



DR. CĂLIN RANGU  
VICEPREȘEDINTE RAIFFEISEN  
INFORMATIK AUSTRIA

# Modele de outsourcing IT: Multi-sourcingul

Externalizarea IT se manifestă sub numeroase forme. Termenul generic de outsourcing este uzitat mult și de multe ori eronat. Din această cauză este mai bine a particulariza despre ce vorbim. Vizitând site-urile multor companii de IT, majoritatea oferă și servicii de outsourcing. Când ne uităm pe piață, vedem de fapt că nu sunt outsourcing în sensul uzitat pe plan internațional. Nu orice livrare de echipamente, de instalare sau dezvoltare de software este outsourcing. Dar să separăm puțin cei doi termeni **out** și **sourcing**, fiecare având un rol important.

**Sourcing-ul** în general se referă la modul în care companiile își asigură resursele, prin achiziții de produse, servicii sau prin producție internă, fiind un element strategic deosebit de important. Sourcingul se referă de obicei la elemente unitare. Companiile au nevoie însă de îmbunătățirea proceselor de business, de un management profesionist al domeniului IT. Acestea nu se pot cumpăra pur și simplu.

Astfel, **s-a dezvoltat o economie conexă** care asigură acele elemente necesare unei dezvoltări eficiente și sustenabile. Out-sourcingul a apărut ca nece-

sitate a unei companii să se focalizeze pe business-ul propriu, care nu este IT-ul. Sunt mai multe motive: focalizarea pe business-ul propriu, pregătirea pentru o creștere accelerată, nevoia de flexibilitate și evitarea inerțiilor interne cât și eficientizarea și reducerea costurilor. IT-ul în general este puțin înțeles de nespecialiști, prezintă costuri mari iar departamentele IT nu au abordarea de business ci una tehnicistă. Breșa între zona de business și cea de IT se rezolvă de multe ori prin externalizarea IT. Dar externalizarea trebuie să fie parte a strategiei companiei, nu o acțiune de urgență. Dacă externalizezi probleme, vei avea alte probleme. Aici intervine partea de consultanță și parteneriat a companiei de outsourcing. Practicile internaționale sunt foarte clare și eficiente. În România aceste practici au fost aduse de curând. Ce s-a întâmplat cu 20 de ani urmă în Vest urmează a se întâmpla și la noi.

**Strategiile de sourcing** reprezintă o aliniere continuă a strategiei de business, a proceselor de business și a serviciilor IT în vederea realizării strategice ale organizației.

O strategie sourcing are la bază următorii parametri:

- Scopurile de Business
- Productivitatea/Capacitatea Internă
- Productivitatea/Capacitatea pieței externe
- Modelele de Sourcing
- Guvernarea Sourcing-ului

Conform Gartner, există opt modele principale de sourcing ce descriu modele de relație alternativă între o organizație client și piața de servicii pentru o anumită arie de procese sau sisteme IT:

- Livrarea internă
- Multi-sourcing
- In-sourcing
- Joint Venture
- Out-sourcing complet
- Best-of-bread consortia
- Brand Services Company (BSCo)
- Prim contractor

Gartner a redat în desenul alăturat diferite modele de relații ale sourcing-ului în cadrul spațiului strategiilor de sourcing în funcție de două caracteristici organizaționale importante:

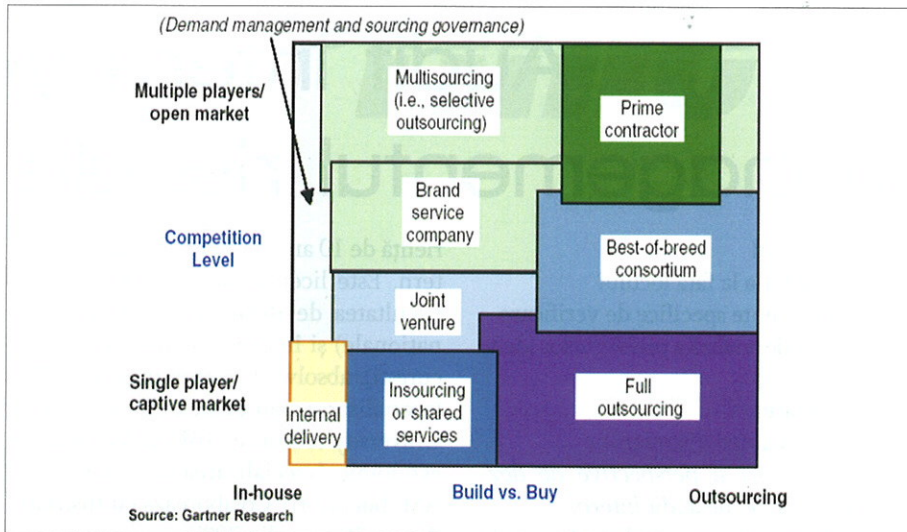
- Axa Dezvoltare internă vs. Cumpărare servicii
- Axa nivelelor de concurență

**Primul model** este cel prin noi înșine, **livrarea internă**, cu o caracteristică principală:

Organizația IT internă oferă servicii întreprinderii și implementează noi servicii și arhitecturi prin intermediul activităților interne.

De ce este prima tentație în a dezvolta intern serviciile IT, fiind modelul istoric cel mai uzitat în cadrul companiilor:

- Totul este administrat prin relații directe între o organizație și membrii săi.
- Modelul este mai elastic, deoarece managerul unității poate schimba regulile și procesele cât de des este



nevoie și în măsura în care este necesar.

De ce lumea caută soluții alternative cu care să iasă din modelul intern:

- Este modelul de sourcing cel mai limitat din punct de vedere al scalei (ex: mărimea operațiunilor) și al cunoștințelor (ex: experiență, inovare și disponibilitate resurse suplimentare).
- Prezintă costuri graduale pe termen lung, guvernarea este dificilă, eficiența acțiunilor mai redusă

Căutând soluții alternative, se ajunge de fapt a separa acele componente care se pot externaliza și a se alocă unor parteneri externi în a le susține. Astfel, se ajunge la unul din cele mai populare

modele de outsourcing: **multi-sourcing-ul**. Care e **caracteristica** acestui model de sourcing:

- Contracte individuale de outsourcing stabilite pentru anumite funcții IT sau procese de business, utilizând abordarea Best-of-breed (cum vom vedea într-un număr viitor), prin aplicarea tacticilor și înțelegerilor competitive

**În general, se utilizează unul sau mai mulți furnizori de infrastructură IT (centre de date, rețele sau management clienți), păstrând aplicațiile și proiectele dezvoltate intern.**

De ce este atât de popular:

- Este o pârghie importantă pentru a accesa cele mai bune capacități

ale furnizorilor într-un mediu foarte competitiv.

- Inovația este disponibilă direct de pe piață.
- Dacă sunt administrate în mod adecvat, conferă agilitate, flexibilitate și scalabilitate.
- Crește eficiența și reduce costurile operaționale.
- Asigură o guvernare profesională, contractual între client și furnizor.

Dar care ar fi dificultățile:

- Ușor de implementat; dificil de ex-celut.
- Necesită capacități înalte de management.
- Modelul cel mai des utilizat pentru IT, adesea presetat.
- Clientul este "integrator de servicii" între diferiți furnizori.

În numerele următoare vom preciza caracteristicile celorlalte modele de outsourcing și ce se întâmplă în prezent pe piața românească și care sunt tendințele. Companiile românești au șansa de a prelua cele mai bune experiențe vestice fără a mai experimenta aceleași greșeli, deoarece erorile de management costă, iar timpul de schimbare a unei strategii ia prea mult timp. **Competitivitatea pieței, criza prezentă, necesită apelarea la modele testate și de succes.** ■

## SEPA – obiective, componente și implicații

### Obiectiv -

Prezentarea generală a proiectului SEPA și stadiul implementării lui în România.

### Cui ne adresăm? -

Managerilor departamentelor de plăți și operațiuni din cadrul instituțiilor de credit.

### Conținutul cursului

1. Obiective și termene
2. Componente SEPA
  - SEPA Credit Transfer
  - SEPA Direct Debit
  - SEPA Cards Framework
  - SEPA CSM / PE-ACH Framework
  - SECA (Single Euro Cash Area)
  - AOS (Additional Optional Services)
3. Standarde: IBAN, BIC, UNIFI (ISO 20022) XML
4. Cadru legal SEPA
5. Organizare la nivel european - Consiliul European al Plăților
6. Organizare la nivel național
7. Documentația și procesul de aderare
8. Implicații asupra băncilor și sistemelor de plăți din România
9. Planul de migrare

### Lector

**Rodica Tuchilă** - consilier principal la Asociația Română a Băncilor. Lucrează în cadrul proiectelor derulate la nivelul sistemului bancar românesc: Implementarea Noului Acord de Capital - Basel II; Sistemul de raportări al instituțiilor de credit către BNR; Procesarea automată a instrumentelor de plată de debit în Sistemul Electronic de Plăți, Sistemul de raportări on-line către Oficiul Național de Prevenire și Combateră a Spălării Banilor, Implementarea Zonei Unice de Plăți Euro SEPA. În calitate de consilier principal ARB, este implicată în activitatea comisiilor tehnice ale ARB: securitate IT&C, SWIFT&IT, Basel II, SEPA, Fis-calitate.

Din 2007, este *SWIFT user Group Chairperson pentru România și Project Manager pentru proiectul Zonei Unice de Plăți Euro - SEPA*. Rodica Tuchilă este absolventa a Facultății de Automatică a Institutului Politehnic București și are o experiență de peste 16 ani în sectorul bancar românesc.

**Perioada desfășurării** - 29.05.2009, cu o durată de 6 ore.

### Taxa de participare

*Instituțiile care au plătit integral contribuția anuală la IBR*

1 - 2 persoane	338 lei
3 - 6 persoane	322 lei
7+ persoane	305 lei

*Instituțiile care nu au plătit contribuția, alte instituții sau persoane fizice*

1 - 2 persoane	450 lei
3 - 6 persoane	428 lei
7+ persoane	405 lei

Pentru persoanele fizice care achită taxa cu cel puțin 15 zile înainte de începerea cursului, se aplică o **reducere de 10%**. Taxa include și servicii de catering.

Plata se va face în contul Institutului Bancar Roman numărul R007 BRMA 0700 0708 9470 0000 deschis la Banca Românească - SMB (pe ordinul de plată va rugăm să specificați numele cursanților).

### Persoana de contact -

**Mirela Mogoș**  
mirela.mogos@ibr-rbi.ro, 0748-88.68.29