

19 OCT 1999

Moggie-IT

MOGGIE GESA VENDOR IT BELI PERKHIDMATAN DARIPADA PEMBEKAL TEMPATAN

KUALA LUMPUR, 19 Okt (Bernama) -- Vendor Teknologi Maklumat (IT) serta pembekal perkhidmatan, patut menimbang secara serius membeli perkhidmatan daripada sumber di kalangan syarikat tempatan kerana ia merupakan sektor pertumbuhan yang berpotensi tinggi, kata Menteri Tenaga, Komunikasi dan Multimedia Datuk Amar Leo Moggie.

Menurutnya segmen itu yang bernilai AS\$25 juta (RM90 juta) pada tahun 1997, dijangka telah mencapai kadar pertumbuhan sebanyak lapan peratus tahun lepas.

Moggie berkata belanjawan IT yang dikurangkan, persaingan yang meningkat, kekurangan tenaga mahir dan teknologi yang semakin usang, menyumbang kepada pertumbuhan pasaran.

Sektor perbankan dan kewangan menyumbang 23 peratus kepada pasaran, perkilangan (18 peratus), runcit dan borong (16 peratus), kerajaan (13 peratus), komunikasi (sembilan peratus) dan lain-lain (20 peratus), katanya.

"Di Malaysia, membeli perkhidmatan IT daripada syarikat pembekal tempatan masih di peringkat awal dan kebanyakan syarikat masih kurang jelas mengenai mekanisme yang betul yang patut digunakan selain jenis perniagaan yang hendak dibeli," katanya dalam uaputama pada persidangan mengenai IT anjuran Institut Strategi dan dan Kepimpinan Asia (ASLI) di sini hari ini.

Turut hadir ialah presiden ASLI Mirzan Mahathir.

Katanya aktiviti itu dijangka meningkat dalam tempoh beberapa tahun akan datang kerana lebih banyak syarikat menyedari bahawa kaedah itu boleh membantu memaksimumkan kecekapan, menjimatkan kos dan menambah persaingan.

Perkhidmatan utama yang mendapat permintaan termasuk pengurusan data berpusat, pemulihan bencana, sistem integrasi dan pelaksanaan, penyenggara perkakasan dan perisian, pengurusan komputer meja dan penyenggaraan aplikasi.

Meskipun masa depan industri itu cerah, Moggie berkata adalah tidak bijak untuk membeli perkhidmatan daripada syarikat pembekal yang tidak dijelaskan dan menegaskan sebab utama projek-projek seperti itu gagal adalah kerana manusia dan bukan teknologi.

Mirzan dalam ucapannya sebelum itu berkata membeli perkhidmatan daripada pembekal dijangkakan bernilai RM500 juta dalam masa tiga tahun manakala nilai di pasaran global berjumlah AS\$99 bilion (RM376.2 bilion) tahun lepas.

Menurutnya kajian Fortune terhadap 500 ketua eksekutif baru-baru ini menunjukkan bahawa perkhidmatan itu jelas diterima sebagai faktor tambahan oleh syarikat-syarikat yang ingin mendapatkan kelebihan persaingan.

"Ia telah mencapai status mega dalam perniagaan di Amerika dengan amalan di Eropah dan Asia mengikuti tidak jauh di belakang," katanya.

-- BERNAMA

AR LAT RON