



DR. CĂLIN RANGU
CEO IIRUC Service

OUTSOURCING-ul și CRIZA

Timpurile actuale sunt pline de întrebări. Fiecare se așteaptă la tot ce e mai rău. Ești întrebare cât de afectat ești de Criză. Dar este atât de rău? De fapt, este o schimbare de paradigmă. Trebuie să ne repositionăm și să evaluăm corect situația, pentru a beneficia de oportunitățile care apar.

Dacă luăm exemplul României, domeniul IT în sistemul bancar s-a dezvoltat accelerat. Pe o piață emergentă, în care marginile sunt de câteva ori mai mari decât în țările stabile din vest, nu fondurile de investiții au fost problema. Băncile aveau destul de mulți bani, puteau păstra și pentru investiții, pentru o dezvoltare accelerată.

Înainte de apariția crizei, competiția crescuse foarte mult, marginile începeau să scadă, se căutau soluții de a fi mai eficienți, de a cheltui mai puțin, având în vedere că marginile descreșteau continuu. Pentru a păstra pentru acționari un profit cât mai bun, pe lângă acțiunile de eficientizare, investițiile erau căutate, mai bine le depreciai pe o perioadă de 3-5 ani, scăzând cheltuielile operaționale din anul în curs. Astfel, investițiile erau în continuare preferate. În plus, aveam de a face cu dorința românului de a avea. De ce aș lua IT-ul ca servicii dacă pot să am IT-ul meu, să construiesc un Data Recovery Centre

propriu, cu propriul personal, cu care să mă mândresc. Dar, acest lucru începuse deja să se estompeze pe măsură ce au apărut modelele internaționale. Analizând evoluția din vestul Europei, este clar că spre ea ținim și acolo comportamentele sunt bazate pe principii economice și de focusare pe core-business.

În plus, a apărut și Criza, cu a sa faimoasă lipsă de lichiditate și dispariția consumului. Dacă mai erau căutate investiții, acum nu mai sunt lichiditățile necesare. Se mai dorește a se investi, dar nu mai este de unde, fiecare ține lichiditățile cât mai strâns și când le utilizează trebuie să aibă un business - case foarte solid. Și, cu cât criza se întetește, cu atât competiția crește, nu te poți lăsa mai prejos, retrăgându-te. Dar cum să o faci, cum să lansezi noi produse? Ai nevoie de suport, inclusiv informatic. Aici pot interveni firmele de servicii în regim externalizat, de outsourcing.

Un program de eficientizare al unei companii trebuie să includă obligatoriu și o strategie de outsourcing, dar o aceea strategie care să reducă costurile. Dacă ne uităm în trecut, unul din motivele majore de dezvoltare a IT-urilor interne în

companii non-IT a fost că nici nu a existat o piață reală de outsourcing, bazată pe principii competitive. Serviciile externalizate nu erau profesionalizate, nu existau acele companii

cu experiență internațională care să aplice modele încercate și de succes în alte părți și, în plus, pe lângă lipsa de calitate, erau mai scumpe decât susținerea internă prin dezvoltarea propriului IT.

Unul din motivele lipsei de interes pentru servicii externalizate a fost și faptul că salariile în IT erau relativ mici: preferai să angajezi personal propriu. Dar, acest lucru este și el de ordinul trecutului. Acum, salariile specialiștilor în IT sunt similare la noi personalului cu aceeași calificare din alte țări europene. Problema ar fi că acum și cei nu foarte calificați din IT solicită salarii mari, de multe ori nejustificate.

Deci, patru factori concurează în acest moment asupra paradigmei schimbării abordărilor în domeniul dezvoltărilor și serviciilor IT:

1. Creșterea competiției pe piața de bancară, cu scăderea marginilor
2. Lipsa de lichidități datorită crizei financiare
3. Creșterea salariilor din IT uneori peste nivelul mediu european
4. Apariția companiilor de servicii IT profesionale, cu extindere și experiență europeană

Însă, nu sunt numai semne pozitive. Și firmele de servicii au nevoie de investiții. Înainte de a oferi soluții informatice către clienți, acestea trebuie să investească în dezvoltarea capacității de realizare a acelor servicii, deci dau de aceeași problema – finanțarea. Din această cauză, companiile solide, internaționale, pot accesa și dezvolta mai ușor infrastructuri de servicii, obținând mai ușor fondurile necesare decât inițiativele mici sau medii.

Globalizarea era prezentă înainte de Criză, dar aceasta o accentuează. Cei

mici sunt înghițiți de cei mari. Cei mari se specializează, cedând zonele care până mai ieri erau utile dar acum mai mult îi încurcă către alții, tot mari. Piața serviciilor se globalizează. De exemplu, o firmă de servicii din România nu are nevoie să-și dezvolte propriul sistem de management al incidentelor, când poate lua servicii SaaS (Software as a Service) de la firma mamă și doar să le adapteze specificului național.

Piața serviciilor se specializează, deoarece devin tot mai scumpe și este nevoie de aplicarea principiilor economiei de scară. Nu te-a găsit Criza cu o rețea națională? Este mult mai greu să o creezi acum. Nu ai în firma de servicii o structură profesionalizată de dezvoltare software? Mai bine iei tu însuși servicii de la o astfel de firmă, tu păstrându-te acolo unde poți avea un avantaj competitiv. A cam trecut vremea celor care fac de toate. Criza a adus necesitatea de a ști să faci ceva bine, chiar foarte bine, pentru a putea rezista. Dacă o bancă face banking, serviciile IT ar trebui făcute de cei care știu să le facă. Dar,

acest știut nu înseamnă semidoctism, ci specializare reală, costuri reduse, un mod de lucru eficient. Dacă o firmă oferă servicii IT, acestea trebuie să reducă cheltuielile pentru client, asigurând și un nivel de calitate mai bun. Este posibil ca serviciile să fie și ieftine și de calitate mai bună? Da, dacă firma este organizată pe procese, pe standarde care au avut succes în lume, dacă se focalizează pe servicii specifice și nu dorește să facă de toate pentru toți. Având mai mulți clienți, prin utilizarea aceluiași personal și a aceleiași infrastructură, costul unitar către client scade. Organizarea pe standarde, de tip ITIL/ISO 2000, ISO 270001 etc asigură un nivel de calitate sustenabil și omogen. Implementarea într-o bancă a ITIL costă sume foarte mari și nu duce în mod direct la dezvoltarea produselor de business în sine. Pentru o firmă de servicii IT este obligatoriu de a implementa un mod de lucru pe procese. Deci, și costul și calitatea trebuie să fie elementele favorizante în a decide o externalizare. Iar Criza favorizează această abordare. ■

(urmare din pag 9)

pentru asigurarea interoperabilității cu soluțiile NAC oferite de vendori consacrați în domeniu precum Microsoft sau Symantec.

Orice implementare NAC de securizare a rețelei are la bază următoarele principii:

- blocarea (sau limitarea strictă) accesului în rețea în lipsa autentificării
- izolarea și remedierea echipamentelor autentificate, dar neconforme cu politica de securitate
- setarea nivelului de acces la resursele rețelei în funcție de identitatea echipamentului

Pentru punerea în aplicare a principiilor de mai sus și aplicarea lor pentru toată varietatea echipamentelor care se conectează la rețea, Allied Telesis implementează în switch-urile cu manage-

ment tip L2+ trei metode de autentificare și integrarea cu soluții NAC third-party. Cele trei metode de autentificare (ilustrate și în figura alăturată) sunt:

• 802.1x

Este o autentificare robustă, care permite accesul pe bază de parolă criptată sau pe bază de certificat, folosită pentru echipamentele ce implementează protocolul 802.1x (calculatoare personale, laptop-uri)

• Web-based

O autentificare des întâlnită, pe bază de user și parolă criptată (protocol HTTPS) adresată echipamentelor ce nu implementează protocolul 802.1x (ex. PDA), dar oferă browser WEB.

• MAC-based

Autentificare pe baza adresei MAC a dispozitivelor din mediul IT (ex. imprimantă, cameră video), care nu pot fi accesate grație metodelor de mai sus.

Allied Telesis a implementat inter-

operabilitatea NAC pe toate switch-urile L2+: Switchblade x908, familia x900, familia x600, seria 9900, seria 9400, seria 8000GS, seria 8600, seria 8500 și seria 8000s.



Informații sau detalii suplimentare privind soluțiile Allied Telesis și segmentele cărora se adresează sunt disponibile pe site-ul companiei - www.alliedtelesis.com și prin GENESYS DISTRIBUTIE, distribuitor autorizat în România. Pentru informații și comenzi ne puteți contacta prin e-mail la sales@genesys.ro sau telefonic la 021/242 05 42.