

CERCETAREA ȘI INDUSTRIA AERONAUTICĂ ROMÂNEASCĂ, INTEGRATE ÎN FORMAȚIA DE ELITĂ INTERNAȚIONALĂ

paginile 6-10

Semiconductors World
by



Comunicații
powered by



OPINIA
CONSULTANTULUI
rubrică realizată cu sprijinul
pmsolutions
Business, Technology & Management Consulting

Lumea
GEOSPATIALĂ
rubrică realizată cu sprijinul
INTERGRAPH

- ⇒ Suite Office în cloud
- ⇒ Provocări mari în Call Centere mici
- ⇒ IMM-urile sub lupă



GABRIEL VASILE

CRM-ul, acum și pe tablete

Aplicațiile pentru gestiunea clienților (CRM) rămân un subiect fierbinte, conform tuturor analiștilor, nevoia de fidelizare și păstrare a clienților, precum și explozia comunităților și rețelelor sociale catalizând interesul pentru aceste tehnologii. O bună parte din aceste investiții se vor focaliza către aplicații mobile, pentru a conecta la CRM o categorie extinsă de utilizatori. Dacă restrângem, mai mult sau mai puțin forțat, CRM la partea de vânzări, mobilitatea este, inevitabil, unul dintre cele mai relevante beneficii.

Orice discuție despre mobilitate nu poate ignora tabletele, un instrument foarte la modă și ale cărui vânzări le depășesc pe cele de laptopuri sau desktopuri. Indiferent de format sau sistem de operare (Android, iOS, BlackBerry), tabletele prind tot mai mult la cele mai diverse categorii de utilizatori, iar segmentul de business nu face excepție. Dacă aplicația de Business Intelligence pe iPad lansată de TotalSoft părea oarecum exotică anul trecut, acum astfel de produse se încadrează în normal, mai ales că producători precum SAP și Oracle au lansat aplicații pentru aceste platforme.

Nici vendorii de CRM nu au ignorat tabletele, iar în mod curent există mai multe oferte, atât pentru acces prin browser, cât și prin client local disponibil în Android Marketplace sau servicii similare. Salesforce, SugarCRM, RightNow, Pipedrive sunt doar câteva dintre aplicațiile CRM notorii disponibile pe tablete. Recent, însă, unul dintre liderii pieței, Oracle, a făcut un pas important în această direcție. Prin lansarea unui client Virtual Desktop pentru iPad, Oracle oferă toate premisele utilizării soluției proprietare Siebel CRM pe această categorie de tablete, cu întreaga experiență în utilizarea aplicației pentru desktop. Cu siguranță, acestui demers i se vor adăuga și alți vendori, pe măsură ce oportunitățile vor fi identificate.

Local, încă nu sunt prea multe preocupări, deși nu se poate spune că subiectul este ignorat. Pe de o parte, CRM-ul încă nu a luat viteza necesară pentru a mișca piața, iar pe de altă parte aplicațiile exclusiv web based sunt puține. În ceea ce privește accesul de pe tablete, există limitări induse de cerința unei anumite versiuni de browser (a se vedea AnytimeMini) sau a unor tehnologii proprietare pentru vizualizarea datelor (a se vedea M.O.R.E. CRM), dar situația se va schimba în perioada următoare. În general, perspectivele sunt bune, iar piața așteaptă reacția constructivă a vendorilor, mai ales că tabletele devin un instrument tot mai apreciat și în mediul business, dar unde, fără aplicațiile de productivitate necesare, nu pot livra la adevăratul potențial.

SUMAR

ENTERPRISE APPLICATIONS

**Piața locală CRM,
evoluție și tendințe**



Cum a evoluat piața locală CRM în perioada 2009-2010? Cum a modificat criza abordarea managementului relațiilor cu clienții în rândul companiilor românești?

CERCETARE

**ANCS construiește
cultura inovării în România**



La nivel mondial, toate programele, documentele și alianțele importante care ținesc progresul economic și social plasează inovarea în centrul acțiunilor de construcție a viitorului omenirii.

INDUSTRY WATCH

**Peste 2.500 de companii fac parte
din Microsoft Partner Network**



Ecosistemul de parteneriat dezvoltat de Microsoft în lume este, probabil, unul dintre cele mai complexe. Poate și de aceea compania a simțit nevoia, anul trecut, să remodeleze sistemul de parteneriat, făcând loc unui număr de 29 de competențe, pentru că diferențierea între partenerii aflați în top să se facă mai ușor.

COVER STORY

- 6** Cercetarea și industria aeronautică românească, integrate în formația de elită internațională

MANAGERIAL TOOLS

- 11** Absorbția fondurilor europene față în față cu legislația achizițiilor publice.
12 Ce cărți de proiect management luăm în concediu?

COMPANY FOCUS

- 14** Noutăți de la congresul partenerilor Microsoft
16 Siveco, partenerul anului pentru Microsoft în România

ENTERPRISE APPLICATIONS

- 18** Cum se garantează un contract de servicii?
19 Managed Services Total Technologies
20 Provocări mari în Call Center mici
22 Anchetă Market Watch Piața locală CRM, evoluție și tendințe

CERCETARE

INOVARE

- 26** ANCS construiește cultura inovării în România

SEMICONDUCTORS WORLD

- 29** Infineon România extinde dimensiunea investiției în cercetare și specialiști

ENERGIE

- 30** Domeniul energiei verzi și-a stabilit prioritățile CDI
32 Workshop-ul național „Managementul Tritului” - 2011

MATERIALE AVANSATE

- 34** Materialele organice și fotonica

FIZICĂ

- 35** Dezafectarea Reactorului Nuclear – Workshop Internațional la București
36 Un obiectiv turistic: CERN

AERONAUTICĂ

- 38** Participarea românească la ediția cu numărul 49 a Salonului Aviatic Internațional de la Le Bourget

LUMEA GEOSPATIALĂ

- 40** Se poate vorbi de o maturizare a soluțiilor geospațiale, atunci când o activitate nu mai poate fi gestionată fără acestea

CLOUD COMPUTING

- 42** De ce să adoptați un sistem Hosted VoIP?
43 Anchetă Market Watch Suitele Office Cloud-Based intră în forță pe piața locală

INDUSTRY WATCH

IT&C

- 46** Ecosisteme de parteneriat: Peste 2.500 de companii fac parte din Microsoft Partner Network

RETAIL

- 50** RFID, provocări și tendințe
51 RFID în retail via Total Technologies

EDUCAȚIE

- 52** Personalizarea, diversitatea și transparența – valorile cheie țintite de învățământul superior românesc

IMM

- 54** IMM-urile sub lupă: de la impactul crizei la propunerile salvatoare

ADMINISTRAȚIE PUBLICĂ

- 56** Funcționarii publici se instruiesc online

MARKET REVIEW

- 58** Cadastru Verde
59 Neura – tableta Android cu ecran multitouch de 9.7 inch



- 59** Știri gratuite cu aplicația PresaOnline pentru telefonul mobil



Editor: Alea Negru Vodă nr. 6, bl. C3, sc. 3 parter, 030775, sector 3, București
 Tel.: 021.321.61.23; Fax: 021.321.61.30;
redactie@finwatch.ro
www.marketwatch.ro
 P.O. Box 4-124, 030775

Director General FIN WATCH:

Călin Mărușanu@finwatch.ro

PUBLISHER MARKET WATCH:

Gabriel Vasile@finwatch.ro

Redacția:

Redactor-șef: Radu.Ghitulescu@marketwatch.ro
 Redactori: Luiza.Sandu@marketwatch.ro

Consultanți: Valentina.Neacșu@itex.ro

Colaboratori: Catalin.Moscica@gmail.com

Marketing: Valentina.Tudor@marketwatch.ro

Publicitate:

Director: Alexandru.Batali@finwatch.ro

Desktop Publishing:

Ramona.Visan@marketwatch.ro

Foto: Septimiu Șlicaru (tslicaru@yahoo.com)

Abonamente: redactie@finwatch.ro

Distribuție:

Director: Gabriel.Bocanciu@marketwatch.ro
 Elena Corneanu
 Sorin Părvu

Tipar:

RH Printing

Data închiderii ediției:

22 iulie 2011

NOTĂ: Reproducerea integrală sau parțială a articolelor sau a imaginilor apărute în revistă este permisă numai cu acordul scris al editurii. Fin Watch nu își asumă responsabilitatea pentru eventualele modificări ulterioare apariției revistei.

Fin Watch SRL este membru al Biroului Român pentru Auditarea Tirajelor – BRAT. Market Watch este o publicație auditată BRAT.



FLORIAN IVAN, NUMIT DIRECTOR DE VÂNZĂRI LA TOTALSOFT

TotalSoft a anunțat intrarea în echipa sa, pe poziția de Director Vânzări, a lui Florian Ivan, fost Partner Strategy Manager în cadrul Microsoft România în ultimii 5 ani. Din această poziție, Florian Ivan a coordo-



nat relația Microsoft cu cei 4.000 de parteneri prin care compania își derulează activitatea în România.

Odată cu preluarea acestei poziții, Florian Ivan devine responsabil de integrarea tuturor liniilor de business ale companiei, din punct de vedere al strategiei de vânzare și de atingerea obiectivelor financiare pe piața locală. Principalele obiective vor fi consolidarea vânzărilor și dublarea cifrei de afaceri până în anul 2015. Totodată, Florian Ivan va avea un rol important în crearea unei rețele puternice de parteneri TotalSoft.

„Am avut oportunități în două alte companii de marcă, inclusiv poziția de director general. Am ales TotalSoft pentru că este într-o perioadă de transformare organizațională și culturală, pe fondul unei creșteri remarcabile în piața soluțiilor B2B. Văd o provocare uriașă să fac parte din managementul unei companii în plin proces de dezvoltare”, a declarat Florian Ivan.

ALLIANZ-ȚIRIAC ALEGE IBM PENTRU ADMINISTRAREA MEDIULUI IT

Allianz-Țiriac Asigurări a anunțat transferul infrastructurii în Centrul de Date IBM din România, pentru o perioadă de cinci ani. Prin externalizarea infrastructurii către IBM, Allianz-Țiriac va putea să se adapteze la cerințele în continuă schimbare ale mediului de afaceri, prin intermediul unui mediu IT scalabil și flexibil, ce va ajuta compania de asigurări să își desfășoare activitățile fără întreruperi. Allianz-Țiriac se așteaptă să reducă costurile de întreținere a infrastructurii IT cu 15% și spațiul ocupat de centrul de date cu 20% în următorii trei ani. *„Tendințele majore în sectorul de asigurări sunt reacția promptă la nevoile clientului, fiabilitatea, securitatea, de fapt, cerințele dinamice ale mediului de business și control asupra costurilor și eficienței. IBM ne va ajuta să implementăm un mediu IT scalabil și flexibil. Centrul de Date IBM are cel mai înalt nivel de calitate din România și ne oferă un model flexibil asupra costurilor utilităților, precum energie electrică, sisteme de răcire și aer condiționat”, a precizat Marius Balica, Director Executiv Tehnologie Informației în cadrul Allianz-Țiriac Asigurări.*

După implementarea soluției, Allianz-Țiriac Asigurări va putea beneficia în continuare de infrastructura existentă, ce va duce la o investiție inițială minimă; infrastructura IT scalabilă; costuri totale reduse; niveluri reduse de consum de energie; nivel de servicii garantat de IBM pentru echipamentele noi, îmbunătățirea procedurilor de recuperare a datelor și servicii de management al continuității pentru sistemele critice mediului de business. *„IBM Managed Data Center oferă clienților o gamă variată de servicii specifice unui centru de date, precum servicii de găzduire, instalare, cloud computing și de co-locare, dar și servicii adiționale precum servicii de continuitate de business și servicii de recuperare și back-up a datelor în caz de dezastru. IBM va oferi Allianz-Țiriac o întreagă suită de servicii IT în cadrul unui centru robust, într-o manieră eficientă din punct de vedere al costurilor și al timpului”, a precizat Vlad Răduc, Large Enterprise Commercial Sector Manager IBM România.*

PARTENERIAT STRATEGIC AUTODESK - UAUIM

Autodesk și Universitatea de Arhitectură și Urbanism „Ion Mincu” din București (UAUIM) au anunțat încheierea unui parteneriat strategic, prin intermediul căruia 225 de licențe educaționale din suita de produse Autodesk pentru proiectarea în arhitectură, inginerie și construcții vor fi integrate în cursurile universitare și programa universitară. *„Parteneriatul strategic cu UAUIM demonstrează determinarea noastră în sprijinirea următoarei generații de arhitecți și proiectanți în obținerea unei experiențe valoroase în ceea ce privește utilizarea software-ului de proiectare, precum și creșterea competitivității lor pe piața muncii. Ne bucurăm de încheierea acestui parteneriat pe termen lung, care va aduce beneficii ambelor părți”, a declarat cu ocazia semnării parteneriatului Steven Cottingham, EMEA Education Program Manager Autodesk.*

SENIOR SOFTWARE - CREȘTERE CU 31% ÎN SEMESTRUL I 2011



Senior Software, furnizor de soluții ERP, CRM, SFA, E-commerce și BI, a anunțat în semestrul I al acestui an o creștere a cifrei de afaceri cu 31%. În prima parte a acestui

an, Senior Software a crescut investițiile în infrastructură, extinderea echipei și continua investiție în angajați. *„Cele trei resurse vitale în funcționarea unei companii sunt: oamenii, tehnologia și capitalul. Aceste trei elemente, corelate, indică gradul de sănătate al unei companii, succesul ei în timp. (...) Vom continua să angajăm pe toate departamentele și vom întări strategia de a rămâne aproape de nevoile clientului”, declară Daniel Toma, Director General Senior Software (foto).*

CERCETAREA ȘI INDUSTRIA **AERONAUTICĂ ROMÂNESCĂ,** INTEGRATE ÎN FORMAȚIA DE **ELITĂ INTERNAȚIONALĂ**



Dr. Cătălin Nae,
Director General INCAS

În acest moment se petrec schimbări majore și de substanță în politica UE în domeniul aeronautic. În perspectiva noului program cadru, redenumit CSF - Common Strategic Framework, pentru CSF-Transport se observă o redefinire a obiectivelor și a strategiei de dezvoltare în sectorul aeronautic, cu deplasarea centrului de greutate de la industrie către sistemul de transport multimodal. Dacă în strategia de dezvoltare pentru actualul Program Cadru 7 prioritare erau obiectivele de competitivitate industrială și dezvoltarea durabilă a sectorului aeronautic, în acest moment prioritar este sistemul de transport în ansamblu, unde Europa pune în aplicare Single European Sky, utilizând cele două componente majore ale planului de implementare, SESAR și Clean Sky, provenite din actualul PC7.

România este parte în Clean Sky prin INCAS Cluster ca membru fondator, iar începând cu anul 2011 INCAS participă alături de EREA - European Research Establishment în Aeronautics Association la programul de cercetare din SESAR. Prin urmare, putem considera că există cadrul și instrumentele cu ajutorul cărora cercetarea și industria din domeniul aeronautic să-și promoveze activ propriile interese în acest mediu deosebit de competitiv. De asemenea, există semnale că România este recunoscută ca un reprezentant activ al sectorului aeronautic european, fapt confirmat atât prin participarea la grupul IFAR - International Forum for Aviation Research, cât și la nivelul noului ACARE, chemat să contribuie la CSF-Transport.

Politica comună de dezvoltare în sectorul aeronautic

România are o structură de promovare a intereselor strategice în domeniul cercetării și industrial în sectorul aeronautic în cadrul OPIAR - Organizația Patronală din Industria Aeronautică Română. Domnul **Mihai Toncea** este reprezentantul **Președinte al OPIAR** și reprezentantul unui grup de firme din domeniul public și privat care duc o politică comună de cercetare-dezvoltare și inovare. OPIAR are o strategie de dezvoltare bazată pe o serie de obiective strategice și oportunități specifice unui sector industrial, în care competiția este foarte puternică, iar rolul politicii la nivel național este esențial. Prioritățile OPIAR fac obiectul unor dezbateri atât în plan intern, ca parte în PNCD - Planul Național de Cercetare - Dezvoltare sau în strategia la nivelul Ministerului Economiei și Comerțului, cât și la nivel internațional prin parteneriate strategice, îndeosebi proiectul HELENA, desfășurat în parteneriat cu Germania, Cehia și Polonia, pentru noi aeronave de transport aerian de nouă generație. Acest proiect oferă o șansă unică pentru un integrator de tipul ROMAERO, unde o asemenea aeronavă poate fi integrată de către consorțiu, reintegrând industria din România la nivelul mării industrii pe plan mondial.

Ca parte a Planului Național de Cercetare, în coordonarea ANCS - Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică, OPIAR promovează o serie de proiecte prioritare, vizând în mod deosebit atingerea unor capacități de integrare de produs și certificare de tip pentru aeronave în clasa CS-23/CS-25, precum și introducerea de noi tehnologii, de tip „green”, pentru integrare industrială alături de marea industrie pe plan mondial.

În paralel, la nivel național, există o puternică susținere pentru acțiunile inițiate de INCAS în cadrul CNTAR - Compania Națională de Transport Aerian Regional, ca parte a unui sistem de transport regional alternativ la sistemul internațional actual, unde accentul este pus pe



Mișa Popic,
Director General
ROMAERO



Mihai Toncea,
Președinte OPIAR

aeronave de mici dimensiuni (CS-23) și utilizarea de aerodroame distribuite la nivel național și regional. Acest proiect pilot, finalizat cu proiectul AeroTAXI - aeronavă de 12 locuri, capabilă să opereze în noile condiții definite în sistemul de transport regional, are ecoul la nivel UE prin proiectele EPATS - European Personal Transport System și SAT-rdm, ca parte a politicii UE de dezvoltare în acest sector foarte dinamic.

Schimbare de strategie de dezvoltare în industria aeronautică

Viziunea europeană asupra dezvoltărilor în sectorul aeronautic a avut ca principal reprezentant ACARE - Advisory Council for Aeronautical Research în Europe. ACARE a elaborat și implementat o viziune programatică asupra dezvoltării durabile în sectorul aeronautic prin SRA - Strategic Research Agenda, în prezent SRA-3, precum și prin VISION-2020, document ce a influențat puternic cercetarea și politica de dezvoltare în acest domeniu. Parteneriatul și programul Clean Sky este un rezultat direct al acestei viziuni revoluționare, precum și un succes al politicii UE în domeniul cercetare-dezvoltare.

Noul concept de cercetare, dezvoltare și inovare în forma promovată la nivel UE în acest moment are o serie de particularități importante. Acesta are la bază Flightpath 2050, noul document programatic, la care noul ACARE, la care România participă prin **Directorul General INCAS, dr. Cătălin Nae**, își aduce propria contribuție.

Este important de semnalat că un sistem de transport aerian performant la nivel UE, așa cum rezultă în dezvoltările propuse prin SESAR, nu înseamnă în mod automat și o performanță și un succes garantat pentru sectorul industrial, în mod tradițional reprezentat de cei doi mari integratori din Europa, Airbus și Rolls Royce. Cel puțin la nivel teoretic, există și posibilitatea unui sistem bazat pe tehnologie de navigație aeriană din SUA, utilizând aeronave produse în Brazilia, cu mari operatori la nivel mondial din Asia. Și în continuare s-ar discuta de un sistem de transport la nivel

UE, care să aibă priorități în ceea ce privește reducerea nivelului emisiilor de noxe, creșterea siguranței în exploatare și dezvoltarea durabilă. Prin urmare Flightpath 2050 trebuie implementat în baza unei strategii care să promoveze atât interesele strategice ale industriei UE, cât și valorificarea potențialului tehnologic european în acest sector.

Răspunsul la noile schimbări

Răspunsul vine din 2 direcții: politica pro-activă în domeniul dezvoltării la nivel național sub conducerea OPIAR și prin exploatarea unui potențial tehnologic de nișă, prin acțiuni la nivel UE

Prin participarea la Clean Sky în cadrul INCAS Cluster, România are o poziție privilegiată și o șansă de dezvoltare unică. Consorțiul condus de INCAS - Institutul Național de Cercetări Aerospațiale „Elie Carafol” reunește capacități deosebite de cercetare oferite de INCAS și STRAERO, precum și potențial tehnologic și industrial de vârf oferit de ROMAERO București și AVIOANE Craiova, în contextul integrării acestor capacități pentru dezvoltarea de noi tehnologii în domeniul aerospațial. Participarea de bază este în cadrul unui demonstrator tehnologic integrat (ITD) denumit SFWA - Smart Fixed Wing Aircraft, alături de industria UE reprezentată de Airbus, SAAB și Dassault, precum și cele mai mari centre de cercetare din Europa, reprezentate de DLR, ONERA și NLR.

BLADE - Breakthrough Laminar Aircraft Demonstrator în Europe reprezintă în acest context răspunsul industriei aeronautice din Europa la provocările tehnologice ale anului 2020. Este o aeronavă Airbus A-340 puternic modificată și echipată special pentru a permite teste în zbor pentru noile tehnologii dezvoltate în Clean Sky. INCAS Cluster participă direct la realizarea acestui demonstrator, atât la partea de cercetare a tehnologiilor, prin teste la INCAS și STRAERO, cât și la fabricația unor mari subansamble la ROMAERO și AVIOANE Craiova. La momentul actual, BLADE reprezintă cel



mai semnificativ demonstrator tehnologic pe plan mondial în aviație și totodată cea mai bună promovare pentru capacitățile de cercetare și dezvoltare tehnologică din România în acest sector.

Semnificativ este efortul depus de ROMAERO, prin **Directorul General Mișa Popic**, în vederea asigurării condițiilor necesare pentru implementarea noilor tehnologii impuse de acest tip de parteneriate. ROMAERO are un potențial de dezvoltare deosebit, iar BLADE va



aduce fabricii recunoașterea binemeritată pe plan mondial.

Segment de nișă în cercetare-dezvoltare-inovare

INCAS are o infrastructură de cercetare unică în România, atât ca potențial tehnologic, dar mai ales ca dinamică a dezvoltării. În baza experimentală de pe Platforma Militari există facilități de tipul tunelelor aerodinamice echipate cu in-

strumente de analiză deosebit de competitive pe plan mondial. Acest fapt a determinat ca o serie de importanți parteneri industriali să apeleze la aceste capacități de cercetare, atât ca parte în proiecte de cercetare în cadrul PC6/PC7, cât și ca servicii de cercetare directe. Airbus, Dassault, SAAB, Alenia sunt printre partenerii industriali care în mod constant desfășoară proiecte în parteneriat cu INCAS, utilizând această infrastructură deosebit de performantă.

În paralel, ca parte a strategiei de dezvoltare proprii, INCAS a dezvoltat o direcție proprie de cercetare pentru dinamica sistemelor complexe și cercetări specifice de mediu, utilizând un demonstrator aerian propriu înmatriculat în registrul civil. Aeronava King Air C90 GTx, înmatriculată YR-INC, reprezintă în acest moment cel mai avansat instrument de analiză de mediu, monitorizare complexă a spațiului aerian și pentru cercetări de fizica atmosferei la nivel național, iar



Aeronava King Air C90 GTx

România este una dintre puținele țări din Europa care deține o asemenea capacitate în domeniul cercetării de interes public. Cercetările de acest tip sunt de interes public (de menționat capacitatea aeronavei pentru analiza de emisii de particule specifice erupțiilor vulcanice), precum și în interesul strategic al unor parteneri industriali (cercetări de optoelectronică, navigație aeriană, noi sisteme radar), ceea ce va permite atragerea de noi resurse în domeniul cercetării prin parteneriate specifice.

În strânsă legătură cu noile capacități oferite de laboratorul aerian, dar și în completarea unor dezvoltări specifice laboratoarelor avansate de dinamica zborului și navigație, INCAS este parte activă în dezvoltarea de tehnologii specifice integrării aeronavelor fără pilot în spațiul aerian nesegregat, ca parte a noului sistem de transport aerian în perspectiva anilor 2050. Acest domeniu de cel mai înalt nivel tehnologic reprezintă una dintre direcțiile de formare profesională pentru noile generații de cercetători din cadrul institutului.

Promovări ale capacităților din sectorul aeronautic la nivel internațional

Sectorul aeronautic din România, atât la nivel de cercetare, dar mai ales la nivel industrial, ia parte la principalele acțiuni pe plan mondial, atât prin participarea la saloanele aeronautice specifice, gen Le Bourget, Farnborough și ILA-Berlin, dar și la alte acțiuni organizate la nivel UE, de tipul AeroDays - 2011 sau Clean Sky Forum. Aceste participări scot



Participarea industriei aeronautice românești la saloanele internaționale specifice

în evidență progresele semnificative pe care cercetarea le-a înregistrat, precum și gradul ridicat de integrare al industriei aeronautice la nivel internațional. Evident, scopul final îl reprezintă atragerea de noi parteneri și implicarea în proiecte de anvergură și perspectivă.

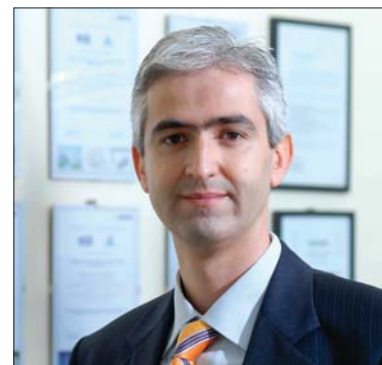
La nivel de cercetare există, în prezent, un puternic interes în activitatea de brevetare și exploatare a drepturilor de proprietate intelectuală asociată unor dezvoltări tehnologice de excepție, atât la nivel de concepție produse, cât și la nivel de tehnologii fundamentale, mai ales în domeniul de control activ al curgerii. Această acțiune este strâns legată de politica de diseminare și promovarea prin publicații a rezultatelor în reviste cu impact semnificativ. Există o serie de manifestări științifice tradiționale pentru domeniul aeronautic, de tipul conferințelor organizate de INCAS sub egida Academiei Române: Aérospatial (din 2 în 2 ani, ultima în 2010) și Caius Iacob (din 2 în 2 ani, cu organizare în septembrie 2011). Aceste manifestări au un

puternic impact mediatic în comunitatea științifică la nivel internațional și oferă perspective importante de afirmare pentru tinerii cercetători din acest domeniu.

În prezent, există o acțiune de maxim interes în promovarea întreprinderilor inovative de tipul start-up și spin-off, utilizând sprijin financiar din partea UE. Acest tip de întreprinderi oferă o șansă unică de valorificare a potențialului tehnologic și de exploatare a unor drepturi de proprietate intelectuală asociate activităților din sectorul aérospatial. INCAS promovează în mod activ acest tip de întreprinderi, în strânsă legătură cu partenerii industriali tradiționali ROMAERO și AEROSTAR Bacău. Există convingerea că în jurul unei entități publice de cercetare ca INCAS pot fi atrase aceste forme moderne de întreprinderi inovative, care să permită, la rândul lor, generarea de resurse necesare pentru a fi reintroduse în ciclul de cercetare-dezvoltare-inovare.

■ ALEXANDRU BATALI

Absorbția fondurilor europene față în față cu legislația achizițiilor publice. Oare cine va câștiga?



Cătălin Hristea,
Director general PMSolutions

Un raport recent al Institutului pentru Politici Publice se intitulează în mod sugestiv „Fondurile structurale - de la oportunitate de dezvoltare la buget de pradă”. Oare de ce?

Achizițiile publice rămân una dintre zonele deficitare în procesul de absorbție a fondurilor europene, datorită neregulilor asociate procesului de achiziție, nereguli care pot duce la aplicarea de corecții financiare majore atât pe durata implementării proiectelor, cât și ulterior, pe durata monitorizării acestora.

Experiența de derulare a unor contracte de finanțare (în special pentru proiecte IT, dar nu numai) în ultimii 2 ani mi-a arătat multe exemple de nereguli în domeniul achizițiilor cu care proiectele cu finanțare se confruntă, multe dintre aceste probleme rămânând nerezolvate și proiectele continuând – câteodată cu acceptul tacit al unor instituții ale Statului care își pasează reciproc responsabilitățile. Două situații de nereguli tipice sunt prezentate în continuare.

Cerințe minimale restrictive pentru experți

În această categorie intră acele cerințe „croite” special după CV-ul unei

anumite persoane și care elimină, practic, orice posibilitate de competiție.

Exemplu: Anunț SEAP 275167 pentru achiziția de servicii consultanță pentru implementarea proiectului „SISTEM MEDICAL INFORMATIC INTEGRAT”. În cadrul cerințelor minimale aferente experților solicitați, regăsim următoarele:

- „Experiență de minimum 10 ani în managementul proiectelor finanțate din fonduri europene [...]. Experiența se referă la managementul proiectelor în calitate de beneficiar al finanțării și nu de furnizor” – rolul expertului în contractul de față fiind acela de furnizor și nu de beneficiar, care este relevanța acestei cerințe?
- „Asistență în pregătirea proiectelor co-finanțate din FEDR. Minimum 50 proiecte asistate în ultimii 3 ani.” – cu toate că rolul expertului urma să fie unul de gestiune a implementării proiectului, se solicită experiență în pregătirea proiectelor. Cât privește cele 50 de proiecte solicitate, orice comentarii sunt inutile.
- „Cunoaștere aprofundată a arhitecturilor și tehnologiilor IT dovedită prin minim 25 certificări obținute de la producătorii internaționali de software” – în acest caz se solicită un număr absurd de certificări, “la kilogram”, tipul certificării (tehnologia, produsele) neavând nicio relevanță.

Conflicte de interese evidente

Cele mai multe astfel de situații le-am întâlnit în cazul consultanților care pregătesc cererile de finanțare. Am întâlnit, de exemplu, situații în care consultanții care au pregătit caiete de sarcini (prin contract) participă apoi la licitațiile care se derulează în baza caietelor de sarcini pe care ei înșiși le-au pregătit.

O altă situație pe care am întâlnit-o este cea în care strategia de achiziții a proiectului este modificată după demararea proiectului, toate achizițiile fiind unificate într-o singură achiziție “mamut”, fără opțiunea ofertării pe loturi: sisteme informatice, asistență pentru managementul proiectului, broșuri și pliante, chiar și serviciile de audit, iar la această procedură participă consorții în care își găsește locul și consultantul care a elaborat cerea de finanțare și documentația proiectului. O astfel de situație este evident atât una de incompatibilitate etică pentru consultant, dar și de limitare a competiției în cadrul proiectului și, nu în ultimul rând, una la limita legislației de achiziții publice. Cât de justificat este să condiționezi achiziția unor servicii de publicitate, de exemplu, de achiziția unui sistem informatic? În ceea ce privește managementul proiectului, care poate fi imparțialitatea unui consultant care ar trebui să

(continuare în pag. 12)

(urmare din pag. 11)

sprijine autoritatea contractantă în relația cu furnizorii săi, când respectivul consultant face el însuși parte din echipa furnizorului pe care ar trebui să îl supravegheze?

Implicarea autorităților Statului

Am avut în mai multe ocazii dovada lipsei de inițiativă a autorităților Statului care ar trebui să vegheze asupra respectării legalității achizițiilor publice, dar care preferă o atitudine reactivă celei proactive. Într-un caz, dorind să corectez o serie de cerințe abuzive ale unui caiet de sarcini, am formulat o contestație către CNSC. Aceasta a fost respinsă pentru tardivitate de către CNSC, fără să fie cercetată, deoarece autoritatea contractantă nu a recunoscut că a primit o copie fax a contestației (cu toate că existase o confirmare telefonică verbală și exista și raportul de transmisie al faxului). Motivația CNSC a precizat faptul că o confirmare de transmitere OK a faxului nu garantează faptul că faxul destinat nu era scos din priză...

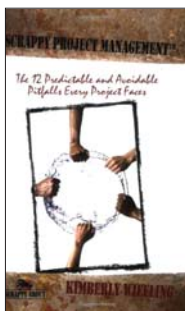
Având în vedere că problema pe care o reclamam nu fusese însă analizată pe fond, ne-am adresat ANRMAR, care însă ne-a anunțat că această instituție nu poate cerceta astfel de situații decât după finalizarea procedurii de atribuire. Adică după ce încălcarea legii a avut loc. Consecințele: procedură viciată, lipsă de competiție, un singur ofertant și prețuri nejustificate de mari – cu acordul tacit al instituțiilor Statului, care sunt preocupate de aspectele de formă și nu de cele de conținut.

În contextul în care astfel de situații sunt semnalate frecvent și, cu toate acestea, măsurile întârzie să apară, ne întrebăm dacă se dorește într-adevăr ca absorbția fondurilor europene să producă rezultatele așteptate sau dacă nu cumva această cursă a cheltuirii banilor europeni nu s-a transformat într-un scop în sine.

CE CĂRȚI DE **PROJECT MANAGEMENT** LUĂM ÎN CONCEDIU?

Fiindcă e vară și sezonul concediilor a început deja, ne-am gândit să vă recomandăm câteva cărți bune de project management. Poate că o să vă lipsească entuziasmul necesar de a le parcurge pe plajă, stând sub o umbrelă și bând o limonadă, însă sunt cu siguranță niște titluri care nu ar trebui ratate.

Din păcate, cărțile pe care vi le propunem în acest articol nu au fost traduse în limba română. Însă, dacă sunteți interesați, le puteți cumpăra și din magazine online românești.



□ SCRAPPY PROJECT MANAGEMENT:

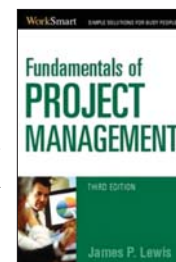
THE 12 PREDICTABLE AND AVOIDABLE PITFALLS EVERY PROJECT FACES
DE KIMBERLY WIEFLING (2007)

Atunci când porniți un proiect, un mare avantaj îl reprezintă cunoașterea câtorva dintre problemele cu care v-ați putea confrunta. Dacă ați ști ce capcane v-ar putea aștepta, atunci le-ați putea preveni mult mai bine. Cartea scrisă de Kimberly Wiefling a devenit extrem de populară în rândul project managerilor și nu numai, pentru că vă arată care sunt aceste capcane și modalitățile prin care pot fi evitate.

□ FUNDAMENTALS OF PROJECT MANAGEMENT

DE JAMES P. LEWIS (2006)

Cartea este relativ scurtă, are doar 160 de pagini, însă conține unele dintre cele mai importante sfaturi în materie, legate de managementul de proiect. Dacă vreți să aflați câteva recomandări practice, dar nu sunteți dispuși să depuneți eforturi prea mari pentru a citi munți de text, atunci cartea de față reprezintă o alegere inspirată.



□ MAKING THINGS HAPPEN: MASTERING PROJECT MANAGEMENT

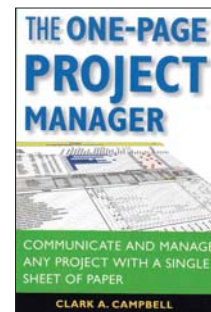
DE SCOTT BERKUN (2008)

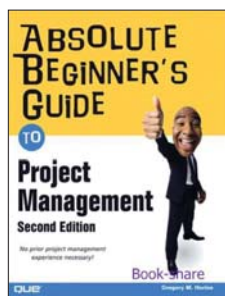
Cartea este scrisă de un blogger foarte cunoscut și foarte respectat pentru cunoștințele sale de specialitate. Conține sfaturi despre modalitățile prin care managerii de proiect pot gestiona mai bine proiectele la care lucrează, pentru a fi siguri că în final vor livra proiecte de succes.

□ THE ONE-PAGE PROJECT MANAGER:

COMMUNICATE AND MANAGE ANY PROJECT WITH A SINGLE SHEET OF PAPER
DE CLARK A. CAMPBELL (2006)

Această carte promite cititorilor să-i învețe cum să gestioneze un proiect într-o singură pagină. Metodele prezentate în carte au fost utilizate deja de mii de oameni și se pare că au funcționat cu adevărat. Cartea este utilă celor care speră să devină mai productivi și să-și îmbunătățească abilitățile în project management. Informațiile sunt prezentate într-o manieră ușor de urmărit, iar majoritatea capitolelor sunt scurte și la obiect.





□ ABSOLUTE BEGINNER'S GUIDE TO PROJECT MANAGEMENT
DE GREG HORINE (2009)

Dacă abia ați făcut primii pași în domeniul managementului de proiect, cartea de față reprezintă un bun prilej de a învăța mai multe despre acest subiect. Sunt acoperite majoritatea temelor importante și informațiile sunt prezentate astfel încât pot fi citite chiar și de cei care nu au cunoștințe solide de project management. În ciuda faptului că se adresează începătorilor, cartea se poate dovedi utilă și cunoscătorilor acestui domeniu complex.

■ UNDE LE GĂSESC?

- **Scrappy Project Management: The 12 Predictable and Avoidable Pitfalls Every Project Faces** – okian.ro; smartbuy.ro
- **Fundamentals of Project Management** – okian.ro
- **Making Things Happen: Mastering Project Management** – karte.ro; books-express.ro
- **The One-Page Project Manager: Communicate and Manage Any Project with a Single Sheet of Paper** – okian.ro; smartbuy.ro
- **Absolute Beginner's Guide to Project Management** – smartbooks.ro; okian.ro

••• NOUTĂȚI 2011 •••

**□ THE PROJECT RISK MATURITY MODEL,
MEASURING AND IMPROVING
RISK MANAGEMENT CAPABILITY**
DE MARTIN HOPKINSON

Cartea, apărută în luna ianuarie a acestui an la editura Gower, oferă celor care vor să-și îmbunătățească abilitățile de gestiune a riscurilor într-un proiect un model de cadru de lucru. Puteți afla dacă modul în care gestionați riscurile în cadrul unui proiect este potrivit sau nu cu natura și dimensiunea proiectului pe care l-ați inițiat. Include și un CD-ROM.

**□ PROJECT SPONSORSHIP,
AN ESSENTIAL GUIDE FOR THOSE SPONSORING
PROJECTS WITHIN THEIR ORGANIZATIONS**
DE DAVID WEST

Publicată în decembrie 2010, cartea explică rolurile și abilitățile de care e nevoie atunci când vă gândiți să deveniți sponsorii unui proiect. Include exerciții practice, exemple și studii de caz reale ale unor proiecte complexe.

**□ TRANSFORMING GOVERNMENT
AND PUBLIC SERVICES REALISING BENEFITS
THROUGH PROJECT PORTFOLIO MANAGEMENT**
DE STEPHEN JENNER

Cartea scrisă de Stephen Jenner a apărut anul trecut, tot la editura Gower. Autorul vă spune de ce ar trebui să vă concentrați în prezent pe Portfolio

Management, cartea fiind un ghid pentru cei implicați în alegerea proiectelor potrivite, astfel încât în final să se atingă obiectivele stabilite inițial.

**□ PROJECT SUCCESS,
CRITICAL FACTORS AND BEHAVIOURS**
DE EMANUEL CAMILLERI

Apărută în martie 2011, tot la editura Gower, cartea conține capitole dedicate unor teme precum leadership, echipă, comunicare, managementul informației și managementul riscurilor. Autorul pune în lumină comportamente cheie ale managerilor de proiect și ale altor persoane implicate într-un proiect, explicând modul în care aceste comportamente pot prezice succesul sau eșecul unui proiect.

**□ PROJECT MANAGEMENT FOR THE
PHARMACEUTICAL INDUSTRY, EDIȚIE REVIZUITĂ**
DE LAURA BROWN AND TONY GRUNDY

Cartea e scrisă din perspectiva industriei farmaceutice, iar autorii vă oferă un ghid de instrumente și procedee de project management pentru acest domeniu. În carte sunt acoperite atât aspectele tehnice, cât și cele de resurse umane pe care le implică managementul de proiect dedicat industriei farmaceutice.

■ LUIZA SANDU

**CURS DESCHIS DE
PROJECT MANAGEMENT**
disponibil în fiecare luna

PM QuickSTART®

Metoda de învățare rapidă
în format de simulare de business
cu trainerii certificați

Recomandat pentru
Începători

Junior Project Manageri

Resursele implicate în proiecte

Sponsori, Decidenți, Manageri

Calendarul Cursurilor – 2011 BUCUREȘTI

- | | |
|----------------------|---------------------|
| • Iulie 28 - 29 | • Octombrie 25 - 26 |
| • August 25 - 26 | • Noiembrie 28 - 29 |
| • Septembrie 22 - 23 | • Decembrie 15 - 16 |

Inscrieri la

Email: training@axioma.ro
Telefon: 0733.957.675



Axioma Solutions

București, Bd Iuliu Maniu Nr 7, Corp U, Etaj 4
www.axioma.ro



În cadrul Worldwide Partner Conference 2011, desfășurat în perioada 10-15 iulie la Los Angeles, Microsoft a anunțat cele mai relevante noutăți pe principalele linii de business și a sărbătorit alături de circa 15.000 de parteneri închiderea unui an în care întreg ecosistemul a generat o cifră de afaceri de peste 580 de miliarde de dolari. Mesajele cheie transmise au fost că business-ul pe virtualizare și cloud crește, familia Dynamics este foarte profitabilă, iar Windows 8 va schimba complet experiența utilizatorilor.

Evenimentul, tradițional în industria globală de IT, atrage parteneri din toate regiunile globului, inclusiv din România, de unde au participat anul acesta circa 20 de persoane. Cu aproximativ 64.000 de companii înscrise și care împreună totalizează circa 15 milioane de angajați, WPC devine punctul de întâlnire al celui mai mare sistem global de parteneri.

Cloud computing prinde viteză

Cloud computing a fost ideea centrală a evenimentului, deoarece numărul proiectelor de referință este în creștere, iar 58% din parteneri deja generează venituri din acest segment de activitate. **Steve Ballmer, CEO Microsoft**, a declarat că, în ultimele luni, la ecosistemul Microsoft au aderat parteneri în premieră interesați doar de cloud, ceea ce arată o schimbare a menta-



Steve Ballmer

lității, nu doar a tehnologiei. Numărul serverelor virtuale vândute l-a depășit pe cel al serverelor fizice, iar industria se îndreaptă de la un model de monetizare punctual, prin contracte bine definite ca timp, la unul bazat pe abonament și contracte de servicii pe termen lung.

Office 365, unul dintre cele mai importante servicii Microsoft în cloud, se bucură de un mare interes la nivel global, la fiecare 25 de secunde fiind înregistrat un nou cont de trial. Office 2010 a fost primit la fel de bine de piață, peste 100 de milioane de licențe fiind vândute în ultimul an, în ciuda creșterii popularității suitelor de productivitate online.

Dynamics, aniversare de 10 ani

Linia de business Dynamics a împlinit 10 ani în cadrul Microsoft, evoluția fiind una foarte bună în toată această perioadă, cu o creștere anuală medie de circa 20%. Situația este similară și în România, unde, anul trecut, Dynamics CRM a fost printre activitățile cu o creștere evidentă în piața locală. Principala noutate anunțată de Microsoft ține de mutarea soluțiilor ERP în

cloud. Astfel, următoarea ediție a Microsoft Dynamics NAV (cunoscut local și ca Navision) va avea și o versiune on demand, lansarea oficială fiind, cel mai probabil, în prima parte a anului 2012. Steve Ballmer a declarat despre Dynamics că este „o linie de business independentă, care face lucruri minunate și foarte profitabile“.

Microsoft în segmentul consumer

Steve Ballmer a vorbit și despre achiziția Skype, care va fi integrat alături de Lync într-o platformă singulară, care va combina comunicarea din mediul enterprise, bazată pe Active Directory, cu cea dedicată segmentului consumer.

Vânzările de Windows merg, de asemenea, foarte bine, peste 400 de milioane de licențe Windows 7 fiind deja pe piață, sistemul de operare Microsoft cumulând peste 1 miliard de utilizatori cu toate versiunile disponibile. Windows 8 se anunță o schimbare majoră, fiind orientat către noile generații de „PC“-uri, caracterizate prin mobilitate și touchscreen. Windows 8 va suporta și alte procesoare, precum ARM, și nu doar Intel și AMD, și cu siguranță nu va solicita mai multe resurse decât versiunea curentă. Prin urmare, presiunea pe schimbarea echipamentelor va fi minimă.

Microsoft are planuri majore și la nivelul sistemului de operare pentru smartphone-uri, noua versiune Mango având nu mai puțin de 500 de noi funcționalități, iar prin colaborarea cu Nokia creșterea cotei de piață va fi relevantă în următorii ani. Conform unor prognoze ale IDC și Gartner, Microsoft Windows Phone are toate șansele să de-

„Merg de mulți ani la WPC, dar în acest an am văzut foarte mult focus în zona de Dynamics și se pare că Microsoft Dynamics CRM devine un Star. Din perspectiva cloud-ului – este prima dată când se pomenește foarte răspicat și despre private cloud –, componenta de ISV devine din ce în ce mai importantă, ca și direcție posibilă în evoluția oricărei relații de parteneriat cu Microsoft”, consideră **Gabriel Pavel**, VP Sales and Operations Novensys.



Gabriel Pavel

„Se simte o schimbare majoră de abordare în strategia Microsoft. Compania își schimbă intern indicatorii de performanță și procesele de vânzare prin parteneri, pentru a împinge cloud-ul ca business primar. Sunt dispuși să-și asume costuri impresionante în zona de educare a partenerilor pentru a trece la noul model de business. Multe conferințe pe tema avantajelor trecerii de la transactions la lifetime solutions și de la one-time revenue la annuity revenues. Am asistat la o demonstrație de forță în fața a 16.000 de parteneri, distribuiți în zeci de săli de conferință, într-o organizare impecabilă”, afirmă **Daniel Ionescu**, Strategy and Marketing Director TotalSoft.



Daniel Ionescu

vină sistemul de operare numărul 2 la nivel global până în 2015.

Schimbări importante se anunță și la nivel de Xbox, prin adăugarea funcționalităților de Live TV și comandă vocală până la sfârșitul anului. Mai mult, Microsoft dorește să aducă Xbox și Kinect în lumea enterprise.

Prezentarea lui Steve Ballmer de la WPC 2011 s-a încheiat într-o notă de optimism, acesta subliniind că 2010 a fost un an bun pentru Microsoft, dar 2011 se anunță unul mai bun, iar toate aceste rezultate bune nu pot fi obținute decât alături de parteneri.

Prezența românească

După cum spuneam la început, la WPC 2011 a participat și o delegație din România, formată din parteneri și angajați ai reprezentanței locale. În cadrul evenimentului, compania SIVCO Romania a primit premiul „Country Partner of the year” pentru proiectele derulate pe tehnologie Microsoft, unul dintre cele mai importante fiind portarea aplicației ADLic (pe baza căreia se publică rezultatele admiterii la liceu) pe Windows Azure. (Detalii în paginile 16-17.)

■ GABRIEL VASILE



În contextul prezenței Market Watch la WPC 2011, Vahé Torossian, Corporate Vice President, Worldwide Small and Midmarket Solutions and Partners Group, Microsoft Corporation, omul care cunoaște cel mai bine regiunea CEE, ne-a răspuns la câteva întrebări.

Care sunt cele mai căutate competențe în regiunea CEE? Există diferențe din acest punct de vedere între regiuni?

La nivelul CEE, cele mai dorite competențe includ: digital marketing, hosting, CRM și application platforms. Cloud computing este, de asemenea, o direcție acroșantă pentru parteneri, deoarece 50% din cele 150 de miliarde de SMB-uri globale nu au PC-uri și aplicații și prin urmare cloud-ul va aduce mari oportunități pe acest segment. Mai bine de jumătate din partenerii din regiunea CEE au în plan dezvoltarea unor competențe pe cloud, pentru a oferi clienților soluții de creștere a flexibilității și a reducerii costurilor. Această orientare are la bază spiritul antreprenorial mai dezvoltat al partenerilor, dar și numărul mare de SMB-uri din regiunea CEE față de alte regiuni din cadrul Microsoft.

Care este în opinia dvs. avantajul cheie al unui parteneriat cu Microsoft?

Profitabilitatea. Partenerii care se implică mai mult în Microsoft Partner Network și exploatează beneficiile parteneriatului au o vizibilitate mai bună în piață și primesc un suport mai consistent din partea Microsoft. Acești parteneri, conform analizelor noastre, înregistrează venituri pe angajat cu 28% mai mari decât alți parteneri care rămân într-o relație superficială cu Microsoft. Mai mult, partenerii dedicați obțin un randament mediu al contractelor cu 68% mai mare.

Care este situația curentă în sistemul de parteneriat Microsoft în termeni de certificări/recertificări, având în vedere schimbările de anul trecut?

La finele anului fiscal 2011 (30 iunie 2011), în regiune aveam 6.104 de parteneri unici, care obținuseră cel puțin o competență la nivel GOLD și 14.467 de parteneri unici cu cel puțin o competență SILVER. Din punctul meu de vedere, aceste rezultate sunt conforme așteptărilor și strategiei inițiale și arată forța reală pe care o are Microsoft Partner Network. Obiectivele pe care ni le-am propus cu schimbările operate în sistemul de parteneriat au fost atinse. Am adresat, astfel, dorința pieței de a avea o mai mare diferențiere la nivelul specializării și focusului partenerilor. Complementar, am reușit să construim noi competențe pe tehnologii care devin critice și să obținem un mai bun atașament din partea partenerilor. O competență GOLD nu este tocmai ușor de obținut acum, însă tocmai aceasta a fost o cerință expresă a ecosistemului de clienți și parteneri.

SIVECO, partenerul anului pentru Microsoft în România



Unul dintre momentele importante ale Microsoft Worldwide Partner Congress este, în fiecare an, decernarea premiilor pentru cei mai buni parteneri, pe diverse tehnologii sau la nivel național. Anul acesta, pe scena de la Staples Center, Los Angeles, a urcat fluturând steagul național și Alexandru Coșbuc, reprezentantul SIVECO Romania, companie câștigătoare a categoriei „Country Partner of the Year”.

Ecosistemul de parteneri al Microsoft este format din peste 600.000 de companii, care angajează în total peste 15 milioane de profesioniști IT. Prin urmare, o diferențiere între aceștia este necesară, iar un premiu precum „Partenerul anului” are, în principal, acest scop. În fiecare an, la competiție participă peste 3000 de parteneri Microsoft din majoritatea regiunilor globului și, prin urmare, concurența nu este neglijabilă.

În esență, **Microsoft Country Partner of the Year Award** este o competiție în care se înscriu cei mai buni parteneri ai Microsoft din toate țările și care au demonstrat abilități excepționale de business folosind tehnologii Microsoft. Partenerii selectați sunt cei care au cele mai bune competențe și obțin cele mai bune rezultate.

Diferențierea între parteneri este făcută de un juriu internațional. Există un scor care se acordă conform unor reguli, punctându-se: certificările echipei, valoarea de

business adăugată, gândirea inovativă, volumul de business cu Microsoft, promovarea unor tehnologii noi, impactul proiectelor generate etc. „Relația de business dintre SIVECO Romania și Microsoft este veche și foarte consistentă. AeL eLearning, probabil cea mai cunoscută dintre soluțiile SIVECO Romania, se bazează pe tehnologii Microsoft și a primit numeroase premii internaționale în ultimii ani. De asemenea, un proiect foarte important este cel derulat la Ministerul Educației privind portarea aplicației Automatizarea Examenului Național de Admitere în Liceu (ADLIC) pe tehnologie cloud computing. Printr-o strânsă colaborare cu Microsoft, acum această aplicație funcționează pe tehnologiile Microsoft Cloud: Windows Azure și SQL Server Azure și constituie o premieră la aceasta scară, în domeniul educațional. În perioada admiterii, când elevii și părinții așteaptă cu nerăbdare rezultatele concursului, portalul ajunge la milioane

de interogări și pagini afișate zilnic, adică ne apropiem de ordinul de mărime al unor site-uri mass-media internaționale precum BBC sau CNN”, a declarat exclusiv pentru Market Watch **Alexandru Coșbuc**, Vicepreședinte Adjunct Internațional SIVECO Romania.

Motivația juriului

Confirmând cele afirmate mai sus, în cazul SIVECO Romania, motivația juriului a subliniat o implicare constantă în parteneriatul cu Microsoft și o investiție considerabilă în dezvoltarea și migrarea aplicațiilor proprii pe platforme Microsoft. Mai mult, SIVECO Romania a căutat proactiv noi oportunități de a face business cu Microsoft, implementând cu succes soluții bazate pe tehnologiile Microsoft pe piețe externe. SIVECO Romania este o companie interesată de noile tehnologii, cel mai bun exemplu în educație fiind adoptarea și migrarea aplicației ADLic, prin care sunt publicate anual rezultatele admiterii în liceu, pe platforma Windows Azure. Pentru acest proces, SIVECO Romania a alocat resurse importante și a colaborat strâns cu echipa locală a Microsoft, reușind să facă posibilă trecerea pe Azure pentru admiterea din acest an. Tot la capitolul noi tehnologii se înscrie și dezvoltarea de către SIVECO Romania a unei aplicații educaționale pentru Microsoft Surface 1.0, aplicație care a fost prezentă la cele mai importante târguri educaționale internaționale. Complementar, împreună cu Samsung și Microsoft, SIVECO Romania va accesa versiunea 2.0 a Surface și va derula un proiect pilot pentru Ministerul Educației.

Imediat după festivitatea de premiere, Alexandru Coșbuc, prezent la evenimentul de la Los Angeles, a declarat: „Suntem deosebit de onorați să primim această distincție care ne situează pe podiumul mon-

dial al industriei IT. Lucrăm cu Microsoft de aproape 20 de ani și am implementat soluții pe tehnologii Microsoft care servesc milioane de utilizatori în zece țări, pe trei continente. Premiul ne onorează cu atât mai mult cu cât corporația americană are între valorile sale cheie asigurarea unui nivel ridicat de satisfacție al partenerilor și clienților. SIVECO Romania este un brand renumit la nivel internațional și suntem convinși că aceste recunoașteri primite din partea Microsoft consolidează statutul nostru de furnizor de soluții bazate pe tehnologiile Microsoft de ultimă generație.”

SIVECO Romania și proiectele educaționale pe tehnologie Microsoft

În ultimii ani, SIVECO Romania și Microsoft și-au unit forțele pentru a crea o serie de aplicații pentru eficientizarea și îmbunătățirea procesului educațional. Prin urmare, în urma implementării mai multor proiecte de eLearning, în prezent peste 15.000 de școli și circa 7 milioane de utilizatori accesează aceste proiecte, în diverse regiuni ale lumii. În esență, aceste proiecte constau din integrarea soluției SIVECO AeL cu cele mai importante componente ale Microsoft Learning Gateway: SQL Server, DataBase Server, Windows Server cu Active Directory, SharePoint Portal etc.

Printre proiectele reprezentative se numără:

- Liceul Grigore Moisil, unde portalul educațional dezvoltat de SIVECO Romania permite comunicarea și interacțiunea între elevi, profesori și părinți și pune bazele unui proces de învățământ modern, flexibil și mai ales accesibil tuturor factorilor implicați. Portalul este un instrument colaborativ eficient, unde elevii își publică lucrările, iar profesorii pot disemina informațiile necesare predării. Complementar, portalul conține inclusiv un „catalog virtual”, unde părinții pot accesa în timp real rezultatelor copiilor.

- Poliția Română, care a adoptat AeL pentru pregătirea și evaluarea personalului intern, nu mai puțin de 55.000 de persoane. Proiectul conține o componentă centrală (National Center Materials Register) și 45 de instanțe județene, care acoperă cerințele



Alexandru Coșbuc alături de Jon Roskill, Corporate VP Microsoft (stanga) la decernarea Country Partner of the Year

locale, dar se conectează permanent la serverul central pentru actualizarea materialelor educaționale. 120 de polițiști au fost pregătiți pentru administrarea sistemului, care este funcțional din 2009.

- Ministerul Educației și Culturii din Cipru, pentru care SIVECO Romania a integrat produsul propriu AeL cu Microsoft Learning Gateway într-un sistem educațional cu acoperire națională dedicat învățământului gimnazial (inclusiv tehnic și vocațional), adică peste 700 de școli, 20.000 de profesori și circa 130.000 de elevi.

- Emiratele Arabe Unite, unde un consorțiu de companii, din care a făcut parte și SIVECO Romania, a dezvoltat pe baza Microsoft SharePoint 2007 (cel mai mare proiect global pe această tehnologie) un portal educațional cu acoperire națională, deservind peste 30.000 de studenți

- Ministerul Educației din Azerbaijan, pentru care SIVECO Romania a livrat mai multe componente ale sistemului național

educațional (National Education Management and eLearning), conținut didactic precum și serviciile necesare de implementare, training și suport. În toate soluțiile livrate au fost utilizate tehnologii Microsoft.

Relația de parteneriat dintre SIVECO Romania și Microsoft se bazează pe identificarea și exploatarea în comun a oportunităților de afaceri și, evident, transcende sectorul educațional. În mod curent, SIVECO Romania este certificată GOLD pe mai multe arii de competență. Compania are peste 70 de specialiști instruiți și certificați Microsoft în domeniile: content management, software development, portals and collaboration, business intelligence, desktop, CRM.

Soluțiile SIVECO Romania contribuie la reducerea decalajelor digitale, îmbunătățind activitatea multor instituții publice precum Ministerul Agriculturii, Ministerul Educației, Ministerul Sănătății, Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale, Ministerul Muncii, Ministerul de Finanțe. Referințele SIVECO Romania în proiecte complexe, precum cele implementate la Casa Națională de Asigurări de Sănătate (CNAS), Agenția de Plăți și Intervenții pentru Agricultură (APIA), Agenția de Plăți pentru Dezvoltare Rurală și Pescuit (APDRP), Agenția Națională de Ocupare a Forței de Muncă (ANOFM), Autoritatea Națională Vamală (ANV), susțin expertiza companiei în derularea de proiecte complexe, de anvergură națională, cu impact social deosebit.

■ GABRIEL VASILE



Cum se garantează un contract de servicii?

Existența unui Service Level Agreement poate face diferența între succesul și eșecul unei relații de afaceri la nivel de servicii. Înțelegerile verbale și strângerile de mâini sunt bune, însă duc adesea direct către dezastre relaționale și financiare. În ciuda acestor evidențe, puține contracte de servicii au un SLA funcțional, care să definească atât rolul și responsabilitățile furnizorului, cât și toate aspectele relevante ale infrastructurii clientului.

SLA-ul ca acronim pentru Service Level Agreement s-a naturalizat foarte bine în limba română și este folosit ca atare în orice tip de comunicare. În esență, SLA-ul este un document ce conține termenii agreeți între două părți contractante și așteptările acestora în ceea ce privește derularea unui contract de servicii. Pentru furnizor, SLA reprezintă o protecție în fața legii și a unei eventuale trimeri în instanță, iar pentru client o garanție că între ceea ce plătește și ceea ce primește există o corespondență conform înțelegerii primare. În ambele situații însă, SLA-ul ajută cu precădere la prevenirea incidentelor de orice gen sau la rezolvarea disputelor pe o cale amiabilă, fără a se ajunge la tribunal, unde, probabil, relațiile de business ar fi compromise total. Pentru aceasta, SLA-ul menționează toate condițiile contractuale, pentru ca părțile implicate să poată rezolva o neînțelegere imediat ce aceasta apare. SLA-ul trebuie să acopere: definirea rolurilor și a responsabilităților, managementul așteptărilor și nivelurile de servicii, controlul implementării și al execuției, sistemul de verificare, modul de comunicare și esca-

ladare, aspectele financiare ale contractului. Conform celor mai multe opinii, SLA-ul trebuie să fie el însuși o valoare adăugată adusă serviciului prestat și nu doar un document contractual. Mai mult, SLA-ul trebuie îmbunătățit și actualizat permanent.

Scopul SLA

Aparent simplu, un contract de servicii implică o doză foarte mare de neprevăzut, iar SLA trebuie să identifice și să menționeze orice scenariu posibil al relației de afaceri. Dacă, spre exemplu, furnizorul subcontractează unele activități, SLA-ul trebuie să precizeze și să explice dacă și în ce condiții datele unui client pot fi accesate de o terță parte sau cum sunt protejate datele și ce restricții de acces la acestea există.

De asemenea, un SLA trebuie să menționeze ce se întâmplă în situația în care clientul contractează consultanți externi care lucrează într-o rețea gestionată de un furnizor de managed services, care trebuie să fie abilitățile acestora și ce răspundere își asuma furnizorul. Scopul SLA-ului nu este să blocheze relația cu clientul sau să îl facă pe acesta dependent de furnizor, ci, în esență, să asigure un raport real între nivelul de răspundere al furnizorului, serviciile prestate și plata acestora.

General sau personalizat?

Cea mai comună abordare a demersului privind stabilirea unui SLA prevede existența a două documente: un contract general de servicii (Master Service Agreement – MSA), care definește serviciul și responsabilitățile într-un plan foarte larg și este un document unic pentru toți clienții, și SLA-ul în sine, care prevede condițiile punctuale pentru fiecare client și așteptările fiecărei părți. Din discuțiile pe care le-am avut cu mai multe persoane-cheie din cadrul unor companii care se în-

cadrează în categoriile ASP (Applications Service Provider) și MSP (Managed Service Provider), elementul de bază în orice discuție despre SLA cu un client este ca acesta să nu-și creeze așteptări nerealiste. În general, dacă furnizorii știu mai multe despre afacerea pe care vor să o încheie, mulți dintre clienți au o experiență limitată în ceea ce privește negocierea unui contract de servicii și stabilirea condițiilor care guvernează contractul respectiv. Aceasta este însă o abordare teoretică, în realitate mulți furnizori locali au un singur SLA și nu propun clienților variante personalizate.

Necesitatea unui SLA

Deși există voci care spun că SLA-ul este un termen fără acoperire și inutil, deoarece se lucrează în condiții standard, majoritatea specialiștilor consideră necesară stabilirea unui SLA – chiar dacă justificarea acestuia apare mult mai târziu sau deloc în derularea contractului –, fiind o condiție esențială pentru succesul unei relații de afaceri.

Directorul unei cunoscute companii de managed services îmi spunea că „SLA-ul este necesar, deși, în mod real, nu ar trebui să fie. Dacă între furnizor și beneficiar există o relație solidă de afaceri, probabil niciodată nu se va face referire la SLA. Managed services, în general, duce la crearea și menținerea unei relații de încredere, în care clientul este sigur că furnizorul se ocupă de problemele sale, iar furnizorul chiar rezolvă aceste probleme, pentru că aceasta este esența business-ului său. În activitatea mea, discutăm aspecte legate de SLA de obicei la începutul unui contract, atunci când se face negocierea, și aproape niciodată după. Citeam undeva o analogie între SLA și contractele nuptiale, ambele fiind folosite doar dacă se întâmplă ceva neplăcut și logica pierde în fața deciziilor emoționale.”

La fel de adevărat este și că nu toți furnizorii performează în egală măsură și, de foarte multe ori, clienții au nevoie de un instrument coercitiv pentru a determina furnizorul să-și facă treaba. SLA-ul este un instrument puternic în cadrul derulării unui contract de servicii, însă poate fi o sabie cu două tăișuri, care poate crea probleme ambelor părți implicate. Uneori, poate cauza probleme clientului, dacă acesta nu și-a stabilit foarte bine obiectivele. Astfel, dacă în timpul negocierilor nu s-au stabilit condiții suficient de performante, iar SLA-ul devine standardul de performanță în derularea contractului, clientul în discuție nu va beneficia în mod real de serviciile pe care le plătește sau pe care le așteaptă. Similar, dacă aceste condiții vor fi prea drastice, furnizorul care nu a știut să le stabilească la un nivel optim va avea probleme în menținerea calității serviciului. Specialiștii consideră că este esențială identificarea unui nivel optim, dar că acest proces este foarte dificil, mai ales atunci când cele două părți nu se cunosc foarte bine sau nu au experiență relevantă în astfel de negocieri.

SLA, un document juridic sau tehnic?

Este general acceptat că SLA-ul trebuie să nu fie echivoc și să nu inducă neînțelegeri pentru niciuna dintre părțile contractuale. La întrebarea dacă SLA trebuie să fie un document mai tehnic sau mai juridic, răspunsurile sunt diferite. Unele păreri consideră că SLA-ul trebuie scris de tehnicieni, altele consideră indispensabilă implicarea unor juriști sau avocați. Ambele tabere sunt de acord însă că nu trebuie exagerat cu limbajul de specialitate, mai ales că jargonul este un element omniprezent în ambele domenii și că, probabil, în funcție de natura serviciilor, o implicare mai mare a uneia dintre cele două categorii de profesioniști este necesară.

Demersul de stabilire a unui SLA poate fi greșit din foarte multe puncte de vedere: dacă este stabilit prematur, unilateral, conceput ca o armă împotriva clientului, în termeni prea tehnici, de persoanele nepotrivite, prea general etc. Chiar și persoanele care definesc și monitorizează SLA-ul au un rol important în derularea unor bune relații

de afaceri. Existența unui „SLA manager“, deși probabil această funcție nu prea există în organizațiile românești, nu este de trecut cu vederea, rolul acestuia fiind să monitorizeze gradul de livrare al serviciului, să coordoneze eventualele modificări, să faciliteze comunicarea între părți etc.

Pe piața locală, SLA-ul rămâne, în multe cazuri, un document impus unilateral de către furnizor în cadrul contractului. Pe de altă parte, în ultimii ani au apărut numeroase companii pentru care SLA-ul devine o probă de angajament în respectarea unor condiții de calitate a serviciilor și, prin urmare, își asumă penalități (chiar agresive, în cazul unor jucători care vor să câștige marketshare) pentru nerespectarea acestor termeni. Dincolo de realitatea că poate fi justificarea celor care fug de răspundere, SLA-ul – mai ales cel cu implicații financiare semnificative – devine un bun instrument de marketing și un diferentiator față de concurență.

■ GABRIEL VASILE

(Articolul a fost realizat în urma culegerii de informații prin instrumente de tip SocialMedia: LinkedIn, blog-uri, forumuri, Facebook.)

DOUĂ GAME DE MANAGED SERVICES OFERITE DE TOTAL TECHNOLOGIES

Piața de echipamente hardware rugged dedicate aplicațiilor barcode simple sau soluțiilor complexe de WMS, SFA, Asset Inventory etc. a fost martora unor schimbări radicale de formă și conținut pe parcursul ultimilor ani. Reducerea prețului pentru tehnologie industrială, conștientizarea beneficiilor aduse de soluțiile IT automatizate, investițiile realizate pe plan local de multinaționale, standardele impuse de Uniunea Europeană reprezintă doar câțiva dintre factorii ce au stat la baza escaladării cererilor cu privire la hardware rugged (industrial) specializat. Fie că discutăm despre banalele scanere pentru coduri de bare, despre imprimantele barcode de mare volum sau despre terminalele mobile de ultimă generație, asistăm la o creștere constantă a solicitărilor.

Amplificarea cererii a condus după cum era de așteptat la o aglomerare în rândul furnizorilor, spațiul liber din piață fiind ocupat de așa-numiții „box movers“, capabili să comercializeze hardware, dar lipsiți complet de experiență la capitolul servicii de reparație, întreținere și suport.

Anticipând această „evoluție“ inevitabilă a pieței, Total Technologies – Platinum Partner Intermec – a investit resurse importante pentru a-și delimita propriul avantaj competitiv, ce constă în serviciile oferite pre și postvânzare. Vom prezenta, pe scurt, două game de servicii oferite de Total Technologies, având la bază parteneriatul de peste 15 ani cu producătorul american Intermec și titlul de Centru de Service Autorizat local.

Prima gamă este compusă din serviciile concentrate la sediul Total Technologies (sau în cele 7 puncte de intervenție), precum reparațiile ad-hoc, reparații în garanție standard și contractele extinse de service (SLA), la care se adaugă suportul tehnic telefonic (first level support). Contractele de service garantează reparația echipamentelor într-un interval de 1-5 zile (în funcție de contract) și nu presupun alte costuri (piese sau manoperă) în afară de o taxă fixă anuală. Un avantaj major al contractelor de service premium este acoperirea reparațiilor chiar și în cazul daunelor accidentale provocate de utilizator (similar CASCO), beneficiul evident fiind eliminarea surprizelor nedorite pe parcursul întregii perioade de exploatare a echipamentelor.

A doua gamă de „managed services“ este reprezentată de suita software Intermec INcontrol Device Management, ce se instalează la sediul clientului, oferindu-i acestuia posibilitatea de a gestiona, urmări, diagnostica și configura „remote“ toate dispozitivele (terminale fixe și mobile, imprimante fixe și portabile etc.) din rețeaua locală sau din teren.

Pentru informații suplimentare referitoare la serviciile și echipamentele furnizate de Total Technologies, vă invităm să ne contactați la:

Tel: 0372.317.713, totaltech@totaltech.ro, www.totaltech.ro.



3 provocări mari pentru un Call Center mic

Problemele cu care se confruntă în ultimii ani companiile care dețin Call Center-e in-house de mici dimensiuni s-au diversificat și acutizat, făcând ca externalizarea să devină o opțiune pertinentă. Argumentele în favoarea apelării la serviciile unui furnizor extern sunt numeroase și greu de contestat în condiții reale.

Se dă următoarea ipoteză de lucru: fie o companie de dimensiuni medii care, în urma unei analize interne, decide că are o nevoie reală de servicii de Call Center. Care este soluția optimă pentru rezolvarea acestei probleme: crearea unui departament propriu, care să acopere aceste necesități, sau apelarea la serviciile unui furnizor extern de servicii de Call Center?

Rezolvarea cel mai frecvent recomandată de specialiști, într-un asemenea caz, este externalizarea. Însă, nu puțini manageri locali – care încă nu sunt pe deplin convinși că apelarea la serviciile unui furnizor extern poate fi mai rentabilă și eficientă decât dezvoltarea in-house – consideră acceptarea necondiționată a unui asemenea verdict greu de acceptat.

Cel mai adesea se invocă drept contraargument economiile care pot fi realizate în timp prin adoptarea opțiunii in-house. Și apoi, gradul de implicare al agenților proprii și nivelul de expertiză sunt mai mari decât cel al „externilor”. Sunt argumente solide, care post contrabalansa chiar efortul investițional inițial.

Însă, dacă se analizează în profunzime această opțiune se pot identifica o serie de probleme reale, cu un grad de incidență crescut. A căror rezolvare implică eforturi financiare și nu numai, consistente. Iar rezultatele, evident, nu sunt garantate.

Absenteismul

Pentru a argumenta recomandarea specialiștilor pentru externalizare, vom trece în revistă, succint, principalele provocări cu care se confruntă un Call Center intern, de mici dimensiuni.

Astfel, în ierarhia celor mai frecvente probleme, pe primul loc se situează absenteismul agenților. Conform unui studiu statistic realizat de compania Dimension Data, rata anuală de absenteism, la nivel global, se situează undeva în jur de 11%. Poate părea un procent acceptabil, însă, pentru un Call Center cu un personal redus, absența unui agent poate afecta drastic eficiența întregului centru. Supraîncărcarea celorlalți agenți duce, inevitabil, la creșterea timpului de așteptare pentru clienți și la scăderea sensibilă a indicatorului FCR (First Call Resolution). Iar dacă absența survine într-o perioadă de vârf – de exemplu, în cea care urmează după lansarea unei noi game de servicii/produse sau după o campanie de marketing – efectele ei pot fi drastice în ceea ce privește nivelul de satisfacție a clienților.

Așa cum spuneam, procentul de absenteism de 11% este unul global, deci afectează și Call Center-ele de mari dimensiuni. Însă, în acest caz, impactul nu este resimțit atât de acut. Este evident că, în cazul unui centru care operează constant cu 100 de agenți, efectul absenteismului este mai puțin vizibil decât în cel al unuia care are un efectiv de 10 agenți, de exemplu. Problema este mai gravă în cazul firmelor de dimensiuni mici și medii, care nu au resurse să investească în soluții de automatizare a operațiunilor din Call Center-ul propriu (de genul IVR sau de realocare automată a apelurilor în așteptare, în funcție de gradul de încărcare al fiecărui agent).

Fluctuația de personal

Pe locul doi în ierarhia provocărilor cu care se confruntă un Call Center de mici dimensiuni este problema păstrării și, inerent, a motivării personalului care deservește centrul. Dinamica ridicată a forței de muncă din acest sector este un element de care trebuie ținut cont atunci când se ia în calcul opțiunea unui Call Center in-house. Soluțiile economice, de genul „angajăm part-time câțiva studenți”, pot funcționa un timp, însă trebuie avut în vedere că, pentru a livra servicii de calitate, acest personal trebuie instruit și perfecționat continuu. Ceea ce înseamnă, pe de o parte, angajarea unui „instructor” cu experiență și competențe reale în domeniu – care are costul său –, iar pe de altă parte costul efectiv al instruirii personalului. Personal care, dacă nu este motivat corespunzător, va avea o rată de „împropătare” ridicată. Ceea ce se va traduce prin noi costuri de instruire, dar și prin expunerea constantă la riscul supraîncărcării agenților rămași (detaliat mai sus).

Este, din nou, adevărat că problema motivării agenților, dar și eșalonului superior, nu este specifică doar Call Center-elor de mici dimensiuni, ci se regăsește și la centrele care operează cu zeci sau sute de agenți. Cauzele sunt numeroase: activitatea rutinieră, monotona și de durată, remunerarea destul de scăzută (mai ales la nivelurile inferioare), oportunitățile reduse de evoluție profesională. Deși problema este comună majorității Call Center-elor, indiferent de dimensiuni, pentru centrele mari ea este mai ușor de soluționat. Pe de o parte pentru că resursele pe care un astfel de centru le poate aloca sunt mult mai mari, comparativ. Iar aici nu este

Call Center full service (servicii Inbound si servicii Outbound)
Standard international cu cerinte de management al calitatii SR EN 15838:2010
centre de contact pentru clienti. Cerinte pentru prestarea serviciului
Limbi straine: Engleza, Spaniola, Germana, Franceza, Italiana
Echipa de Project Management dedicata
Securitate si Tehnologie
Suport Online
Servicii 24/7
Referinte

www.valoris.ro
STILUL TAU DE BUSINESS



Help Desk Preluare Comenzi Telemarketing Survey Customer Care Suport

vorba doar de resursele financiare, ci și de structurile de instruire pe care un astfel de centru le deține – numeroase Call Centere dețin personal dedicat pentru aceste activități. Apoi, structura/ierarhia unui Call Center de dimensiuni mari oferă mai multe oportunități de avansare, până la un anumit nivel. Totodată, o organizație specializată cum este un Call Center dedicat va urmări cu atenție procesul de triere, depunând un efort real în păstrarea agenților cu adevărat valoroși – oferindu-le atât motivații și/sau recompense financiare, cât și șanse de a evolua profesional.

Reducerea buget

Reducerea de buget sunt, cel puțin din 2008-2009, o realitate constantă cu care se confruntă companiile din întreaga lume, indiferent de dimensiuni, obiect și arie de activitate. Evident că, în goana după economii, și Call Center-ele in-house au fost și sunt atinse de acest efect negativ al crizei economice.

Dar scăderea drastică a volumului de vânzări și uniformizarea ofertei, odată cu creșterea nivelului de concurență, au transformat clientul în principala resursă a unei companii. Iar modul în care se desfășoară interacțiunea acestuia cu o companie sau alta a devenit un factor competitiv esențial, în condițiile în care clienții finali au devenit, în cei trei ani de criză economică, din ce în ce mai atenți și pretențioși, comportamentul lor de achiziție modificându-se vizibil. În atari condiții, reducerile de buget pentru un Call Center in-house, de dimensiuni mici, înseamnă, în primul rând, scăderea calității serviciilor pe care acesta le oferă. Ceea ce se traduce, automat, în scăderea nivelului de satisfacție al clienților și, inerent, în pierderea acestora.

Un alt aspect important în modificarea comportamentului clienților este cel al diversificării canalelor de interacțiune dintre aceștia și companii. Extinderea mijloacelor de comunicare online și impactul social media sunt elemente care nu mai pot fi neglijate, dar care ridică probleme reale unui Call

Center cu resurse limitate. Probleme de integrare cu mediul on-line, de upgrade al soluțiilor informatice, de investiții în aplicații vitale precum un CRM, instrumente de tip Workforce Management sau Workforce Optimization. Iar limitările de buget menționate anterior nu sunt menite să rezolve astfel de probleme, ci să le amplifice.

Q.E.D.?

Cele trei aspecte analizate succint mai sus reprezintă doar câteva dintre problemele reale pe care le ridică startarea și operarea unui Call Center in-house de mici dimensiuni. Sunt însă argumente concrete în favoarea externalizării serviciilor de Call Center, care își demonstrează pertinenta în majoritatea cazurilor.

Evident că există și excepții, care contrazic argumentația de mai sus, respectiv centre mici care funcționează eficient și la un nivel de calitate agreat. Dar cum excepția creează regula...

■ RADU GHITULESCU

PIAȚA LOCALĂ CRM, EVOLUȚIE ȘI TENDINȚE

Cum a evoluat piața locală CRM în perioada 2009-2010? Cum a modificat criza abordarea managementului relațiilor cu clienții în rândul companiilor românești? Sunt întrebări aflate în strânsă corelație, al căror răspuns am încercat să-l aflăm în cadrul unei micro-anchete pe piața locală, realizată cu sprijinul Microsoft România, Advantage Software Company, misoft systems și SAP România.

Analizele și estimările independente asupra pieței CRM locale au lipsit și lipsesc cu desăvârșire încă. Motivul principal al acestei atenții reduse acordate CRM-ului pe plan local de către companiile de consultanță este valoarea scăzută a pieței. O valoare care nu se cunoaște însă cu certitudine.

La sfârșitul anului 2009, cu ocazia prezentării celei de a patra ediții a raportului Pierre Audoin Consultants asupra evoluției pieței ERP românești, Eugen Schwab-Chesaru, (Managing Director PAC), făcea și câteva estimări asupra evoluției pieței locale CRM. Valorile avansate atunci erau:

- * 2007 – 6,6 milioane de euro
- * 2008 – 7,9 milioane de euro
- * 2009 – 6,6 milioane de euro
- * 2010 – 9,5 milioane de euro
- * 2011 – 13,1 milioane de euro.

De atunci, din 2009, nimeni nu a confirmat sau infirmat valorile de mai sus. Dar nici nu s-a mai hazardat să se lanseze în vreo estimare. Cu toate acestea, anunțurile pe zona CRM nu au lipsit în totalitate în această perioadă. Au existat lansări de noi produse, anunțuri de noi clienți adăugați în portofoliu și de noi certificări și parteneriate. Și chiar estimări optimiste asupra interesului pieței locale pentru soluțiile de management al relațiilor cu clienții venite din partea unor jucători mari, de talie internațională. Precum Oracle – în 2010 – și, mai recent – în iulie 2011 –, Microsoft România, care a confirmat și ea o creștere pe zona CRM.

Anunțurile citate anterior permit lansarea ipotezei că unul dintre efectele celor doi ani de criză traversați de România este o schimbare de mentalitate importantă în rândul companiilor locale, care, forțate de climatul economic dificil, au fost obligate să acorde o atenție din ce în ce mai mare clientului final, devenit cel mai im-

portant capital al companiei. S-a produs, astfel, o reevaluare radicală a conceptului de management al relației cu clienții, al cărui instrument dedicat este CRM-ul.

Am încercat să verificăm pertinenta acestei ipoteze de lucru, dar să aflăm și alte date despre evoluția pieței locale CRM, în cadrul unei micro-anchete, în care interlocutori au fost doi jucători mari, de talie internațională – Microsoft și SAP –, dar și doi actori locali, cu prezență activă, Advantage Software Company și misoft systems.

Există o schimbare reală de mentalitate în abordarea clienților?

„Cu siguranță, noul context economic a determinat foarte multe companii să reconsidere strategia de abordare a clienților și, implicit, instrumentele de management al relației cu clienții. Înregistrăm un număr din ce în ce mai mare de companii care își propun să-și implementeze soluții de management a clienților, customizate pe nevoile specifice, dar, în același timp, de automatizare a proceselor interne, având ca principal scop optimizarea costurilor. Modul de abordare al clienților ține de strategia fiecărei companii, de gradul de informare și tehnologizare al echipei interne. Un lucru este cert, efortul asociat procesului de vânzare este mai mare decât în perioada anterioară crizei, clienții sunt mult mai atenți la modul în care investesc, fac achiziții, la cash-flow, sunt mai informați în decizia pe care o iau. Echipele care intră în contact cu clienții au printre principalele obiective securizarea portofoliului, loializarea acestuia și, în același timp, extinderea prin câștigarea de market share. Dacă până acum doi ani aceste aspecte se gestionau într-un simplu Excel sau chiar în agenda proprie, acum foarte multe companii înțeleg să abordeze relația cu clienții într-un mod consecvent, pe baza unor indicatori

INTERLOCUTORII MARKET WATCH



□ **Dan Vasile,**
Dynamics Solutions
Specialist Microsoft
România



□ **Smaranda Pricope,**
Key Account
Manager ASF



□ **Iulian Iuga,**
Managing Director
misoft systems



□ **Luminița Scarlat,**
Presales Senior
Specialist SAP
România

de performanță, să securizeze informația și să o păstreze în interiorul firmei, indiferent de fluctuația de personal. Dacă în trecut posibilitățile de up-sell și cross-sell erau de multe ori la latitudinea imaginației account managerului, în prezent instrumentele de tip CRM oferă informații concrete într-o viziune de 360 de grade asupra relației cu clientul, informații actualizate care ajută atât la gestionarea fluxurilor actuale de business, cât și la trasarea unor direcții de atac, activități de marketing, customer service etc.“

Dan Vasile,
Dynamics Solutions Specialist
Microsoft România

„Putem spune că situația economică a crescut interesul companiilor asupra conceptului CRM. În multe situații însă, acțiunile concrete, mă refer aici la implementarea propriu-zisă a unui sistem dedicat, întârzie în continuare să apară. Sunt două zone principale pe care companiile se concentrează: activitățile de suport clienți și vânzări. În zona de vânzări, se pune accent pe menținerea clienților existenți, prin oferirea de servicii complementare (cross-sell), urmărirea satisfacției acestora sau achiziția de clienți noi, prin campanii susținute de prospec-

ture. Clienții care au achiziționat sistemul, privesc îmbunătățirea relației cu clienții lor ca un rezultat al altor beneficii aduse de un CRM, cum ar fi scăderea costurilor, îmbunătățirea transparenței în interiorul companiei, îmbunătățirea relației cu clienții, organizare mai eficientă a activităților, creșterea controlului asupra angajaților.“

Smaranda Pricope,
Key Account Manager ASF

„Categoric, s-a produs o modificare reală și semnificativă a modului de abordare a relației cu clienții, iar companiile au încercat să acorde o mai mare atenție modului în care își gestionează relația cu clienții. Este nevoie, în primul rând, de reconsiderarea strategiei în cadrul organizației și abia apoi de selectarea și implementarea unor instrumente adecvate, neexistând un «medicament minune».“

Iulian Iuga,
Managing Director
Microsoft Systems

„Dacă în trecut piața favoriza dezvoltarea companiilor și obținerea veniturilor mult mai rapid și mai ușor, acum, după cei doi ani de criză, situația s-a schimbat. Din acest motiv, companiile trebuie să aibă o strategie clară și eficientă a managementului relației cu clienții. Astfel, este necesară organizarea activităților de vânzări în vederea reducerii costurilor, dar și pentru a evita pierderea unor oportunități, identificarea corectă a oportunităților care aduc venituri în timp scurt sau adaptarea canalelor de vânzări. Este necesară elaborarea unei strategii orientate către client. De asemenea, o serie de noi factori, cum ar fi rețelele sociale sau creșterea utilizării dispozitivelor mobile inteligente, determină companiile să adopte noi modele de colaborare cu clienții.“

DE CE NU VOR MANAGERII ROMÂNI CRM

Spuneam în debutul acestui articol că analizele și estimările independente asupra pieței CRM locale au lipsit și lipsesc cu desăvârșire încă. Și totuși, în urmă cu un an (în iulie 2010), în premieră pentru piața locală s-a consemnat tentativa unui studiu. Nu unul independent, ci realizat de către Advantage Software Factory (ASF), studiu conform căruia 53% din managerii din România sunt de părere că business-ul pe care îl conduc este suficient de mare pentru a investi în soluții pentru managementul relațiilor cu clienții (CRM). Cercetarea, realizată pe un eșantion de 475 de IMM-uri și companii mari, din toate sectoarele de activitate, mai arată, însă, că 40% din directorii de companii nu apelează la astfel de aplicații din cauza lipsei exemplarelor la nivel personal. În același timp, 38% dintre managerii din companiile de pe piața locală se tem că implementarea unor softuri de tip CRM necesită o restructurare completă a proceselor de afaceri. Un alt motiv pentru care directorii români nu sunt deschiși către a gestiona eficient relațiile cu clienții este prețul.

La nivel global, adopția soluțiilor de tip CRM a crescut cu 40% în ultimii doi ani. Nu putem vorbi de același trend și în România, dar se simte o deschidere către acest tip de soluții. Până în 2008, acest subiect era destul de nou pentru companiile românești mici și medii, dar, în momentul de față, pentru unele companii o astfel de soluție se află pe lista activităților care trebuie realizate «to do list». În România, peste 80% din business-ul a circa 35% din companiile active se bazează pe satisfacția clientului.“

Luminița Scarlat,
Presales Senior Specialist SAP România

Evoluții comparate, raportat la 2008

„Cererea pentru Dynamics CRM a avut un trend pozitiv și în anii precedenți, însă perioada iunie 2010 - prezent a raportat o creștere accelerată, de peste 120%, în același timp cu dublarea numărului de clienți, în proiecte de dimensiuni variate. Deși soluțiile de tip CRM nu mai sunt percepute de mult timp ca proiecte costisitoare, disponibile numai companiilor foarte mari, majoritatea prospecților vin din zona companiilor medii și mari, unde nevoile de gestionare a clienților au fost deja identificate, iar cultura CRM deja are o prezență. Lansarea CRM Online a venit în întâmpinarea cererilor din piață pentru soluții CRM găzduite, necesare companiilor care au îmbrățișat cloud services sau care pur și simplu nu își doresc să gestioneze infrastructura IT local. Cu o ofertă care răspunde atât cererilor pentru soluții locale, cât și găzduite, clienții au acum posibilitatea de a alege și a demara un proiect CRM în condiții de investiție minimă și de extindere ulterioară rapidă.“

Dan Vasile,
Dynamics Solutions Specialist
Microsoft România

„Nu sunt diferențe foarte mari față de 2010, însă creșterea cererii este considerent mai mare față de 2008. Procentul de conversie de la prospect la client este în jur de 20%. Am observat că interesul pentru sis-

teme CRM este dat, în principal, de calitatea managementului din firme, și mai puțin de sectorul din care fac parte.“

Smaranda Pricope,
Key Account Manager ASF

„Trendul față de 2008 și 2009 a fost unul crescător, atât în materie de interes manifestat, cât și de achiziție, cu observația că a crescut și durata procesului decizional, cauzat de nesiguranța din piață și o repar-tizare mult mai atentă a resurselor financiare ale clienților.“

Iulian Iuga,
Managing Director misoft systems

„În prima jumătate a anului 2011, comparativ cu anul 2008, s-a observat o creștere a cererii pentru soluțiile de tip CRM, companiile din România devenind mult mai receptive la acest tip de soluții. Un interes sporit față de aceste soluții se observă în continuare la companiile care activează în domenii precum utilități, sectorul bancar, retail, telecomunicații și servicii. Însă există și companii din diverse domenii de activitate care doresc implementarea rapidă a unei soluții de tip CRM, care să includă cele mai bune practici materializate prin modelele de procese predefinite. Din punct de vedere al cerințelor clienților, acestea sunt mult mai punctuale și precise. Companiile au început să perceapă care sunt nevoile lor reale pentru a ajunge cât mai repede la client, aceasta implicând măsuri concrete pentru creșterea performanței echipei de vânzări. De asemenea, putem vorbi și de diminuarea timpului de luare a deciziei, acest lucru datorându-se în principal climatului economic actual. Procesul de decizie trebuie să fie rapid și eficient, astfel încât compania să nu piardă eventuale oportunități imediate.“

Luminița Scarlat,
Presales Senior Specialist SAP România

Cum va evolua piața în următorul an

„Considerând oportunitățile existente în CRM, estimăm un ritm foarte bun, si-

milar cu cel din ultima perioadă. Avem semne foarte bune atât ca valoare proiecte, cât și ca număr de clienți, arie de acoperire, industrie etc. Avem un plan ambițios pentru următoarele 12 luni, care vizează o creștere a numărului de soluții dezvoltate peste platformă, creșterea numărului de parteneri activi pe Dynamics CRM, dezvoltarea de noi consultanți.“

Dan Vasile,
Dynamics Solutions Specialist
Microsoft România

„Estimăm că va exista o creștere în a doua jumătate a anului, ce poate continua și în 2012, influențată în principal de evoluția economiei.“

Smaranda Pricope,
Key Account Manager ASF

„Ne așteptăm la creșterea gradului de maturizare a pieței, având în vedere că cererile clienților sunt tot mai clare, nevizând o aplicație informatică de un anumit tip, cât mai degrabă rezolvarea unor nevoi de business apărute în cadrul unităților lor.“

Iulian Iuga,
Managing Director misoft systems

„Cererea pentru soluții CRM este în creștere atât anul acesta, cât și în 2012. Principalii factori care vor influența creșterea cererii sunt: nevoia de a avea cât mai mulți clienți multumiți de serviciile/produsele pe care aceștia le accesează/achiziționează; timpul de răspuns din ce în ce mai redus la cerințele/nevoile clienților; soluția să poată fi accesată în timp real, de oriunde, de pe orice dispozitiv mobil. Cu precădere, sectorul public ar trebui să fie principalul «solicitant» pentru soluții de tip CRM în vederea îmbunătățirii serviciilor oferite cetățenilor, cu costuri reduse și eficiență crescută.“

Luminița Scarlat,
Presales Senior Specialist SAP România

(Continuare în numărul viitor)

Data Centers in Central Europe



- Managing Data Centers in 5 countries within the CEE Region
- More than 10,000 square meters of customer space
- Minimum Tier 3 infrastructure in major sites
- High Density installations available
- 24/7/365 on site security staff
- 24/7/365 remote hands and eyes available
- Customer NOC providing SPOC for all countries
- Home to Internet Exchanges like PLIX (Poland), NIX (Czech Republic), BIX (Hungary)

CE Colo / Nad elektrárnou 411, Prague 10, Czech Republic / e-mail: info@cecolo.com / www.cecolo.com

ANCS construiește cultura inovării în România

• Politici publice fundamentate științific vor transforma inovarea în motorul progresului economic

La nivel mondial, toate programele, documentele și alianțele importante care țințes progresul economic și social plasează inovarea în centrul acțiunilor de construcție a viitorului omenirii. UE încearcă, de asemenea, să câștige prin acest factor cheie supremația economică și să asigure dezvoltarea sa durabilă. În ceea ce privește țara noastră, o parte din ce în ce mai importantă a administrației și industriei a devenit conștientă de faptul că inovarea este elementul esențial al succesului economic, recunoscând totodată realitatea că este un instrument deseori ignorat, nevalorificat de majoritatea firmelor autohtone. În dorința de a schimba această dinamică nefavorabilă, Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică (ANCS) a lansat proiectul „Dezvoltarea capacității ANCS de elaborare a politicilor publice în domeniul inovării și al transferului tehnologic pentru asigurarea unei dezvoltări socio-economice durabile”, asumându-și rolul principal în trasarea, pe termen lung, de direcții și standarde ale inovării.

Proiectul pe care îl lansăm reprezintă un vehicul pe care ANCS încearcă să-l folosească cu scopul de a îmbunătăți politicile publice în domeniul inovării și de a crea o cultură a inovării în mediul economic și de cercetare românesc.



Încercăm astfel să convingem actorii de pe piața internă că activitatea de inovare, regăsită în planuri variate, la nivelul cercetării științifice și dezvoltării tehnologice, dar și la nivelul producției, serviciilor sau a modelelor de business, este una care poate crește eficiența economică și poate aduce profituri însemnate companiilor și economiei naționale. Inovarea reprezintă un mare potențial, neexploatat de companiile românești, și încercăm în acest sens să construim instrumente de politici publice care să creeze reflexul de a utiliza inovarea ca metodă a creșterii profitabilității întreprinderilor”, afirmă **Dragoș Ciuparu**, președintele ANCS.

Importanța inovării în lume

Domnia sa a subliniat faptul că activitățile de cercetare-dezvoltare-inovare (cdi) sunt activități pe care se pune un puternic accent la nivelul UE și mai ales la nivelul țărilor dezvoltate: “Inovarea este principalul motor de progres economic și tehnologic al Europei și al lumii

în general. Știm cu toții unde au ajuns SUA, Japonia ori Israelul bazându-se pe rezultatele cercetării științifice transferate către mediul economic, către piață. De aceea, și în România, crearea unor politici publice inteligente în sfera inovării va avea ca menire refacerea, consolidarea legăturii slabe dintre cercetare și industrie și valorificarea rezultatelor activităților cdi.”

Gabriel Vlăduț, președintele Asociației Române pentru Transfer Tehnologic și Inovare (AROTT), a amintit că, la sfârșitul anului trecut, s-au creat la nivel european 3 mari strategii – Europa 2020, Uniunea Inovării și strategia Dunării- toate având în centrul lor ideea de dezvoltare prin inovare, prin transfer de tehnologie și cunoștințe.

Anton Anton, fostul președinte al ANCS, a subliniat că în Innovation Flagship, principalul document european legat de inovare, se specifică foarte clar, încă din primul paragraf, direcția care trebuie urmată pentru a avea progres

Datele principale ale proiectului

Proiectul este cofinanțat din **FONDUL SOCIAL EUROPEAN** prin **Programul Operațional „Dezvoltarea Capacității Administrative” 2007-2013**. Valoarea totală eligibilă a proiectului (fără TVA) este de 13.400.625,00 lei, din care asistența financiară nerambursabilă din Fondul Social European este de 11.390.531,25 lei și 2.010.093,75 lei reprezintă contribuția ANCS. Proiectul va fi implementat de către ANCS în parteneriat cu Asociația Română pentru Transfer Tehnologic și Inovare - ARoTT, pe o perioadă de 24 de luni.

Obiective

Obiectivul general al proiectului este de a dezvolta capacitatea administrativă a ANCS pentru a îmbunătăți procesul de elaborare, monitorizare și evaluare a politicilor publice de inovare și transfer tehnologic pentru asigurarea unei dezvoltări socio-economice durabile. **Obiectivele specifice urmăresc:** elaborarea și implementarea de metodologii de evaluare, monitorizare și raportare a activităților de inovare și transfer tehnologic; realizarea unui sistem îmbunătățit de coordonare, planificare și implementare a politicilor publice de inovare și transfer tehnologic, elaborarea unui model de dezvoltare a afacerii prin inovare, dedicat firmelor inovative.

Activități principale

În cadrul proiectului, ANCS va face **analiza situației actuale a modului de raportare a performanțelor în domeniul inovării și transferului tehnologic și va elabora metodologii și instrumente pentru îmbunătățirea sistemelor și procedurilor de raportare**. Autoritatea va trece la **crearea unei rețele naționale de manageri de inovare** în administrația publică centrală și locală (APC și APL), în vederea creșterii capacității de implementare a politicilor europene de inovare la nivel central și local. În final, ANCS va elabora un **standard național pentru procesul de transfer tehnologic „Modelul de dezvoltare a afacerii prin inovare”**, care va conține proceduri standardizate privind diseminarea informației tehnologice, transferul tehnologic, brokerajul tehnologic, cu posibilitatea prelucrării acestuia ca standard european.

Beneficiari

Proiectul vizează în mod direct **personalul din ANCS** implicat în raportarea performanțelor, monitorizarea și evaluarea politicilor de inovare și transfer tehnologic, **personalul administrației publice centrale** (ministere care au în coordonare institute naționale de cercetare-dezvoltare), **personalul administrației publice locale** (Consilii Județene, Prefecturi, Primării ale orașelor reședințe de județ), precum și **personalul OSIM și ORDA**. În mod indirect, proiectul are în vedere **entitățile de inovare și transfer tehnologic** din România (Rețeaua ReNITT), **mediul academic și de cercetare** interesat în domeniul inovării, **decidenții politici** din cadrul administrației publice centrale și locale, **mediul de afaceri** la nivel regional și național.

Personalul din grupul țintă al proiectului va beneficia de module de pregătire profesională în managementul inovării, va participa la sesiuni de instruire a specialiștilor implicați în procesul de colectare și analiză a informațiilor specifice domeniului inovării și transferului tehnologic, va lua parte la sesiuni de prezentare a politicilor și de raportare a performanțelor în domeniul cercetării, dezvoltării și inovării și la seminarii pentru implementarea standardului în domeniul managementului inovării.

Pe parcursul proiectului vor fi elaborate o serie de documente utile: **un raport de evaluare** a situației actuale a sistemului de raportare a performanțelor în domeniul inovării și transferului tehnologic; **un raport de analiză de impact** a politicii ANCS în domeniul inovării și transferului tehnologic; **un ghid** privind metodele de evaluare a impactului transferului tehnologic și inovării în plan economic și social; **o metodologie** de raportare, evaluare și monitorizare a activităților de inovare și transfer tehnologic; **un studiu Inobarometru** – raport de evaluare a gradului de inovare la nivelul regiunilor de dezvoltare; **un raport de cercetare** privind nevoia de pregătire profesională a grupului țintă al proiectului în managementul inovării.

Rezultate estimate

De asemenea, se vor crea instrumente cu rolul de implementare a metodologiilor elaborate: **o platformă IT** pentru colectarea datelor și furnizarea de statistici relevante privind performanțele în domeniul ITT; **un manual de utilizare** a aplicației software de colectare și analiză a informațiilor specifice domeniului inovare și transfer tehnologic (ITT); **un standard** elaborat la nivel național pentru procesul de transfer tehnologic.

Nu în ultimul rând, informații despre acest proiect se găsesc deja pe web: www.romaniainoveaza.ro

► economic și social: „Pentru a realiza Uniunea Inovării, este nevoie ca UE și statele membre să continue investiția în educație, cercetare, dezvoltare, inovare și ITC. Dacă dorim să facem diferența internațional, trebuie să scoatem mai multă inovare din cercetare, trebuie să rupem barierele legate de punerea produselor inovative pe raft și să ușurăm schemele de aducere pe piață a cercetării.”

Prezent la eveniment în calitate de moderator, deputatul **Varujan Pambucian** a atras atenția că în ultimii 20 de ani lumea euroatlantică a făcut tot ceea ce a putut să piardă câteva lucruri esențiale: „A pierdut producția într-un ritm accelerat, a început să piardă controlul piețelor și i-a mai rămas să piarda un singur lucru: proprietatea intelectuală. În același timp, din fericire, lumea în care trăim merge într-o direcție în care valoarea adăugată se strânge tot mai mult din proprietatea intelectuală. Este suficient să ne gândim că în 15-20 de ani fabricația va arăta cu totul diferit datorită unor dispozitive numite 3D printere, HP reușind să producă un astfel de aparat pentru uz casnic, care va permite în viitorul apropiat să nu mai cumperi jucării de la magazine, ci să le downloadezi de pe internet și să le produci acasă. Aceste aparate produc obiecte din plastic, metal și ceramică, tridimensionale, cu părți mobile, fara să necesite o asamblare... Ceea ce va face diferența în ceea ce privește fabricația și viitorul ei va fi deci o chestiune de proprietate intelectuală. Suntem o lume la răscruce și avem două opțiuni: ori ne schimbăm modelul de dezvoltare, ori cedăm controlul.”

Bariere

Inovarea este strâns legată de proprietatea intelectuală. În Europa și în România nivelul proprietății intelectuale este mult sub cel din SUA și Japonia, ceea ce face ca interesul de brevetare al companiilor să se mute pe alte continente. În țara noastră nu s-a reușit accelerarea părții de proprietate intelectuală, pentru obținerea unui brevet din partea OSIM

fiind necesar să treacă 4 ani, conform legii, și 6 ani, potrivit realității. Prin modificările aduse Legii Cercetării în acest an, s-a clarificat însă situația dreptului de proprietate intelectuală asupra rezultatelor cercetării, acesta aparținând celor care le-au realizat.

Rolul construcțiilor inovative

Este bine de știut faptul că programele de inovare nu se clădesc pe un teren plat. În România, Rețeaua Națională de Inovare și Transfer Tehnologic (RENITT) a creat deja zone de competitivitate, care urmează să fie îmbunătățite și prin proiectul de elaborare de politici publice de inovare. „Există deja servicii, transferuri de cunoștințe și transferuri tehnologice reușite din România în țări avansate precum Israel, Marea Britanie, Germania și Italia, toate unitățile care își bazează acum activitățile pe invenții, pe brevete și tehnologii românești fiind mulțumite acum de drumul parcurs până în acest moment. Încercăm să arătăm prin acest proiect necesitatea orientării rezultatelor cercetării către piață. În același timp, încercăm să facem piața să fie conștientă că cercetarea și inovarea sunt principalele pârghii pentru dezvoltarea și creșterea competitivității. Orașe din România folosesc inovarea pentru dezvoltarea localităților, primăriile încep să se orienteze și investesc în cdi pentru a avea rezultate, acesta fiind un mecanism de progres funcțional în toată Europa”, declară **Gabriel Vlăduț**.

La rândul său, **Anton Anton** consideră că ar trebui să ne mândrim că „între 2005 și 2008, România nu a făcut diferența în Planul Național între cercetare, dezvoltare și inovare. Dimpotrivă, le-a pus laolaltă, ca un lanț normal, în timp ce Europa la acea vreme se gândea dacă e sau nu bine să procedeze în acest fel”.

Cu ce vine însă nou proiectul lansat de ANCS? Cum va reuși să crească în mod real capacitatea de inovare a entităților economice, calitatea deciziilor instituționale de a investi și repartiza inteligent și eficient resursele către inovare? Unul dintre răspunsuri se regăsește chiar în modul de realizare a proiectului. Dacă multe dintre pro-

gramele de formare a politicilor publice se dezvoltă pe baze empirice, în schimb, proiectul de față va fi fundament pe baze științifice: „Un consorțiu format din 16 entități, cu o bună distribuție la nivel național, va furniza materialele și datele necesare pentru a fundamenta politicile publice în domeniul inovării. Practic, este vorba de o mapare a ceea ce înseamnă inovarea la nivelul României, ca barieră, potențial, grad de inovare, ca legături cu creșterea competitivității, ca dezvoltare de sisteme relaționale. Pe de altă parte, deși am construit o rețea de transfer (RENITT), care poate intermedia între zona de cercetare și zona de afaceri, ne-a lipsit un segment. Acel segment e reprezentat de funcționarul public, atât din autoritatea publică centrală, cât și din autoritatea publică locală. De aceea, ne-am propus să formăm un număr de 465 de specialiști în cadrul acestor autorități care, fiind mai aproape de nevoile locale, regionale, să furnizeze baza, fundamentul elaborării politicilor de inovare. 300 dintre aceștia vor fi selectați și vor trece printr-un proces de formare profesională pentru a deveni manager de inovare sau broker de tehnologie, funcții pe care am reușit să le introducem în nomenclatorul ocupațional. Nu în ultimul rând, vom parcurge un proces ambițios, în care am angrenat Asociația Română de Standardizare din România, pentru a elabora un model, un standard care să susțină firmele inovative pentru a face față, prin inovare situațiilor de criză”, declară **George Bala**, managerul acestui proiect.

Pentru a stimula companiile să investească în inovare, ANCS va lansa anul acesta un nou instrument de susținere a acestor activități. Este vorba de inovauchere, sume de bani relativ modeste, cuprinse între 1000 și 5000 de euro, care vor avea menirea de a încuraja firmele să apeleze la servicii inovative, cum ar fi implementarea de sisteme de management al calității, de brevetare a unor produse și tehnologii pe care le-au dezvoltat, de apelare la servicii de proiectare a producției și alte lucruri asemănătoare, care au puterea de a-i convinge pe întreprinzători că, derulând astfel de activități, profiturile lor vor crește.

■ ALEXANDRU BATALI

Infineon România extinde dimensiunea investiției în cercetare și specialiști

- Un amplu proiect de dotare și modernizare a laboratoarelor va permite angajarea a 80 de noi ingineri

După șase ani de la înființarea centrului de cercetare-dezvoltare din București al Infineon Technologies, compania continuă să-și dezvolte capacitatea R&D, în urma câștigării unui complex proiect din cadrul Programului Operațional Sectorial Creșterea Competitivității Economice. Lansat la sfârșitul lunii iunie, proiectul se intitulează „Dotarea laboratoarelor Automotive și ChipCard & Security IC cu echipamente de testare performante pentru o dezvoltare durabilă a centrului de cercetare dezvoltare din București al Infineon Technologies” și se întinde pe o perioadă de 10 ani. Valoarea totală a acestui program este de 9.890.808 LEI, din care valoarea eligibilă nerambursabilă acordată din fonduri publice este de 2.833.735 LEI, iar valoarea de co-finanțare a beneficiarului Infineon Technologies România este de 7.057.073 LEI.

„Dezvoltarea infrastructurii de cercetare va conduce la crearea de noi locuri de muncă, creșterea numărului și a valorii proiectelor de cercetare. Pe parcursul duratei proiectului, vor fi create în activitățile de cercetare-dezvoltare 102 noi locuri de muncă, numărul inginerilor din cadrul Infineon România va crește de la 235 la 315, vor fi achiziționate 8 echipamente performante, toate acestea determinând până în 2021, conform estimărilor, generarea a 391 de proiecte noi. Mai mult, prognozăm creșterea cu 10% a numărului de produse noi dezvoltate de Infineon România, în 5 ani de la punerea în funcțiune a noilor capacități de testare”, afirmă **dr. ing. Traian Vișan, Innovation Manager în cadrul Infineon România.**

Managerul general Infineon România și coordonatorul acestui proiect, dr. ing. Michael Neuhaeuser, are în vedere un plan mai larg, perspectiva socio-economică pe



Echipa Infineon responsabilă de managementul proiectului

care o astfel de investiție în tehnologie o poate genera pentru țara noastră: „Acest proces de modernizare a infrastructurii de cercetare va aduce valoare adăugată societății, rolul și impactul R&D devenind, astfel, din ce în ce mai importante pentru industria automotive din România și creșterea competitivității sale. România este foarte puternică în sectorul auto, aici s-au reunit producători de primă mărime precum Renault și Continental, dar și o serie de actori importanți din sfera R&D, care pot securiza pe termen lung un număr mare de locuri pe piața forței de muncă.”

Obiectivul general al investiției vizează creșterea capacității de testare, calificare și verificare a circuitelor integrate a Centrului de Dezvoltare din București în timp ce **obiectivele specifice** sunt orientate către:

- Reducerea deficitului de capacitate de testare atât pentru front-end, cât și pentru back-end.
- Implementarea noii tehnologii cu plachete de siliciu de 12" (300 mm) pentru departamentul de Securitate pe bază de Circuite Integrate și Crip-tografie.
- Angajarea de ingineri de testare și ingineri de produs și instruirea acestora pentru operarea la capacitatea maximă a echipamentelor achiziționate.

- Creșterea cu 10% a numărului de produse noi dezvoltate în cinci ani, după punerea în funcțiune a noilor capacități de testare.

Proiectul este util, în condițiile în care nivelul testării și validării produselor dezvoltate în cadrul Infineon România reprezintă un factor limitativ față de capacitatea de cercetare-dezvoltare și proiectare. Deși în Centrul Infineon România există resurse materiale și umane pentru proiectarea de noi produse, capacitatea redusă de echipamente de testare și validare determină creșterea costurilor de proiect, iar externalizarea activităților de testare și validare în alte centre determină costuri suplimentare și, de cele mai multe ori, întârzieri în finalizarea proiectelor. În consecință, achiziționarea de echipamente de testare și validare, care să vină în sprijinul activităților curente de proiectare, era o necesitate, iar creșterea capacității de testare va avea ca prim efect mărirea numărului de proiecte pe care Centrul de Cercetare Dezvoltare din București va fi capabil să le desfășoare. Nu în ultimul rând, va crește și numărul de ingineri de înaltă calificare necesari pentru asigurarea realizării acestora la calitatea cerută și în timpul corespunzător.

■ ALEXANDRU BATALI

Domeniul energiei verzi și-a stabilit prioritățile CDI

Concluziile și recomandările „*Studiului prospectiv privind orientările strategice și principalele direcții de cercetare-dezvoltare și inovare (CDI) pe termen scurt și mediu în domeniul energiei verzi*”, lansat în 2010 de ANCS, au fost recent făcute publice de consorțiul care s-a ocupat de realizarea acestui proiect: ICEMENERG (în calitate de coordonator), ICPE, OVM-ICCPET, Universitatea Valahia Târgoviște și Institutul Național de Cercetări Economice. Studiul a avut ca obiectiv fundamentarea dezvoltării activităților de cercetare-dezvoltare-inovare din țara noastră în acest domeniu, pe baza priorităților strategice și tehnologice la nivel național, aliniate la prioritățile internaționale din domeniu.

Context european, context național

Promovarea energiei verzi constituie obiectivul esențial al Pachetului strategic UE Energie-Mediu 2007, care prevede pentru anul 2020 reducerea consumului de energie prin creșterea eficienței energetice cu 20%, creșterea ponderii surselor regenerabile în consumul total la 20%, reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră cu 20% și creșterea ponderii biocombustibililor în transporturi la 10%. Pentru realizarea acestor ținte a fost realizat Strategic Energy Technologies Plan (SET Plan), prin care sunt stabilite mai multe inițiative tehnologice la nivel european.

În România, Programul Parteneriate în domeniile prioritare este cel mai amplu Program din Planul Național de Cercetare, Dezvoltare și Inovare II 2007 – 2013(PN2), în care sunt stabilite direcțiile și tematicile

de cercetare aferente Domeniului 2 – Energie. Spre deosebire de programul similar european, „Cooperation” din FP7, în PN2 se înregistrează, însă, diferențe substanțiale în ceea ce privește direcțiile și tematicile. Astfel, în cadrul programului „Cooperation”, domeniul 5 – Energie figurează nouă direcții de cercetare foarte clar individualizate, cu 41 de tematici de cercetare. În cadrul PN2, structura domeniului este mult simplificată. Astfel, figurează o singură direcție de cercetare, intitulată foarte general „Sisteme și tehnologii energetice durabile; securitate energetică” cu cinci tematici de cercetare, a căror formulare este, de asemenea, foarte generală.

Nu se poate spune că formulările actuale din PN2 nu au permis promovarea unor proiecte în domeniul energiei verzi de către organizațiile de cercetare din țară. Formulările foarte generale au împiedicat, însă, concentrarea eforturilor și a fondurilor pe problemele în mod real importante, apreciază autorii studiului.

Rezultatele internaționale

În schimb, analiza participării României la programele internaționale de cercetare și, în particular, la FP7 a dezvăluit rezultate modeste. Conform publicației Comisiei Europene „România – realizări majore ale UE în domeniul științei și cercetării” (B[9]), în octombrie 2008 organizațiile din România absorbiseră 18 milioane de euro din FP7, fiind, după acest criteriu, pe locul 27 între țările UE-27 (fiind vorba de fonduri angajate și nu efectiv achitate).

Se remarcă faptul că, în contextul în care participarea României în ansamblu este modestă, domeniul Energie-Mediu are o participare foarte redusă în totalul participării românești (2,2%, respectiv circa 400 de mii de euro).

În cadrul FP7 au fost aprobate până acum 182 de proiecte, din care numai 10

proiecte (5,5%) au organizații românești în consorții. Numărul total de participanți la consorțiile întocmite pentru realizarea celor 182 de proiecte este de 3.112, între care sunt doar 10 participanți (0,32%) din România.

Potențial

Activitățile desfășurate în cadrul proiectului au inclus o analiză a activităților de CDI în domeniul energiei verzi la nivel național. Pe baza chestionarelor difuzate specialiștilor din principalele organizații de cercetare (universități, institute naționale, societăți comerciale cu activitate CDI, ONG cu activitate CDI) s-au formulat o serie de concluzii, care afirmă că organizațiile CDI din România: pot aborda cu mai mult succes activitățile de cercetare aplicativă în comparație cu cele de cercetare fundamentală; dispun de o bază materială satisfăcătoare pentru activități în domeniul energiei verzi; dispun de specialiști de nivel corespunzător; au un potențial acceptabil de a contribui la îmbunătățirea cunoștințelor la nivel internațional în domeniu și relativ ridicat pentru dezvoltarea tehnologiilor și echipamentelor pentru piața internă; se confruntă cu dificultăți în asigurarea finanțării; au o contribuție încă redusă la creșterea gradului de utilizare a energiei verzi la nivel național.

Pe de altă parte, interesul firmelor românești este slab față de cercetările care se finalizează cu tehnologii/echipamente, dar mai ridicat (dar nu foarte ridicat) față de activități de inginerie/consultanță tehnică.

Priorități

Determinarea priorităților naționale ale activităților CDI în domeniul energiei verzi a rezultat în urma discuțiilor din cadrul panelurilor de specialitate, precum

și în cadrul interviurilor. Principalele concluzii au fost următoarele:

- În etapa actuală și în viitorul previzibil pare puțin probabil ca organizațiile din România să desfășoare în mod eficient un număr ridicat de activități de cercetare fundamentală în domeniul energiei (inclusiv „energiei verzi”). Este mai oportun ca fondurile (relativ reduse) disponibile de la buget să fie orientate către finanțarea unor cercetări cu caracter aplicativ, cu impact direct în viața reală. Cercetările fundamentale ar trebui realizate în acele tematici care corespund unor necesități reale la nivel național.

- Cercetarea științifică cu caracter aplicativ în domeniul „energiei verzi” finanțată de la buget trebuie să fie orientată spre piața specifică, formată din: firme, care aplică/pot aplica în mod direct rezultatele tehnologice ale cercetărilor efectuate, și autorități publice centrale și locale care, prin măsuri adecvate (inclusiv prin reglementări) influențează eficiența energetică în toate sectoarele.

- Experiența țărilor dezvoltate arată că cercetările „de firmă” au principalul rol în creșterea randamentelor/eficienței energetice pentru echipamentele/instalațiile utilizate în sectoarele de consum final. Cercetarea finanțată de la buget trebuie să fie complementară cercetării de firmă și nu să o dubleze.

- Aspectele socio-economice legate de utilizarea energiei sunt abordate în mod frecvent în cadrul proiectelor de cercetare din FP7, dar sunt practic neglijate în proiectele de cercetare finanțate din PN2.

- Cercetarea românească finanțată de la buget abordează frecvent probleme tehnologice care sunt rezolvate pe plan internațional, iar instalațiile respective sunt în faza comercială. Acest lucru explică falia existentă în România între organizațiile care desfășoară activități de cercetare și potențialii utilizatori ai rezultatelor (firme, autorități publice). Lipsesc, în schimb, cercetări care să abordeze problemele economice.

- Energia verde este în mod frecvent promovată la nivel UE prin intermediul standardizării echipamentelor/receptoarelor și etichetării performanțelor energetice

IONEL ANDREI, DIRECTORUL DIRECȚIEI GENERALE PROGRAME DIN CADRUL ANCS:

„Acest studiu prospectiv va contribui cu siguranță la dezvoltarea coerenței politicilor în știință și inovare în domeniul energiei verzi. Abordarea impusă prin termenii de referință ai proiectului-sistemică, sistematică participatorie și orientarea către acțiune - a condus la realizarea unei analize corecte a mediului intern și extern cercetării în acest domeniu și, în final, la identificarea unor priorități în linia celor promovate prin politici și inițiative europene. Semnificativă rămâne în acest sens analiza și posibilele direcții de acțiune naționale identificate pe baza Planului pentru Tehnologii Strategice în domeniul Energiei. Analiza este una de tip reflexiv și analitic, reclamând o valorificare mai accentuată a tradiției și capacității științifice și tehnologice românești. Totuși, construcția propusă nu se ridică încă la nivelul acestei ambiții, accentuând asupra unui sincronism cu abordările și inițiativele europene, absolut necesar de altfel, dar bazat mult prea mult pe mimetism. Efortul de analiză, evaluare și prioritizare, depus de instituțiile și echipa de proiect împreună cu experții și participanții la proiect, chiar dacă nu suficient, poate și datorită timpului scurt avut la dispoziție, este unul de apreciat și sperăm că aceste abordări vor fi continuate și extinse și după finalizarea proiectului, având în ANCS parteneri loiali în orice acțiuni și proiecte care pot conduce la promovarea și producția energiei verzi prin rezultatele obținute și valorificate de sectorul științei și tehnologiei din România. Sperăm că acest proiect și acest exercițiu de previziune să constituie punctul de cristalizare pentru o mai bună coordonare, pentru mai multă colaborare și încredere în Aria Românească a Cercetării”.



ale acestora. Standardele elaborate de Comitetul European de Standardizare se bazează pe cercetări laborioase, dar implementarea lor în România se bazează pe o simplă traducere. Este necesar ca adaptarea acestor standarde în România (sau realizarea de standarde naționale) să se bazeze în mod corespunzător pe cercetarea situației existente la nivel național.

Recomandări

Participanții la panel au considerat oportun ca, în domeniul energiei, cercetările finanțate din fonduri publice, să fie structurate pe mai multe direcții de cercetare clar definite. Pe de altă parte, având în vedere nivelul diferit de dezvoltare al României față de țările dezvoltate UE (și chiar față de media UE27), autorii studiului consideră că vor trebui să aibă prioritate tematicile de cercetare care răspund necesităților reale ale țării noastre, fără a urmări în mod obsesiv respectarea tematicilor stabilite la nivel UE.

Luând în calcul concluziile desprinse, specialiștii care au definitivat acest studiu consideră oportun ca domeniul „Energie verde” să fie structurat în următoarele direcții CDI prioritare:

- Producerea de electricitate din surse regenerabile
- Utilizarea surselor regenerabile de energie pentru încălzire și răcire
- Conectarea la rețea a surselor de energie verde; rețele inteligente de energie
- Stocarea energiei produse din SRE
- Tehnologii de ardere curată a cărbunelui. Captarea și stocarea CO2
- Tehnologii de producere și de utilizare a biomasei și a produselor derivate din biomasă
- Hidrogen și pile de combustie
- Eficiența energetică în sectoarele de consum final
- Fundamentarea și monitorizarea politicilor naționale în domeniul energiei verzi.

■ ALEXANDRU BATALI

Workshop-ul național „Managementul Tritiului” – 2011

În data de 24 iunie 2011, Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Tehnologii Criogenice și Izotopice - ICSI Rm. Vâlcea a organizat la biblioteca județeană „Antim Ivireanul” din Rm. Vâlcea, ediția a V-a a workshop-ului național cu participare internațională intitulat „Managementul Tritiului”.

Manifestarea s-a organizat prin finanțarea parțială de către Ministerul Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului - Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică - Contract 17M/13.05.2011.

Workshop-ul organizat de către ICSI Rm. Vâlcea reprezintă singura manifestare științifică de interes național în domeniul tritiului, a managementului acestuia, precum și a tehnologiilor și proceselor de separare aferente.

Tematica workshop-ului a vizat direcții de vârf ale cercetării și dezvoltării tehnologice, cu un impact major asupra programului nuclear național - fuziunea și fuziunea nucleară:

- Tritiul și energia nucleară
 - Știința și ingineria materialelor utilizate în domeniul nuclear
 - Informatica în instalațiile nucleare
 - Managementul deșeurilor radioactive
 - Radioprotecție. Protecția mediului
 - Tehnici de analize de laborator pentru izotopii hidrogenului
 - Programul de cercetare EURATOM-EFDA (European Fusion Development Agreement)
 - Pregătirea personalului din unitățile care procesează tritiu
- Workshop-ul „Managementul Tritiului”



lui”, cu frecvență de organizare la 2 ani, este susținut de existența în cadrul ICSI Rm. Vâlcea a Instalației Pilot Experimentale pentru separarea tritiului și deuteriului, obiectiv de interes național, cu misiunea de a dezvolta tehnologia de detritiere a apei grele utilizată ca moderator la reactoarele nucleare CANDU din CNE Cernavodă și de a verifica materialele și echipamentele specifice în mediu tritiat și la temperaturi criogenice.

Beneficiarul tehnologiei de detritiere a apei grele este S.N. Nuclearelectrica pentru Unitatea 1 și Unitatea 2 de la CNE Cernavodă. În același timp, personalul instalației pilot participă la programul EURATOM-EFDA-JET și EFDA-ITER cu privire la fuziunea nucleară și sistemul de detritiere asociat.

Ca urmare, motivele pentru care problematica tritiului are un rol major în programul nuclear național sunt legate de:

- Existența în România a CNE Cernavodă care deține două reactoare CANDU în funcțiune.
- Experiența ICSI Rm. Vâlcea concretizată în analiza și separarea izotopilor hidrogenului și existența în institut a instalației pilot experi-

mentală pentru separarea tritiului și deuteriului.

- Startul construcției primului reactor experimental de fuziune la Cadarache în Franța.
- Programul european de cercetare în domeniul fuziunii nucleare și faptul că România este țară asociată acestui program.
- Existența în România a unor institute de cercetare cu aplicații în domeniul tritiului și cu experiență în managementul materialelor nucleare sau de interes nuclear.
- Existența unor relații de colaborare între instituții din România și parteneri internaționali în problematica tritiului.
- Cerințele AIEA Viena privind securitatea instalațiilor nucleare și de înăsprire a controlului materialelor cu caracter nuclear, în conformitate cu Protocolul Adițional semnat de către România.

Programul workshop-ului a cuprins:

- Cuvântul de deschidere rostit de CS I dr. Vasile Stanciu – Director Științific la ICSI Rm. Vâlcea și președinte al Comitetului de organizare.
- Sesiuni de comunicări științifice ORAL
- Sesiune de comunicări științifice POSTER
- Masa rotundă - „Sistemul de detritiere a apei grele din reactoarele nucleare tip CANDU”
- Expoziția tehnică
- Vizita tehnică la instalația pilot experimentală pentru separarea tritiului și deuteriului.

Au fost susținute lecții invitate, comunicări ORAL și lucrări POSTER.

Comunicările susținute la workshop au avut ca autori cercetători, cadre universitare și specialiști din ICSI Rm.



Vâlcea, RAAN - Sucursala Cercetări Nucleare din Mioveni, jud. Argeș, IFIN „HH” Măgurele jud. Ilfov, RAAN - SITON Măgurele, jud. Ilfov, Karlsruhe Institute of Technology - Tritium Laboratory, Germania (KIT-TLK), Linde Kryotechnik din Zurich, Elveția, AECL Canada, CNE-PROD Cernavodă, S.C. MECROSYSTEM București, CNCAN București.

S-a remarcat puternica implicare a comunităților științifice în colaborări la nivel național și la nivel internațional, ilustrată de comunicări precum:

- Liviu Ștefan (ICSI Rm. Vâlcea) - „Comparison between ICSI Tritium Removal Facility (TRF) and Cernavoda TRF”.
- C.G. Benescu (CNCAN) - „Romanian Regulatory Approach to Licensing of Management System”.
- Ion Cristescu (KIT-TLK) - „Tritium related activities for ITER development; TriPla-CA contribution for R-D and design activities”.
- Sebastian Brad, George Ana, Ionuț Spiridon, Alin Lazăr, Mihai Vijulie (ICSI Rm. Vâlcea) - „ICSI Rm.



Vâlcea in Tri-Pla-CA and EFDA goal oriented training programme”.

- Carmen Maria Moraru, Cristian Bucur, Iulia Ștefan, Ovidiu Bălteanu (ICSI Rm. Vâlcea) - „Monitoring and controlling instant power consumption in normal and abnormal operation of tritium separation technological installation”
- Marco Mühlegger (Linde Kriotechnik GA) - „Company Presentation”.
- C. Postolache (IFIN-„HH”), Sebastian Brad, Anisia Bornea (ICSI Rm. Vâlcea) - „Tritium level in the environment at tritium separation facility - ICSI”.
- Al. Toma, C.N. Dulamă, R.I. Dobrin (RAAN - SCN Mioveni) - „A new passive collector for airborne tritiated water”.
- Dan Bujoreanu (IFIN „HH”) - „A catalytic oxidation of tritiated radioactive waste for measurement of radioactivity in dissolved samples using liquid scintillation counters”.

- Mihaela Vladu*, G. Bulubașă*, Carmen Varlam*, N. Bidică*, A. Toma**, C. Dulamă** (*ICSI Rm. Vâlcea, **RAAN - SCN Mioveni) - „The preoperational monitoring program for environmental radioactivity around the pilot plant for tritium and deuterium separation ICSI Rm. Valcea”.
- C. Postolache*, S. Brad**, Anisia Bornea** (*IFIN „HH”, **ICSI Rm. Vâlcea) - „Portable stand for calibration of tritium gas monitors”.
- Gheorghe Barariu, Teodor Oprescu, Roxana Georgescu, Raluca Fako, Florin Sociu (RAAN - SITON Măgurele, jud. Ilfov) - „Support data base for development of radio-active waste management strategy to the TRF of Cernavoda”.

La workshop au participat și specialiști din societăți comerciale și firme specializate cu care ICSI Rm. Vâlcea desfășoară activități în colaborare: SC ROMIB București, SC CELIN București, SC METINSTAL Rm. Vâlcea, SC ISTECH Timișoara, SC PROIMSAT Rm. Vâlcea.

Workshop-ul a demonstrat rolul foarte important al problematicei tritiului în dezvoltarea energiei nucleare în plan național, dar și în plan internațional.

■ CS I DR. VASILE STANCIU,

DIRECTOR ȘTIINȚIFIC, ICSI Rm. VÂLCEA

CS II DR. LIVIU ȘTEFAN,

ȘEF INSTALAȚIE PILOT, ICSI Rm. VÂLCEA



Materialarele organice și fotonica

Știința fotonicii include o arie largă de fenomene, printre care generarea, emisia, transmisia, modularea, procesarea semnalului, comutarea, amplificarea și detecția luminii, termenul de fonică subliniind caracterul dual, de undă și corpuscul, al acesteia. Fotonica a apărut o dată cu dezvoltarea primului emițător de lumină pe bază de semiconductori în anii '60 și a fibrelor optice în anii '70.

Fabricarea de noi dispozitive folosind tehnici ieftine, nepoluante, care să implice un consum redus de energie, rămâne o provocare. Tehnologiile asociate fotonicii sunt puternic influențate de tipul de material folosit.

Pe lângă semiconductorii anorganici, compușii organici moleculari și polimerici oferă potențiale aplicații în domeniul fotonicii, în special al opticii neliniare, pentru procesarea informației, telecomunicații și optică integrată. Aceste materiale pot fi considerate ca materialele optice de viitor datorită marii lor diversități, proprietăților lor remarcabile, costului de producție scăzut, compatibilității cu tehnologia siliciului. Materialele organice sunt compatibile cu o varietate de substraturi, inclusiv cele flexibile, ceea ce va permite dezvoltarea unei noi generații de dispozitive portabile și ușoare.

Materialele organice prezintă proprietăți optice neliniare ca o consecință a existenței electronilor delocalizați în orbitalii $\pi-\pi^*$, care caracterizează derivații aromatici, putând oferi soluții în domeniul tehnologiilor fotonice.

Proprietățile specifice ale structurii lor moleculare determină răspunsul (selectiv, rapid, intens) la nivel macroscopic sub acțiunea unor stimuli externi, cum ar fi un fascicul laser intens. Procese asociate chimiei

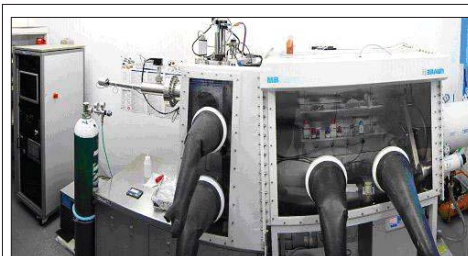


Fig. 1a: Sistem de depunere prin evaporare a straturilor subțiri de materiale organice cuplată cu o încălțare cu atmosferă controlată (Glove-box)

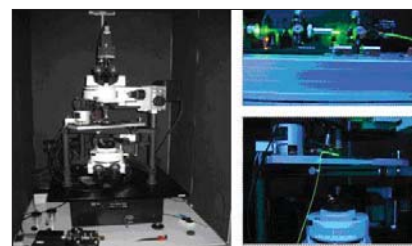


Fig. 1b: Microscop optic cu scanare în câmp apropiat (NSOM) cu facilități de microscopie de forță atomică și confocalitate

de sinteză pot fi utilizate pentru a optimiza structura moleculară, cu scopul de a determina amplificarea răspunsului optic neliniar. Structurile moleculare cu legături π -conjugate, stabile din punct de vedere termic, care conțin grupări funcționale cu proprietăți donoare și acceptoare, prezintă fenomene optice neliniare semnificative.

În cadrul INCDFM București există un colectiv cu experiență în domeniul materialelor organice, în cadrul căruia se efectuează cercetări legate de obținerea materialelor organice de volum (cristale) și a straturilor subțiri și investigarea proprietăților lor optice și electrice, avându-se în vedere o arie largă de aplicații, de la cele opto-electronice și fotonice până la cele fotovoltaice și senzori.

Colectivul dispune de o infrastructură adecvată domeniului, inclusiv echipamente de vârf la nivel mondial, cum ar fi instalația de depunere prin evaporare în vid, prevăzută cu 8 surse de evaporare de temperatură joasă pentru compuși organici și cu 3 surse pentru evaporarea metalelor, instalație controlată de calculator, care permite realizarea multistraturilor și structurilor de dispozitiv într-un singur ciclu de depunere (Fig. 1a) și sistemul care cuprinde mai multe tehnici integrate de analiză prin microscopie (Fig. 1b).

În INCDFM este studiată o gamă largă de compuși organici, de la cei monomerici caracterizați de o structură de acid maleamic, la oligomeri arilvinilici și la compuși obținuți prin funcționalizarea cu derivați aniliniici a unui copolimer format din

anhidrida maleică și clor metil stiren sau anhidrida maleică și metilmetacrilat.

Studiul efectului condițiilor de depunere asupra morfologiei stratului (Fig. 2) și deci a proprietăților acestuia, este determinant pentru selectarea materialului și a metodelor de procesare cele mai adecvate pentru o aplicație țintă.

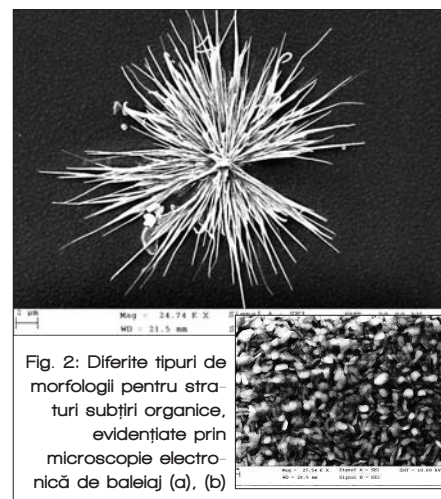


Fig. 2: Diferite tipuri de morfologii pentru straturi subțiri organice, evidențiate prin microscopie electronică de baleiaj (a), (b)

Cele mai accesibile aplicații ale straturilor subțiri din acești compuși sunt la realizarea dispozitivelor optice de dublare a frecvențelor. Principalele avantaje ale acestor compuși se leagă de faptul că sunt ușor de procesat și pot fi depuși pe orice tip de substrat, folosind o varietate de metode, de la cele din soluție până la cele care folosesc laserul, promițând o integrare directă cu circuite electronice în ansambluri opto-electronice hibride.

■ DR. ANCA STĂNCULESCU,
INCDFM BUCUREȘTI

DEZAFECTAREA REACTORULUI NUCLEAR - WORKSHOP INTERNAȚIONAL LA BUCUREȘTI

In perioada 4-8 iulie 2011, Institutul Național de Fizică și Inginerie Nucleară-Horia Hulubei (IFIN-HH), în cooperare cu IAEA – Agenția Internațională pentru Energie Atomică de la Viena, instituția specializată în domeniul nuclear a Organizației Națiunilor Unite-ONU, a organizat la București-Măgurele un workshop în domeniul dezafectării reactorilor de cercetare. Acest eveniment reprezintă o etapă din proiectul internațional R2D2P, coordonat de AIEA și dedicate Demonstrării Dezafectării Reactorilor de Cercetare (www.iaea.org). 26 de participanți din 15 țări – Argentina, Algeria, Austria, Brazilia, Bulgaria, China, Egipt, Filipine, Indonezia, Irak, Malaiezia, Mexic, Serbia, Ungaria, Vietnam – au efectuat activități practice utilizând documentațiile tehnice de la reactorul VVR-S din IFIN-HH, au analizat, în cadrul unui larg schimb de informații, experiență și cunoștințe, echipamentele achiziționate sau în curs de achiziționare, au vizitat obiectivul nuclear și instalațiile Stației de Tratare a Deșeurilor Radioactive (STDR), unde se gestionează deșeurile radioactive rezultate din dezafectare, au participat la discuții în sesiuni plenare și în cele trei grupuri de lucru din domeniul analizelor de securitate, management de materiale și activități de dezafectare.

Reactorul nuclear de cercetare VVR-S din cadrul IFIN-HH a fost primul din sud-estul Europei, fiind pus în funcțiune în luna iulie 1957 de o echipă de specialiști ruși și români. După 40 de ani de funcționare continuă, fără incidente sau evenimente, reactorul de la Măgurele a fost oprit în 1997. Cinci ani mai târziu, prin HG nr. 418/2002 s-a decis oprirea sa definitivă în vederea dezafectării. Din anul 2010 a început implementarea proiectului de dezafectare – o nouă premieră, întrucât el devine primul reactor nuclear de cercetare care se dezafectează din această zonă a Europei.

R²D²P
Workshop
on the IAEA Review of a Decommissioning Plan
under the Research Reactor Decommissioning
Demonstration Project (R²D²P)
4-8 July 2011
Bucharest - Magurele, Romania

Topics:

- 1. Review of the decommissioning plan,
- 2. Comparison and coordination between the operator and regulatory body during the entire decommissioning planning process,
- 3. Planning the knowledge necessary to the decommissioning process, using the IFIN-HH VVR-S Research Reactor as a pilot facility,
- 4. Carrying out practical exercises on issues related to decommissioning, licensing, dismantling, decontamination, dematerialisation and radioactive waste management,
- 5. Implementation of integrated management systems: quality, safety, security, environmental principles, health and operational safety for the decommissioning process.

Organized by:

- International Atomic Energy Agency (IAEA)
- Horia Hulubei National Institute of Physics and Nuclear Engineering (IFIN-HH)

Workshop site: <http://ddm.nipne.ro/r2dp>

Contact:

- IFIN-HH
- Address: Str. Reactorului nr. 30, P.O. BOX MG-6, Bucharest-Magurele, RO-07725, ROMANIA
- Phone: (+4) 021 404 23 24, Fax: (+4) 021 457 44 40
- Dr. Mitica Dragusin: dragusin@nipne.ro

Website: www.iaea.org, www.nipne.ro

Dezafectarea unei instalații nucleare reprezintă implementarea unui set de măsuri tehnice, financiare și administrative prin care instalația respectivă este scoasă de sub regimul de autorizare. IFIN-HH respectă cu rigurozitate reglementările privind securitatea nucleară și radiologică, protecția mediului și proprietății, a sănătății lucrătorilor și populației. Astfel, spre exemplificare, trebuie respectate prevederile Legii nr. 111/1996 pentru reglementarea, autorizarea și controlul activităților nucleare, ale Tratatului EURATOM, a altor angajamente din cadrul tratatelor la care România este parte semnatară.

Odată cu implementarea proiectului de dezafectare au început și repatrierea combustibilului nuclear uzat slab îmbogățit EK-10, în Federația Rusă (țara de origine) și modernizarea instalațiilor STDR din IFIN-HH. Proiectul se va desfășura până în 2020, iar la finalizarea dezafectării se vor reutiliza clădirile pentru activități de CDI în domeniul științei materialelor în câmp de radiații. Pentru desfășurarea în condiții de securitate nucleară și radiologică a activităților de dezafectare (de la dezam-

blări și segmentări, la managementul materialelor rezultate din dezafectare și managementul proiectului) sunt elaborate documentații tehnice complexe, aprobate de către autoritățile naționale competente din domeniul nuclear, al protecției mediului, sănătății publice și securității industriale. IFIN-HH, cărui îi revine întreaga responsabilitate privind implementarea proiectului, desfășoară un management eficient și are expertiza necesară în acest sens: utilizează resurse umane calificate și bine instruite, tehnologii validate, contractanții lucrărilor sunt autorizați să desfășoare activitățile atribuite în condiții de securitate nucleară și radiologică. Documentațiile tehnice de bază care se aplică în desfășurarea proiectului de dezafectare sunt: planul detaliat de dezafectare, documentația tehnică pentru dezafectare, elaborată în conformitate cu prevederile Tratatului EURATOM, studiul de impact asupra mediului și bilanț de mediu nivel II, documente tehnice privind capacitățile tehnice, umane și financiare, programul de monitorizare a radioactivității mediului, planul de intervenție în situații de urgențe radiologice, program de radioprotecție, sănătate și securitate în muncă, garanții nucleare, protecție fizică, managementul calității (detalii pe site-ul www.ifin.nipne.ro).

Workshop-ul organizat de către IFIN-HH s-a bucurat de foarte bune aprecieri din partea AIEA și a participanților, astfel încât s-a propus ca următoarea acțiune din proiectul R2D2P în 2011-2012 să aibă loc tot la IFIN-HH, vizând exerciții practice, activități de segmentare demonstrative cu echipamentele din dotare, managementul deșeurilor radioactive rezultate. După cum se vede, România se transformă într-un donor de expertiză în acest domeniu, solicitându-se ca proiectul de dezafectare a reactorului VVR-S să fie un model de urmat și de alte țări.

■ DR. MITICĂ DRĂGUȘIN

DIRECTOR SECURITATE NUCLEARĂ IFIN-HH



UN OBIECTIV TURISTIC: CERN

De fiecare dată când auzeam informații despre CERN la televizor sau citeam diverse știri despre cercetările efectuate în cel mai mare laborator de fizica particulelor din lume, îmi imaginam un complex extrem de securizat, sub pământ, unde nu poate ajunge orice muritor de rând, un fel de NASA european. Așa că nu m-am așteptat, atunci când am ajuns la CERN, să fie ca o vizită la muzeu. Însă un „muzeu” unde istoria se scrie, practic, în fiecare zi.

CERN este laboratorul unde oameni de știință din întreaga lume își unesc eforturile pentru a studia structura elementară a materiei și forțele care o guvernează. 60.000 de vizitatori vin în fiecare an la CERN.

Activitatea CERN este structurată pe trei domenii, toate programele dezvoltate vizând teme care constituie priorități științifice mondiale: cercetare fundamentală, cercetare aplicativă și dezvoltare tehnologică, formarea viitorilor specialiști. La CERN se încearcă să se răspundă unor întrebări fundamentale: Ce este materia? Cum funcționează Universul? De ce nu există antimaterie în Univers? Laboratorul joacă, de asemenea, un rol vital în dezvoltarea tehnologiilor de mâine.

Cel mai faimos program inițiat la CERN

și care a suscitât un interes foarte mare și din partea publicului larg este Large Hadron Collider sau LHC, cel mai mare și mai puternic accelerator de particule din lume. LHC este instalat într-un tunel circular, cu circumferința de 27 de km, unde a activat un accelerator mai vechi – Large Electron Positron Collider (LEP). Acest tunel poate fi considerat cel mai rece „fridiger” al planetei, echipat pentru a funcționa la o temperatură de -271°C , temperatură mai scăzută chiar decât cea înregistrată în spațiul cosmic. Construirea LHC a costat 4 miliarde de euro.



CERN, Organizația Europeană pentru cercetări nucleare, a fost fondată în 1954. Este cel mai mare laborator de fizica particulelor din lume și este situat la granița franco-elvețiană, în apropiere de orașul Geneva. A devenit un exemplu de colaborare internațională și numără în prezent 20 de state membre: Austria, Belgia, Bulgaria, Cehia, Danemarca, Elveția, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Italia, Olanda, Marea Britanie, Norvegia, Polonia, Portugalia, Slovacia, Spania, Suedia, Ungaria. Alte 8 entități au statut de observator: Comisia Europeană, India, Japonia, Rusia, Turcia, UNESCO, SUA. România este, în prezent, stat candidat la CERN. De anul trecut, orice țară din lume poate aplica pentru a deveni membru.

Bugetul anual al CERN în 2010 a fost de 994 de milioane de euro, același buget fiind prevăzut și pentru acest an. Conform lui Jean-Michel Jouanigot, Group Leader, IT Systems CERN, bugetul se duce în principal către personal și energie (CERN consumă la fel de multă energie ca orașul Geneva), IT-ul aflându-se mai la coada listei de cheltuieli.

LHC funcționează de doi ani, fiind construit pentru a opera 20 de ani.

„În 1980 am început să discutăm despre LHC. Acum suntem în pregătirea unei alte mașini puternice. Cel mai probabil, vom construi un accelerator liniar (Linear Accelerator). Specialiștii spun că din acceleratorul circular s-a dezvoltat tot ceea ce se putea”, a declarat pentru Market Watch **Jean-Michel Jouanigot**.

În 2005, la CERN a fost inaugurat Centrul de control, unde lucrează 9 persoane pe zi. *„CERN este ceea ce numim Tier 0. Este teritoriu internațional și nu se supune legilor din Franța sau Elveția. Utilizatorii CERN sunt fizicieni, nu sunt utilizatori standard. Misiunea noastră este ca fizicienii din întreaga lume să aibă acces la CERN. Datele care sunt generate aici sunt stocate pentru totdeauna. În ceea ce privește stocarea, anul acesta vom trece de la 1 TB per bandă la 5 TB per bandă. Avem doi furnizori de benzi: IBM și Oracle. Folosim benzi și nu discuri magnetice, din cauza consumului de energie, care e mai mic. Lucrăm mereu cu Oracle și IBM pentru a testa noi tehnologii de stocare”,* a mai spus **Jean-Michel Jouanigot**.

Large Hadron Collider și găurile negre

LHC accelerează fasciculele de particule și le izbește unele de altele sau de alte ținte, pentru a produce o cantitate foarte mare de energie, creând astfel condiții similare celor de la apariția Universului. Studiind aceste coliziuni la nivele de energie foarte mari, fizicienii care lucrează cu LHC vor face progrese în ceea ce privește înțelegerea misterelor apariției Universului și a modului în care funcționează.

Unii fizicieni spun că, atunci când au loc coliziuni în LHC, se pot produce găuri

negre microscopice. Totuși, având în vedere că acestea sunt create doar din energiile eliberate prin coliziunea particulelor (echivalente cu cele ale unui tânțar), găurile negre microscopice produse în interiorul LHC nu pot genera o forță gravitațională suficient de mare pentru a atrage materia înconjurătoare.

Primele coliziuni în LHC au avut loc în martie 2010. Acceleratorul va funcționa până la sfârșitul lui 2012, la o putere de 3,5 TeV (Teraelectron Volt) per fascicul. Timp de un an, în 2013, va fi în repaus tehnic, pentru mentenanță. În 2014, va fi repus în funcțiune, iar de data aceasta fizicienii speră ca va funcționa cu o putere de 7 TeV per fascicul.

LHC este locul ideal pentru coliziunile care se petrec la cele mai mari nivele de energie observate vreodată în condiții de laborator. Patru detectori uriași – ALICE, ATLAS, CMS și LHCb – observă coliziunile, astfel încât fizicienii să poată explora noi teritorii în privința materiei, energiei, spațiului și timpului. LHC generează cantități foarte mari de date experimentale, 25 petabytes de informații pe an, pe care CERN-ul le direcționează către 11 laboratoare din întreaga lume pentru procesare distribuită (tehnologia GRID).

CERN OpenLab și implicarea industriei IT

Cercetările efectuate la CERN impun, de cele mai multe ori, folosirea unor tehnologii care nu sunt disponibile încă și trebuie dezvoltate în mod special. Sisteme de criogenie, tehnologii pentru supraconductivitate și vid, care sunt esențiale pentru LHC, sunt doar câteva exemple. De aceea, a fost nevoie de implicarea unor parteneri industriali pentru a construi aceste tehnologii, lucru valabil și pentru domeniul IT. Astfel, în 2002, a fost înființat CERN Openlab, fiind gândit ca un cadru pentru dezvoltarea unor proiecte multilaterale între CERN și industria IT.

Nume grele din industria IT mondială au devenit parteneri CERN: HP, Intel, Oracle, Siemens sau IBM.

CERN se bazează pe rețeaua ProCurve a HP pentru a furniza infrastructura de

rețea care le permite oamenilor de știință CERN din întreaga lume să partajeze informațiile de care au nevoie pentru a răspunde întrebărilor despre natura universului nostru. În curând, se va introduce în rețea IPv6 (Internet Protocol version 6). În Centrul de Control, HP a instalat câteva console cu 5 monitoare și un singur mouse, care se mișcă prin toate ecranele, și o singură tastatură.

Atât HP, cât și CERN au o tradiție îndelungată în domeniul cercetării și dezvoltării de tehnologii avansate de rețelistică. Proiectul CINBAD (CERN Investigation of Network Behaviour and Anomaly Detection), lansat în 2007 în colaborare cu HP, are la bază exclusiv tehnologie HP de rețelistică.

■ LUIZA SANDU



Centrul de control CERN



Data Centerul CERN

PARTICIPAREA ROMÂNESCĂ LA EDIȚIA CU NUMĂRUL 49 A SALONULUI AVIATIC INTERNAȚIONAL DE LA LE BOURGET

Între 20 și 26 iunie 2011 a avut loc la Le Bourget, lângă Paris, în Franța, cel de-al 49-lea Salon Aviatc Internațional, la care au participat peste 2.100 de firme din 45 de țări, găzduite în nu mai puțin de 28 de pavilioane internaționale. Au fost prezentate 150 de aparate de zbor, vedeta salonului fiind, indiscutabil, avionul solar „Solar Impulse”, alături de care au fost prezentate, în premieră, aparatele Eurocopter X3, Airbus A400M și Boeing 747-800 și 787. Salonul a fost vizitat de peste 145.000 de reprezentanți ai diverselor companii din aviație și din domeniile conexe, 290 de delegații oficiale din aproape 100 de țări și de circa 200.000 de vizitatori din publicul general.



Manifestarea a fost organizată de „Salon International de l'Aeronautique et de l'Espace (SIAE)”, subsidiar al Asociației Franceze a Industriilor Aerospațiale (GIFAS).

România a fost reprezentată la Salonul Internațional de la Le Bourget din 2011 de

un număr de 14 firme de aviație sau din domeniile conexe, printre care și cele mai importante trei institute de cercetare de aviație: Institutul Național de Cercetare Dezvoltare Turbomotoare - COMOTI, Institutul Național de Cercetări Aerospațiale „Elie Carafoli” și centrul de cercetare privat STRAERO S.A.

Cercetătorii români au participat, în cadrul manifestărilor prilejuite de Salonul Aviatc Le Bourget 2011, la o întrunire a participanților în programul european de cercetare Clean Sky, la standul propriu al programului, întrunire prezidată de directorul Clean Sky, dl. Eric Dautriat, alături de cercetători din Franța, Germania, Marea Britanie, Ungaria, Grecia, Italia, Spania, Polonia, Turcia și Finlanda. Scopul întâlnirii a fost de a prezenta ultimele realizări științifice obținute în cadrul programului, de a prezenta noile cereri de proiecte de cercetare de sub egida Clean Sky, care au fost lansate în luna iulie 2011, și de a prefața ședința de informare asupra noului sistem informatic de negociere a proiectelor de cercetare europene care a avut loc la Bruxelles în 1 iulie a.c.



Secțiunea INCDT Turbomotoare COMOTI a standului României la Le Bourget 2011

Delegația Institutului Național de Cercetare Dezvoltare Turbomotoare - COMOTI, condusă de dl. Președinte Director General dr. ing. Valentin Silivestru, a participat, de asemenea, la o întâlnire cu conducerea firmei spaniole HISPANO - SUIZA, parte a grupului francez SAFRAN, la sediul filialei acesteia din Colombe, de lângă Paris. Firma spaniolă conduce proiectul european de cercetare ELTESTSYS, proiect în care INCD Turbomotoare COMOTI participă ca partener și care, potrivit declarațiilor domnului Jean-Jacques Charrier, șeful departamentului de Strategie, Cercetare și Tehnologii al HISPANO - SUIZA, este de importanță deosebită pentru cernul multinațional SAFRAN. Contribuția INCD Turbomotoare COMOTI la proiect constă în execuția și amenajarea a două standuri de probă pentru turbomotoare de aviație, care vor fi instalate la sediul din Franța al HISPANO - SUIZA. Întâlnirea de la Le Bourget, urmată de o vizită a delegației INCD Turbomotoare COMOTI la Colombe, a avut rolul de a clarifica la fața locului condițiile în care urmează să funcționeze cele două standuri de probă, precum și cerințele speciale pe care acestea vor trebui să le îndeplinească.

COMOTI, angrenat într-un nou proiect internațional

Cea mai importantă realizare a delegației INCD Turbomotoare COMOTI la Salonul Aeronautic Internațional de la Le Bourget 2011 a fost, însă, legată de cooperarea institutului de cercetare român într-un program de cercetare internațional care are ca scop final utilizarea de biocombustibili în aviația comercială. Programul este condus de compania franceză AIRBUS și include, pe lângă INCD Turbomotoare COMOTI, Universitatea din Manchester, Marea Britanie, compania națională română TAROM și Centrul de Biotehnologii Microbiene BIOTEHGEN, al Universității de Științe Agronomice și Medicină Veterinară din București.

Pe plan mondial, utilizarea biocombustibililor în motoarele de aviație este o preocupare din ce în ce mai actuală, în condițiile reducerii rezervelor de combustibili

fosili și a unei așteptate creșteri continue a prețurilor acestora. Compania aviatică olandeză KLM, spre exemplu, a efectuat de curând un prim zbor cu un avion de linie (de fabricație BOEING) la care unul dintre motoare a fost alimentat, în proporție de 50%, cu biocombustibil. În domeniul militar, marina Statelor Unite, US Navy, a raportat, de asemenea, efectuarea cu succes de zboruri de încercare cu trei avioane (unul de transport și două de vânătoare) alimentate cu biocombustibili. Mai mult încă, agenția de standarde de materiale din S.U.A., „American Society for Testing and Materials (ASTM), a certificat foarte recent standardul de obținere a combustibilului de aviație (tip JET A în standardul american) din biocombustibil. Avantajele acestui tip de combustibili constau în predictibilitate (se poate planifica în avans cantitatea de combustibili cerută de piață și suprafața agricolă necesară) și în faptul că provine dintr-o sursă regenerabilă. Biocombustibilul se obține din rafinarea uleiului obținut din plante oleaginoase cu grad de extracție ridicat (se atinge în prezent un procent de ulei extras de 30% din masa totală a plantei), cu un impact asupra mediului cât mai redus și cu costuri de producție și rafinare cât mai mici.

Negocierile și discuțiile purtate la Le Bourget între reprezentanții Airbus, conduși de dl. Paul Nash, directorul departamentului Motoare Noi și de dl. Frederic Eychenne, directorul departamentului de Energii Noi și cei ai INCD Turbomotoare - COMOTI, dl. dr. ing. Valentin Silivestru și dl. dr. ing. Romulus Petcu, s-au finalizat cu elaborarea unei scrisori de intenție potrivit căreia INCD Turbomotoare - COMOTI urmează să se alăture consorțiului mai sus menționat prin semnarea unui contract economic. Contribuția INCD Turbomotoare - COMOTI la programul de cercetare va consta în efectuarea de probe de funcționare a motorului de aviație alimentat cu biocombustibil pe standul de probe propriu, analiza ciclului de viață al turbomotorului alimentat cu biocombustibil, trasabilitatea acestuia și evaluarea impactului procesului de producție și rafinare a biocombustibilului asupra mediului, măsurători de emisii poluante și zgomot, atât pe

standul de probă, cât și pe pista aeroportului, utilizând laboratorul mobil al INCD Turbomotoare - COMOTI, precum și analiza impactului utilizării biocombustibilului asupra componentelor turbomotorului (cameră de ardere, turbină etc.).

România, pe harta construirii de rafinării pentru biocombustibili

Biocombustibilul utilizat în programul de cercetare menționat este obținut prin rafinarea uleiului de gălbenuș al inului (Camelina Sativa). Culturile agricole de Camelina Sativa sunt amplasate în România în diverse regiuni ale țării: Iași, Cluj, Timiș, Dâmbovița, Giurgiu, Constanța, cercetările în desfășurare urmând a determina care sunt locația și soiul optime din punctul de vedere al producției la hectar și al calităților chimice ale combustibilului rezultat. Rafinarea se face în prezent în străinătate, însă unul dintre scopurile pe care și-l propune consorțiul de cercetare format în jurul Airbus este construirea de rafinării performante în România, astfel încât țara noastră să devină un punct de alimentare pentru Airbus în regiune.



Camelina Sativa - tulpina și capsulele cu semințe oleaginoase

Camelina Sativa - șrot, semințe și ulei

Se poate astfel conchide că participarea românească la ediția cu numărul 49 a Salonului Aviatic Internațional de la Le Bourget a constituit un real succes, consolidând relațiile de parteneriat ale firmelor de aviație românești și deschizând noi perspective colaborărilor internaționale, atât pe plan economic, cât și pe plan științific.

■ DR. ING. IONUȚ PORUMBEL, COMOTI

SE POATE VORBI DE O **MATURIZARE** A **SOLUȚIILOR GEOSPAȚIALE**, ATUNCI CÂND O ACTIVITATE NU MAI POATE FI GESTIONATĂ FĂRĂ ACESTEA

O soluție geospațială nu este o hartă, pentru că o hartă GIS implică mult mai mult decât un „motor” de procesare a datelor cu caracteristici spațiale. Odată depășită frontiera vizuală, harta GIS devine o colecție remarcabilă de date alfanumerice (atribute) și geografice (de poziționare) care, de obicei, sunt rezultatul unor fluxuri de lucru executate de personal din diferite compartimente funcționale ale instituției.



Cătălin Hristea

Pentru cei care utilizează soluțiile geospațiale în scopuri care depășesc simpla afișare în coordonate a unor elemente gestionate, dificultatea implementării unor astfel de soluții vine tocmai din identificarea corectă a fluxurilor de lucru în urma cărora se generează datele ale căror informații spațiale vor fi gestionate de sistemul GIS. Astfel, în multe instanțe, sistemele GIS nu sunt simple componente ale unui sistem informatic integrat, ci ajung să se transforme în adevărate platforme de integrare a datelor care, chiar dacă provin din subsisteme specializate, au în comun caracteristica de spațialitate.

Fie că vorbim de o primărie, pentru care datele despre teritoriu gestionate în sistemul GIS pot proveni din fluxuri de lucru (sau din subsisteme) care gestionează activități de tip financiar (im-

pozite, taxe de utilizare, chirii aplicate unor proprietăți) sau de tip tehnic (emiterea unor autorizații cu privire la folosința unei anumite suprafețe), fie că vorbim despre o companie de utilități, pentru care datele de localizare a infrastructurii sunt utile și în contextul informațiilor comerciale referitoare la contractele existente într-o anumită parte a rețelei, sau a informațiilor de contorizare sau a celor legate de costurile de întreținere a unui tronson sau element de infrastructură, sistemele de tip GIS au evoluat de la „insule” de tehnologie, care se adresau unui grup restrâns de utilizatori specializați, la soluții și platforme inter-departamentale și inter-instituționale, care permit analiza informațiilor alfanumerice deja existente dintr-o nouă perspectivă: cea geografică, de amplasare.

„Această transformare a soluțiilor geospațiale, de la platforme de sine stătătoare la soluții de anvergură instituțională, interconectate cu restul sis-

temelor informatice «de business» existente, impune o schimbare profundă de abordare a implementării unei astfel de soluții. Astfel, implementarea soluției geospațiale trebuie să reflecte o abordare integrată a informației și trebuie să plece de la o analiză detaliată a fluxurilor de lucru ale instituției, a obiectelor» care vor fi gestionate în cadrul soluției geospațiale, a atributelor acestora și a originii informațiilor din aceste atribute, precum și a «actorilor» care vor interacționa cu aceste date și a drepturilor pe care aceștia le au în raport cu fiecare obiect și atribut în parte”, menționează **Cătălin Hristea, director general PMSolutions.**

Analiza și definirea soluției

Odată luată hotărârea demarării implementării unui sistem geospațial (chiar și în situația în care factorul declanșator a fost simpla interacțiune cu o hartă atractivă din punct de vizual), este fundamental ca analiza care va sta la baza proiectării viitorului sistem să fie realizată în mod cuprinzător și profesional și să aibă la bază identificarea nevoilor de business și nu dorința de tehnologizare cu orice preț. Puține organizații au propriul departament IT cu suficient personal calificat disponibil să realizeze astfel de analize. În cele mai multe situații, proiectele de implementare a unor astfel de soluții sunt greșit clasificate ca proiecte IT, aflate deci în responsabilitatea compartimentului IT, ceea ce poate pune întregul proiect, încă de la început, pe o cale greșită. Specialiștii IT sunt adesea atrași

de tehnologia din spatele unei astfel de soluții și proiectele se transformă în implementări „de dragul tehnologiei” sau nu cunosc suficient de bine fluxurile interne de lucru din cadrul instituției și regulile „de business” aplicabile și, din acest motiv, acceptă să implementeze funcționalități inutile, redundante sau care, chiar dacă par inițial atractive, nu sunt susținute de procese de lucru reale care să asigure popularea ulterioară cu date a sistemului (care astfel riscă să devină excesiv de complex și de greu de utilizat, din perspectiva efortului de introducere a datelor).

O alternativă eficientă și recomandată pentru evitarea unei asemenea situații este contractarea unui serviciu specializat de analiză care să ofere accesul la consultanți cu experiență care, plecând de la nevoile reale ale instituției (rezultate în urma analizei fluxurilor de lucru) și nu de la o decizie deja luată, să identifice cele mai eficiente metode de optimizare a modului de lucru utilizând tehnologia geospațială. O astfel de analiză specializată va reliefa cauzele ineficienței sau a disfuncționalităților proceselor de lucru existente, va propune soluțiile de eficientizare cu ajutorul tehnologiei, dar și prin reproiectarea unor fluxuri de lucru, și va oferi proiectului justificările de natură tehnico-economică necesare pentru aprobarea unei investiții de anvergură.

Proiectarea

După finalizarea analizei, consultantul va documenta toate cerințele de ordin funcțional ale sistemului sub forma unor cazuri de utilizare, dar și pe cele de tip non-funcțional: standarde tehnologice, cerințe de securitate, de administrare, de performanță sau de disponibilitate. Vor fi identificate toate sursele de date, fluxurile de lucru care vor fi automatizate, regulile de validare aplicabile, dar și actorii implicați și rolurile acestora. Următoarea etapă este aceea a definirii unei arhitecturi tehnice (logică, fizică, de integrare etc.) care să poată susține atingerea obiectivelor de funcționalitate documentate

în etapa de analiză, precum și proiectarea modelului de date, a logicii de business și a interfețelor cu utilizatorii. De o importanță deosebită este transformarea cerințelor funcționale cu privire la schimbul de date în specificații de integrare care să țină cont nu numai de finalitatea tranzacției și de originea actuală a seturilor de date tranzacționate, ci și de logica fluxurilor de lucru și, care pot duce la decizii care să implice schimbarea modului de gestionare a unor date la nivel instituțional (de exemplu crearea unor noi nomenclatoare unice la nivelul noii soluții implementate, nomenclatoare care să poată fi accesate de toate celelalte subsisteme informatice și care să înlocuiască informațiile similare gestionate în acel moment în mod separat de fiecare subsistem în parte).

Implementarea

Valoarea adăugată pe care o poate aduce un consultat în procesul de analiză și proiectare a unei soluții geospațiale este la fel de importantă ca rolul pe care îl are cel care implementează o astfel de soluție. Este esențial ca implementatorul să nu fie un simplu dezvoltator software, ci o firmă care să fie capabilă să înțeleagă modelul de business al clientului, fluxurile de lucru și obiectivele finale (de business) ale implementării. Trebuie să fie familiar cu industria în care implementează soluția respectivă, pentru că în cele mai multe cazuri nu instalează un produs standard, ci dezvoltă sau personalizează prin configurare o soluție care trebuie să fie specifică domeniului de lucru căruia i se adresează și trebuie să fie familiară (prin funcționalități, dar și prin terminologie) utilizatorilor respectivei instituții.

Astfel, soluțiile geospațiale și proiectele derulate cu tehnologii geospațiale au șanse reale de a deveni în timp proiecte mature, care pot deveni standard de lucru în organizații și pot produce beneficii reale.

E adevărat că piața GIS din țara noastră, măsurată după criterii legate de vânzări, valoare, proiecte și număr de

clienți este, fără îndoială, încă subdezvoltată. Însă, maturitatea pieței nu are legătură cu volumul vânzărilor, ci cu maturitatea soluțiilor și cu nivelul managerial până la care o decizie se fundamentează pe o soluție geospațială.



Sevil Sumanariu

„Se poate vorbi de o maturizare a soluțiilor geospațiale atunci când o activitate nu mai poate fi gestionată fără acesta. Din experiență, pot spune că o soluție informatică ajunge la maturitate sau considerăm noi că ar ajunge la maturitate atunci când ne satisface fie la nivel decizional sau al top managementului, fie la nivelul executivului sau al utilizatorului final. De cele mai multe ori noi, cei din administrația publică, o considerăm matură, în momentul în care nu mai investim resurse în ea sau când aceasta devine o rutină, ceva ce face parte din viața noastră de zi cu zi și fără de care procesul administrativ nu poate funcționa. Soluțiile informatice ajung mature dacă înglobează și o componentă geospațială. Degeaba am instalat un ERP foarte performant în primărie sau în Consiliul Județean, dacă el nu are legătură cu GIS-ul din instituție”, precizează Sevil Sumanariu, președinte ANIAP.

Deși există și la noi proiecte care au respectat pașii de mai sus și care reprezintă acum exemple de bune practici pentru alte administrații locale în ceea ce privește maturitatea soluțiilor geospațiale, aceste modele sunt, deocamdată, foarte puține.

■ LUIZA SANDU

De ce să adoptați un sistem **Hosted VoIP**?

Fie că sunteți proprietarul unei afaceri în plină ascensiune sau IT Manager într-o companie, vă confrunțați cu toate provocările aduse de ritmul tehnologiei, soluțiile dumneavoastră IT fiind, de cele mai multe ori, exploatate dincolo de capacitățile lor reale. Cu noi versiuni de software lansate în mod constant și hardware-ul ce devine deja „depășit” după doar câteva luni, s-ar părea că nimic nu este construit pentru a scala în același ritm cu afacerea dumneavoastră. Aceasta este situația în care un serviciu Hosted VoIP strălucește de departe: scalabilitate și servicii actualizate în mod constant.

Spre deosebire de sistemul vechi de telefonie, un sistem de voce Hosted Unified Communications nu este o investiție într-un sistem hardware, ci mai degrabă un parteneriat durabil cu un furnizor de servicii de încredere, care să te susțină tot timpul în menținerea la un nivel optim de activitate.

AdNet Hosted Unified Communications (UC), oferit în regim SaaS, pune la dispoziția clienților săi servicii integrate de telefonie, conferință, fax și mesagerie, bazate pe tehnologia VoIP. „AdNet Hosted UC va revoluționa felul în care companiile comunică intern și cu partenerii externi, oferind o interfață simplă și intuitivă, care înglobează serviciile de tip Voice și IT”, declară **Flavius Porumb**, CTO AdNet Telecom.

Care sunt motivele pentru care ar trebui să adoptați un sistem de voce Hosted UC?



1. Scăderea TCO (Total Cost of Ownership)

Mediul de afaceri este mai imprevizibil decât oricând. În condiții ideale, ar trebui să vă puteți securiza tehnologiile cele mai avansate, fără să cheltuiți sume considerabile în avans pe hardware. Cu o soluție Hosted UC, nu aveți nevoie de echipamente și sisteme extrem de costisitoare și nici nu mai e necesar să gestionați două linii: de date și de telefonie.

2. Suport IT Minim

Aveți posibilitatea să efectuați rapid operații cum ar fi: adăugare sau ștergere utilizatori, activare funcții adiționale – toate acestea fără suport sau personal adițional, prin intermediul unei simple interfețe web, chiar de la computerul dumneavoastră.

3. Cheltuielile operaționale vs cheltuielile de capital

Cu Hosted UC, nu aveți de achiziționat servere sau alte sisteme și echipamente. Tot ce trebuie să faceți este să plătiți abonamentul lunar, extrem de accesibil, care vă conectează afacerea și angajații la o aplicație eficientă, crescând semnificativ productivitatea companiei.

4. Business Continuity

Să presupunem că sediul dumneavoastră este inundat sau incendiat. Din moment

ce niciun echipament nu se află – fizic – în sediul dumneavoastră, aflându-se într-un centru de date, în condiții de redundanță și siguranță – clienții se pot conecta în continuare cu afacerea dumneavoastră, deoarece angajații pot lucra de oriunde, datorită unei interfețe web care vă permite să transmiteți rapid apelurile către telefoane mobile sau alte telefoane în locații neafectate.

5. Scalabilitate

Pentru majoritatea afacerilor a devenit aproape imposibilă realizarea de previziuni exacte. În cazul în care resursele dumneavoastră se împuținează, cu Hosted UC aveți posibilitatea oricând să reduceți rapid structura sistemului de telefonie. Pe de altă parte, dacă vă extindeți, este rapid și simplu să extindeți sistemul de voce, fără vreo întrerupere a afacerii dumneavoastră.

6. Funcționalitate crescută

Funcționalitățile Hosted UC sunt impresionante și se pot activa numai acelea de care aveți nevoie în acel moment pentru a face compania dumneavoastră mai productivă. De asemenea, aveți posibilitatea de a integra sistemul cu Outlook sau cu CRM-ul dumneavoastră.

7. Up-grade Automat

Deoarece serviciul este externalizat, upgrade-uri sunt furnizate prin intermediul modificărilor din software, care se petrec în mod automat în fundal.

8. Productivitate – oriunde

Fie că își desfășoară activitatea într-un birou, într-o sală de conferință sau participă la reuniuni de la distanță (în mașină, pe drum), Hosted UC oferă companiilor funcționalitățile de care au nevoie pentru a menține lucrurile în mișcare indiferent unde și când se fac afacerile.

CONTACT:
+4 0737 600 800

SUITELE **OFFICE CLOUD-BASED**: INTRĂ ÎN FORȚĂ PE PIAȚA LOCALĂ

Veniturile generate de aplicațiile informatice livrate ca servicii (SaaS – Software as a Service) vor crește anul acesta cu 20,7% (raportat la 2010), atingând o valoare globală de aproximativ 12,1 miliarde de dolari, conform estimărilor Gartner. Iar peste trei ani, respectiv în 2015, valoarea veniturilor va fi de aproximativ 21,3 miliarde de dolari. Un rol important în această creștere accelerată a valorii o are deja adoptarea pe scară largă a suitelor office Cloud-based. Fenomen care a început să devină din ce în ce mai vizibil și în România.

Creșterea accelerată a valorii pe care o generează modelul SaaS se datorează maturizării acestui concept. Respectiv, faptului că numeroși furnizori au putut să demonstreze că principalele temeri – legate de securitatea datelor, timpul de răspuns și disponibilitatea serviciilor – sunt, în majoritatea cazurilor, nefondate. Tatonările și ezitățile inițiale au fost înlocuite în ultimii ani de modele consolidate, atât prin experiența acumulată de furnizori, cât și de către comunitățile de parteneri și clienți ai acestora.

În decursul ultimilor ani, modelul SaaS s-a dovedit benefic atât companiilor client, care pot avea acces la resurse pe care nu și le-ar fi putut permite (din punct de vedere al costului de achiziție, dezvoltare, mentenanță etc.), cât și furnizorilor de servicii, care, grație flexibilității noului model, și-au putut adapta rapid oferta la condițiile economice delicate. Totodată, strategiile de plată specifice – abonamente sau pe modelul „Pay as you go” – au permis furnizorilor să-și adapteze mult mai repede și corect oferta, în funcție de tipurile de companii pe care le adresează.

De unde provine creșterea SaaS

Conform aceluiași studiu Gartner, principala sursă de venit în zona SaaS rămâne și în 2011 zona soluțiilor CRM, care furnizează circa 3,8 miliarde de dolari. Pe locul doi însă, la mică distanță de liderul CRM și în creștere accelerată, vin serviciile de Conținut, Comunicare unificată și Colaborare (CCC) – care includ suitele office în Cloud („Cloud-based office suite”) – care vor genera anul acesta 3,3 miliarde de dolari. Estimările analiștilor cotează zona CCC drept una dintre zonele cu cel mai mare potențial de creștere atunci când se analizează evoluția tandemului SaaS – Cloud Computing. Previziunile sunt con-

firmate și de creșterea constantă a concurenței pe zona suitelor office Cloud-based, unde, alături de liderii Google Apps și Microsoft Office 365, se luptă pentru cotă de piață și alte nume cunoscute ale pieței IT, precum Adobe Acrobat, Cisco, Zoho și Zimbra (achiziționată de VMware), dar și jucători cvasi-necunoscuți în România, precum Box, Crocodoc sau ThinkFree.

Pe plan local, numărul furnizorilor de astfel de servicii nu este atât de mare, piața fiind dominată de Google Apps (servicii oferite prin Appnor MSP SA) și Microsoft Office 365 (servicii livrate de către ecosistemul de parteneri Microsoft). Însă și aici există concurenți care se încumetă să concureze cu cei doi lideri de piață, exemplul local fiind reprezentat de către compania TeamNet, care a lansat recent o platformă integrată de servicii livrate în regim SaaS (M.O.R.E.), care acoperă și zona suitelor office Cloud-based.

Pentru a afla care a fost evoluția cererii pe plan local, care sunt argumentele cu cea mai mare priză la companiile românești, dar și cele mai frecvente provocări cu care se confruntă în promovarea ofertei, am adresat o serie de întrebări comune celor trei companii nominalizate mai sus.

Frica de a înstrăina documentele

„Fricile legate de securitate și înstrăinarea documentelor sunt complet disproporționate cu riscurile reale. Companiile încep să înțeleagă că soluțiile tip Cloud sunt mai eficiente și mai sigure. Ca și în cazul banilor ținuti la bancă și accesați cu cardul, utilizatorii au avut nevoie de o perioadă de acomodare cu ideea.”

Dragoș Manac,
CEO Appnor MSP SA

„Întotdeauna va exista o mică strângere de inimă din partea clientului atunci când trebuie să-și «înstrăineze» docu-

INTERLOCUTORII MARKET WATCH



Valentina Ion,
IW Business Group
Lead Microsoft
România



Dragoș Manac,
CEO Appnor MSP SA



Călin Butunoi,
M.O.R.E. Division
Manager TeamNet



mentele unui terț. Este doar un lucru omenesc. Nu obișnuim să împrumutăm lucruri decât persoanelor de încredere. De aceea este atât de necesară o etapă de cunoaștere a furnizorului și de câștigare a încrederii premergătoare semnării contractului propriu-zis. Cu toate acestea, putem spune că s-a produs o schimbare de mentalitate în rândul consumatorilor, în sensul că sunt mult mai informați în ceea ce privește conceptul în sine de Cloud computing, ceea ce reduce considerabil durata procesului de vânzare.“

Călin Butunoi,
M.O.R.E. Division Manager TeamNet

„Nu poate fi vorba despre o înstrăinare a documentelor, pentru că proprietarii unici ai informațiilor rămân clienții noștri. Discutând cu fiecare dintre clienții noștri, dar și cu cei care încă evaluează acest mod nou de a achiziționa software, fiecare dintre ei a admis că deja datele companiei sale sunt stocate parțial cel puțin în Cloud. Fie că e vorba despre webmail – ales ca o primă soluție de email –, sau că vorbim despre un cont de Facebook – folosit în scopuri de marketing poate –, sau, mult mai curent, folosirea soluțiilor informatice via smartphones.“

Valentina Ion,
IW Business Group Lead
Microsoft România

De unde provin clienții?

„IMM-urile sunt principalii beneficiari ai serviciilor în Cloud sau de tip SaaS, în principal datorită avantajelor acestora: costuri reduse, mobilitate, aplicații utile și ușor de folosit. Asta nu înseamnă că acest tip de servicii nu se adresează și companiilor mari. Dacă vorbim despre verticale, experiența ne-a învățat că segmentul profesiilor liberele și companiile de servicii sunt cele mai deschise în privința serviciilor în Cloud.“

Călin Butunoi,
M.O.R.E. Division Manager TeamNet

„În România, unde mediul economic e format din companii mari, în general multinaționale sau cu capital mixt, și foarte multe companii medii și mici, vedem adopția în fiecare segment. Noi am fost foarte vocali în promovarea acestei soluții către IMM-uri, pentru că acolo este nevoie de soluții profesionale de comunicare, colaborare, precum Office 365, dar bugetele alocate IT erau limitate. Office 365 ca instrument de productivitate bazat pe Internet la un cost lunar predictibil și fără investiții inițiale în infrastructură face extrem de accesibilă tehnologia Microsoft chiar și unei companii foarte mici, de tipul PFA-

urilor. Ne-a bucurat să vedem printre primii utilizatori, firme de avocatură, centre de training, centre medicale, companii din Pharma etc. Mult mai multe industrii, asigurări, bănci, utilități, administrație publică locală etc. au decis testarea serviciilor sub forma unor abonamente plătite pilot pentru 1 an de zile, ulterior urmând adopția la scară largă. La nivel global, putem cita nume foarte mari, Coca Cola, United Kindom Royal Mail Group, Kraft Foods, fiind doar trei dintre ele. Acești clienți au sesizat imediat oportunitatea de reducere și control al costurilor și au profitat pentru a câștiga un avantaj competitiv în domeniul lor de activitate. Office 365 este o soluție pentru orice tip de companie, iar beneficiile sale se referă atât la acces la o tehnologie de tip enterprise, la reducerile de costuri pe care soluția de comunicații unificate o aduce (reducere costuri de deplasare, cu comunicațiile la distanță, cu sistemele de audio/video conferință, chiar cu comunicațiile telefonice și chiriile, nemaifiind nevoie de spații mari unde să lucreze toți angajații. Aici aș puncta faptul că lucrul la distanță devine din ce în ce mai mult o necesitate a funcționării în perioade de criză, când trebuie să fii flexibil, adaptabil, foarte aproape fizic sau virtual, de clienții și partenerii tăi, foarte rapid în răspunsuri și reacții. Alte beneficii sunt reprezentate de securitatea, protecția datelor pe care soluți-

ile noastre le oferă, creșterea productivității angajaților, ușurință în folosire și costuri reduse de training către utilizatori, căci vorbim de produse familiare lor, precum suita Microsoft Office.“

Valentina Ion,
IW Business Group Lead
Microsoft România

„Nu există o segmentare a interesului. Pentru cei mici și medii, adopția este mai ușoară și mai rapidă. Pentru cei mari, economiile și creșterea de productivitate sunt foarte mari, însă adopția durează mai mult. Aș putea să spun că singura verticală cu un nivel mare de rezistență este bankingul – însă deja există câteva proiecte în Europa, bănci care au migrat la soluții de mesagerie și colaboare în Cloud.“

Dragoș Manac,
CEO Appnor MSP SA

Argumentele forte ale ofertei SaaS

Panoplia argumentelor suitelor office Cloud-based este extinsă și bine argumentată, costul (respectiv modelele de licențiere) reprezentând un element important în procesul decizional. Dar nu unicul. Mobilitatea, lucrul colaborativ, sistemele de comunicare integrate, soluțiile de securitate reprezintă și ele argumente importante în favoarea suitelor office Cloud-based.

„Fiecare dintre aceste argumente-beneficii rezonază cu o categorie sau alta de utilizatori, clienți. Uitându-ne la clienții noștri, constatăm că, de exemplu, companiile mici care foloseau soluții de webmail vor, în primul rând, o soluție de email securizată și cu toate opțiunile de control și instrumentare a normelor interne, ale industriei și legale, referitoare nu doar la comunicare și transfer de informații, dar și la grupuri de utilizatori în funcție de job-ul deținut, retenția documentelor în funcție de tipul lor în format electronic, protecția informațiilor cu caracter personal, confidențial etc., posibilitatea de arhivare și criptare a întregii comunicații, pe lângă aplicarea celor mai performante soluții de

anti-virus, anti-spam – totul grație Exchange Online și Forefront protection. Companiile cu reprezentare teritorială au dorit instrumente de comunicare pentru utilizatorii din fiecare sediu, nu doar o soluție de tip Intranet, ci și posibilitatea de comunicare în timp real, via mesagerie instantanee/VoIP/audio/video/cu partajarea informațiilor și acces la computer la distanță - Lync Online. Această soluție răspunzând la aceleași cerințe de securitate, protecție și control a informațiilor, precum cele menționate mai sus. (De exemplu, centre medicale cu birouri în 42 de locații.) Companiile care vehiculau volume mari de informații, documente voluminoase, cu multe versiuni, cu fluxuri de aprobări interne, cu nevoia indexării, căutării și regăsirii rapide, cu nevoia lucrului în echipă pe un astfel de document, au achiziționat Sharepoint Online. (De exemplu, firme de avocatură, firme de asigurări, bănci, companii din domeniul utilităților etc.)“

Valentina Ion,
IW Business Group Lead
Microsoft România

„Esențială este schimbarea paradigmei de lucru. Utilizatorii sunt obișnuiți de acasă cu aplicații web, cu software în Cloud (chiar dacă nu își dau seama că folosesc Cloud-ul). Își doresc același nivel de flexibilitate, ușurință de utilizare și aceleași fa-

cilități și în aplicațiile business. Tehnologia Cloud livrată de Google (în mod specific) este fundamental diferită față de standardul actual și reprezintă o evoluție în modul de folosire al IT-ului. Din acest motiv, cred că simpla mutare pe web a unor aplicații desktop va fi catastrofală pentru vânzătorii de software ai deceniului trecut.“

Dragoș Manac,
CEO Appnor MSP SA

„Personal, nu cred că există un singur argument care să determine o companie să aleagă o soluție în Cloud, ci tocmai cumulul acestora face conceptul irezistibil. Sigur, este importantă securitatea informațiilor, pentru că este unul dintre argumentele care pot ajuta furnizorul de soluții să câștige încrederea clientului, dar în egală măsură este important și mediul colaborativ, mobilitatea, integrarea și mai ales costurile. Dar fiecare ating clientul diferit, rezultatul fiind cel care influențează în cele din urmă alegerea: o suită securizată de aplicații integrate, accesibilă de oriunde, disponibilă într-un timp foarte scurt, cu costuri fixe pe lună, ușor de bugetat și de urmărit, adaptate la nevoile companiei sale.“

Călin Butunoi,
M.O.R.E. Division Manager TeamNet

(Continuare în numărul viitor)

■ RADU GHIȚULESCU



PESTE 2.500 DE COMPANII FAC PARTE DIN MICROSOFT PARTNER NETWORK

Ecosistemul de parteneriat dezvoltat de Microsoft în lume este, probabil, unul dintre cele mai complexe. Poate și de aceea compania a simțit nevoia, anul trecut, să remodeleze sistemul de parteneriat, făcând loc unui număr de 29 de competențe, pentru că diferențierea între partenerii aflați în top să se facă mai ușor. Microsoft investește continuu în programele de parteneriat, reunind astăzi peste 640.000 de organizații în întreaga lume, dintre care peste 4.000 în România.

Pentru a se asigura că acești parteneri sunt bine pregătiți, Microsoft pune la dispoziția acestora un program de parteneriat, denumit Microsoft Partner Network – MPN.

Partenerii își pot demonstra expertiza în domeniul de activitate, obținând statutul de Silver Competency sau Gold Competency, disponibile pentru cele 29 de arii de soluții existente în cadrul Microsoft Partner Network. Competențele răspund unor nevoi specifice de business ale clienților și aduc partenerilor beneficii și drepturi diferite, în funcție de certificarea obținută (Silver sau Gold): de la acces pentru utilizare internă, testare și dezvoltare a produselor Microsoft, până la resurse de marketing, training-

uri tehnice și de vânzări prin Partner Learning Center.

Partenerii pot, de asemenea, să devină membri ai Comunității Small Business Specialist (SBSC), deschisă firmelor ce oferă soluții pentru afacerile mici și mijlocii. În cadrul comunității, partenerii pot păstra mai ușor legătura unii cu alții, dar și cu experți Microsoft. În plus, aceștia au acces la software, unelte de dezvoltare și training prin intermediul subscripțiilor Microsoft Action Pack. Programele pentru startup-uri software (Microsoft BizSpark) și agenții Web (Microsoft WebsiteSpark) sunt acum parte din Microsoft Partner Network.

Microsoft Cloud Essentials Pack oferă partenerilor posibilitatea de a experimenta și de a-și extinde oferta în zona de cloud, răspunzând anticipat viitoarelor cerințe ale pieței. Mai mult, prin Microsoft Cloud Accelerate, Microsoft încurajează și recompensează angajamentul partenerilor care au vândut soluții bazate pe servicii de cloud, au luat parte la training-uri avansate sau pot oferi referințe în piață.

„Relațiile cu partenerii au reprezentat o direcție strategică pentru Microsoft și au stat la baza succesului companiei timp de 33 de ani. Programul de parteneriat cu Microsoft trebuie privit, în primul rând, din perspectiva multiplelor beneficii pe care le aduce firmelor de IT din România, taxele anuale percepute (e.g. 1.560 de euro pentru Silver Competency, 3.300 de euro pentru Gold Competency) având menirea de a acoperi, în principal, logistica din spatele resurselor ce devin disponibile partenerilor. Dacă vorbim, însă, de beneficiile pe care Microsoft Partner Network le pune la dispoziția firmelor, acestea se reunesc într-o gamă completă de resurse menite să



Mihai Iordache

susține competitivitatea firmelor românești pe o piață tot mai dinamică. Pornind de la accesul la cele mai noi produse și tehnologii Microsoft pentru uz intern, demonstrații și testare și până la posibilități extinse de training online, acces la resurse de marketing sau la portalul Microsoft Pinpoint (catalogul global al partenerilor Microsoft) ori logo-uri ce atestă specializarea partenerilor, beneficiile din program cresc odată cu evoluția partenerului spre nivelul de Gold Competency”, precizează **Mihai Iordache, Director, Small and Medium Solutions and Partners Microsoft România.**

În România sunt, în prezent, peste 2.700 de persoane certificate (MCP) pe tehnologii Microsoft, ce dețin 9.600 de certificări.

CERTIFICĂRI DISPONIBILE ÎN PREZENT:

Certificări pentru IT Professionals:

MCTS (Microsoft Certified Technical Specialist), **MCITP** (Microsoft Certified IT Professional), **MCDST** (Microsoft Certified Desktop Support Technician), **MCSA** (Microsoft Certified Systems Administrator), **MCSA** (Microsoft Certified Systems Administrator), **MCSA** (Microsoft Certified Systems Administrator), **MCDBA** (Microsoft Certified Database Administrator), **MCSE** (Microsoft Certified Systems Engineer)

Certificări pentru Developers: MCPD (Microsoft Certified Professional Developer), **MCAD** (Microsoft Certified Application Developer), **MCSA** (Microsoft Certified Solution Developer).

În afara celor două categorii descrise mai sus, există și **certificări avansate:**

MCM (Microsoft Certified Master) și **MCA** (Microsoft Certified Architect) Pentru utilizatorii de Microsoft Office există **certificarea MOS** (Microsoft Office Specialist), pentru studenți există **MTA** (Microsoft Technology Associate), iar pentru specialiștii ce doresc să devină traineri și consultanți pe tehnologii Microsoft, există **certificările MCT** (Microsoft Certified Trainer) și **MCLC** (Microsoft Certified Learning Consultant).

PESTE 2.500 DE COMPANII FAC PARTE DIN MICROSOFT PARTNER NETWORK:

- Certificare Silver și Gold – 219
 - Microsoft Action Pack Subscription – 586
 - BizSpark – 239 de startups
 - WebSiteSpark – 278 agenții Web
- Peste 1.700 de reselleri Microsoft nu figurează încă în MPN.

□ LLP DYNAMICS ROMÂNIA

În România, LLP Dynamics are peste 30 de consultanți certificați Microsoft, fiecare având minim 3 ani de experiență în domeniu. Compania deține în prezent următoarele competențe: Gold Enterprise Resource Planning și Silver Data Platform. În afara unor beneficii evidente, cum ar fi vizibilitatea în piață, renumele și încrederea, parteneriatul cu Microsoft a mai adus companiei și alte beneficii.

„Ar mai fi, cumva și ca o consecință a celor de mai sus, numărul de prospecți care vin pe această filieră, programe de co-marketing derulate împreună, programele de instruire și certificare, o ușurință



Raluca Komartin

în procesul de negociere – paradoxal ușurința vine din argumentele care funcționează în sprijinul nenegocierei condițiilor. Un inventar al zonelor care au necesitat și necesită investiții ar fi următorul: zona de competențe și specialiști ERP, competențe care se dobândesc în timp și unde certificarea și cunoștințele tehnice sunt doar primul pas; zona de localizări de produs (adică modul cum sistemul răspunde necesităților, cerințelor locale de raportare), care a avut evoluție/istorie diferită în funcție de cele două produse: pentru Microsoft Dynamics AX, care nu a fost propriu-zis lansat de Microsoft, noi am avut prima implementare pe versiune AX3.0 și deci prima localizare; a urmat apoi AX 4.0 și abia pentru ultima versiune, AX 2009, Microsoft furnizează localizarea; pentru Microsoft Dynamics NAV, inițial a fost localizarea noastră, după care Microsoft a localizat produsul, localizare care s-a perfecționat de-a lungul timpului; zona de investiție în sprijinirea unor procese de vânzare complexe și de lungă durată”, precizează **Raluca Ioana Komartin, Managing Director LLP Dynamics România.**

Compania a fost implicată în mai multe proiecte de dată recentă, deja în

derulare și anume: Tehno World, Electromagnetica, CME (grupul din care face parte ProTV).

„Unul dintre cei mai importanți diferențiatori ai noștri este faptul că LLP este un grup regional și putem apela la competențe externe sau putem aborda altfel proiectele regionale, extinse din punct de vedere al ariei geografice. În al doilea rând, suntem cel mai vechi partener, primul partener istoric vorbind și acest lucru este valabil pentru ambele ERP-uri din portofoliul Microsoft Dynamics (NAV și AX). De asemenea, suntem membri în Microsoft President's Club (top 5% parteneri Microsoft din lume) încă din 2008 și parteneri ai alianțelor internaționale Partner Power și AxPact”, adaugă **Raluca Komartin.**

□ GENESYS SYSTEMS

GENESYS Systems este partener Microsoft Gold din 2004.

„Înscrierea în programul de parteneriat Microsoft a fost o decizie de business strategică, datorită orientării tradiționale a Genesys către soluții Microsoft și a diversității portofoliului de produse Microsoft (atât din zona software-ului de infrastructură, cât și în zona de aplicații). În ceea ce privește dezvoltarea resurselor și a competențelor, programul de parteneriat aduce o serie de beneficii, precum: Account Manager dedicat din cadrul echipei Microsoft România, cursuri de specializare particularizate, resurse suplimentare privind medii speciale de test și dezvoltare de soluții, împreună cu un pachet de licențe utilizabile în cadrul companiei”, precizează **Andreea Mărășescu, Director Executiv Genesys Systems.**

Echipa de specialiști Microsoft din cadrul GENESYS Systems este formată din specialiști certificați la nivel tehnic și pre-sales – pentru soluții de infrastructură (MCITP, MCSE, MCSA, MCTS) și pentru soluții de business (MCDBA, MCTS,



Andreea Mărășescu

Microsoft a recunoscut recent meritele partenerului său din România, compania **SIVECO**, declarând-o câștigătoare a categoriei „Country Partner of the Year”, în cadrul evenimentului Microsoft Worldwide Partner Congress.

MCPD) – dar și la nivel de marketing, consultanță și vânzare. Astfel, echipa deține în prezent 15 specialiști certificați Microsoft.

În ceea ce privește portofoliul de produse și soluții Microsoft, GENESYS Systems își conturează strategia de abordare a pieței în trei direcții:

- soluții de infrastructură, pentru care compania a obținut competența Silver Midmarket Solution Provider;

- soluții software de business – Management al Relațiilor cu Clienții (CRM), pentru care compania a obținut competența Microsoft Silver CRM;

- soluții Microsoft livrate în regim SaaS, găzduite atât pe platforma de cloud Microsoft- Microsoft Office 365, Microsoft CRM Online, cât și în datacenter-ul GENESYS – Service Provider License Agreement (SPLA).

„Unul dintre principalii diferențiatori este dat de competența obținută atât pentru soluțiile de infrastructură, cât și pentru soluțiile de business. Mai mult decât atât, strategia noastră de adresare a pieței de produse și soluții software livrate în regim SaaS este susținută de creșterea constantă din 2010 a volumului de proiecte, înscriindu-se în tendințele generale ale pieței de migrare către aplicații în Cloud. Proiectele derulate de GENESYS Systems în 2010 și beneficiile obținute de clienții noștri ca rezultat direct al implementării de soluții în Cloud (reduceri de cost, implementare rapidă și vizibilitate imediată în business) ne-au dovedit că piața românească a devenit suficient de matură pentru această abordare și ne-au încurajat să ne dezvoltăm echipa și competențele în această direcție”, adaugă **Andreea Mărășescu.**

Cel mai recent proiect derulat de companie, bazat pe platforma Microsoft, a constat în implementarea unei soluții pentru acoperirea integrală a serviciilor IT interne

ale companiei: securitate, comunicare unificată, conectivitate la Internet, document management, dar și managementul relațiilor cu clienții.

□ MATRICIA SOLUTIONS

În cadrul echipei Matricia, 9 dintre specialiștii săi dețin diverse certificări Microsoft pentru suitele Microsoft Dynamics CRM și AX, precum și pentru SQL Server și .Net Framework. Compania deține următoarele competențe și certificări Microsoft: Silver Enterprise Resource Planning și Silver ISV (Independent Software Vendor) și este Microsoft Small Business Specialist – sigla de certificare acordată companiilor ce dețin experiență dovedită în crearea de soluții pentru firme mici.

„Având în vedere tehnologia recunoscută Microsoft, precum și condițiile de parteneriat impuse de Microsoft, certificarea Microsoft reprezintă o garanție a calității soluțiilor și serviciilor pe care le oferim clienților noștri. Ca furnizor de soluții CRM și ERP pe platforme Microsoft, Matricia Solutions se diferențiază de companiile concurente prin experiența îndelungată a specialiștilor săi în implementarea de astfel de soluții la companii de top din România și din regiune, prin soluții adaptate la cerințele și nevoile de business ale clienților săi, precum și prin serviciile aferente de consultanță, project management și customer service pe care le oferă”, spune **Diana Lungulescu, managing director Matricia Solutions.**



Diana Lungulescu

Cel mai recent proiect al companiei, care a implicat expertiza pentru soluții Microsoft, a fost implementarea la Boromir Ind a iCare for Distribution, soluția CRM dezvoltată pe platforma Microsoft Dynamics CRM, pentru eficientizarea activităților de vânzări și marketing.

□ PRAS CONSULTING

PRAS Consulting este Microsoft Certified Partner, cu competențele Silver Desktop, Silver Midmarket Solution Provider, Silver Server Platform, Silver Mobility.

„Până la sfârșitul lunii iulie vom avea competența Gold pentru Unified Communication.

De asemenea, suntem certificați ca Lync-Ready Partner (din câte știu eu suntem singura companie din România ce a primit această certificare pentru a implementa soluții de mesagerie unificată bazate pe Lync Server), precum și parteneri preferați pentru zona de Cloud”, spune **Paul Roman, Managing Partner PRAS Consulting.**

Programul de parteneriat al Microsoft a adus companiei câteva beneficii evidente: vizibilitate mai mare, încrederea clienților în serviciile oferite, posibilitatea de a intra în zona de contracte cu valori medii și mari.

„Dacă privim PRAS prin prisma numărului de angajați, suntem o companie mică. Pentru a avea șanse într-o piață dominată de companii mult mai mari ca a noastră aveam nevoie de un diferențiator. Cred că ceea ce ne diferențiază față de competiție este faptul că răspundem extrem de repede la solicitările primite din partea clienților sau a potențialilor noștri clienți. În general, companiile din branșa noastră încearcă să lungească în mod artificial durata proiectelor pentru a-și justifica costurile mari. Pentru noi este mai important să terminăm implementările cât mai rapid și fără greșală, pentru a putea merge mai departe la următorul proiect”, precizează **Paul Roman.**

În ultima perioadă, compania a lucrat în mod simultan la mai multe proiecte bazate pe tehnologie Microsoft.

„Probabil cel mai important este cel în care am migrat o infrastructură de hosting pentru e-mail și colaborare bazată pe Ex-



Paul Roman

change 2007 către Exchange 2010, pentru ca mai apoi să-l integrăm cu soluția de voce de la Microsoft, Lync Server 2010. Proiectul este realizat pentru o companie din Anglia”, mai spune **Paul Roman.**

□ INDUSTRIAL SOFTWARE

Industrial Software este partener Microsoft de 13 ani, fiind Gold ISV Partner. Echipa de programatori și consultanți este certificată pe Dynamics CRM, Windows Sharepoint, SQL Server, Dynamics AX, Technology Specialist (MCTS) etc. Industrial Software are, în prezent, 14 specialiști certificați Microsoft.

„Foarte important pentru noi este accesul la resurse dedicate, în funcție de nivelul de parteneriat, precum și participarea în comun la anumite acțiuni/evenimente. De asemenea, suportul tehnic oferit pentru produsele Microsoft în rezolvarea diverselor subiecte/întrebări venite din partea clienților noștri este benefic. Statutul de Microsoft Gold Independent Software Vendor ne-a ajutat în creșterea vânzărilor, extinderea competențelor și, mai ales, în sprijinul acordat clienților noștri. Avantajele și beneficiile competitive care ne diferențiază sunt: experiență de peste 13 ani în dezvoltarea de soluții software integrate, personal calificat și tehnologie de ultimă oră, soluții integrate, flexibile și personalizabile, valoare adăugată a serviciilor oferite, peste 300 de implementări în diverse instituții din administrația publică”, afirmă **Anda Suciu, Consultant Marketing Industrial Software.**

Primăriile Municipiilor Alba Iulia, Brașov și Sibiu sunt cei mai recentți clienți ai proiectelor derulate de Industrial Software, care au beneficiat de expertiză pentru soluții Microsoft.



Anda Suciu

□ INTELPROF TRAINING

INTELPROF TRAINING este partener Microsoft din 1996. Firma deține mai

multe certificări conform programului Microsoft Partner Network – pentru soluții de securitate, mobility, data management, server management. Cea mai importantă certificare pentru activitatea companiei este cea de partener pentru Learning Solutions, fiind unul dintre primii parteneri autorizați de instruire Microsoft din Europa Centrală și de Est.

„Acest parteneriat îndelungat a fost și este pentru noi un puternic «business enabler»: ne-a permis să avem acces nemijlocit la informațiile tehnice despre produsele și tehnologiile



Gheorghe Dobrea

Microsoft și ne-a facilitat integrarea într-o rețea globală de companii și specialiști valoroși, oferindu-ne oportunitatea de a contribui la un schimb internațional de cunoștințe și valori. Fiind prin excelență o companie ce furnizează servicii de instruire specialiștilor IT, am ajuns să fim astfel cunoscuți nu numai beneficiarilor din România – susținem cursuri din Norvegia până în Cambodgia, suntem speakeri la conferințe tehnice internaționale și, în același timp, reputați specialiști internaționali sunt trainerii pentru cursurile desfășurate la centrul nostru de instruire din București”, spune **Gheorghe Dobrea, Microsoft Certified Trainer Microsoft MVP – Enterprise Security INTELPROF TRAINING.**

În prezent, INTELPROF contează pe 11 specialiști certificați Microsoft, angajați și colaboratori. „Aș zice că nu contează în primul rând numărul, ci valoarea și diversitatea acestor certificări. Suntem preocupați să upgradăm aceste certificări pentru cele mai noi versiuni ale produselor Microsoft. Credem că principalul nostru diferențiator îl constituie chiar preocuparea de a găsi mereu noi diferențiatori!”, mai spune **Gheorghe Dobrea.**

Compania a derulat recent mai multe proiecte de consultanță pentru companii mari, privind migrarea infrastructurii și

aplicațiilor la platforma Windows 7 – Windows Server 2008 R2 și pregătirea pentru Cloud Computing, proiecte ce au inclus printre altele și programe de instruire a inginerilor de sistem, administratorilor de rețea, personalului de suport și utilizatorilor.

□ SISTEC

Sistec a aderat la Microsoft Partner Program, în calitate de Independent Software Vendor în anul 2002. Pe lângă statutul de Gold Independent Software Vendor, firma mai deține următoarele certificări: Gold Business Intelligence, Gold Data Platform, Gold OEM Hardware, Silver Application Lifecycle Management, Silver Midmarket Solution Provider, Silver Server Platform și Silver Desktop.

„Parteneriatul nu se referă doar la aspectul tehnologic, ci și la investiții în maximizarea calității produselor și serviciilor oferite, precum și în extinderea competențelor angajaților proprii.

Investițiile noastre în cursuri și examene sunt de 7.000 de euro anual, la care se adaugă taxele de parteneriat în valoare de 6.600 de euro pe an”, menționează **Marius Căpraru, director general Sistec.**

Compania are un număr de 39 de persoane certificate Microsoft, propunându-și ca până la sfârșitul acestui an să ajungă la 50 de persoane certificate Microsoft.

„Având sediul central în București, un centru regional în Cluj și 27 de puncte de lucru în principalele județe, putem oferi acoperire națională. Țelul nostru este ca, în viitorul apropiat, să putem adăuga listei de diferențiatori și o poziție de top în promovarea celor mai avansate tehnologii de business. Implicarea, de-a lungul timpului, în diverse proiecte a necesitat atât evidențierea competențelor angajaților Sistec, cât și solicitarea asistenței Microsoft. Proiectele recente care au îmbinat ambele variante sunt atât în zona privată, cât și în



Marius Căpraru

sectorul public. Pentru un client, din industria auto, am implementat active directory și replicare de date, colaborând ulterior cu Microsoft pentru validarea unei soluții de proiect server și sharepoint server. În alt proiect, pe lângă aceeași implementare de active directory plus alte tehnologii specifice suntem în curs de definitivare a soluției de exchange server, cooperând excelent pe această parte cu specialiștii Microsoft”, precizează **Marius Căpraru.**

□ AQUASoft

Compania AQUASoft are 8 specialiști certificați Microsoft și deține următoarele certificări: MCPS (Microsoft Certified Product Specialist), MCNPS (Microsoft Certified Network Product Specialist), MCIPT (Microsoft Certified IT Professional), MCTS (Microsoft Certified Technology Specialist), MCNPS Silver Virtualization. „Prin programul susținut de certificări din acest an vom tripla numărul de specialiști certificați până la finalul anului. Datorită numărului mare de specialiști în tehnologii Microsoft (peste 100, din circa 150 de angajați), AQUASoft ocupă o poziție dominantă între furnizorii principalului nostru partener de afaceri. Certificările în domeniul sistemelor de operare Windows au oferit inginerilor noștri cunoștințe extrem de amănunțite în domeniul sistemelor de operare, aceste cunoștințe fiind «aur» în domeniul software repackaging”, spune **Cristian Stoica, AQUASoft.**

De altfel, una dintre politicile companiei este investiția continuă în certificări și specializări în tehnologii Microsoft.

„Compania noastră folosește tehnologiile Microsoft într-o mare parte (peste 50%) din proiectele în care este implicată. AQUASoft este firma românească cu cel mai mare număr de specialiști în tehnologiile Windows Installer și Software Virtualization. Echipa AQUASoft numără 67 de specialiști de top în domeniile respective. Firma noastră a furnizat clienților finali peste 350.000 de ore de consultanță în domeniul pachetelor software”, mai spune **Cristian Stoica.**

■ LUIZA SANDU

RFID, PROVOCĂRI ȘI TENDINȚE

RFID-ul este cotelat în continuare de către specialiști ca o „eternă tânără speranță”. Previziunile optimiste asupra evoluției și impactului acestei tehnologii se înmulțesc, însă „etichetele inteligente” preferă să-și facă intrarea în scenă cu discreție. Motivele sunt numeroase.

5,63 de miliarde de dolari este valoarea pe care o va atinge piața mondială de RFID anul acesta, conform studiului IDTechEx („RFID Forecasts, Players, Opportunities 2011-2021”). O bună parte din această creștere va fi generată de zona de retail și distribuție, unde „etichetele inteligente” încep să fie din ce în ce mai utilizate. Conform studiului global ABI Research, dezvoltarea sistemelor RFID în zona de retail va genera anul acesta o creștere cu 16% a pieței RFID.

Însă beneficiile pe care „etichetele inteligente” le pot oferi nu se rezumă doar la dezvoltările din retail și distribuție, aplicabilitatea lor fiind una mult mai extinsă. De la domeniul medical, la sectorul de producție, de la biblioteci, până la industria auto și securitate sau la cea de armament, RFID-ul își găsește varii utilizări.

„Tehnologia RFID are un potențial uriaș, iar beneficiile pe care le poate aduce aproape în orice domeniu de activitate sunt incontestabile. Însă faptul că această tehnologie este atât de elastică și se poate adapta la cerințele de business specifice fiecărei verticale reprezintă un impediment în sine. Faptul că nu deții o soluție clar conturată, cu o aplicabilitate limitată, dar bine definită, este un impediment real atunci când încerci să prezinți unui potențial client avantajele și beneficiile pe care o implementare a unui sistem bazat pe RFID le poate genera. Ca să fii mai explicit – RFID-ul poate îmbunătăți semnificativ eficiența proceselor unei companii din aproape



Valentin Voinescu este un promotor activ al tehnologiilor RFID în România, cu o certificare RFID+ și 5 ani de experiență în acest domeniu, fiind totodată un pasionat al tehnologiilor de îmbunătățire a fluxurilor logistice din mediul industrial. A lucrat vreme de 3 ani la una dintre cele mai mari implementări RFID la nivel mondial, fiind implicat în proiecte de dezvoltare și infrastructură RFID în peste 15 țări.

orice domeniu de activitate, însă, pentru a putea realiza acest lucru, trebuie să cunoști cu precizie specificul acelor procese de business, să cunoști necesitățile reale și problemele cu care se confruntă compania respectivă. Doar având acces la acest tip de informații poți crea și dezvolta un sistem în care RFID-ul să-și arate cu adevărat eficiența”, explică **Valentin Voinescu, expert RFID+**.

Potrivit interlocutorului nostru, chiar și în domenii precum retail-ul sau distribuția, unde „etichetele inteligente” și-au demonstrat clar superioritatea și valoarea, nu există „rețete” universal valabile, care pot fi replicate identic. Practic, fiecare

nouă dezvoltare/implementare este unică, datorită necesității adaptării sistemului creat la specificul și cerințele de business și chiar la topografia ariei pe care o acoperă.

Provocări și bariere

În opinia lui Valentin Voinescu, „impedimentul” menționat anterior nu este singurul motiv pentru care tehnologia RFID nu se bucură încă în România, dar și în restul regiunii Europei de Sud-Est, de popularitatea pe care o are în restul Bătrânului Continent.

Practic, este vorba de un cumul de factori care concură la această lipsă de „credibilitate” a RFID-ului pe piața locală. Pe de o parte este vorba de acuza lipsei de maturitate: RFID-ul este o tehnologie veche de 20-30 de ani, însă aplicațiile ei practice au început să fie cu adevărat cunoscute și utilizate abia de 6-7 ani. Această lipsă de vechime explică un al doilea factor: acela al lipsei de expertiză în acest domeniu – există numeroase companii care au competențe și experiență solidă în domeniul retail-ului și distribuției, de exemplu, dar sunt puține (raportat la numărul total) cele care au o expertiză reală și în domeniul RFID.

„Cel mai important factor îl reprezintă, însă, faptul că, dacă se realizează corect, crearea, dezvoltarea și implementarea unui sistem RFID în cadrul unei companii vor afecta, inevitabil, însuși core-business-ul acelei companii. Nu negativ, ci în mod benefic, care se traduce în optimizări și creșteri de eficiență nebanuite. Însă nu mulți manageri acceptă și înțeleg acest lucru. În numeroase cazuri, după prezentarea beneficiilor pe care RFID-ul le poate aduce unei companii, reacția este una de reticență, de frică de schimbare. Nu de investiție în sine – prețurile nu sunt cu mult mai mari decât cele ale tehnologiilor similare, iar recuperarea investiției este mult mai rapidă”, detaliază Voinescu.

Nu în ultimul rând, un element care blochează, însă la alt nivel, creșterea

gradului de penetrare al utilizării tehnologiei de identificare prin radiofrecvență este percepția publică asupra acestui subiect. Este adevărat, în România reacțiile inamicilor RFID nu au atins nici pe departe amploarea celor din alte țări europene (precum Germania), unde au fost lansate adevărate cruciade publice împotriva „dușmanului RFID”. În opinia lui Voinescu, acest sindrom „Big brother” nu reprezintă decât reacții provenite din neînțelegerea a ceea ce reprezintă cu adevărat tehnologia RFID, a mijloacelor de criptare utilizate în transmiterea datelor, a modului în care sunt utilizate acestea etc. Ceea ce, însă, nu este atât vina oponenților tehnologiei, ci a vendorilor de RFID, care nu reușesc să disemineze informațiile corecte.

Amintiri despre viitor

Deși cumulum de factori enumerați persistă, nu doar la nivel local, estimările analiștilor de piață asupra evoluției ratei de penetrare a RFID-ului sunt optimiste. Așa

cum aminteam în articolul anterior dedicat acestui subiect, analiștii de la VDC Research Group susțin că în intervalul 2011-2012, spre deosebire de evoluția anterioară a pieței RFID, creșterea acesteia nu va mai fi asigurată doar de extinderea și dezvoltarea proiectelor RFID la clienții vechi, ci de atragerea de noi clienți. Clienți care au hotărât să iasă din expectativă, convinși că tehnologia RFID a atins nivelul de maturitate și standardizare care să le garanteze obținerea unor beneficii reale.

Valentin Voinescu împărtășește parțial aceste perspective optimiste: „Sunt pasionat și preocupat de subiectul RFID de aproape 10 ani. În acest interval de timp, am asistat la mai multe «explozii de entuziasm» vizavi de potențialul acestei tehnologii. Care nu s-au concretizat în total. Însă nu pot nega că, în ultimul timp, am asistat la o serie de inițiative conjugate, care se anunță a fi extrem de importante pentru viitorul RFID-ului în Europa și nu numai. De exemplu, proiectul RAN – RFID Automotive Network –, care reunește 20 de producători de mașini,

furnizori și distribuitori, printre care se numără nume precum Daimler, BMW, Opel. Proiectul este sprijinit și suportat de Ministerul german al Economiei și Tehnologiei, are o valoare de 45 de milioane de euro, a fost startat anul acesta și va dura trei ani, având ca scop dezvoltarea de standarde pentru industria auto, în vederea optimizării implementării și utilizării tehnologiei RFID în această industrie. Este un proiect important și nu este singurul”, conchide Voinescu.

Rămâne de văzut dacă impactul unor astfel de proiecte se va resimți și la nivel local. Cel mai probabil, efectul va fi „transmis” în România prin intermediul subsidiarelor marilor companii multinaționale, care au adoptat deja tehnologia RFID. Însă nu trebuie minimizate nici inițiativele locale, care, chiar dacă sunt destul de rare și nu au nici pe departe amploarea unui proiect precum RAN, au un rol important în educarea pieței și crearea nivelului de expertiză necesar.

■ RADU GHITULESCU

RFID ÎN RETAIL VIA TOTAL TECHNOLOGIES

Ecosistemul RFID s-a maturizat datorită producătorilor de hardware precum Intermec, ce au întrezărit timpuriu beneficiile acestei tehnologii, susținând pe parcursul a trei generații (Class 0, Class 1, Class 1 Gen 2), proiecte pilot integrate în diverse industrii, printre care se află și verticala retail. Încurajați de avântul standardizării din domeniu, tot mai mulți retailerii iau în calcul utilizarea RFID în una sau mai multe etape ale activității.

Față de prima generație de echipamente, clasa actuală Class 1 Gen 2, permite rate de citire îmbunătățite drastic, transformând aplicațiile neviabile de până acum în soluții eficiente, atractive economic. RFID a ajuns la stadiul în care poate oferi valoare reală retailerilor și furnizorilor acestora.

Total Technologies integrează soluțiile RFID Intermec ce oferă posibilități multiple de reducere a costurilor, sporirea veniturilor și creșterea satisfacției clienților în sectorul retail. Accesul la date de inventar precise și actualizate frecvent, îmbunătățește disponibilitatea produsului la raft avantajând simultan retailerul și furnizorul acestuia. Tehnologia de autentificare a brandurilor, reprezintă o metodă elegantă de a confirma originea unui produs de valoare mare, protejând atât brandul respectiv cât și satisfacția consumatorului. Urmărirea desfășurării activităților promoționale (etichetarea echipamentelor) pe suprafața magazinului, asigură impactul scontat pentru investițiile în marketing. Aplicațiile de gestiunea și monitorizarea activelor garantează utilizarea eficientă a capitalului și reducerea pierderilor din obiectele de inventar care circulă între magazine: paleți, lăzi, cărucioare, etc.

Metro Future Store din Rheinberg – Germania, reprezintă unul din cele mai active proiecte dezvoltate pe tehnologie RFID Intermec ce utilizează: tag-uri RFID, cititoare RFID fixe (IF5, IF4) și mobile (IP30) precum și imprimante RFID ready Intermec PM4i.

În calitate de Platinum Partner și Centru de Service Autorizat Intermec împreună cu experiența de peste 15 ani în domeniul auto-id, Total Technologies (tel: 0372.317.713; www.totaltech.ro, totaltech@totaltech.ro) furnizează soluții barcode și RFID, însoțite de servicii suport de cea mai bună calitate, certificate de producător și confirmate de clienții de referință.



PERSONALIZAREA, DIVERSITATEA ȘI TRANSPARENȚA - VALORILE CHEIE ȚINTITE DE ÎNVĂȚĂMÂNTUL SUPERIOR ROMÂNESC

• Viziunea și Cartea Verde sunt documentele care potențează călătoria în viitorul academic

„Cele mai căutate 10 profesii în 2010... nu existau în 2004. Noi pregătim acum studenți pentru profesii care nu există încă... și care vor folosi tehnologii ce nu au fost încă inventate... pentru a rezolva probleme pe care încă nu le cunoaștem”, afirma Richard Riley, fost Secretar de Stat pentru Educație în SUA. Din 2009, Învățământul Superior Românesc este conectat, prin lansarea Proiectelor Strategice, la o astfel de dimensiune formativă și anticipatorie, prin care încearcă să modeleze, în prezent, forma dezirabilă a viitorului educațional românesc de peste 15 ani.

Proiectul strategic „Calitate și leadership pentru învățământul superior românesc”, implementat de Unitatea Executivă pentru Finanțarea Învățământului Superior, a Cercetării, Dezvoltării și Inovării (UEFISCDI), a reușit la sfârșitul lunii iunie finalizarea a două documente esențiale pentru procesul de reformă și modernizare urmărit: Viziunea Învățământului superior din România în 2025 și Cartea Verde.

„Cartea Verde, urmând procedura europeană de consultări, propune un set de măsuri concrete de transformare, gândite să acopere un interval de timp mediu (2011-2015) și să poată fi implementate imediat. Paginile Cărții Verzi condensează expertiza acumulată de-a lungul unui demers sistematic de colectare de cunoaștere și de consultare cu actorii cheie ai învățământului superior cu privire la viitorul acestuia din urmă. Elaborarea propunerilor de politici publice a presupus interacțiunea structurată cu 60 de experți într-un dialog față în față și cu nu mai puțin de 600 de reprezentanți ai



Adrian Curaj

mediilor interesate într-un dialog online. Întregul proces a beneficiat de susținerea permanentă a Grupului de Experți de Nivel Înalt, compus din arhitecți ai reformelor universitare românești din ultimele două decenii și reprezentanți ai mediului de afaceri. Cartea Verde păstrează deschise o serie de puncte cheie la nivelul propunerilor avansate. În urma comentariilor generale sau chiar a documentelor de poziție propuse va fi asamblată Cartea Albă a învățământului superior românesc, ce va fi lansată până la finele anului 2011 și va conține un set de politici aplicabile până în 2015 și ulterior până în 2025. **Viziunea învățământului superior românesc** este imaginea dorită pentru sistemul nostru în 2025. Nu are legătură cu prognoza, ci este rezultatul unui amplu exercițiu de inteligență anticipatorie, un exercițiu participativ, sistematic, în încercarea de a avea viitorul pe care ni-l dorim, asumat de principalii actori din sistem. **Viziunea** este imaginea unei lumi în care există valorile instituționale în care credem și orientarea spre acțiune, documentul fiind capabil, alături de Cartea Verde, să fundamenteze decizii în prezent”, afirmă **Adrian Curaj**, președintele UEFISCDI.

În cele ce urmează vom prezenta valorile cheie pe care învățământul superior românesc și-a propus să le conțină în orizontul anilor 2025, așa cum se regăsesc în documentul de viziune.

Personalizarea

Personalizarea învățării este o consecință a nevoii de individualitate a omului modern, care nu mai învață ca să ocupe un rol rânduit de alții, ci ca să-și definească liber și dinamic propriile roluri.

În 2025 suntem mai puțin „la fel” decât oricând, iar fiecare dintre noi poate și vrea să fie el însuși, acceptat așa cum este de către cei din jur. Personalizarea sistemului de învățământ superior înseamnă tocmai recunoașterea dreptului de a fi unic, de a alege cum vrei să fii și ce vrei să studiezi pentru a te defini și integra mai bine.

În 2025, nu este nimic neobișnuit să studiezi mai mulți ani decât estimai inițial, să iei pauze și să revii ulterior sau să ai colegi de vârste foarte diferite. Sistemul universitar personalizat ține cont de această realitate, oferind studentului libertatea de care are nevoie pentru a-și construi traseul educațional – atât din punctul de vedere al competențelor pe care vrea să le obțină, cât și din cel al momentului și formei în care vrea să o facă. În facultate, parcursul studentului este doar parțial dirijat de programe școlare, căci el poate alege cele mai multe dintre modulele pe care le va studia în funcție de interesele și proiectele sale.

Diversitatea

Diversitatea este răspunsul sistemului universitar la nevoia de personalizare a studenților și angajatorilor. Diversitatea este determinată de nevoi concrete și se manifestă în roluri instituționale asumate pentru a răspunde acestor nevoi.

În 2025, instituțiile de învățământ superior sunt diferite în funcție de cei cărora li se adresează, de ceea ce le propun acestora, cât și de modul în care o fac. Ca și oamenii, fiecare universitate are personalitatea sa.

Diversitatea înseamnă recunoașterea mai multor tipuri de excelență. Fiecare universitate și-a definit rolul – ce anume oferă societății și în ce mod. Universitățile diferă, așadar, din punctul de vedere al ofertei de cursuri, al modului de predare, al duratei studiilor sau al conținutului lor. Unele universități au ales să se îngrijească de nevoi locale și regionale, să cultive abilități practice pentru piața muncii și economia din zonă. Altele urmăresc, mai ales, dezvoltarea gândirii creative și formarea unor profesioniști deschiși și mobili. Sunt institute de învățământ superior care au deja o reputație internațională în cercetare și își selectează atent cursanții. Sunt disponibile și modele alternative: unele instituții și-au propus să-și imagineze direcții noi de dezvoltare și asigură în mod curent consultanță și asistență pentru politicile publice din domeniul tehnno-inovării; altele se angajează, în schimb, în experimente educaționale, aruncând mănua mediului universitar în ansamblu.

Diversitatea înseamnă colaborare. Diversitatea încurajează comunicarea între diferite instituții de cercetare sau educație, private sau publice, mici sau mari. Comunicarea și înțelegerea valorilor și preocupărilor comune au dus în 2025 la asocieri și la apariția unor forme de organizare supra-instituționale și chiar transnaționale, care pot explora în profunzime o anumită problemă sau arie de interes.

Aceste instituții realizează proiecte de cercetare de mare anvergură, fiecare membru aducându-și aportul de cunoaștere. Totodată, ele sunt centre de pregătire universitară sau post-universitară, formând viitorii specialiști din domeniul lor de cunoaștere. Cursanții pot merge pentru studiu la mai multe instituții partenere, urmând cursuri variate și intrând în contact cu specialiști și abordări diferite.

O universitate care înțelege mai bine nevoile celor care se educă sau cu care colaborează și care se schimbă pentru a le răspunde nu renunță la calitate și la va-

loare, ci la standardizare și omogenizare. În ultimă instanță, **exceleța însăși este cea care se diversifică.**

Transparența

Transparența este o valoare practică. În absența ei nu se poate vorbi despre diversitate sau personalizare – dar nici despre echitate, șanse egale, onestitate sau dreptul de a alege. Transparența este o valoare tangibilă: o resimți direct atunci când, de pildă, reușești să găsești rapid un răspuns satisfăcător pentru o întrebare de rutină, una administrativă sau chiar una teoretică.

Transparența înseamnă acces la informație. În 2025, sistemul universitar este transparent: fiecare dintre noi – student, angajator, finanțator, cercetător sau oricine altcineva – are acces rapid la informație și, mai mult decât atât, are la îndemână instrumentele și tehnologia cu care o poate procesa. Pentru că mai multă informație nu înseamnă neapărat transparență, dar mai multă informație utilă și ordonată, cu siguranță că da.

Transparența înseamnă că navigăm cu ușurință prin informația strânsă în baze de date complexe, unde aceasta poate fi sortată după zeci

de criterii diferite. Totul este gândit să te ajute să găsești ceea ce cauți, să pui întrebări și să afli răspunsuri, să intri rapid în relație cu alte persoane sau instituții. Este un spațiu virtual de întâlnire între interese și oportunități, între profesori și studenți, între angajatori și viitori absolvenți, între idei și aplicațiile lor practice.

Transparența înseamnă comunicare.

Oamenii și instituțiile care au valori și idealuri comune sunt mai aproape de a se găsi unii pe ceilalți. Studenții își găsesc mai bine facultățile – și facultățile pe studenții lor. Angajatorii își găsesc mai ușor angajații doriți, iar aceștia din urmă își aleg locuri de muncă mai potrivite. Cei dispuși să investească în învățământ o fac cu credința că investiția lor ajunge la instituțiile care o merită, iar acestea din urmă află cui să ceară resursele necesare. Un mediu transparent îi ajută pe toți să vină mai aproape unii de alții, să se „vadă” mai ușor și să poată colabora cu încredere.

Transparența a adus cu sine, în același timp, responsabilitate. A responsabilizat instituțiile legând promisiunile lor de rezultate vizibile. A responsabilizat și individul, care azi ia rareori decizii fără a se informa înainte – pur și simplu pentru că acum informația este mai la îndemână.

Nu în ultimul rând, **transparența a adus cu sine timp pentru fiecare dintre noi** (persoană sau instituție). Timp irosit până acum în căutarea informațiilor de care aveam nevoie. Timp câștigat, care poate fi folosit în numeroase alte feluri.

Viitorul este deschis. El reprezintă o proiecție, o posibilitate sau un milion de posibilități deopotrivă. Avem, însă, nevoie de proiecții și de viziune pentru a putea clădi o punte între ceea ce suntem și ceea ce vrem să fim. Viziunea prezentată este însoțită de propuneri cu privire la pașii concreți pentru anii care urmează. Pentru a o realiza, dialogul între cei interesați de viitorul învățământului românesc și campionii schimbării continuă, iar esența acestor dezbateri va fi comunicată în continuare prin intermediul revistei Market Watch.



IMM-urile sub lupă:

de la impactul crizei la propunerile salvatoare

Carta Albă a IMM-urilor, lansată la mijlocul lunii iulie, oferă o colecție amănunțită de analize în profunzime, extrem de utile în investigarea evoluției sectorului antreprenorial în acești ani și se constituie într-o platformă pentru punerea în operă a unor măsuri menite să relanseze sectorul IMM, vital pentru economie.

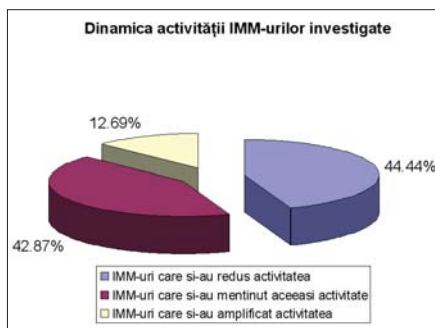
Carta Albă a IMM-urilor, ediția 2011, a IX-a, face o radiografie a impactului crizei economice și financiare în rândul IMM-urilor din România și ilustrează totodată și percepția întreprinzătorilor legată de ultimele evoluții economico-sociale din țara noastră.

Apărută sub coordonarea prof. Ovidiu Nicolescu, Președintele Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România, a acad. Ioan Haiduc, Președintele Academiei Române, a dr. ec. Dumitru Nancu, Președintele Agenției pentru Implementarea Proiectelor și Programelor pentru IMM-uri (AIPPIIMM), lucrarea a fost lansată în prezența reprezentanților Guvernului, ai Patronatelor și a mass-media. IMM-urile sunt puse sub lupă, fiind analizate la nivel național, regional, sectorial și județean. Apoi IMM-urile sunt analizate și din punct de vedere al performanțelor, de ansamblu, financiare, comerciale, inovatoare. Fenomenul antreprenorial este analizat în dinamică, pornind de la 1990 până în prezent, cu accent asupra evoluțiilor din 2009-2011

Aproape 45% dintre IMM-uri au înregistrat scăderi în CA

Pentru oamenii de afaceri, ieșirea „tehnică” a României din recesiune pare să fie mai mult o confirmare a unei definiții sta-

tistice, din moment ce aproape 60% din aceștia se așteaptă la un nou tsunami al crizei economice, care va lovi cel mai probabil anul viitor.

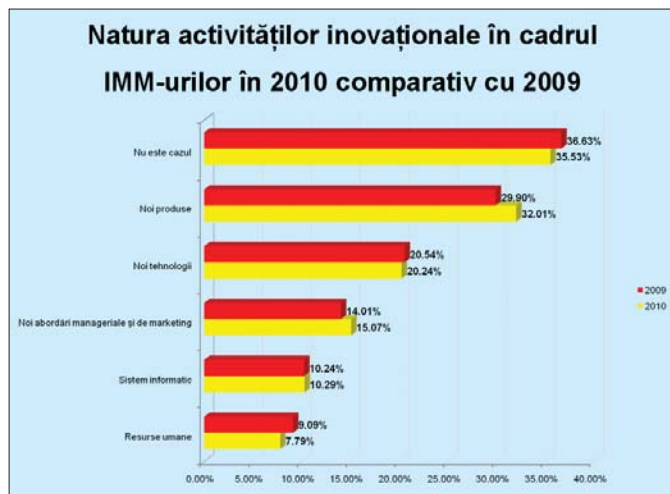


De la apariția crizei și până în acest moment, 44,4% din IMM-urile românești și-au restrâns activitatea și doar 12,6% au reușit să crească cifra de afaceri (Grafic 1). Dar analiza a inclus și aprecierile întreprinzătorilor cu privire la evoluția IMM-urilor cu care erau în directă legătură. În perioada octombrie 2008-martie 2011 sondajul evidențiază că 24% sunt în faliment, 39,22% și-au redus afacerile, 27,25% din firme funcționează la aceiași parametri și doar maximum 10% dintre acestea și-ar fi sporit activitatea. Circa 70% dintre oamenii de afaceri intervievați, număr în scădere cu 10% față de 2010, consideră că 2011 este un an în care evoluția afacerilor este „stânjenită”. Primele patru dificultăți majore cu care s-au confruntat oamenii de afaceri în 2010 sunt reprezentate, în ordine, de scăderea cererii interne (77%), fiscalitatea excesivă, inflație și birocrație. „Creșterea TVA-ului

a decapitalizat extrem de multe companii, care se zbat pentru supraviețuire în acest moment, iar revenirea la taxa de 19% le-ar ajuta să-și relanseze activitatea”, a declarat **Ovidiu Nicolescu, președintele CNIPMMR.**

Analizând performanțele economice ale IMM-urilor în 2011 față de 2010, situația pare a cunoaște o îmbunătățire, deoarece se preconizează rezultate identice în 35,76% din organizații, mai bune în 28,10% din cazuri, mai slabe în 21,52% din întreprinderi. Demn de remarcat este faptul că, în ciuda acestor dificultăți, peste 20% din IMM-uri au investit în noi tehnologii, peste 10% în sisteme informatice îmbunătățite, iar peste 30% au reușit să lanseze noi produse (Grafic 2).

Ancheta desfășurată de CNIPMMR s-a făcut în primăvara acestui an, pe un eșantion de 1723 întreprinzători, reprezentativ la nivel național. Eșantionul cuprinde IMM-uri din toate clasele de mărime, regiunile de dezvoltare, categoriile de vârstă, formele de organizare juridică și ramurile de activitate. În eșantion, firmele din comerț ocupă partea leului cu 37%, urmate de cele din industrie (17,22%), transporturi (10,5%), servicii (20,5%) restul fiind împărțit în proporții apropiate de turism și construcții.



Propuneri pentru salvarea IMM-urilor

În urma consultării IMM-urilor, s-au desprins numeroase propuneri care ar putea ameliora situația IMM-urilor, dacă ar fi implementate în semestrul II 2011. Cum IMM-urile sunt afectate foarte mult de expansiunea fiscală din ultima vreme și de impredictibilitatea legislației fiscale, cele mai importante propuneri care reies din consultare ar fi creșterea la 50.000 de euro a plafonului de înregistrare în scopuri de TVA (ca efect, 100.000 de IMM-uri vor beneficia de contabilitate simplificată) și reducerea CAS-ului, ce ar avea ca efect oficializarea a cel puțin 40.000 de contracte de muncă, cu diminuarea muncii la negru și crearea a cel puțin 30.000 de noi locuri de muncă numai în 2011. Ca măsuri directe pentru susținerea IMM-urilor se menționează extinderea măsurilor adoptate prin *Legea 321/2009 privind comercializarea produselor alimentare*, privind protecția împotriva înțelegerilor și practicilor anticoncurențiale și accelerarea plăților comercianților către toate IMM-urile furnizoare - din industria ușoară, mobilă, produse chimice etc. care vor stimula industria autohtonă și vor asigura reducerea importurilor. Utile ar fi instituirea unei REȚELE DE COLECTARE ÎN VEDEREA DISTRIBUȚIEI PRODUSELOR TRADIȚIONALE ȘI LOCALE realizate de IMM-uri, micii agricultori și meșteșugari, dar și instituirea, cu respectarea normelor privind concurența, a obligativității pentru MARILE LANȚURI DE MAGAZINE DE A ASIGURA UN SPAȚIU MINIM DE DESFACERE (30%) pentru prezentarea și comercializarea produselor tradiționale și locale realizate de IMM-uri, micii agricultori și meșteșugari.

Absorbția Fondurilor structurale este la cel mai scăzut nivel comparativ cu perioadele similare din istoria statelor care au aderat la UE. În această direcție se impun și MĂSURI DE ACCELERARE ȘI CREȘTERE A ABSORBȚIEI acestor fonduri, cum ar fi INTRODUCEREA UNUI NOU SISTEM DE EVALUARE ȘI MOTIVARE A PERSONALULUI autorităților de implementare, ACORDAREA DE GARANȚII

GUVERNAMENTALE PENTRU OBTINEREA DE CREDITE BANCARE pentru toți beneficiarii proiectelor aprobate, OPERAȚIONALIZAREA EFECTIVĂ ȘI URGENTĂ A RAMBURSĂRII TVA-ULUI PENTRU CHELTUIELILE DIN TOATE PROIECTELE. Concesionarea prin licitație publică a tuturor lucrărilor privind infrastructura pentru care există documentație tehnică și economică redactată (lucrări de realizare tronsoane de autostradă, centuri pentru orașe, precum și de reabilitare, operare și întreținere pentru infrastructura rutieră, căi ferate, transporturi aeriene, etc.) ar avea ca efect investiții pe 5 luni de 100 milioane de euro.

Reducerea termenelor de plată și com-baterea plăților întârziate, în domeniul achizițiilor publice și în relațiile de drept fiscal, este cerută insistent de IMM-uri.

Măsuri propuse:

1. Reglementarea obligației de plată a valorii contractelor de achiziție publică în termen de maxim 30 de zile calendaristice de la recepție, cu sancțiuni ferme (dobânzi și penalități la nivelul celor pentru datoriile bugetare);
2. Termen de maxim 30 de zile calendaristice pentru rambursarea TVA sau alte restituiri, cu sancțiuni ferme;
3. Suspendarea executărilor, blocării conturilor și a aplicării dobânzilor și penalităților în cazul în care contribuabilul este afectat de plățile întârziate ale statului;
4. Plata TVA la data încasării c/v facturii în cazul contractelor de achiziție publică.

De altfel, o directivă europeană aplicată în mai multe state UE, nu și în România, prevede că statul trebuie să plătească serviciile la IMM-uri în 30 de zile.

O măsură pe termen mediu ar fi crearea unui task-force național de pregătire a negocierii și apoi a îndeplinirii condițiilor UE privind dimensionarea Fondurilor Structurale care se vor aloca României în perioada 2014-2020.

O altă măsură, inspirată de Bruxelles, trecută între prioritățile DG Enterprise, ar fi generalizarea PLĂȚII ELECTRONICE a tuturor obligațiilor fiscale ale agenților economici către stat, o măsură de a evita

aglomerațiile de la ghișeu, care aplicată pentru anumite impozite și-a arătat efectele pozitive și la noi.

Stimularea creditării IMM-urilor

Prezent la eveniment, primul ministru s-a adresat întreprinzătorilor cu aprecieri asupra "efortului pe care îl fac pentru economia românească". „Dobândirea statutului de „investment grade”, deci semnalul că în România se poate investi, „pe care cele trei mari agenții de rating l-au acordat țării noastre, este o garanție că „echilibrele bugetare sunt asigurate”, în viziunea primului ministru.

În cadrul manifestării s-au anunțat aprobarea normelor metodologice la noul proiect guvernamental de susținere a IMM-urilor prin Cardul Kogălniceanu (OUG 60/2011), măsură ce va intra în vigoare în luna august și care presupune subvenționarea a maxim 70% din dobânda totală a creditului acordat unei IMM, dar nu mai mult de 6,5% pe an, și acordarea de garanții, dar nu mai mult de 100.000 lei. Este un proiect ce vine în sprijinul IMM-urilor, le asigură cash flow-ul și menținerea locurilor de muncă.

„În România, doar 40% dintre reprezentanții mediului de afaceri apelează la credite. Un procent foarte mic. Criza a prăbușit încrederea dintre sistemul bancar și companii”, a subliniat **Ioan Hidegcuti, președintele Fondului Român de Contragarantare (FRC)**. Mai mult, numai 28% din IMM-uri au de gând să acceseze fonduri europene în următorii doi ani. Dacă nu vor nici credite și nici fonduri UE, de unde au companiile bani? „Aproximativ 70% dintre acestea se finanțează din surse proprii. Folosesc acest prilej pentru a cere băncilor să solicite garanția Fondului de contragarantare”, a precizat **Hidegcuti**.

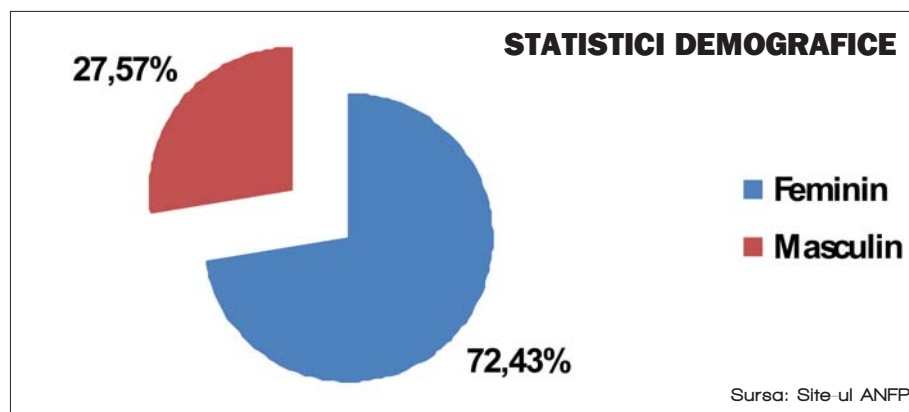
Dincolo de statistici, alarmante sau nu, Carta Albă face monografia IMM-urilor românești, care, afectate majoritar de criză, așteaptă intervenția decidenților din mediul politic și economic pentru a ieși cu adevărat din marasmul anilor de scăderi și suferință.

FUNCȚIONARIII PUBLICI SE INSTRUIESC ONLINE

Agencia Națională a Funcționarilor Publici (ANFP) a lansat recent un amplu program de instruire online a funcționarilor publici, primind inițial peste 4.000 de cereri de înscriere la cursuri. Programul face parte dintr-un proiect co-finanțat din fonduri europene. În același timp, Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale (MCSI) a anunțat finalizarea implementării proiectului e-Academie pentru funcționarii publici.

Oferta de formare pentru funcționarii publici lansată de ANFP este în sistem blended learning. Sistemul de învățare de tip blended learning este un sistem mixt, ce îmbină sistemul de învățare clasic cu cel de tip e-learning. Astfel, participanții parcurg lecțiile în format online, iar apoi aprofundează ceea ce au învățat în cadrul unor sesiuni față în față, desfășurate în manieră clasică. Programele de formare sunt furnizate beneficiarilor în perioada iulie-noiembrie 2011. Până la 6 iunie 2011 au fost înregistrate un număr de 4.171 de formulare. 3.021 dintre participanții înscriși sunt femei, iar 1.150 sunt bărbați.

„Impactul pozitiv al demersului ANFP constă în reducerea semnificativă a cheltuielilor administrative, prin oferirea de cursuri gratuite, încercând să satisfacă în același timp nevoia de formare a personalului din sectorul public. 239 de instituții ale administrației publice (200 de la nivel local și 39 de la nivel central) au răspuns invitației ANFP de a beneficia de oferta de formare, numărul mare de solicitări determinându-ne să regândim alocarea de locuri la cursuri. Dacă propunerea inițială



viza oferirea de cursuri pentru 400 de persoane, ca urmare a numărului mare de aplicații am decis să mărim numărul la 1.000 de locuri pentru cursurile online. Pe criteriul competitivității, celor mai buni 500 de participanți de la cursurile online li se va oferi posibilitatea de a participa gratuit și la sesiunile de formare față în față, ceilalți cursanți putând să participe la sesiune, dar cu achitarea contravalorii acestei activități”, a menționat **Lavinia Nemeș, director în cadrul ANFP.**

Toți absolvenții cursurilor de formare vor primi la sfârșitul programului de instruire certificate de absolvire.

Valoarea totală a proiectului este de 13.284.301,16 lei, din care asistența financiară nerambursabilă este de 10.883.759,00 lei.

Activitățile proiectului se derulează pe o perioadă de 24 luni și vizează, în principal, dezvoltarea sistemului de gestiune și livrare a învățării în format blended learning și instruire gratuită a unui număr de angajați din administrația publică centrală și locală în 20 de domenii dezvoltate pe tematici de real interes pentru sectorul public (managementul resurselor umane, managementul schimbării, managementul funcției publice, management de proiect, achiziții publice etc.), abordate într-un mod interactiv și aplicativ.

„Utilizarea tehnologiei informației în oferirea de cursuri de formare este un demers al Agenției Naționale a Funcționarilor Publici care reconfirmă preocuparea noastră pentru obținerea unor rezultate durabile în domeniul formării continue a funcționarilor publici, în special, dar încercând să răspundem nevoilor de formare a întregului personal din administrația publică românească”, a declarat **Andras Szakal, președintele ANFP.**

În 2007, fostul Institut Național de Administrație a organizat pentru prima oară cursuri în sistem e-learning, destinate funcționarilor publici (prefecți, primari de orașe și comune, viceprimari, agenți de dezvoltare locală, consilieri locali). Anul trecut, ANFP a derulat un alt proiect de instruire în domeniul tehnologiei informației, pentru 12.000 de funcționari publici.

Proiectul a avut ca scop dezvoltarea abilităților de operare PC recunoscute prin Permisul European de Conducere a Computerului – ECDL (European Computer Driving Licence).

În perioada noiembrie 2010-februarie 2011 s-a desfășurat activitatea de instruire prin formarea primei serii de cursanți pentru 1.859 de funcționari publici din cadrul administrației publice centrale și locale, iar gradul de certificare a fost de

99%, din care pentru ECDL Complet a fost de 97,02 %, iar pentru ECDL Start de 1,98 %. În cadrul seriei a doua de instruire, desfășurată în perioada februarie-aprilie 2011, au participat aproximativ 2.330 de funcționari publici de la nivel central și local, iar în perioada aprilie-iunie 2011 s-a desfășurat activitatea de instruire și certificare pentru seria a treia, la care s-au înscris 2.500 de persoane.

Programele de formare livrate în format blended learning vor aborda tematici precum: Bazele administrației publice, Bazele managementului de proiect, Etică și integritate în administrația publică, Gestionarea documentelor unei instituții publice, Achiziții publice – derularea procesului, ECDL - modulele I, II, VII (ABC-ul calculatoarelor, MS Windows, Internet și poșta electronică), Bazele englezei în administrația publică, Accesare instrumente structurale etc.

MCSI lansează proiectul e-Academie

Recent, MCSI a anunțat, la rândul său, că a finalizat implementarea proiectului e-Academie pentru funcționarii publici. Obiectivul proiectului este creșterea eficienței procesului de instruire a funcționarilor publici din administrația publică centrală și locală prin implementarea unei platforme e-Learning.

„Instruirea online a funcționarilor publici prin intermediul platformei de e-Learning va duce la realizarea de economii la bugetul de stat, nu se mai cheltuie bani cu deplasarea, cazarea și plata unui trainer pentru funcționari. Urmează o perioadă de implementare și sperăm ca instituțiile statului să răspundă pozitiv inițiativelor MCSI”, a declarat ministrul Valerian Vreme.

Pentru reglementarea acestei proceduri este în curs de pregătire o notă care va fi înaintată Guvernului. După aprobarea notei, se va crea un cadru legal de instruire a funcționarilor publici prin intermediul platformei de e-Learning.

Astfel, funcționarul public va avea acces online la materiale de calitate, beneficiind în același timp de suport tehnic și de conținut, recomandări bibliografice,

cazuri de bună practică, modele europene din partea unor experți care au competențe în domeniu.

Platforma oferă următoarele servicii:

- Instruire asincronă – suport pentru instruirea dirijată, neasistată de instructor;
- Instruire online – suport pentru instructor în planificarea și desfășurarea sesiunilor de instruire online;
- Testare și evaluare – întrebări pe mai multe niveluri de dificultate care vor fi folosite pentru generarea de teste;
- Colaborare online – comunicare textuală online, posibilitatea organizării de grupuri de discuții tematice, facilități de lucru de tip whiteboard, transmisie de date audio și video de la instructor;
- Comunicare asincronă – schimb de mesaje private și posibilitatea de a adăuga atașamente;
- Crearea și administrarea conținutului electronic – spațiu propriu pentru fiecare utilizator în care să-și poată păstra și organiza materialele online;
- Reguli de acces, administrarea și securitatea aplicației – mediu controlat de desfășurare a activităților de creare conținut și instruire;
- Rapoarte – monitorizarea procesu-

lui de instruire pentru a identifica evoluția cursanților și performanțele acestora;

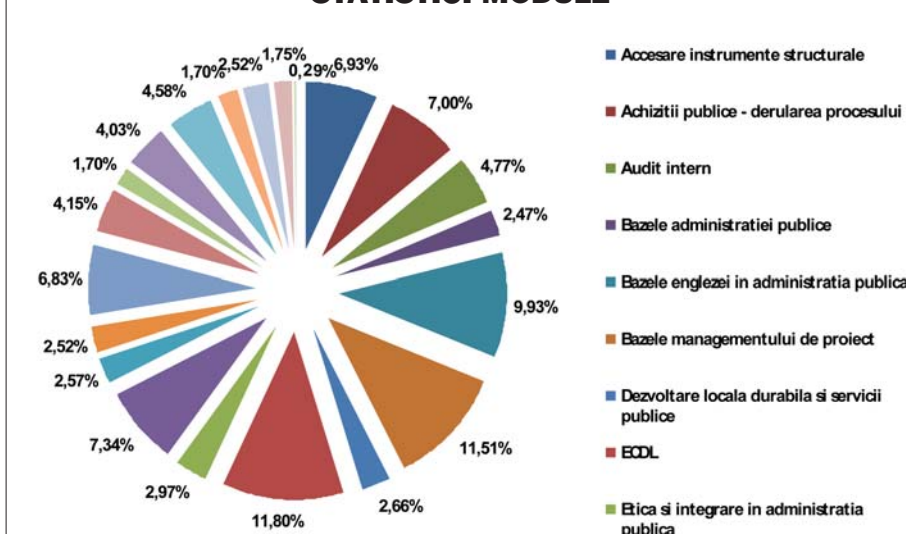
- Managementul și planificarea activităților de învățare-evaluare – instructorii pot crea și planifica sesiuni de curs sau evaluare online;
- Securitatea activității de formare online – soluție antivirus care acoperă toate serverele din cadrul proiectului.

Funcționarii publici vor avea acces online la următoarele cursuri:

- Ce înseamnă e-Government?
- Procedee clasice comparate cu variantele electronice
- Cadrul legal în domeniul Societății Informaționale
- Componentele soluțiilor de e-Government
- Metode de autentificare în sistemele Societății Informaționale
- Obținerea și gestionarea credențialelor în sistemele Societății Informaționale
- Semnătura electronică
- Interfața cetățeanului
- Sisteme inter și intra organizaționale
- Promovarea utilizării soluțiilor de e-Government
- Dezvoltarea sistemelor Societății Informaționale.

■ LUIZA SANDU

STATISTICI MODULE



Sursa: Site-ul ANFP

Bucureștiul are Cadastru Verde

Capitala are 23,21 metri pătrați de spațiu verde/locuitor. Normativele europene, care prevăd că fiecare administrație publică trebuie să cunoască suprafața verde/locuitor, susțin că, până în 2013, această suprafață trebuie să fie majorată la 26 mp. Pentru a putea atinge acest obiectiv și a gestiona eficient patrimoniul verde din spațiul urban, Primăria Municipiului București a optat pentru implementarea proiectului Cadastru Verde, un sistem informatic de înregistrare și evidență a spațiilor verzi publice și a vegetației de pe teritoriul intravilan al Capitalei.

Primăria Capitalei și consorțiul alcătuit din companiile Theotop, Blom România, Cornel&Cornel Topoexim și Geoter Proiect au anunțat recent finalizarea proiectului „Cadastrul Verde al Municipiului București – Registrul Spațiilor Verzi”. Proiectul, care a fost startat la finalul lui 2009 și a avut o valoare de 9.332.898 de lei, a avut ca obiectiv principal realizarea inventarierii spațiilor verzi publice din Capitală, a arborilor și a vegetației existente, precum și a terenurilor degradate.

Punctual, obiectivele proiectului Cadastrul Verde au fost:

- Crearea unei hărți digitale (structură GIS - Geographic Information System) care să conțină date privind: arborii ocrotiți; spațiile verzi compacte situate pe terenurile aparținând domeniului public și privat al Municipiului București; arborii izolați; terenurile degradate de pe teritoriul Municipiului București care pot fi amenajate ca spații verzi.

- Dezvoltarea unei aplicații GIS dedicate, prin care să se realizeze: actualizarea datelor grafice și textuale din harta digitală; consultarea datelor; generarea și tipărirea de rapoarte grafice și textuale; calculul și prezentarea indicatorilor statistici; gestionarea și urmărirea tuturor documentelor emise de către Direcția de mediu din cadrul PMB privind avizele de tăiere, toaletare, plantare etc.
- Elaborarea unui set de norme relative la: modalitatea practică de culegere, introducere și validare a datelor specifice; recomandări privind speciile de arbori și arbuști rezistenți la condițiile de microclimat din Capitală; recomandări tehnologice privind întreținerea spațiilor verzi compacte și a arborilor izolați; recomandări privind reabilitarea terenurilor degradate.
- Dezvoltarea unui site internet (integrat în portalul PMB) care să promoveze și popularizeze proiectul Cadastrul Verde, să dea posibilitatea consultării datelor grafice și textuale specifice și să permită cetățenilor să semnaleze eventualele inadvertențe în date și să sesizeze autoritățile asupra aspectelor de natură să afecteze calitatea patrimoniului verde.

Acest ultim obiectiv, cel al realizării site-ului aferent proiectului și al interfeței interactive, urmează să fie finalizat într-un viitor apropiat, după cum a precizat primarul general Sorin Oprescu, prezent la evenimentul de lansare al proiectului. Cu această ocazie, edilul șef al Capitalei a subliniat importanța proiectului Cadastru Verde în eficientizarea administrării spațiilor verzi, dar mai ales în monitorizarea evoluției suprafeței acestora, respectiv în a opri defrișarea Bucureștiului.

■ RADU GHIȚULESCU



**ROBERT ADRIAN ANTOFIE,
MARKETING MANAGER BLOM ROMÂNIA:
„CADASTRU VERDE ESTE
UN INSTRUMENT DE
MANAGEMENT ȘI GESTIUNE
A SPAȚIILOR VERZI”**

„Efortul depus de echipele de teren în realizarea proiectului «Cadastru Verde» a fost unul intens – numai Blom a mobilizat aproape 40 de operatori pentru activități de teren – iar efortul comun al celor patru societăți membre ale consorțiului a garantat reușita proiectului. Beneficiile pe termen lung pe care implementarea acestui proiect le va aduce constau în identificarea zonelor, dar mai ales a numărului total de hectare verzi. Număr care, raportat la normele impuse de legislația europeană, va da un imbold autorităților locale în demararea unor noi proiecte în sensul îmbunătățirii calității mediului – ceea ce este în mod evident în avantajul cetățenilor. Primăria dispune acum, pe lângă registrul spațiilor verzi actualizat și complet, conform cerințelor legislative, și de un instrument de management și gestiune a spațiilor verzi. Componenta de GIS asigură și informații privind zonele care necesită lucrări de întreținere, zonele în care spațiile verzi sunt degradate sau în curs de degradare, zonele abandonate care impun acțiuni imediate – intervenții de toaletare sau de plantare de noi specii. Este și un instrument de evidență a lucrărilor, a investițiilor, a zonelor verzi nou create. Este o aplicație care, prin funcționalitățile ei, poate și va fi exploatată de mai multe direcții din cadrul primăriei. În final, aș spune că este un instrument și o bază de date care va fi de folos în redactarea viitoarelor strategii de dezvoltare inițiate de Primăria Capitalei – în planificarea urbană, în atragerea de noi investiții, în evaluarea strategică de mediu și multe alte proiecte demarate sau în curs de demarare.”