Infocom Cyprus 2017

4th Session: Leader's Summit: Investing in Opportunities!

28 Νοεμβρίου 2017

«Θα παρουσιάσει η Κύπρος ευκαιρίες για επενδύσεις ICT;»

Νίκος Τιμοθέου

Σύμβουλος Επιχειρήσεων

NAN Strategic Change Consultants Ltd

We help our clients deliver value!

www.strategic-change-consultants.com

Η 4η βιομηχανική επανάσταση βρίσκεται σε εξέλιξη!

- **Έτσι λένε. Το νοιώθετε; Το πιστεύετε;**
- **Σταδιακά θα ζούμε σε έναν διασυνδεδεμένο κόσμο: με μηχανές, τεχνητή νοημοσύνη, δίκτυα νέας γενιάς, διαδραστικότητα, έξυπνα αυτοκίνητα που θα κινούνται σε «έξυπνες… πόλεις». Πότε όμως;**
- **Όλοι μιλούν για τον Ψηφιακό Μετασχηματισμό (Digital Transformation) των επιχειρήσεων, των επικοινωνιών, του κράτους σε όλα τα επίπεδα!**
- **Γιατί άραγε;**
- **Μα θεωρητικά και πρακτικά (για όποιους τον πετυχαίνουν):**
  - **χάριν της παραγωγικότητας (=της αποτελεσματικότητας, της αποδοτικότητας και της ποιότητας) και**
  - **χάριν της ανταγωνιστικότητας!**

Η Κύπρος που βρίσκεται;

- Μπορεί η Κύπρος να μετασχηματιστεί ψηφιακά;
- Η δημόσια υπηρεσία, οι δήμοι, οι κοινότητες;
- Οι κρατικοί οργανισμοί;
- Οι κυπριακές επιχειρήσεις;
- Ο Κύπριος πολίτης;
- Ποια η «ψηφιακή» ωριμότητα μας;

➢ **Η αίσθηση είναι ότι η Κύπρος προχωρά με σχετικά αργούς ρυθμούς.**

→ **Αρκεί η αίσθηση; ΟΧΙ! Χρειαζόμαστε επειγόντως αξιόπιστες έρευνες και ΑΝΑΛΥΣΗ για να διαμορφώσουμε σωστή στρατηγική!**

Ας δεχθούμε τη διαίσθηση ότι δεν είμαστε τόσο ώριμοι όσο οι ξένοι ανταγωνιστές μας!

- **Γιατί άραγε;**
- **Τι φταίει;**
  - **Η τεχνολογία της πληροφορικής;**
  - **Οι ηλεκτρονικές επικοινωνίες;**
  - **Η έλλειψη επιχειρηματικότητας;**
  - **Το κράτος;**
- **Πρέπει να ανακαλύψουμε τον τροχό ή μήπως θα αρκούσε να είμαστε fast second, όπως κηρύσσει ο συμπολίτης μας καθ. στο LBS Κωνσταντίνος Μαρκίδης;**
- ***Αν ναι, γιατί δεν καταφέρνουμε να αντιγράψουμε ούτε τους πρωτοπόρους, αλλ' ούτε τους δευτεροκλασάτους;***

Πριν ακούσουμε τους ηγέτες των κυριότερων παρόχων της Κύπρου, επιτρέψτε μου να σας δώσω τη δική μου ταπεινή άποψη και να θέσω λίγα ερωτήματα!

Τεχνολογία

Πληροφορική

- Θα συνεχίσουν να αναπτύσσονται τα λογισμικά εργαλεία διαχείρισης διεργασιών και αυτόματης δημιουργίας αυτοματοποιημένων διεργασιών και θα προσφέρονται για τη μηχανοργάνωση διεργασιών.
- Το ίδιο θα συμβαίνει με το έτοιμο λογισμικό (ERP, κλπ).
- Παρομοίως, θα συνεχίσουν να αναπτύσσονται λογισμικά εργαλεία Επιχειρηματικής Ευφυΐας (BI).

Καλωδίωση FTTH

- Θα εντατικοποιηθεί η εξάπλωση των δικτύων οπτικών ινών.
- Θα απαιτήσει μεγάλες επενδύσεις.
- Ιδεωδώς, μια χώρα δεν χρειάζεται να σπαταλήσει πόρους σε περισσότερα από ένα δίκτυα. Στην Κύπρο απίθανο!
- Αν θα επιτευχθεί κοινή χρήση ή όχι εξαρτάται από τη ρύθμιση και την ωριμότητα της επενδυτικής επιχειρηματικότητας.

Τεχνολογία - 2

Κυψελικών δικτύων

- **Θα ωριμάσει στο σύντομο μέλλον η τεχνολογία 5ης γενιάς**
- **Θα προσφέρει σημαντικά μεγαλύτερες ταχύτητες και χωρητικότητες**
- **Θα απαιτήσει μεγάλες επενδύσεις**
- **Απαιτεί διασύνδεση δικτύου οπτικών ινών!**
  →Άρα είναι καλός «πελάτης» των δικτύων οπτικών ινών!

Ανατρεπτικές τεχνολογίες δικτύου

- **Συνιστούν κίνδυνο και απειλή τεχνολογίες τύπου Skynet;**

Τεχνολογία – 3

Συσκευές

- **Θα συνεχίσουν να ωριμάζουν και να γίνονται πιο πολύπλοκες σε όλα τα επίπεδα από τον Η/Υ γραφείου στο laptop, στην ταμπλέτα, στην έξυπνη τηλεόραση, στην ευφυή συσκευή τσέπης: smart communicator ή απλά smartcom** *(Γιατί σίγουρα ο όρος έξυπνο τηλέφωνο δεν έχει πια νόημα)!*
- **Θα αυξηθούν οι πολυμορφικές συσκευές με εξαρτήματα κατ' επιλογή; Ίσως!**
- **Θα διατηρήσουν ψηλές τιμές και στο ανώτερο επίπεδο θα προσφέρονται σε ακόμη ψηλότερες.**

Πελάτες - Επιχειρηματικοί

- **Θα μετασχηματιστούν ψηφιακά;** ***Ξέρουν τι πράγματι είναι αυτό;***
- **Είναι ένα εργαλείο στη φαρέτρα του έξυπνου Εκτελεστικού Διευθυντή & Ηγέτη;**
- **Σίγουρα, αν γνωρίζει καλά τον οργανισμό του οποίου ηγείται!**

  Αν είναι σε θέση να σχεδιάσει (design) και όπου απαιτείται επανασχεδιάσει (reengineer) τις διεργασίες, θα μπορούσε να προχωρήσει στην πετυχημένη μηχανοργάνωση -τον αυτοματισμό- των διεργασιών και άρα της επιχείρησης του.

  →Το κάνει, αν όχι, γιατί άραγε;
- **Μόνο αν το έκανε, θα χρειαζόταν καινούργιο εξοπλισμό πληροφορικής, καινούργιο λογισμικό, υπηρεσίες cloud, ψηλότερες ταχύτητες επικοινωνιών, υπηρεσίες σύγκλισης και εξυπνότερες ατομικές συσκευές, smart phones, tablets, laptops κοκ.**
- **Η εμπειρία στην Κύπρο είναι δυστυχώς τραυματική. Ακούμε συχνά για αποτυχημένες προσπάθειες μηχανοργάνωσης και άρα αποτυχημένο ψηφιακό μετασχηματισμό!**
- **Ας ελπίσουμε ότι για κάθε αποτυχημένη περίπτωση υπάρχει και μια πετυχημένη.**
- ***Δυστυχώς, προσωπικά είμαι πολύ απαισιόδοξος.***

Πελάτες – Επιχειρηματικοί (συν.)

- Έχω την ταπεινή γνώμη ότι τα ανώτατα στελέχη των κυπριακών επιχειρήσεων δεν αντιλαμβάνονται τη σημασία της συστηματικής διαχείρισης διεργασιών (του BPM) και άρα ούτε και τη σημασία της ορθής διαχείρισης δεδομένων και πληροφοριών.
- Οι λειτουργοί πληροφορικής & επικοινωνιών δεν καταφέρνουν να γίνουν εσωτερικοί σύμβουλοι των επιχειρήσεων. → Μήπως αποτυγχάνουν αμφίπλευρα;
- Αξιοποιούν μεθοδολογίες οι οργανισμοί και οι λειτουργοί πληροφορικής & επικοινωνιών ανάλυσης, σχεδιασμού και ανάπτυξης ούτε στο επιχειρηματικό επίπεδο ούτε στο τεχνολογικό;
- Αρνητικό αποτέλεσμα: το χάσμα μεταξύ των επιχειρηματικών στελεχών (των users) και των τεχνολογικών στελεχών μεγαλώνει αντί να γεφυρώνεται.
- Αρνητική συνέπεια: αδυναμία συγγραφής καλών προδιαγραφών με αποτέλεσμα μεγάλη αργοπορία σε όλα τα στάδια του κύκλου ζωής των έργων μηχανοργάνωσης, μεγάλες προϋπολογιστικές υπερβάσεις, τεράστια απογοήτευση και οπισθοδρόμηση!
- Προσωπικά, θεωρώ ότι η μεγαλύτερη πρόκληση των παρόχων είναι η ανάπτυξη της επιχειρηματικής αγοράς! Πώς όμως;
- Ίσως με το να επιμορφώσουν του πελάτες τους ώστε να μπορέσουν να μετασχηματιστούν ψηφιακά και έτσι να αναζητήσουν νέες λύσεις, νέες υπηρεσίες και μεγαλύτερες ταχύτητες;

Πελάτες - Νοικοκυριά

- **Δυνατότητα ευρυζωνικής ασύρματης επικοινωνίας με διαφορετικές συσκευές**
- **Δυνατότητα ταυτόχρονης επικοινωνίας των μελών του νοικοκυριού**
- **Δυνατότητα διαμόρφωσης εξατομικευμένου «τηλεοπτικού» προγράμματος**
- **Δυνατότητα αδιάλειπτης μεταγωγής μεταξύ υπηρεσιών (φωνητικής, τηλεοπτικής, πρόσβασης στο διαδίκτυο, αγορών κοκ)**

→ **Αναζήτηση ψηλότερων ταχυτήτων, κυρίως όμως αδιάλειπτης επικοινωνίας με ψηλή ποιότητα (για ταινίες, σειρές και αθλητικά γεγονότα σε streaming, multicasting και unicasting)!**

Πελάτες - Άτομα

- **Επικοινωνία παντού με διάφορες συσκευές σε διάφορες υπηρεσίες με άλλα άτομα, με μηχανές και με έγγραμμες (online) υπηρεσίες**
- **Μικρή σχετικά αύξηση βιντεοκλήσεων**
- **Αύξηση απομακρυσμένης οπτικής επιτήρησης πχ από κάμερες**
- **Αδιάλειπτη υπηρεσία με ψηλή πιστότητα και ταχύτητα**

Διαφοροποιούνται οι ανάγκες και άρα η ζήτηση των διάφορων πελατοψηφίδων;

- **1ης ηλικίας (η νεολαία < 25-30 ετών)**
  → Ατομική & ομαδική στιγμιαία επικοινωνία με δεδομένα

- **2ης ηλικίας (οι παραγωγικοί 30 - ~65/70)**
  → Ατομική, δικτυωμένη & επιχειρηματική - φωνητική και δεδομένων

- **3ης ηλικίας (οι υγιείς συνταξιούχοι ~65/70 - ~80)**
  → ατομική & κοινωνική - φωνητική και δεδομένων και ηλεκτρονικής ΙΦΠ

- **4ης ηλικίας (οι απόστρατοι > ~80)**
  → φωνητικής, δεδομένων και υποστήριξης μέσω των ηλεκτρονικών επικοινωνιών

→ Ποιοι άραγε διαθέτουν λεφτά για επιπρόσθετες επικοινωνίες; Σήμερα, οι της 3ης & 4ης!

Πελάτες - Όλοι

- **Επικοινωνία Μηχανής με μηχανή**

  → **Θα αυξηθεί κατακόρυφα η χρήση με συγκριτικά πολύ μικρό όγκο & άρα μικρά έσοδα!**

Πίεση για: -

- **Ψηλή ποιότητα και αξιοπιστία**
- **Μείωση του κόστους ηλεκτρονικής επικοινωνίας**
- **Φτηνή υπηρεσία με προγράμματα τελών που βολεύουν τις συνήθειες τους.**
- **Φτηνά πακέτα ατομικά, οικογενειακά, επιχειρηματικά**

Πέρα απ' αυτά, νοιάζει τον πελάτη…

- **…ποια είναι η υποδομή της φωνητικής επικοινωνίας ή της επικοινωνίας δεδομένων όσο η ποιότητα είναι αποδεκτή;** ***(Αναλογικό ή ψηφιακό, ενσύρματο ή ασύρματο, πάνω από ADSL ή VDSL ή G.Fast ή LTE ή WiFi ή ό,τι καινούργιο εμφανιστεί, πχ Skynet;)***

- **Ή ποιο είναι το φυσικό μέσο πάνω απ' το οποίο του παρέχεται η υπηρεσία;** ***(Χάλκινο ζεύγος ή ομοαξονικό καλώδιο ή οπτική ίνα ή κυψελικό δίκτυο 3ης ή 4ης ή 4,5 ή 5ης γενιάς ή WiFi ή Skynet;)***

Η πρόκληση για τους παρόχους

- **Θα αποδώσει η όποια επένδυση τους στις νέες τεχνολογίες;**

- **Μια ανάλυση SWOT ή PESTLE τι είναι πιθανό να λέει στους πάροχους λύσεων μηχανοργάνωσης/αυτοματοποίησης και υπηρεσιών ηλεκτρονικής επικοινωνίας;**

- ***Σίγουρα την κάνουν!***
- *Δεν θα την επιχειρήσουμε εδώ, απλώς θα θέσουμε κάποια σημαντικά ερωτήματα!*

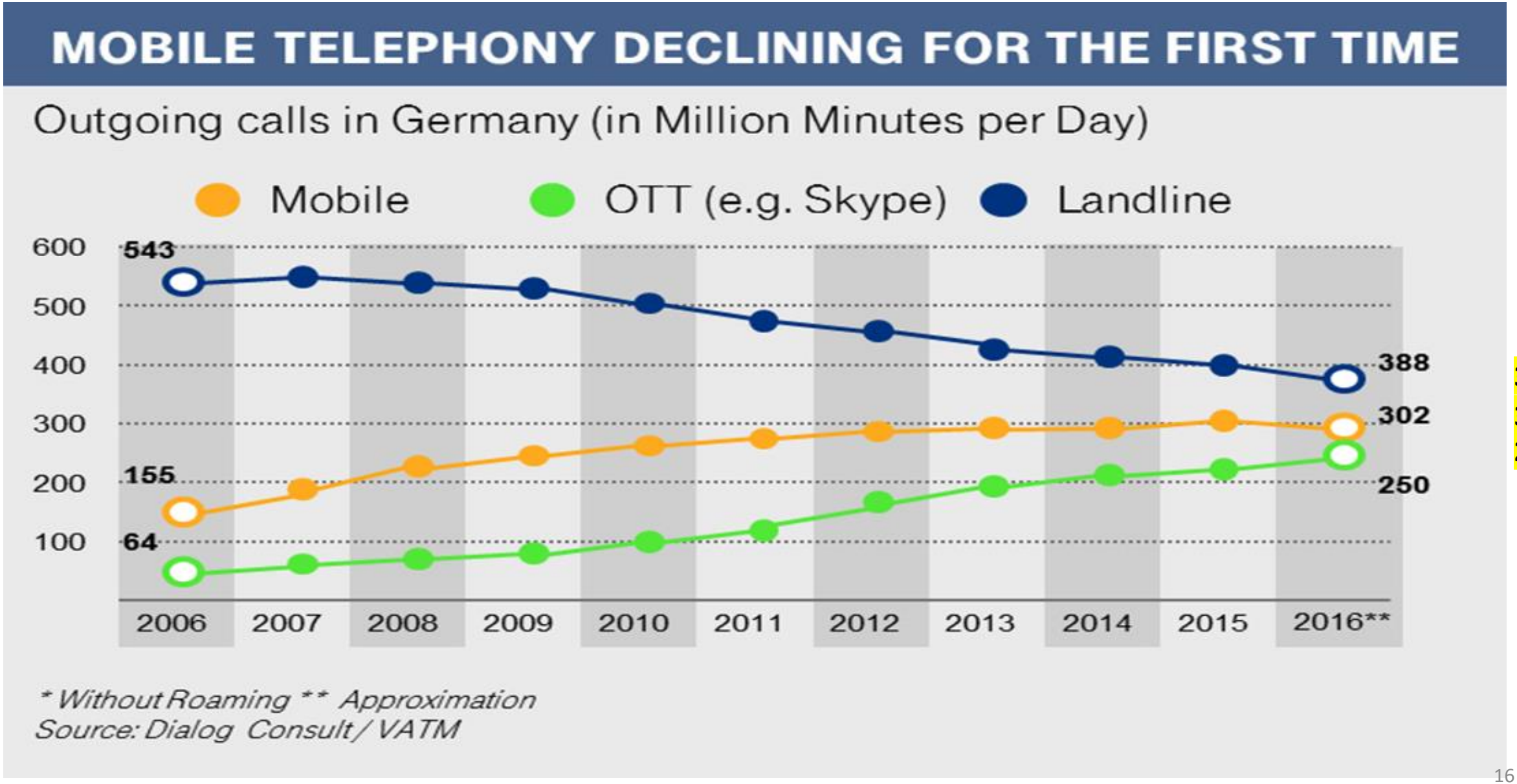
Ποια τα σημαντικά ερωτήματα;

Η τεχνολογία διατίθεται!

- **Υπάρχει όμως αγορά που να δικαιολογεί τις επενδύσεις …ή μήπως το μοναδικό κίνητρο είναι ο μεταξύ τους ανταγωνισμός; …επί της ουσίας ή χάριν του θεαθήναι;**
- **Διευκολύνει το ρυθμιστικό πλαίσιο επενδύσεις ή τις εμποδίζει;**
- **Υφίστανται ευκαιρίες για δημιουργία ζήτησης για τις δυνατότητες της νέας τεχνολογίας;**
- **Αν ναι, ποιοι είναι οι κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας και ποια τα πιθανά εμπόδια;**
- **Από την άλλη, ποιοι είναι οι πιθανοί κίνδυνοι και ποιες οι απειλές;**

- **Μπορεί να προχωρήσει ΓΡΗΓΟΡΑ ο Ψηφιακός Μετασχηματισμός & να αναπτύξει την επιχειρηματική αγορά;**
- **Έχει νόημα η επιχορήγηση συσκευών από παρόχους;**
- **Μπορεί η αύξηση του όγκου της διακίνησης δεδομένων να υποκαταστήσει τη μείωση της φωνητικής επικοινωνίας;**

Πώς μεταβάλλεται ο όγκος;



Σε τι πρέπει να δώσουν έμφαση οι πάροχοι μας;

- **Στην επέκταση των δικτύων;**
- **Στην ποιότητα των δικτύων;**
- **Στη σύγκλιση στο επίπεδο προσφερόμενων υπηρεσιών** ***(service-layer convergence);***

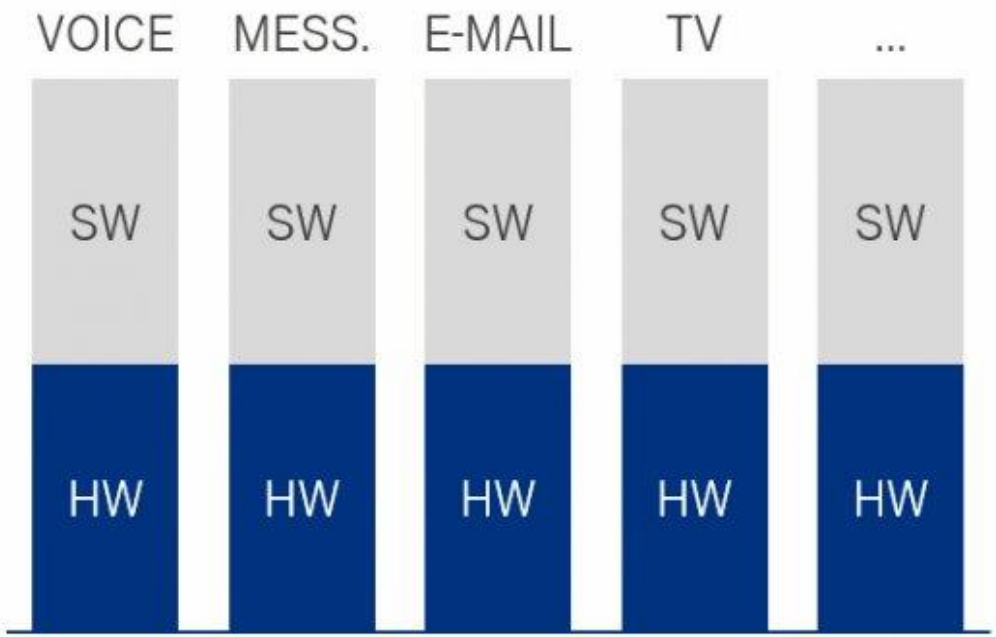
  → **Ή απλώς στην τιμολογιακή πακετοποίηση;**

- **Στο περιεχόμενο και άλλες υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας;**
- **Στην ασφάλεια δεδομένων και επικοινωνιών;** ***(CyberSecurity?)***
- **Στις πωλήσεις;**
- **Στην εξυπηρέτηση των πελατών;**
- **Στο μάρκετινγκ;**
- **Στην ανάπτυξη νέων προϊόντων;**
- **Στο branding;**
- **Σε συγχωνεύσεις;** ***(Παίζει ρόλο το μέγεθος;)***
- **Σε διασυνοριακές συνέργειες;**

Στην απλοποίηση του «εργοστασίου» παραγωγής;

ILLOGICALLY COMPLEX TECHNOLOGY

TELCO: MONOLITHIC PLATFORMS



CONSUMER EXAMPLE

TODAY IT SEEMS OBVIOUS TO HAVE ALL SERVICES ON ONE PIECE OF HARDWARE

Έχουν νόημα αλλαγές στο επιχειρησιακό μοντέλο;

Μπορούν να γίνουν;

Ποια είναι τα πιθανά μοντέλα;

- **Χοντρέμπορος;**
  →Σενάρια bit-pipe; Soft-sim; OTT;
- **Χοντρέμπορος & λιανέμπορος δεδομένων;**
- **Λιανέμπορος υπερτιμημένων υπηρεσιών;**
- **Ψηφιακός πλοηγός με ευέλικτη (ad hoc) τιμολόγηση;**

→Κι αυτά σε αντιδιαστολή μάλιστα με τους παγκόσμιους παίκτες που 'επιπλέουν' πάνω στην ηλεκτρονική επικοινωνία: google, skype, WhatsApp, viber, messenger …;

Και αν ναι,

- ***ποια από τα πιο πάνω θα συμβάλουν ώστε ν' ανοίξουν νέες ευκαιρίες;***
- ***και ποια θα τις αξιοποιήσουν και θα δικαιολογήσουν τις απαιτούμενες μεγάλες επενδύσεις,***

συμβάλλοντας έτσι στη βελτίωση της επιχειρηματικότητας και της ανταγωνιστικότητας της Κύπρου και άρα και στην ευημερία της;

Ας ακούσουμε όμως τι λένε εκείνοι που φέρουν την ευθύνη για νέες επενδύσεις και το άγχος του επιχειρηματικού ρίσκου!

Σας ευχαριστώ πολύ!

Νίκος Τιμοθέου
Σύμβουλος Επιχειρήσεων

NAN Strategic Change Consultants Ltd

We help our clients deliver value!

www.strategic-change-consultants.com