

intelligent management

MARKET WATCH

Nr. 154/15 APRILIE - 15 MAI 2013

Business solutions

Beneficiile externalizării serviciilor de Call Center

Comunicații

Operatorii virtuali mobili se împiedică pe piața din România?

Retail

Ce câștiguri generează imprimantele mobile

Lumea GEOSPATIALĂ
rubrică realizată cu sprijinul
INTERGRAPH

Smart IT Education
rubrică realizată de
 FACULTATEA DE AUTOMATICĂ ȘI CALCULATOARE

Educație pentru Viață și Agricultură
rubrică realizată de


Data Center
rubrică realizată cu sprijinul


Cercetarea românească și-a pierdut busola

Cercetare/Chestionar

BYOD, vedetă la Barcelona

Mobilitate

kapsch >>>



**Kapsch
România,**
cu un pas înaintea
obiectivelor propuse

Urmăriți suplimentele



Tel.: 021.321.61.23
www.marketwatch.ro
e-mail: redactie@finwatch.ro



Se mișcă țara... sau cel puțin o parte din țară!



În ultimele două săptămâni, am interacționat intens cu administrația publică și, în mod surprinzător, am fost plăcut impresionat de fiecare dată. Fără a generaliza câteva experiențe personale, tind să cred că lucrurile încep să se miște în sectorul public din perspectiva modernizării relațiilor cu cetățenii.

Inițial, am ajuns la Primăria Capitalei, la Serviciul de Informare Publică de lângă Cișmigiu pentru a obține câteva documente de la Direcția Patrimoniu. Am plecat pregătit să pierd 1-2 ore, însă am obținut ceea ce doream în câteva minute. Prima surpriză a fost sistemul de ticketing pentru Registratură, care pune ordine în stilul românilor

de a se îngrămădi în fața oricărui birou. A doua a fost că angajata de la Registratură avea acces la datele mele și m-a identificat rapid. Mai mult, mi-a cerut și o adresă de email pentru alte eventuale informații. La biroul de specialitate, consilierul cu pricina a identificat rapid documentele de care aveam nevoie (niște planuri cadastrale) și mi-a completat cererea pe calculator. Mai mult, mi-a oferit și un sfat cu privire la tipul de documente solicitate. Singurul aspect negativ a fost imposibilitatea de a plăti cu cardul la casierie. În mod evident, în spatele acestei experiențe exista un sistem informatic prin care funcționarii au acces la informații consolidate și pot avea o abordare personalizată.

A doua experiență plăcută a fost participarea, săptămâna trecută, la conferința anuală ANIAP (Asociația Națională a Informaticienilor din Administrația Publică), o întâlnire cu obiective multiple, de la prezentarea celor mai interesante proiecte din sector, până la ajustarea unor reguli interne de funcționare. La eveniment a fost prezentat unul dintre cele mai interesante proiecte din administrația publică locală din România: Contact Center-ul Primăriei Brașov, realizat de un grup de firme, alcătuit din Industrial Software, Intergraph Computer Services și PM Solutions. Soluția, testată în timp real de Gabriela Vlad, reprezentanta Primăriei Brașov, permite interacțiunea cu cetățenii pe canale multiple (telefon, email, website), colectarea solicitărilor acestora, direcționarea către serviciile responsabile, monitorizarea modului de rezolvare a problemei și livrarea automată a unui răspuns. O soluție modernă, care urmează a fi replicată la Alba-Iulia, precum și la Cluj-Napoca (în acest oraș de către un alt furnizor).

Iată deci că se poate ca relațiile cu administrația publică să se desfășoare și altfel decât după ore de așteptare la ghișeu. Ingredientele există, atât ca tehnologii, cât și ca expertiză și experiență, mai rămâne doar decizia și dorința politică de a pune lucrurile în mișcare.

Gabriel Vasile

Data Center

20



Cercetare & Învățământ superior

28



Industry Watch

46



Cover Story

6

Kapsch România, cu un pas înaintea obiectivelor stabilite

Managerial Tools

Project Management

10

Cum să recrutăm un IT project manager

Company Focus

12

Realworld Systems abordează piața locală cu o soluție GIS pentru operatorii de utilități

Business Solutions

ERP

14

SAGE înființează o divizie ERP dedicată companiilor medii

Networking

15

Starnet Consulting Cluj Napoca și Hewlett-Packard România au implementat o soluție IT pentru modernizarea Combinatului Azomureș

Call Center

16

Beneficiile externalizării serviciilor de Call Center

Printing&Imaging

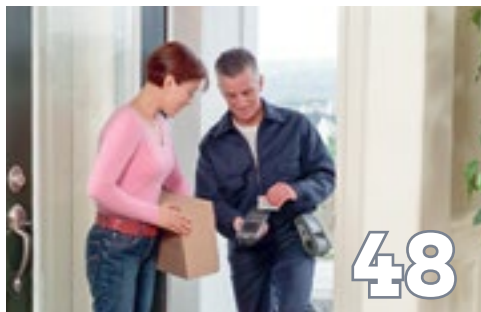
18

Scanarea și captura scapă companiile de „plimbatul hârtiilor”

15



24



48



28



45

Legislația completă a României pe computer

Lex Navigator™

viziune de ansamblu, explorare în detaliu

Data Center**20**

Serviciile de consultanță în Data Center, de la construcție la operare

Cloud Computing**23**Virtualizare
De ce avem nevoie de virtualizare**Mobilitate****24**

BYOD, vedetă la Barcelona

Cercetare & Învățământ Superior

Chestionarul Batali

26

Cercetarea românească și-a pierdut busola

Smart IT Education**28**

De ce să fii student la Facultatea de Automatică și Calculatoare din UPB

Educație pentru Viață și Agricultură**30**

Parteneriatele cu mediul privat, o necesitate pentru Facultatea de Horticultură din București

Eveniment**33**

POLIFEST 2013, liant între mediul academic și cel economic

Micro și nanotehnologii**34**

Domeniul micro-nanotehnologiilor, susținut prin finalizarea cu succes a unui proiect de studii postdoctorale

Radiofarmacie**35**

Noul Centru de Cercetare pentru Radiofarmaceutice din cadrul IFIN-HH

Lumea Geospațială**36**

Primăria Alba Iulia extinde soluția geospațială în toate compartimentele

Industry Watch

Retail

38

Ce câștiguri generează imprimantele mobile

Administrație publică**42**

Plățile electronice contribuie la scăderea economiei subterane

Comunicații**44**

Operatorii virtuali mobili se împiedică pe piața din România?

Securitate**46**

Pirateria mobilă, o nouă problemă pentru companii

Femei în tehnologie**48**

România, în topul țărilor cu cel mai mare număr de femei cercetător

**Editor:** Fin WATCHAleea 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.Mărcușanu@finwatch.ro

PUBLISHER MARKET WATCH:

Gabriel.Vasile@finwatch.ro

Redacția:

Redactor-șef: Radu.Ghițulescu@marketwatch.ro

Redactor: Luiza.Sandu@marketwatch.ro

Publicitate:

Director: Alexandru.Batali@finwatch.ro

Art Director: Cristian Simion**Foto:** Septimiu Șlicaru (tslicaru@yahoo.com)**Abonamente:** redactie@finwatch.ro**Data închiderii ediției:** 15 aprilie 2013

ISSN 1582 - 7232

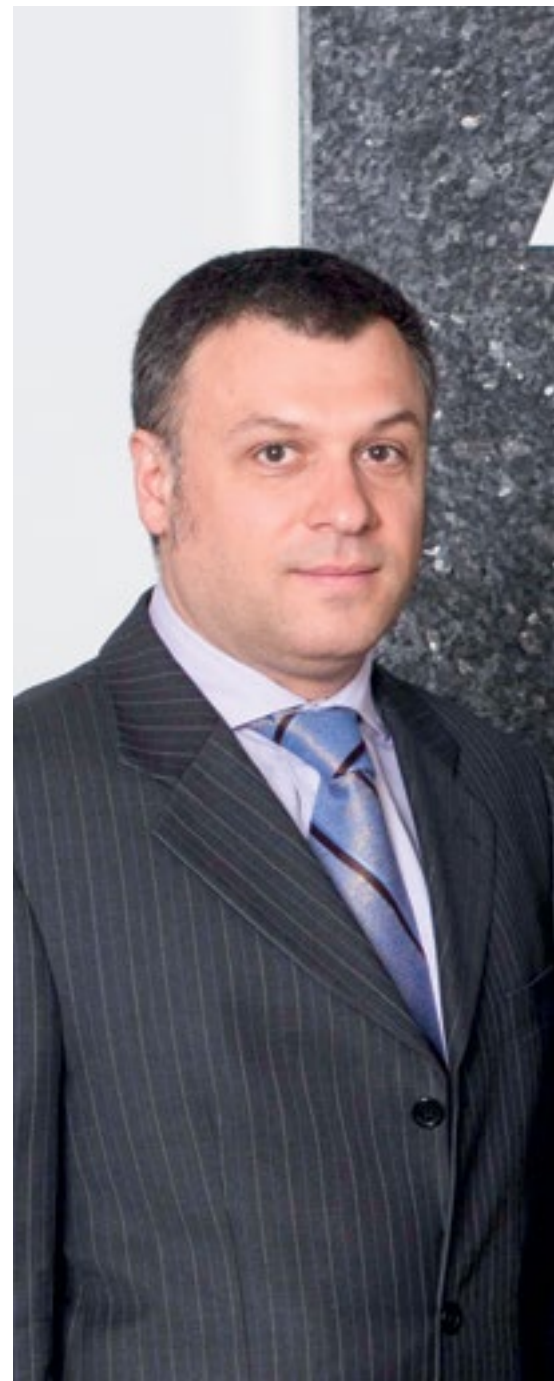
NOTĂ: Reproducerea integrală sau parțială a articolelor sau a imaginilor apărute în revistă este permisă numai cu acordul scris al editurii. Fin Watch nu își asumă responsabilitatea pentru eventualele modificări ulterioare apariției revistei. **Fin Watch SRL este membru al Biroului Român pentru Auditarea Tirajelor – BRAT.**

**Copertă**

Top managementul Kapsch România

Kapsch România, cu un pas înaintea obiectivelor propuse

La încheierea primului an fiscal integral după lansarea oficială în România, subsidiara grupului austriac Kapsch a depășit practic toate estimările inițiale, atât din punct de vedere al cifrei de afaceri, cât și al consolidării prezenței pe piață și diversificării ofertei de servicii. Am discutat cu Liviu Bozga, Director Executiv, și Daniel Oancea, Director Business Solutions în cadrul Kapsch România, măsurile și strategia care au permis atingerea acestor rezultate, precum și direcțiile de dezvoltare care se prefigurează pe piața locală, dar și la nivel internațional.



Cu ocazia lansării oficiale a Kapsch România, la finalul anului 2011, oficialii grupului austriac prezentați la București enunțau o serie de obiective ambițioase, investiții importante, dar și rezultate pe măsură. Cât de realiste au fost așteptările?

Liviu Bozga: Practic, la 31 martie a.c. am încheiat primul an fiscal integral al Kapsch România. Un an bun, în care împreună cu compania Squario IT Solutions – achiziționată la finalul lui 2011 odată cu subsidiara acesteia Focus Net Consulting – ne-am apropiat de ținta anunțată cu



Daniel Oancea, Director Business Solutions, **Dan Roman**, Director General, **Liviu Bozga**, Director Executiv în cadrul Kapsch România (de la stânga la dreapta)

ocazia lansării oficiale a Kapsch România – o cifră de afaceri totală de 15 milioane de euro în decurs de trei ani. Sunt toate premisele să atingem această cifră încă de anul acesta, ceea ce reprezintă un avans considerabil față de estimările inițiale.

Ați amintit achiziția companiei Squario, funcționează aceasta ca o entitate independentă în cadrul Kapsch România sau a fost deja asimilată?

Daniel Oancea: Squario a funcționat independent din punct de vedere juridic

până la finalul anului trecut, pentru că s-a dorit o evidențiere separată a rezultatelor, care au confirmat așteptările inițiale. La finalul lui 2012 s-a luat decizia demarării procedurilor de fuzionare, ce se vor finaliza în curând. Este un proces mai complicat din punct de vedere formal și juridic, decât din punct de vedere operațional. Practic, la nivel operațional am funcționat integrați în Kapsch România încă din momentul finalizării achiziției, iar proiectele complexe au fost livrate împreună. A fost o asimilare facilitată de existența unei relații anterioare de colaborare strânse între Squario și Kapsch

România, atât la nivel de management, cât și operațional.

Unul dintre principalele obiective enunțate cu ocazia lansării a făcut referire la extinderea prezenței pe piață a Kapsch România. Cum s-a materializat, până acum, acest demers?

Liviu Bozga: Kapsch adresează în primul rând piața locală, cu focus pe clienții mari privați din industria financiar-bancară, oil&gas, telecomunicații și retail – domenii în care mulți dintre principalii jucători se numără deja printre clienții Kapsch România.

Acestora li s-au adăugat, în decursul acestui an, și două proiecte semnificative în sectorul public, însă această zonă reprezintă un procent limitat în business-ul nostru. Beneficiem, deci, de un protofoliu solid de referințe pe plan local – cu proiecte complexe realizate în companii din Top 500 –, pe care îl consolidăm cu cele venite din piețele externe, pe care le adresăm, în general, prin intermediul unor soluții foarte specializate, cum ar fi cele de tip Business Technology Optimization. De asemenea, am demarat proiectul International Delivery Center (IDC), care reprezintă un centru de competențe local prin care furnizăm servicii atât grupului Kapsch, dar și pentru clienții din diferite țări, în principal Austria. Am început în urmă cu aproape șase luni și avem deja o echipă cu peste 20 de oameni, pe care estimăm să o extindem până la finalul acestui an, în urma cererilor care înregistrează o creștere foarte rapidă. Este un model validat de piață și avem avantajul cererilor primite din partea companiilor din cadrul grupului Kapsch – BusinessCom, CarrierCom și TrafficCom. Am început cu servicii de tipul service desk, first line support etc., iar acum ne orientăm către servicii profesionale, administrare servere, dezvoltări și personalizări de aplicații. La momentul actual, ca și număr de utilizatori finali ai serviciilor furnizate de către Kapsch România, am depășit deja pragul de 10.000, la care se adaugă cei peste 5.000 de utilizatori din cadrul grupului

Kapsch, beneficiari ai serviciilor furnizate de către IDC. Dezvoltarea International Delivery

Center în România a reprezentat o decizie strategică la nivel de grup, care a fost susținută nu numai prin prisma avantajului costurilor, ci mai ales prin oportunitatea valorificării capitalului de competențe pe care îl reunește Kapsch România. Faptul că a fost o decizie corectă o demonstrează creșterea foarte rapidă pe care a înregistrat-o. Relativ recent, a fost demarat un nou proiect, „Tiger team“, în cadrul căruia o echipă de 6 specialiști Kapsch România asigură implementare și suport on-site – pe partea de infrastructură, networking, soluții de comunicații și securitate – în toate filialele Kapsch. Ne integrăm astfel tot mai mult în operațiunile și strategia pe termen lung a grupului.

Dorim să ne îmbunătățim prezența în anumite verticale și să ne extindem cu oferte de servicii la nivel internațional

Ce alte inițiative strategice, la nivel de grup, au susținut procesul de extindere a Kapsch România?

Daniel Oanca: Trebuie precizat din start că organizația din România a avut o dezvoltare aparte față de celelalte subsidiare ale Kapsch, prin faptul că noi nu ne-am dezvoltat ca furnizori de servicii pentru TrafficCom sau CarrierCom, ci ne-am poziționat de la început ca o organizație BusinessCom, respectiv ca un integrator de soluții și furnizor de servicii IT. Ne-am dezvoltat independent, prin forțe proprii, beneficiind de investițiile grupului și, din acest punct de vedere, achiziția Squario s-a aliniat strategiei grupului Kapsch și, în particular, a Kapsch România de a ne concentra în principal pe zona furnizării de servicii profesionale și pe contracte de outsourcing, de durată mare. O altă achiziție care a consolidat această direcție de dezvoltare a fost preluarea echipei de specialiști certificați pe tehnologia BMC Remedy a companiei Materna. Avem acum cea mai mare echipă din România pe BMC Remedy, o soluție specializată de IT Service Monitoring, ceea ce reprezintă un avantaj competitiv pentru noi pe zona serviciilor profesionale. Outsourcing-ul este o direcție care începe să se facă simțită și în România – avem deja contracte semnate cu clienți mari din telecom, retail și oil&gas –, contracte ce reprezintă o componentă importantă în cifra de afaceri a Kapsch România. Este un fenomen

care începe să capete amploare pentru că organizațiile mari și chiar și cele mijlocii au început să înțeleagă că, adoptând acest model al externalizării, realizează economii reale și creșteri de eficiență și obțin mult mai ușor nivelul de calitate dorit pentru serviciile IT. Este adevărat însă că, la momentul actual, în România parcurgem încă o perioadă de asimilare a conceptului – ne confruntăm încă cu rezistența venită din partea managementului IT, care își vede limitate atribuțiile. Totuși există modele de succes validate în piață, iar noi, la nivelul Kapsch România, dispunem de procesele de business și infrastructura necesară furnizării acestor servicii și avem specialiști cu experiență reală, care dețin know-how-ul necesar.

În ce alte direcții s-au realizat investiții, anul trecut, la nivelul Kapsch România?

Daniel Oanca: Una dintre direcțiile constante de investiție, care se va menține și în 2013, au fost investițiile în competențe – în anul care a trecut am depășit cu mult pragul de 200 de certificări. De altfel, în cadrul grupului Kapsch se acordă o atenție deosebită managementului resurselor umane, fiind creată Kapsch University, o adevărată instituție cu curricula clar definite, care are ca scop consolidarea și extinderea competențelor angajaților grupului. Investițiile în procesele de certificare și atestare reprezintă un efort constant pentru că suntem o companie specializată în furnizarea de soluții și servicii complexe, integrate, în care certificările și experiența au o valoare critică pentru business-ul desfășurat. De aceea menținerea nivelului înalt de specializare, prin noi certificări, și extinderea ariei de competențe sunt priorități stringente. Suntem însă conștienți că nu vom putea avea resurse certificate și specializate în absolut toate domeniile IT, de aceea ne păstrăm statutul de integrator și continuăm să lucrăm cu foarte mulți parteneri, atât din zona vendorilor, cât și din cea de implementare. Ne menținem focalizarea pe consolidarea ecosistemului de parteneri, pentru că această abordare ne asigură un nivel ridicat de scalabilitate pe anumite arii de competențe, dar și flexibilitate în politicile de cost, astfel încât să răspundem mult mai eficient cerințelor pieței. Avem câteva zeci de parteneriate încheiate, dar, ca integrator, menținem o poziție echidistantă față de furnizori și ne concentrăm eforturile pe oferirea de soluții care să răspundă optim cerințelor și problemelor clienților. Diversitatea tehnologică ne permite să menținem un statut de independență, pe care dorim să ni-l dezvoltăm o dată cu consolidarea unui altfel de profil de integrator în piața locală. Există la momentul actual mulți integratori locali concentrați pe sectorul public. Noi dorim să ne diferențiem, venim cu o ofertă de calitate, o strategie de abordare a pieței cu care adresăm în special clienții privați companii multinaționale și eșalonul superior al sectorului IMM, care au cerințe drastice și precis formulate.

Care sunt principalele planuri de dezvoltare stabilite a fi atinse în cursul acestui an?



Figură proeminentă a comunității IT&C din România, **Dan Roman** și-a pus amprenta asupra evoluției companiilor în care a activat, în special prin spiritul său antreprenorial. În 1990 s-a numărat printre primii antreprenori locali, stabilind una dintre primele companii private din țară, RBS Ltd. (Romanian Business Solutions), care a devenit lider al pieței IT locale. Roman a condus RBS ca Director General și proprietar până în 1995, an în care a vândut compania către IBM. Din 1996 a devenit, la Viena, Director Regional al regiunii CER din cadrul IBM, fiind responsabil pentru țările din Balcanii de Vest și spațiul fostei CSI. În anul 2000, Roman a stabilit propria sa companie în Austria, eNet Data G.m.b.H., care a fost achiziționată în 2002 de către SGT AG, o companie IT austriacă listată la Bursa din Viena. Ulterior achiziției, Roman a ocupat pozițiile de Senior VP al SGT AG și Director Regional. De

la mijlocul anului 2011, Roman ocupă poziția de Director General Kapsch România, acolo unde continuă să aplice principiile de leadership dobândite și în urma interacțiunii directe cu personalități de talie mondială. **„Sunt oameni cu care colaborez îndeaproape de peste 15 ani de zile și care formează o echipă sudată, cu un portofoliu de referințe aș putea spune unic pentru România. În jurul acestui nucleu de profesioniști ce activează atât în zona de infrastructură, cât și în cea a soluțiilor și serviciilor profesionale, adăugăm permanent tineri de valoare aflați în plină perioadă de afirmare, cărora le oferim posibilitatea de a lucra în proiecte complexe cot la cot cu oameni cu mare experiență. Kapsch promovează valorile familiei și acesta este unul dintre motivele pentru care echipa din România a obținut aceste rezultate remarcabile într-un interval atât de scurt.”**

Liviu Bozga: Obiectivul de creștere în raport cu evoluția pieții este păstrat, însă nu mai este atât de agresiv ca anul trecut, pentru că dorim în primul rând să consolidăm și să valorificăm ceea ce am realizat deja. Astfel, dorim să ne îmbunătățim prezența în anumite verticale în care suntem activi, dar și să începem extinderea cu oferte de servicii la nivel internațional, urmând astfel strategia grupului de promovare a serviciilor de nearshoring. Ne concentrăm în principal către Europa de Est, ieșirea pe piețele internaționale fiind facilitată de faptul că grupul Kapsch este prezent în multe țări, unde avem avantajul că există deja o forță de vânzare. Sunt piețe pe care putem valorifica atât nivelul superior de competențe din cadrul Kapsch România, cât și portofoliul de produse complementare celor pe care subsidiarele Kapsch le oferă. O altă direcție interesantă de dezvoltare va fi cea pe zona de mobilitate, unde am semnat recent un parteneriat cu Apple. În România suntem singurul integrator de soluții business pentru această companie, care vine din zona consumer, dar este din ce în ce mai prezentă și în zona enterprise, în care Kapsch România are o experiență îndelungată. Deși parteneriatul este relativ recent, avem discuții cu companii care doresc să dezvoltăm și să implementăm aplicații mobile pentru zona enterprise pe platformele Apple. Este un interes real în zona forțelor de vânzări mobile și a echipelor de întreținere și mentenanță, dar nu numai. Este adevărat însă că potențialii clienți provin cu precădere de pe piețele externe, deși am avut și câteva solicitări venite de pe plan local, respectiv cereri de soluții foarte specializate adresate unor domenii de nișă. Nu în ultimul rând, o direcție importantă pe care am menționat-o anterior va fi reprezentată de dezvoltarea echipei International Delivery Center, care estimăm că va ajunge la 100 de oameni până la finalul anului.

O creștere atât de rapidă a echipei nu va afecta omogenitatea acesteia?

Liviu Bozga: Structura echipei Kapsch România, așa după cum subliniază și domnul Roman, este bazată pe un „nucleu dur“, alcătuit din oameni cu peste 15 ani de experiență, completat de tineri sub 30 de ani, cu abilități deosebite, care s-au alăturat echipei. Rezultatul este o structură foarte bine sudată, omogenă, căreia i se adaugă constant tineri cu competențe deosebite, demonstrate în proiecte de amploare.

Cum să recrutăm un

Cum îți dai seama din interviul de angajare că recrutezi omul potrivit la locul potrivit, un manager de proiect care să inițieze, planifice, execute, monitorizeze, controleze și încheie un proiect ca la carte și nu atunci când e prea târziu? **Luiza Sandu**

Specialiștii în proiect management au alcătuit, din experiența acumulată de-a lungul a multor ani un set de întrebări de evaluare a potențialului angajat. Înainte însă de a vă afla față în față cu un candidat, trebuie să știți foarte bine ce căutați.

Iată câteva din competențele și aptitudinile necesare pentru un manager de proiect IT, așa cum reies din analizele de până acum ale specialiștilor în management de proiect.

Competențe comportamentale

- Energic, pasionat și motivat
- Cu abilități dovedite de a lucra independent și cu inițiativă atunci când este vorba de termene strânse
- Cu abilități de comunicare și negociere
- Creativ, adaptabil și perseverent în a găsi cele mai bune soluții
- Capabil de a planifica, organiza, programa și coordona mai multe sarcini pentru a atinge obiectivele
- Capabil să-și asume riscuri
- Cu dorința de a se autodepăși și de a-i ajuta și pe alții să se dezvolte

Competențe tehnice generale

- Managementul furnizorilor
- Cunoașterea operațiunilor externalizate și off-shore
- Abilități de relaționare cu oamenii, capabil să-i ajute să se dezvolte și să le fie mentor
- Capabil să influențeze și să convingă

Management de proiect

- Înțelegere a metodelor de management de proiect, cum ar fi PRINCE2
- Capabil de a realiza și de a revizui planurile de afaceri
- Cunoștințe solide de planificare a proiectului
- Bună cunoaștere a managementului de risc
- Bună cunoaștere a tehnicilor de management al schimbării
- Capabil să stabilească sisteme de management al calității
- Abilități de gestionare a resurselor
- Cunoștințe solide de bugetare și de control al costurilor

Competențe IT

- O bună cunoaștere a metodelor de dezvoltare IT
- Înțelegerea metodelor de testare, a proceselor și instrumentelor
- Cunoștințe legate de analiza de business și reproiectarea proceselor
- Capabil să elaboreze un SLA (Service Level Agreement)

Aceasta nu este o listă exhaustivă, ci acoperă cele mai importante competențe și aptitudini necesare pentru acest rol.

Acum că ați aflat ce fel de persoană vă este necesară pentru postul pe care îl oferiți, e timpul pentru lansarea de anunțuri și pentru primirea CV-urilor.

Lăsați scrupulele deoparte atunci când revizuiți CV-urile. Renunțați la cele care nu sunt conforme cu nevoile dumneavoastră, până rămâneți cu o listă scurtă

de potențiali candidați. Urmează apoi derularea interviului.

Interviul

1. Aflați de ce respectivul candidat vrea să părăsească locul de muncă actual. Întrebați-l de ce crede că ar fi persoana potrivită pentru post.
2. Cereți candidatului să vă vorbească despre munca lui. Puteți afla multe lucruri despre modul în care s-au derulat planul de proiect, jurnalul de risc sau contractul proiectului.
3. În cazul în care candidatul s-a prezentat satisfăcător până la acest punct, atunci este timpul pentru un exercițiu practic: un studiu de caz în care un proiect se îndreaptă către eșec. Candidatul trebuie să vă spună care sunt măsurile pe care le-ar lua pentru ca proiectul să se transforme într-un succes. Puteți astfel evalua modul în care candidatul rezolvă problemele, relaționează cu oamenii și planifică proiectul.

Iată și câteva întrebări concepute pentru a vă ajuta să aflați mai multe despre candidat.

Întrebări de verificare a potențialului de lider

1. Cum gestionezi membrii neproductivi ai echipei?
2. Cum motivezi membrii echipei care sunt obosiți sau plictisiți?
3. Cum tratezi membrii echipei care vin la tine cu problemele personale?
4. Care îți sunt obiectivele de carieră? Cum crezi că îți va afecta acest loc de muncă obiectivele?
5. Spune-mi cum ai reacționa în situația în care există mai mult de o modalitate de a realiza aceeași sarcină și fiecare

IT project manager

mod de rezolvare are adepții săi, care își mențin pozițiile.

- Gândește-te că te afli într-un mediu de lucru divers, ieșit din zona ta de confort. Cum îți evaluezi stilul de leadership situațional?
- Dă-mi un exemplu în care te-ai implicat ca lider și în care munca de echipă a jucat un rol important.

Întrebări de examinare a credibilității

- Dă-mi exemplu de o situație în care loialitatea ta a fost contestată. Ce ai făcut? De ce?
- În ce situații este cel mai bine să renunți la loialitatea față de managerul tău?
- În mediul de afaceri actual, când devine loialitatea față de manager deosebit de importantă?

Întrebări care analizează punctele tari și punctele slabe ale candidatului

- De ce ești interesat de acest post?
- Describe cum ar arăta viața ta dacă ai face acest lucru în fiecare zi.
- Ce crezi că te califică pentru această poziție?
- Ce ai învățat din eșecurile tale?
- Ce loc de muncă anterior ți-a plăcut cel mai mult? Ce ți-a plăcut cel mai mult/ cel mai puțin? De ce? Care a fost realizarea ta majoră? Care a fost cea mai mare frustrare?
- Ce proiecte speciale și cursuri de instruire derulate până în prezent sunt relevante pentru acest loc de muncă?
- Care sunt elementele care nu ți-ar plăcea să fie conținute în fișa postului?
- Care sunt planurile tale? De ce te gândești să pleci de la locul actual de muncă?
- Describe locul de muncă ideal pentru tine.

Întrebări care examinează capacitatea de luare a deciziilor

- Cum procedezi dacă afli că un furnizor este în situația unui conflict de interese?
- Dacă l-aș contacta pe fostul angajator, ce crezi că mi-ar spune despre abilitățile tale de luare a deciziilor?
- Dă-mi exemplu de o negociere win-win pe care ai realizat-o.
- Spune-mi despre abilitățile tale de comunicare verbală și scrisă. Cât de bine te prezinți altora? Ce te face să crezi asta?
- Dă-mi exemplu de o situație stresantă în care ai fost pus. Cât de bine te-ai descurcat? Dacă ar trebui să repeți experiența, ai proceda diferit? Cum gestionezi stresul, presiunea și cererile nerezonabile?
- Dă-mi exemplu de o decizie grea pe care a trebuit s-o iei.

Întrebări care examinează experiența generală

- Describe ce ai făcut ieri la locul de muncă.
- Cum ai rezolva următoarea problemă tehnică? (Describe un scenariu tipic care ar putea apărea în noua poziție)
- Care este valoarea pe care ai adus-o la ultimul loc de muncă?
- Describe modul în care aceste contribuții au avut un impact asupra rezultatelor?

Întrebări care examinează experiența de management de proiect

- Care sunt pașii obligatorii care trebuie urmați pentru a vorbi de un management de proiect de succes?

- Cum te pregătești pentru un proiect?
- Ce este important să se ia în considerare atunci când planificați un proiect (tipul dvs. de proiect)?
- Care sunt lucrurile care considerați că au o prioritate scăzută atunci când începeți planificarea proiectului (tipul dvs. de proiect)?
- Care sunt cele trei constrângeri asupra unui proiect?
- Care sunt cele cinci componente de control ale unui proiect?
- Ce calificări sunt necesare pentru a fi un manager de proiect eficient?
- Ce experiență ai avut în management de proiect?
- Numește cinci indicii care îți semnaleză faptul că proiectul ar putea eșua.
- Spune-ne despre un proiect la care ai participat și rolul tău în acest proiect.
- Atunci când ți-a fost atribuit un proiect, care sunt pașii pe care îi urmezi pentru a finaliza proiectul?
- Ești manager de proiect și îți dai seama că sponsorul de proiect nu mai susține proiectul. Cum procedezi?
- Proiectul pe trei luni este pe cale de a depăși bugetul proiectat după prima lună. Ce măsuri de redresare a situației iei?
- Spune-ne despre un proiect de succes în care ai participat și modul în care ai contribuit la succesul aceluia proiect.
- Te-ai lovit de o întârziere în faza de început a proiectului. Ce măsuri poți lua pentru a contracara întârzierea? Ce acțiuni vor avea cel mai mare efect asupra rezultatului?

Bineînțeles, numărul întrebărilor de evaluare poate varia, în funcție de cerințele postului oferit, însă e cel mai bun punct de plecare atunci când vrei să vă asigurați că angajați un om care vă poate transforma proiectele specifice din cadrul organizației în succese incontestabile.

Sandu State, Managing Director Realworld Systems România:

„Ne diferențiem în piața de GIS prin aducerea în centrul soluției a rețelei și nu a hărții”

Cu o experiență internațională bogată în domeniul GIS, Realworld Systems România propune furnizorilor de utilități și operatorilor de rețele de telecomunicații un pachet ce conține tehnologiile Smallworld și serviciile profesionale oferite de o echipă locală cu 20 de specialiști. Sandu State, Managing Director, a detaliat pentru Market Watch specificul companiei, experiența echipei locale și valoarea soluțiilor pe care compania le oferă pe piața românească.

Cine este Realworld Systems România?

În esență, suntem sucursala concernului olandez Realworld Systems, furnizor internațional de Sisteme Informatice Geospațiale (GIS), cu prezență importantă în țări precum Austria, Germania, Africa de Sud, Australia etc. Istoria Realworld Systems în România a început în 1998, prin înființarea unei companii locale, ca o sursă de competențe pentru proiecte de tip outsourcing. În ultimii 15 ani, am evoluat și am devenit o echipă matură și dinamică, care, prin cei peste 20 specialiști GIS, acumulează mai mult de 140 de ani de experiență în domeniu. Realworld Systems s-a diferențiat în piața de GIS prin punerea rețelei în centrul soluției, nu a hărții, precum majoritatea furnizorilor. Având această abordare, ne adresăm în principal operatorilor de rețele de telecomunicații și furnizorilor de utilități, cum ar fi alimentarea cu apă și canalizarea, transportul și distribuția energiei electrice sau a gazului. Soluțiile noastre urmăresc satisfacerea cerințelor proceselor de business ale clienților, care sunt în strânsă legătură cu localizarea geografică a resurselor rețelelor

pe care aceștia le dezvoltă și exploatează.

Suntem o companie activă pe piața din România, unde avem proiecte în derulare, dar participăm și la proiecte internaționale din întreaga lume. Mai mult, în calitate de partener GE Energy (parte a grupului General Electric), Realworld Systems este furnizor și integrator de soluții Smallworld, pentru care echipa de la București dezvoltă module și funcționalități proprii.

Atât pentru clienții din România, cât și pentru cei internaționali ne asumăm întregul ciclu de viață al proiectului, de la analiza situației existente, până la implementarea, testarea și punerea în funcțiune a soluției și, de asemenea, asigurăm suportul și mentenanța în exploatare. Fiecare soluție este abordată în mod pragmatic și personalizat, bazându-ne deopotrivă pe standardizare și inovație și ținând cont de specificul sistemelor IT existente, precum și de nevoile de integrare cu acestea, de exemplu sistemele ERP, SCADA, CRM existente la clienți.

Cum a evoluat profilul de business al Realworld Systems Romania de la un rezervor de resurse pentru corporație la un furnizor de soluții GIS?

Această schimbare s-a produs în 10-15 ani și a fost urmarea firească a acumulării de experiență, obținerii unor certificări etc. Dacă în primii ani am lucrat exclusiv într-un regim de tip nearshoring, după 2000 echipa de la București a fost permanent implicată în proiecte de business internaționale, dar și locale. Astfel, am gestionat implementarea soluției Smallworld în cadrul Mobilrom (actual Orange), am fost implicați în derularea proiectului Megaplan de la Deutsche Telekom/T-Systems, am participat la implementarea unei soluții de gestiune a rețelei la furnizorul de utilități Water Corporation din Australia în 2006, iar anul trecut am fost implicați într-un proiect similar în Africa de Sud. În toți acești ani, echipa s-a maturizat, numărul certificărilor a crescut, iar experiența a devenit tot mai relevantă. Realworld Systems are o politică foarte coerentă în ceea ce privește pregătirea angajaților, iar componenta de training și certificare nu a fost niciodată neglijată, cu precădere pentru că echipa de la București a fost permanent implicată în proiecte de cercetare și dezvoltare. În România există un nucleu de 4-5 persoane care lucrează în companie încă din 1998, de la înființarea sucursalei, și care, în mod evident, a contribuit la asigurarea continuității.

Care este specificul activității derulate în România?

Echipa de la București este implicată în mai multe tipuri de activități, însă două direcții sunt mai relevante. Pe de o parte, am gestionat dezvoltarea de către Realworld Systems a unor pro-

duse pentru GE Energy, în calitate de Solution Provider, iar pe de altă parte câteva proiecte locale importante. La nivel de produse, am contribuit la realizarea SyncManager, un conector ce asigură comunicarea facilă între diverse aplicații și bazele de date Oracle și care, ulterior, a intrat în portofoliul GE cu numele de Enterprise Gateway. Alte produse dezvoltate la București sunt: Analytics, o aplicație pentru monitorizarea și înregistrarea informațiilor de auditare de la soluțiile instalate și care permite verificarea gradului de adoptare, înțelegere și utilizare a soluțiilor GIS livrate de Realworld Systems. Acesta a fost un proiect produs și dezvoltat exclusiv la București, în perioada 2010-2011. Însă cel mai relevant proiect în care am fost implicați este Water Office, o suită de aplicații GIS simplu de instalat și configurat, concepută de GE pentru companiile de utilități publice din domeniul alimentării cu apă și al canalizării. Dezvoltarea și mentenanța acestei suite se face în România. Din punct de vedere al proiectelor, gestionăm soluția Smallworld în cadrul Orange România, implementare asigurată inițial pentru Mobilrom și care a reprezentat primul nostru contact cu piața locală. De asemenea, suntem implicați într-un proiect similar la Romtelecom, unde atenția s-a concentrat pe componenta de Data Migration, element esențial în orice sistem de tip geospațial. Sunt proiecte mari, cu un volum ridicat de particularizare și care solicită resurse, dar mai ales competențe de calitate deosebită.

Ce determină abordarea mai coerentă a pieței locale?

Practic, echipa locală a crescut cu proiecte de genul celor amintite anterior, care arată adevărata valoare pe care o livrează soluțiile GIS și, prin urmare, vedem oportunități ale extinderii acestor experiențe și în alte domenii de activitate. Așa cum spuneam la început, pentru Realworld Systems esența strategiei o reprezintă rețeaua, prin urmare soluțiile noastre pot răspunde rapid și eficient oricărui operator de rețele care au același concept de administrare a datelor geospațiale. Mai mult, în por-

tofoliul companiei există soluții ușor de implementat datorită standardizării, particularizării fără scriere de cod și respectării unor modele de bune practici. De asemenea, considerăm că piața locală de GIS tinde să se maturizeze, iar companiile înțeleg beneficiile utilizării acestor soluții. Considerăm că avem o ofertă foarte competitivă pentru sectorul utilităților publice, cu precădere pentru companiile din sectorul alimentării cu apă și canalizării.

Este piața locală suficient de matură pentru adoptarea unor astfel de unelte?

Aș fi tentat să spun că da, însă nivelul de maturitate diferă și poate avea conotații diferite de la un domeniu la altul, de la un segment la altul și chiar de la client la client. Diferențierea se produce în funcție de mai mulți factori, precum utilizarea uneltelor IT în activitatea de bază, mai intensă în telecom față de utilități și în domeniul privat față de cel public; dimensiunea companiei, organizațiile mari sunt în general mai receptive; disponibilitatea unor linii de finanțare externă (de exemplu, proiecte cu cofinanțare UE) și nu în ultimul rând echipa. „Omul sfințește locul“, ceea ce înseamnă că un manager mai „curajos“ poate avea un impact decisiv în adoptarea soluțiilor GIS.

Ce soluții și servicii propuneți furnizorilor de utilități din România?

Oferta noastră se bazează pe o combinație de tehnologie validată internațional, mă refer aici la produsele Smallworld și suita Water Office de la GE, liderul pe piața GIS în domeniul telecomunicațiilor și utilităților, cu servicii furnizate de echipa de la București. Aceasta înțelege specificul și cerințele clienților locali, dar totodată are și o experiență relevantă în proiecte internaționale și cunoaște bunele practici din domeniu. Realworld Systems România este implicată direct în dezvoltarea acestor produse și, prin urmare, avem cea mai bună experiență. La nivel de servicii oferim consultanță pentru analiza situației existente și elaborarea soluției generale optime

și a alternativelor, managementul complet al proiectelor GIS, de la analiză la acceptanța finală și punerea în funcțiune a sistemelor. Evident, asigurăm localizarea și particularizarea soluțiilor, migrarea datelor, accentuând încă o dată importanța acestui aspect – de cele mai multe ori, dacă nu uitat, atunci subestimat și, bineînțeles, training-ul utilizatorilor.



Sandu State este absolvent al Universității Politehnica București cu specializarea Transporturi. Este activ în domeniul GIS încă din anul 2000 și are o experiență relevantă în proiecte de dezvoltare și implementare a soluțiilor Smallworld. Din 2008, coordonează echipa Realworld Systems România din poziția de Managing Director.

SAGE înființează o divizie ERP dedicată companiilor medii

Al treilea jucător pe piața de ERP în termeni de venituri și licențe, SAGE a operat la începutul anului o schimbare importantă la nivel organizatoric prin înființarea unei divizii dedicate pieței europene de companii medii. Coordonată de Christophe Letellier, noua divizie își bazează creșterea pe soluția SAGE ERP X3 și pe un model de business derulat cu preponderență prin parteneri. ■■

Prezent în România din 2012 prin partenerul Deveho Consulting, grupul francez SAGE începe să-și facă tot mai intens simțită prezența în piața locală de ERP. „Avem deja cinci proiecte în România, însă în etapa curentă ne adresăm cu precădere clienților europeni ai SAGE care au prezență locală. Am început de puțin timp activitatea în România și deocamdată nu urmărim un business de volum, chiar dacă oportunitățile sunt evidente. Ne dorim proiecte de calitate prin care să putem crește pe termen lung. Prin prisma acestui obiectiv, nu vom crește numărul de parteneri, cel puțin nu în viitorul apropiat, chiar dacă o bună parte dintre competitorii noștri au un canal de distribuție sensibil mai mare. Europa de Est, în general, are oportunități mari de dezvoltare și de aceea am investit în regiune. Prezența SAGE de anul trecut prin Deveho Consulting este un pas în această strategie”, a declarat pentru Market Watch, Christophe Letellier, CEO SAGE European Mid-Market. SAGE are peste 260 de parteneri la nivel global și aproape 70% din cifra de afaceri este generată indirect. Conform declarațiilor oficiale există mai multe companii care doresc un parteneriat pentru distribuția unei soluții precum ERP X3. Procesul de selecție nu este însă unul simplu, iar compania dorește să identifice companiile potrivite, în ter-

meni de obiective, echipă, competențe etc., pentru acest business în comun.

Cloud Computing în strategia SAGE

Din strategia grupului francez nu putea lipsi cloud computing, însă abordarea SAGE este una temperată, existând mai multe inițiative în această direcție, dar nu un focus exclusiv. „Orientarea industriei IT către cloud computing este evidentă, iar SAGE are mai multe acțiuni legate de această abordare tehnologică. Sunt multe progrese pe care furnizorii de ERP trebuie să le facă în această direcție, de la standardizare până la configurabilitate și cred că suntem abia la jumătatea drumului. Cloud computing este un concept foarte larg, care poate acoperi practic orice produs sau serviciu IT. Abordarea trebuie să fie însă atentă, să aibă în vedere obiectivele clientului și ceea ce este mai bine pentru acesta, atât în termeni de costuri cât și de stabilitate, operabilitate, accesibilitate etc. Sunt încă multe întrebări legate de cloud, pentru care industria nu a oferit un răspuns pertinent. Pe de o parte, sunt întrebări legate de tehnologie, dacă, spre exemplu, regimul multitenant aduce un avantaj pentru client, mai mult decât o reducere nesemnificativă a costurilor, sau cum vor monetiza rețelele de parteneri distribuția prin cloud? Cloud Computing

schimbă perspectivele industriei pentru că nu mai ține seama de granițe și contextul global sau regional. Totuși, este un mecanism de distribuție, iar soluția în sine rămâne cea mai importantă. Cred că este nevoie de o strategie mai serioasă în abordarea cloud computing, se schimbă întreg modul de gândire și dezvoltare a soluțiilor, nu doar forma de distribuție și consum a acestora,” consideră Christophe Letellier.

Abordarea SAGE la nivel de SMB

Soluțiile SAGE acoperă o gamă extinsă de cerințe, iar strategia are în vedere abordarea pieței pe verticale economice, descentralizarea operațională, focalizarea pe experiența utilizatorilor, dezvoltarea unor relații de colaborare pe termen lung cu clienții, respectarea dreptului clienților de a alege tehnologia și modul de lucru care îi avantajează cel mai mult. Alături de SAGE ERP X3, în portofoliu există și SAGE 1, o aplicație ERP în regim SaaS dedicată companiilor cu minim 1-5 angajați, lansată anul trecut și care va fi localizată pe mai multe piețe în viitorul apropiat. Pentru SAGE ERP X3 piața o reprezintă companiile cu 100-500 angajați și operațiuni relativ complexe, iar obiectivul noii divizii este să domine acest segment de piață pe termen lung. ■■



Christophe Letellier,
CEO SAGE European Mid-Market

Starnet Consulting Cluj Napoca și HP România au implementat o soluție IT pentru modernizarea Combinatului Azomureș

Companiile din prima linie a domeniului lor de activitate au nevoie de structuri solide pentru a obține nivelul de productivitate necesar performanței în industrie. Atât strategia managerială, cât și procesele specifice activității și soluțiile tehnologice care le susțin trebuie să fie aliniată, astfel încât compania să aibă succesul pe care l-a urmărit.

Combinatul Azomureș Târgu Mureș este principalul producător de îngrășăminte pentru agricultură din România. Cu o istorie de peste 50 de ani, compania și-a extins activitatea în timp, astfel încât și necesitățile tehnologice s-au diversificat pentru a susține obiectivele de business. Siguranța și viteza de transfer la nivelul infrastructurii și capacităților informatice, disponibilitatea și flexibilitatea au devenit factori cheie pentru dezvoltarea companiei.

Pentru a rezolva provocările actuale, dar și pentru a pregăti terenul pentru viitor, Azomureș a ales **Starnet Consulting Cluj Napoca** și **Hewlett-Packard** ca furnizori ai soluției pentru modernizarea rețelei interne de date. Compania clujeană, cu o experiență de peste 15 ani în domeniul consultanței, proiectării și implementării de infrastructuri IT, a propus Azomureș o soluție tehnologică bazată pe cele mai noi echipamente de rețelistică și software de administrare furnizate de HP.

La început a fost analiza

Proiectul, dezvoltat de **Starnet Consulting pe baza tehnologiilor HP**, s-a bazat într-o primă fază pe o analiză detaliată a nevoilor companiei. Soluția propusă a presupus interconectarea unui număr de 57 de locații dispuse pe o suprafață de 130 de hectare și acoperind 19 km de tra-

se. Implementat în numai 3 luni, proiectul a inclus 2 switch-uri core, 9 noduri de concentrare și peste 80 de switch-uri de acces, toate marca HP. În plus, cu soluția software HP PCM Plus, care oferă o interfață intuitivă utilizatorilor, monitorizarea se realizează de la un singur panou de administrare, ceea ce asigură un plus de simplitate, securitate și flexibilitate.

Soluția este adaptată cerințelor curente și pregătită pentru viitor

Tehnologia performantă de rețelistică de la HP a condus la construirea unei infrastructuri securizate, flexibile și scalabile, simplu de monitorizat și administrat. Soluția propusă de Starnet Consulting a ajutat Azomureș să obțină

rezultate măsurabile, în conformitate cu obiectivele avute în vedere. Astfel, noua rețea permite circulația datelor numerice cu viteze de 10/100/1.000/10.000 Mbps (10Gbps), performanțe cu mult mai bune decât cele înregistrate înainte de implementare. De asemenea, noile implementări au condus la creșterea securității, asigurată de redundanța la nivel de core și la nivel de inel de fibră. În plus, datorită segmentării în mai multe clase de IP-uri, nivelul de încărcare al rețelei post-implementare este mult mai scăzut.

Unul dintre obiectivele avute în vedere în etapa de proiectare a soluției a fost posibilitatea ca, în viitor, rețeaua să permită introducerea unui număr nelimitat de servicii digitale IP cu costuri minime: voce, video, control acces. Ca urmare, proiectul implementat este construit astfel încât să constituie un cadru ideal pentru dezvoltarea ulterioară a infrastructurii companiei.

Performanța și securitatea sporită sunt susținute prin garanția pe viață, care, alături de actualizările firmware și software gratuite, intră în pachetul de beneficii obținute de Azomureș în urma selectării propunerii Starnet Consulting.





Beneficiile externalizării serviciilor de Call Center

Pentru o organizație pentru care activitatea de Call/Contact Center nu face parte din zona de core-business, apelarea la serviciile unei companii specializate în acest domeniu poate fi o opțiune mai rentabilă decât dezvoltarea unui proiect in-house. Și aceasta pentru că externalizarea aduce o serie de beneficii intrinseci care își demonstrează din plin valabilitatea pe această arie de servicii.

Unul dintre subiectele abordate în cadrul micro-anchetei asupra evoluției pieței locale de Call/Contact Center, publicată în ediția anterioară a Market Watch, a făcut referire la principalele beneficii pe care le oferă externalizarea serviciilor de Call/Contact Center. Iar pe primul loc în răspunsurile primite din partea interlocutorilor noștri s-au aflat „reducerea costurilor” și „realizarea de economii”.

Este un răspuns corect din perspectiva unei piețe „cost sensitive”, cum este piața locală, unde „prețul” reprezintă un criteriu esențial pentru majoritatea companiilor, indiferent de ordinul de mărime. Dacă se depășește faza de „improvizare și artizanat”, investițiile într-un Call/Contact Center nu pot fi considerate chiar neglijabile, mai ales atunci când se dorește eficiență și performanță în gestionarea interacțiunilor cu clienții finali. Cu atât

mai mult cu cât amortizarea investiției inițiale reprezintă o provocare importantă pentru destul de multe companii, mai ales că aceasta nu se realizează într-un orizont de timp foarte scurt. Deși poate părea un element lipsit de importanță pentru organizațiilor mari, în cazul companiilor de dimensiuni medii recuperarea lentă a investiției inițiale reprezintă un factor care înclină balanța în favoarea externalizării. La fel cum predictibilitatea costurilor, un avantaj inerent al outsourcing-ului, reprezintă un câștig pentru această categorie de companii, pentru care eliminarea riscului cheltuielilor neplanificate este importantă.

Avantajul specializării

Un alt „impediment” major al proiectelor in-house de Call/Contact Center îl reprezintă zona de competențe. Nu atât cele necesare implementării proiectului

propriu-zis – pentru că la momentul actual există destule resurse de expertiză la nivel local, mai mult sau mai puțin independente –, cât cele necesare la nivel operațional. Operarea unui Call/Contact Center in-house în cadrul unei companii lipsite de experiența necesară și de resursele care să permită „achiziționarea” de personal cu „vechime” se poate dovedi un exercițiu dificil, dar mai ales costisitor. Și aceasta în primul rând pentru că modelul lecțiilor învățate pe propria piele implică un factor de risc important – un nivel scăzut de satisfacție al clienților, cu urmările inerente.

Din această perspectivă, cea a unei companii care nu deține competențe reale pe zona de Call/Contact Center și nici resursele financiare necesare startării unui asemenea proiect, externalizarea se califică drept prima opțiune.

Opțiune consolidată și de celelalte beneficii pe care le oferă externalizarea. Cum ar fi avantajul scalabilității oferite de furnizor, prin intermediul căruia clientul poate acoperi facil necesitățile speciale, apărute în anumite perioade. Fără a mai fi nevoie să eficientizeze financiar niște investiții a căror utilitate este probată sezonier.

Un alt beneficiu intrinsec apelării la serviciile unui furnizor este acela că nivelul de calitate al acestor servicii este stabilit contractual, fiind prevăzute mijloace specifice de monitorizare și de penalizare în cazul în care nu se respectă parametri stabiliți. Desigur, nu valoarea penalizărilor în sine contează, ci faptul că furnizorul este obligat să monitorizeze și el nivelul de calitate al serviciilor pe care le oferă. Ceea ce în cazul unui serviciu asigurat in-house este greu de impus în cazul unei companii de dimensiuni medii, fără experiență reală în acest sens.

Nu în ultimul rând, un furnizor de servicii poate răspunde mult mai repede necesităților de schimbare ale unui client. Care, în cazul unui proiect in-house, trebuie să ia în calcul nu numai potențialele dezvoltări ale cerințelor companiei, ci și modificările care survin la nivelul interacțiunii cu clientul final. Ori, în ultimii ani, comunicarea multi-canal a devenit o realitate, ceea ce ridică problema unor noi investiții, training-uri etc. Prin externalizare, alinierea constantă la cerințele pieței poate fi realizată mult mai rapid și fără un efort investițional inițial mare. Ceea ce reprezintă, din nou, un avantaj real.

Intrarom și Genesys, premiate la „Contact Center Awards”

Intrarom și Genesys au câștigat premiul Best Technology Solution Provider pentru industria de Contact Center, în cadrul festivității „Contact Center Awards Gala”. Festivitatea de premiere a fost parte a evenimentului „Customer Care Conference”. Premiul reprezintă atât o recunoaștere a calității soluțiilor propuse de Intrarom și Genesys, cât și a succesului în colaborarea pe termen lung, precum și a potențialului de creștere reciprocă a celor doi parteneri în domeniul furnizării de soluții de Contact Center de ultimă oră în România. „Suntem încântați că am primit acest premiu în România, alături de partenerul nostru local, Intrarom. Genesys (...) și-a stabilit o poziție unică pe piață, sprijinind companiile să redefină modul în care își desfășoară relația cu clienții, îmbogățind astfel experiența clientului, corelând în mod consecvent resursele umane și informaționale implicate. Cu alte cuvinte, noi conectăm clienții prin intermediul canalelor potrivite cu oamenii potriviți, în contextul potrivit, pentru a putea oferi servicii personalizate. Practic, prin tehnologiile și soluțiile noastre creăm în final «cut cost» în contextul unei creșteri continue a loialității clientului”, a declarat Apostolos Kemos, Director de Vânzări Genesys. „Intrarom, cu aproape 20 de ani de experiență și angajament pe piața românească, și-a axat atenția pe valorificarea oportunităților în domeniul Contact Center și pe extinderea rapidă a afacerii în acest sector prin dezvoltarea unei echipe puternice locale de experți. Competențele CTI Genesys se îndreaptă în mod constant către Recording și Quality Management, Reporting, Integrare CRM, Tehnologii Speech, IVR Systems și multe altele”, a precizat Dan Russ, Telecom Director Intrarom.



Centrele de contact pot reduce costurile operaționale cu 50%

Conform unei statistici realizate de Interactive Intelligence, furnizor global de soluții integrate pentru comunicații de business, centrele de contact care utilizează o platformă de soluții software all-in-one pot reduce costurile operaționale anuale per agent cu 50%, în comparație cu centrele care utilizează un sistem de soluții multi-point, oferit de diverși furnizori. În plus, 65% din companiile private găsesc platformele software all-in-one ca fiind mai atractive decât soluțiile multi-point, în ceea ce privește reducerea costurilor și rapiditatea implementării. „Unul dintre criteriile principale de care majoritatea companiilor ține cont atunci când decid să investească în soluții IT pentru centrele lor de contact este bugetul și capacitatea de modernizare rapidă, la costuri accesibile. Din ce în ce mai multe companii încep să se convingă de beneficiile utilizării platformelor software all-in-one, în ceea ce privește reducerea costurilor pe termen mediu și lung, în comparație cu utilizarea soluțiilor multi-point, de la diverși furnizori”, explică **Marcin Grygielski, Manager Teritorial pentru Europa de Est al Interactive Intelligence.**

De exemplu, centrele de contact care utilizează platforme de soluții software all-in-one înregistrează un cost operațional anual per agent cu 50% mai mic decât centrele cu platforme multi-point, datorită randamentului mai rapid și mai bun. Astfel, un centru de contact ce utilizează o platformă all-in-one, cu 100 de locuri și costuri operaționale anuale de 1.000 de euro per agent, înregistrează economii anuale de circa 1 milion de euro, comparativ cu centrele de contact care folosesc soluții software multi-point.



Scanarea și captura scapă companiile de „plimbatul hârtiilor”

Soluțiile de scanare și captură pot aduce îmbunătățiri vizibile la nivel operațional, mai ales în cadrul companiilor care rulează volume mari de documente. Evident, cu condiția să fie utilizate și adaptate la cerințele reale ale organizațiilor.

Pincipalul motiv pentru care soluțiile de scanare și captură sunt atractive pentru mediul de business îl reprezintă îmbunătățirile semnificative pe care acestea le pot aduce în procesul de căutare și identificare a informațiilor, precum și de partajare a lor

Acesta este rezultatul unui sondaj de amploare realizat în 2010 de către AIIM (Association for Information and Image Management, organizație profesională globală înființată în 1943). Pe locurile imediat următoare în ierarhia argumentelor în favoarea soluțiilor de scanare și captură se situează creșterile de productivitate și reducerea spațiului de stocare aferent documentelor fizice.

Topul cerințelor

Clasamentul realizat de AIIM pe baza cerințelor nominalizate de companiile care au participat la sondaj mai include: creșterea vitezei de acces a informațiilor, cu efect direct asupra nivelului de satisfacție al clienților; securizarea accesului la date și conformitatea cu anumite standarde specifice; reducerea consumului de hârtie și consumabile, cu economiile aferente la care contribuie semnificativ și scăderea drastică a costurilor de expediție a documentelor în format fizic etc.

Sunt cerințe de business comune majorității companiilor, indiferent de obiectul de activitate. „Nevoia

de scanare a existat întotdeauna, însă ultimele tendințe ale lucrului în birou duc scanarea către un volum mai mare și fluxuri diversificate și complexe. Echipamentele sunt folosite în companii de diverse dimensiuni unde aplicațiile potrivite fac diferența între un scanner și o soluție de scanare. Aplicațiile Canon care însoțesc produsele adresează nevoile companiilor de orice dimensiune; fie că vorbim despre drivere și interfețe înglobate în echipament – o soluție necesară companiilor mici sau cu cerințe de portabilitate –, fie că sunt companii medii cu volume de scanare semnificative, cărora li se oferă o soluție de management a fișierelor sau gestionare a contactelor din cărțile de vizită; până la soluții software de scanare de volum cu coduri de bare, separatoare, salvare simultană în multiple formate și, de ce nu, SDK-uri pentru integrări cu sisteme ERP, CRM și



altele. Evident, pachetele software incluse pot hotărî ce scanner se va achiziționa“, explică **Andrei Micosovici, Product Support Specialist Service Canon CEE GmbH Representative Office România.**

Abordare diferențiată

Și totuși, deși cerințele enumerate mai sus sunt resimțite de marea majoritate a companiilor, „apetitul“ acestora vizavi de

Ce oferă piața



soluțiile de scanare și captură diferă în funcție de industrie.

„Fiecare industrie și fiecare companie în parte are propriile cerințe privind activitățile cu documentele, pe baza cărora se recomandă un anumit pachet hardware și software, care include, bineînțeles, și partea de scanare. Într-o primă fază, este identificată soluția software de care are nevoie clientul, apoi se trece la instalarea acesteia, fie într-un echipament achiziționat, fie în cadrul unui contract de servicii, unde echipamentele și soluțiile nu sunt cumpărate propriu-zis, dar sunt folosite de companii, în baza unui abonament lunar. În sectorul financiar-bancar și în cel de asigurări, serviciile de scanare sunt foarte răspândite și au o rată mare de utilizare. Componentele de securitate a datelor, de mobilitate și de arhivare

ale soluțiilor de scanare sunt extrem de importante. Cu Banking 360°, o abordare construită special pentru bănci, Xerox acoperă toate procesele ce implică lucrul cu documentele: scanare și arhivare, securizare, imprimare digitală la cerere, personalizare a documentelor tranzacționale, comunicare scrisă etc. În sectorul public, datorită investițiilor în infrastructură, s-au demarat diverse proiecte pe partea cu documentele, care necesită servicii de scanare avansate și personalizate. În manufacturing se accentuează nevoia de automatizare a proceselor de lucru cu documentele, de aceea tot mai multe companii din această industrie integrează soluții avansate de scanare-arhivare cu sisteme hardware care permit acest lucru.

Și în alte sectoare (logistică, sănătate), partea de scanare, cu toate componentele incluse, se află pe un trend ascendent”, explică **Bogdan Cobuz, Enterprise Business Product Marketing Manager Xerox România.**



După cum se poate observa, scanarea și capturarea documentelor în vederea transformării acestora în documente electronice oferă

o multitudine de avantaje pentru o mare varietate de companii. Însă, pentru a se valorifica în mod optim potențialul celor două procese amintite, este nevoie ca acestea să fie integrate într-un sistem mai complex, care să includă unelte dedicate de indexare, arhivare, versionare, partajare etc. ■■■

Dincolo de argumentele generice și de statistici, iată o prezentare succintă a principalelor aplicații incluse în pachetele software livrate cu echipamentele de scanare de către trei jucători importanți din piața locală.

Canon

CaptureOnTouch - aplicație de scanare, cu interfață prietenoasă, simplă și rapidă. Include funcționalități ca modul Full Auto pentru o operare simplificată a scanării, suportă scanarea de formate multiple de fișiere incluzând PDF, PDF-A, TIFF, JPEG, BMP, PTX (PowerPoint) și poate trimite direct imaginile către aplicații de management de date ca SharePoint și ajută la menținerea de fluxuri de lucru eficiente.

CapturePerfect – aplicație de procesare a imaginii pentru a obține rezultate maxime din scanarea și pentru exploatarea la maxim a capacităților de producție. Include o suită de opțiuni de vizualizare, pe lângă opțiuni flexibile de scanare precum cea către fișier, email și SharePoint.

Nuance PaperPort – aplicație de management al fișierelor care facilitează stocarea, organizarea și recuperarea documentelor digitale.

Nuance eCopy PDF Pro Office - aplicație care creează, editează și convertește documente PDF.

Kofax VRS – aplicație care reduce timpul destinat pregătirii documentelor și îmbunătățește calitatea documentelor scanate.

Epson

„Epson oferă propriul pachet software gratuit Document Capture Pro, care este compatibil cu toate sistemele uzuale de gestionare a documentelor și cu depozitele de stocare cloud, oferind numeroase posibilități companiilor care trebuie să transpună în format digital documentele pe hârtie. (...) Document Capture Pro prezintă o interfață intuitivă, ușor de învățat, dispune de funcții avansate de procesare a imaginilor și este compatibil cu majoritatea formatelor uzuale de fișiere, inclusiv BMP, JPEG, TIFF, PDF, PDF cu posibilitate de căutare și PDF/A. Document Capture Pro oferă numeroase funcții de «scanare și trimitere», inclusiv scanare în cloud, scanare în FTP și scanare în SharePoint, dar și capacitatea de a gestiona separarea loturilor, recunoașterea codurilor de bare și OCR-A și OCR-B pe zone”, explică **Simona Decuseară, National Sales & Marketing Manager Epson România & Bulgaria.**



Xerox

Platforma ConnectKey permite controlul costurilor cu documentele, optimizarea consumului de energie și securizarea datelor. Platforma include două aplicații de scanare:

- ConnectKey Share to Cloud, permite scanarea și transferul documentelor în arhive/medii online de stocare, precum SharePoint Online, Google Drive etc., precum și conversia automată în formate PDF cu opțiune de căutare text, Word sau Excel;

- ConnectKey Connect to SharePoint permite parcurgerea, convertirea și arhivarea documentelor în SharePoint și fișiere de rețea sau stocarea datelor direct în SharePoint My Site.

ScanFlow Store – soluție de scanare, care convertește documentele fizice în unele electronice și le introduce în fluxurile de lucru. Protejează datele folosind măsuri de securitate în PDF și de autentificare a utilizatorului (ID și parolă).

Xerox Scan to PC Desktop - soluție completă de administrare a documentelor, include funcții precum Superior Optical Recognition și de căutare în PDF și protejează datele folosind criptarea, accesul pe bază de parolă și semnătura digitală.

Serviciile de consultanță de la

Buget, termene, disponibilitate, putere, răcire, securitate, interconectare, dezvoltare, eficacitate operațională etc. Construirea unui Data Center este un puzzle complex, care poate deveni foarte costisitor dacă nu este gestionat cu atenție. Și pricepere. În cazul în care există un deficit la acest capitol, apelul la serviciile unui consultant cu experiență reală în edificarea unui centru de date este salutar.

Construirea unui Data Center este rezultatul unui proces complex, care implică, pe lângă efortul financiar aferent, o serie de alegeri și decizii delicate. Care se recomandă să fie făcute în cunoștință de cauză. Altfel, există riscul ca bugetul alocat să fie peste marjele de eroare acceptate, termenele – depășite, iar specificațiile tehnice urmărite și parametrii de funcționare doriți – dificil de atins.

Pentru a preîntâmpina acest risc, apelul la serviciile unui consultant cu experțiiză reală este mai mult decât recomandat. NXDATA este unul dintre puținii jucători de pe piața locală de Data Center care oferă astfel de servicii, putând proba competențele prin experiența acumulată în cei 10 ani de continuitate operațională și prin proiectele de consultanță la care a participat.

Planificarea

Construirea unui Data Center implică parcurgerea a (cel puțin) trei etape: Planificare, Design și Amenajare/Construcție.

Planificarea implică o etapă de stabilire și clarificare a cerințelor beneficiarului. „Din perspectiva noastră, principalul beneficiar al unui Data Center este departamentul IT. Și aceasta pentru că Centrul de Date se află în directă subordine a IT-ului. În procesul de construcție al unui Data Center, noi, ca și consultanți, nu discutăm cu clientul despre arhitectura

serverelor, virtualizare, hosting, SaaS, IaaS etc., noi abordăm problema Centrului de Date din perspectiva serviciilor de bază, de colocare fizică”, explică Sorin Andone, sales manager NXDATA.

În această primă fază, IT-ul furnizează o serie de specificații primare, discuția concentrându-se pe patru elemente-cheie: putere; răcire; cablare și securitate fizică. „Dacă securitatea fizică și calculele de putere nu ridică, de obicei, probleme care să depășească aria de competențe a IT-ului, partea de răcire rămâne o zonă delicată, pentru că nu este specifică pregătirii specialiștilor din departamentele IT și nu reprezintă o problemă uzuală cu care se confruntă aceștia. Cu toate acestea, multe organizații forțează departamentele IT să se transforme în departamente de «M&E engineering». Este util să existe un limbaj comun între furnizor și beneficiar, dar nu se pot cere cunoștințe avansate pe zona de climatizare de precizie, de exemplu.”, detaliază Sorin Andone.

Zona de cablare, la rândul său, nu ridică dificultăți majore departamentelor IT. Dar și aici pot apărea probleme specifice, în cazul în care se dorește un nivel ridicat de interconectare internă, respectarea cu strictețe a anumitor standarde sau dacă există echipamente amplasate greșit în faza de design.

Resursele online oferă un volum considerabil de documentație pe problematica aferentă celor patru elemente-cheie amintite, utilă însă doar în cazul arhitecturilor de mici dimensiuni, de până la 30-

40, maxim 50 de rack-uri. Peste pragul de 100 de rack-uri, recomandările sunt doar la nivel generic și nu pot fi considerate drept o „rețetă sigură”, nivelul de complexitate fiind prea mare.

Designul

Pe baza datelor furnizate de client/departamentul IT asupra necesităților de alimentare cu energie, echipamentelor de răcire și infrastructurii de cablare, se realizează o evaluare primară a costurilor și planurilor de implementare. „În funcție de bugetul alocat și de disponibilitatea cerută, precum și de cerințele enunțate se pot stabili diverse scenarii, cu diverse costuri. Practic se trece în etapa de design, în care se prefigurează o arhitectură care să acopere cerințele principale”, explică specialiștii NXDATA.

Este o arhitectură primară, care trece prin faze succesive de ajustare, de detaliu, care nu implică schimbarea planului în întregime, astfel încât să răspundă optim cerințelor clientului.

Etapă de design este cea în care trebuie luate în calcul și necesitățile de dezvoltare, un aspect neglijat frecvent de departamentele IT sau de organizații. „Se iau frecvent în calcul doar necesitățile curente și se omit posibilele dezvoltări ulterioare, care pot genera cerințe specifice. Cum ar fi, de exemplu, creșterea densității de putere sau amplasarea unor echipamente mai grele și/sau mai voluminoase. Dimensionarea, la rândul său, este o problemă foarte frecventă, care este însă ignorată. Sunt probleme simple, dar care nu mai pot fi soluționate optim din cauza restricțiilor impuse de construcție în sine. Există, desigur, rezolvări, dar costurile sunt mai mari decât dacă ar fi fost luate în

Planificare

Design

Construcție
AmenajareAudit
TestareOperare
Întreținere

În Data Center, construcție la operare

Eficiența operațională, un nou serviciu de consultanță

O a doua zonă de consultanță pe care NXDATA a dezvoltat competențe și pe care se pregătește să ofere serviciile de consultanță este cea de operare a unui Data Center. „Sunt numeroase companii care dețin bugete și își pot construi un Data Center, dar care nu dețin și experiența necesară pentru operarea acestuia. Expertiza pe zona operațională nu poate fi cumulată doar prin certificări și documentare, ci din confruntarea cu problemele reale ale unui Data Center, în activitatea cotidiană. Rezolvarea acestora nu poate fi aflată doar din cărți, iar «învățarea pe propria piele» nu este întotdeauna varianta optimă. Avem avantajul că am trecut prin varii situații și am soluționat în timp optim o mare diversitate probleme. În plus, în decurs de 10 ani de operare continuă a NXDATA am dezvoltat o serie de best-practices operaționale, pentru că am pus și punem un accent deosebit pe această zonă pentru a livra un nivel superior de calitate a serviciilor. Toate acestea sunt argumente solide și mai ales reale care ne permit să oferim consultanță și pe zona operațională”, explică Marius Condor, Operations Manager NXDATA.

calcul din fazele de planificare și design. Și este necesar să fie făcut acest lucru, pentru că un Data Center nu are o durată de viață de 5 ani, ci de minim 10 ani, iar de la 5 ani în sus în evoluția echipamentelor pot apărea schimbări majore”, explică Andone.

Construcția și amenajarea

Pentru a preîntâmpina riscurile amintite în debutul articolului (buget și termene depășite, cerințe și specificații neacoperite), este util ca faza de Construcție/Amenajare să vină în continuarea primelor două etape, astfel încât consultantul să nu se concentreze doar pe soluționarea unor probleme datorate neconcordanțelor. „În general, noi nu ne implicăm în această etapă decât dacă participăm la proiect cel puțin din a doua fază, respectiv cea de design”, precizează reprezentantul NXDATA.

În această etapă, consultantul are rolul de interfață între beneficiar și constructor, urmărind cu precădere respectarea specificațiilor stabilite în primele două faze, pentru a nu fi necesare intervenții de corijare ulterioare. Este o activitate delicată, care impune rigoare și abilități și cunoștințe specifice, care, de cele mai multe ori, ies din aria de competență a unui departament IT.

Nivelul de expertiză

„Avem avantajul că beneficiem de o experiență reală, acumulată de-a lungul a

10 ani în operarea celor două centre de date NXDATA. Multiplele faze de expansiune pe care le-am parcurs în cadrul NXDATA-1, prin etapele de dezvoltări ulterioare, de la 50 mp inițial la 600 mp actual, și construcția celui de al doilea Data Center NXDATA-2, proiect în care am parcurs aproape toate etapele – de la Planificare până la Amenajare – și în care am probat în practică know-how-ul cumulat, ne-au permis să atingem un nivel superior de expertiză. Pe care am putut să o replicăm în varii proiecte la care am participat din postura de consultanți. Cel mai recent proiect de consultanță la care am participat anul acesta a fost în cadrul unui Data Center din Moscova, unde am realizat un pre-audit înainte de preluarea lucrării. Practic, am identificat o serie de cerințe nerezolvate încă și am oferit soluția unor îmbunătățiri care pot fi aduse până la predarea lucrării”, precizează Sorin Andone.

Din prezentarea succintă a etapelor, devine evident că începerea unui proiect de construire a unui Data Center este un demers delicat. A cărui finalitate dorită poate fi atinsă și garantată prin apelarea la serviciile unui consultant. ■

Organizație

Departament IT

Data Center

Microsoft România are un nou Director General

Kostas Loukas este noul Director General al Microsoft România. „Suntem încântați să îl anunțăm pe Kostas Loukas în calitate de Director General al Microsoft România. Kostas aduce în acest rol o experiență impresionantă, prin rolurile avute anterior în Microsoft și în alte companii multinaționale. Pentru a identifica cea mai potrivită persoană pentru acest rol, am efectuat o căutare extinsă, în rândul unor candidați foarte bine pregătiți, atât din România cât și din afara țării, din Microsoft și din afara companiei și suntem încântați de rezultatul final”, a declarat Don Grantham, Președinte Microsoft Central & Eastern Europe.

Kostas Loukas are o experiență de 8 ani în cadrul Microsoft, timp în care și-a dezvoltat capabilități de conducere în arii precum Management General, Marketing, Operațiuni și Finanțe. Kostas și-a început cariera la Microsoft Grecia în rolul de Controlor Financiar în anul 2005, după care timp de trei ani a ocupat rolul de Director Financiar și Administrativ. În 2009, timp de un an, Kostas a fost Director General interimar al Mi-

crosoft Grecia și în 2010 a fost numit Director de Marketing și Operațiuni în cadrul aceleiași companii. Începând cu luna ianuarie 2012, Kostas a condus afacerile Microsoft pentru Cipru și Malta.

„Sunt onorat de oportunitatea de a conduce Microsoft România, companie recunoscută pentru talentul și succesul oamenilor – atât în cadrul Microsoft, cât și în piață locală. Intenționez să continuăm povestea de succes a Microsoft România alături de această echipă și să dezvoltăm mai departe relațiile cu clienții și partenerii noștri din România”, a declarat Kostas Loukas, noul Director General Microsoft România. ■



Noi numiri în Printec Group

Printec Group a anunțat numirea lui Dragoș Chivu în poziția de Director General al Printec Group România. Chivu preia funcția de la Toni Cristescu, acesta fiind numit Președinte al Consiliului de Administrație și Director al diviziei de Sector Public. Ca Director General al Printec Group România, Dragoș Chivu va coordona o echipă de 150 de angajați, specializați într-o gamă diversă de servicii din zona financiară, telco, retail și sector public.

Dragoș Chivu are o experiență de business în sfera Telecomunicațiilor de peste 15 ani, lucrând pentru companii de top precum Orange, Telemobil, Nokia și Nokia Siemens Networks. Anterior

venirii la Printec, a ocupat poziția de Data Marketing Director în cadrul Vodafone România. Chivu a activat și ca membru în board-ul Romtelecom dar și în cadrul Institutului Național de Cercetare în Telecomunicații. Este absolvent al Politehnicii București, deține un MBA de la ASEBUSS și Kennesaw State University și urmează un doctorat în Marketing în cadrul Academiei de Studii Economice. ■



Vladimir Aninoiu este noul CEO Asseco SEE România

Consiliul de Administrație al Asseco SEE (ASEE) România a anunțat că Vladimir Aninoiu este noul Președinte al Consiliului de Administrație, îndeplinind funcția de Director Executiv (CEO), fiind responsabil pentru operațiunile ASEE din România și Republica Moldova. Aninoiu îl înlocuiește pe Liviu Gheorghe, care își continuă activitatea în cadrul ASEE România, urmând să răspundă de activitățile de dezvoltare a operațiunilor de business. „DI Vladimir Aninoiu dispune de o experiență și expertiză impresionantă, fiind unul dintre managerii de top din Europa de Sud-Est. De asemenea, posedă o solidă experiență în cadrul unei mari corporații multinaționale și suntem bucuroși că va face parte din echipa noastră în calitate de CEO al Asseco SEE România”, a declarat Piotr Jelenski, CEO of Asseco South Eastern Europe Group. Din 1995, de când IBM a fost prezent în România, Vladimir Aninoiu a ocupat poziții de vârf în managementul subsidiarelor locale, devenind în 1998 General Manager pentru România și Republica Moldova, poziție pe care a deținut-o timp de 8 ani. În 2006, Vladimir Aninoiu a fost promovat Director of Developing Markets (DEMA) al IBM CEE în cadrul centralei IBM din Viena, iar în ianuarie 2011 a fost numit Director of General Business Enterprise Sales, IBM Central Eastern Europe. „Pentru mine este o oportunitate deosebită și o nouă provocare de a conduce activitățile Asseco SEE în România și Republica Moldova, valorificând îndelungata mea experiență pe piețele din Europa Centrală și de Sud-Est”, a afirmat Vladimir Aninoiu. „Cunosc din activitățile mele precedente în România că managerii și specialiștii Asseco SEE România alcătuiesc o echipă excelentă. În acest fel, deținem o poziție solidă pe piața IT din România și sunt convins că putem furniza produse și servicii de calitate care să satisfacă exigențele clienților noștri.” ■



De ce avem nevoie de virtualizare

Conform Gartner, în iunie 2012 virtualizarea a avut o penetrare de 50% a tuturor serverelor la nivel mondial și continuă să crească. Competiția pe piața virtualizării serverelor x86 s-a acutizat, companiile având acum mai multe opțiuni de a alege soluțiile potrivite infrastructurii cu care operează.

Potrivit Gartner, piața virtualizării serverelor x86 include toate procesele dezvoltate pe platforme server x86 (aplicații, baze de date, desktop-uri virtuale etc.). Soluțiile de bază sunt:

- Hypervizori pentru crearea de mașini virtuale
- Tehnologii de virtualizare pentru sistemele de operare
- Sistem automat de administrare a mașinilor virtuale create și a funcțiilor acestora.

Virtualizarea este piatra de temelie pentru cei care vor să își modernizeze infrastructura existentă sau care își doresc să creeze un cloud privat. A implementa virtualizare în infrastructura unei firme nu înseamnă automat crearea unui cloud privat, privit în prezent ca fiind cel mai înalt nivel de tehnologie pe care îl poate avea o companie. Însă, virtualizarea infrastructurii este primul pas pentru orice companie care își dorește să lucreze mai bine și mai rapid cu investiții minime pe termen lung.

Cloud computing - cel public - se aplică la livrarea unui anumit volum de muncă, fără a utiliza resursele IT disponibile în companie. De exemplu, o companie poate alege o soluție de CRM în cloud public, ceea ce înseamnă că aplicația nu va fi instalată pe infrastructura sa, fizică sau virtuală, ci va fi utilizată direct de pe serverele producătorului de aplicații CRM sau

ale unui furnizor terț. Dacă o companie alege un sistem CRM tradițional, instalat pe serverele sale, atunci această aplicație va fi livrată de pe mașini fizice și poate fi mutată și pe mașinile virtuale sau poate avea backup pe mașini virtuale, astfel încât capacitățile de stocare ale serverelor fizice vor avea puțin de suferit.

Utilitatea virtualizării:

- Îmbunătățirea modului în care sunt utilizate resursele IT
- Îmbunătățirea timing-ului în care sunt livrate resursele IT
- Automatizarea volumului de muncă la nivelul utilizării resurselor IT disponibile.

În plus, virtualizarea ajută la minimizarea storage-ului pe mașinile fizice, la stocarea mai sigură a datelor, la maximizarea utilizării tuturor funcționalităților mașinilor fizice și aplicațiilor dintr-o companie.

O infrastructură virtualizată oferă baza pentru noi instrumente de management și automatizare, noi arhitecturi de securitate și noi proceduri. În acest moment, Microsoft are o creștere semnificativă pe piața de virtualizare datorită Windows Server 2012 cu Hyper-V, o tehnologie care cuprinde un sistem de operare server plus posibilitatea de a crea un număr nelimitat de mașini virtuale, toate în aceeași soluție. Microsoft a declarat îmbunătățiri consistente în beneficiile pe care le primesc utilizatorii de Windows Server 2012 cu Hyper-V, precum grad foarte mare de disponibilitate și administrare centralizată. Platforma de virtualizare Microsoft este disponibilă în România atât „la cheie”, preinstalată deja pe un server în cadrul pachetului SystemV oferit de GECAD NET sau separat, sub formă de licențiere tradițională.



BYOD, vedetă la

Deși Mobile World Congress este, în mod tradițional, un eveniment dedicat zonei consumer, anul acesta mediul enterprise a reprezentat o temă importantă în cadrul congresului, fiind abordată cu precădere din perspectiva riscurilor de securitate pe care le generează extinderea rapidă a fenomenului Bring Your Own Device, dar și a cerințelor avansate de management al accesului la date și aplicații.

■ Radu Ghițulescu

Efectele curentului Bring Your Own Device au reprezentat una dintre temele majore ale ediției din acest an a Mobile World Congress, desfășurat la Barcelona la finalul lunii februarie. Abordarea acestei problematice în cadrul unui eveniment dedicat în mod tradițional zonei consumer reprezintă o

consecință firească a ratei mari de adopție a device-urilor mobile în mediul enterprise. Producătorii de device-uri mobile, dar și marii jucători din industria IT la nivel mondial au prezentat soluții care adresează provocările de

securitate pe care le generează fenomenul BYOD în cadrul companiilor, precum și platforme avansate de management al accesului la date și aplicații enterprise.

Ofensiva producătorilor de device-uri

Principalele anunțuri pe zona de securitate venite din partea producătorilor de smartphone-uri și tablete la MWC 2013 au fost făcute de către Samsung și RIM

(Research In Motion).

Un prim anunț făcut de coreeni în cadrul evenimentului a fost că, împreună cu compania Red Bend Software, vor derula în cel de al doilea trimestru al acestui an un test amplu asupra utilizării în mediul business a versiunii „dual-persona“ a terminalului Galaxy S III. Versiunea „dual-persona“ a smartphone-ului vedetă

Conform Forrester Research, la momentul actual, 67% din forța de muncă mobilă la nivel mondial utilizează propriile smartphone-uri pentru realizarea unor activități de business, în timp ce 46% folosesc laptop-urile personale în aceleași scopuri.

al companiei Samsung permite rularea a două sisteme de operare Android separate, una pentru uz personal și cealaltă pentru utilizarea în interes de serviciu. În cadrul acestui parteneriat, Red Bend Software, companie cu sediul în SUA specializată în dezvoltarea de soluții pentru managementul aplicațiilor mobile, va oferi aplicația dedicată mediului enterprise TRUE Solution for BYOD, care include o suită de aplicații de Mobile Software Management și Mobile Virtualization.

Practic, prin intermediul soluției TRUE, respectiv a unui „mobile hypervisor“, pe același device sunt rulate două smartphone-uri virtuale, complet izolate, ceea ce va permite asigurarea unui nivel superior de securitate.

Un anunț similar a fost făcut recent și de canadienii de la RIM, care cu cele două noi smartphone-uri BlackBerry Z10 și Q10 vor asigura separarea netă a datelor personale de cele business. Tehnologia „dual-persona“ utilizată de RIM este BlackBerry Balance, însă este disponibilă doar prin instalarea platformei de management BlackBerry Enterprise Service 10, BlackBerry Enterprise Server sau BlackBerry Enterprise Server Express.

Revenind însă la Samsung, coreenii nu s-au rezumat doar la colaborarea cu Red Bend Software, ci și-au extins ofensiva în mediul enterprise (unde principalul concurent este reprezentat de device-urile și iOS-ul de la Apple, dar și Microsoft se anunță un competitor serios) anunțând în cadrul MWC 2013 propria suită de securitate, KNOX. Prezentată ca un element-cheie al strategiei SAFE (Samsung Approved For Enterprise), KNOX încorporează Android Enhanced Security (SE) și servicii de management al integrității, integrate atât în hardware, cât și în sistemul Android. La nivelul aplicațiilor, KNOX oferă o soluție de tipul „dual-persona“ susținută de Android SE și de sistemul de criptare a fișierelor, oferind protecție informațiilor și aplicațiilor de business împotriva scurgerilor de date și atacurilor virușilor și malware.

Oferta marilor jucători IT

Provocările de securitate pe care le generează fenomenul BYOD în mediul enter-

Barcelona

prise au fost abordate la MWC 2013 și de către lideri ai industriei IT la nivel mondial, precum SAP, IBM sau VMware.

SAP, una dintre primele grupuri multinaționale care au dezvoltat un portofoliu dedicat de soluții pentru Enterprise Mobility, a prezentat la Barcelona o soluție de accesare securizată a conținutului, SAP Mobile Documents. Aplicația a fost dezvoltată pe baza versiunii unei aplicații care este deja utilizată de către 10.000 din cei 53.000 de utilizatori mobili din cadrul SAP și, în combinație cu platforma de management SAP Afaria, permite accesarea documentelor de business în mod securizat de pe orice tip de device (PC, laptop, smartphone sau tabletă), oferind

capabilități avansate de partajare, sincronizare, single sign-on etc.

IBM a anunțat la Barcelona o inițiativă amplă – IBM Mobile First, o platformă tehnologică pentru mediul de afaceri dedicată tehnologiei dispozitivelor mobile. Conform comunicatului oficial, portofoliul IBM de soluții pentru dispozitive mobile furnizează elemente-cheie ale unei aplicații și ale unei platforme de date cu capabilități de management, securitate și analiza necesare pentru întreprindere. În plus față de îndeplinirea cerințelor specifice tehnologiei dispozitivelor mobile, portofoliul asigură integrarea rapidă între serviciile sociale și cele de Cloud, precum și tehnologii back-end care securizează și administrează procesele strategice de business.

VMware a anunțat la rândul său crearea unei suite dedicate fenomenului BYOD, VMware Horizon Suite, care include VMware View VDI (Virtual Desktop Interface), VMware Mirage – aplicație de desktop management – și noul produs VMware Horizon Workspace, o extensie a Horizon Application Manager lansată anul trecut. (Totodată compania a anunțat un update al VMware View – numită acum VMware Horizon View – și al VMware Mirage, redenumită VMware Horizon Mirage.) Conform declarațiilor oficialilor companiei, strategia VMware este de a transforma silozurile de aplicații și sisteme de operare în servicii care pot fi livrate către consumatorii finali pe orice tip de device-uri, în conformitate cu politicile de management ale companiilor.

Anunțurile de mai sus făcute în cadrul ediției de anul acesta a Mobile World Congress demonstrează faptul că BYOD a depășit faza predicțiilor și a intrat în cea de confirmare practică. ■

HP livrează o soluție de rețelistică pentru tehnologiile BYOD

HP a prezentat recent noi soluții unificate wired și wireless care să susțină o rețea simplă, scalabilă și securizată pe care se dezvoltă inițiativele BYOD. Soluția livrează platforme unificate de management și switching wired și wireless care creează o singură rețea pentru conectivitate wired și wireless. Noile oferte HP permit partenerilor să folosească avantajele arhitecturii HP FlexNetwork pentru a susține mai bine nevoile BYOD de bază ale clienților prin intermediul unor funcționalități noi de introducere a unui dispozitiv în rețea și de provizionare printr-o singură aplicație de management și securitate automatizată prin tehnologie de rețelistică software-defined (SDN), acestea fiind completate de servicii de conectivitate mobilă.

Noile soluții HP BYOD optimizează experiențele utilizatorilor finali atât pentru dispozitivele personale wired, cât și pentru cele wireless prin intermediul cărora angajații accesează rețeaua, permițându-le clienților:

- Să simplifice operațiunile și să reducă costurile cu până la 38% prin eliminarea utilizării a până la 50% din dispozitivele tradiționale de accesare a rețelei, inclusiv switch-uri și controller-e separate, în același timp susținând până la 1.000 de dispozitive wireless prin switch-ul Unified/WLAN HP 830.
- Să livreze conectare permanentă pentru utilizator prin eliminarea automată a timpului de inactivitate al rețelei prin software-ul HP Wi-Fi Clear Connect oferit cu produsele WLAN ale HP.
- Să implementeze cu ușurință administrare completă prin funcționalități BYOD de tip plug-and-play din HP Intelligent Management Center Smart Connect.

Noile soluții HP BYOD permit clienților să dubleze scalabilitatea rețelei pe infrastructurile învechite, astfel încât cresc performanța rețelei cu peste 100 la sută și viteza transferului de date cu până la 45 la sută, prin noua serie de switch-uri HP 2920 cu OpenFlow. Totodată, prin modulul HP 10500/7500 Unified Wired-WLAN, se obține o îmbunătățire a disponibilității rețelei și o diminuare a costurilor cu până la 54%. ■



Cercetarea românească și-a pierdut busola

Test de personalitate fără veleități profesionale și joc vechi de societate, chestionarul lui Proust a devenit mai cunoscut prin aplicarea sa de către Bernard Pivot în cadrul emisiunii „Bouillon de culture”. Pornind de la acest model clasic am creat un formular complet adaptat, merit să restituie imaginea cercetării românești prin ochii unor personalități care se dezvăluie totodată pe sine, prin raportare la acest domeniu. Prof. dr. ing. Anton Anton, președintele Senatului Universității Tehnice de Construcții București și președintele ANCS în perioada 2005-2008, inaugurează această rubrică.

1 **Principala dumneavoastră calitate**
Dacă îți spun că sunt deștept asta e o calitate? Știu să judec coerent și corect, am ceea ce se cheamă claritate în gândire, adică o minte limpede.

2 **Principalul defect**
Sunt încrezut. Acesta este cel mai mare defect al meu.

3 **Deviza după care vă călăuziți în profesie**
Cine se scoală de dimineață departe ajunge. Dacă te apuci de o activitate trebuie imediat, nu să o lași pe ultimul moment.

4 **Trăsătura pe care doriți să o întâlniți la un cercetător**
Imaginația este permanența pe care doresc să o regălesc la un cercetător. Îmi doresc să nu fie încorsetat în gândire, să mă surprindă cu creativitatea sa.

5 **Ce prețuiți mai mult la partenerii din proiectele de cercetare**
Seriozitatea

6 **Locul unde ați dori să faceți cercetare**
La vârsta asta? Desigur, în Universitatea Tehnică de Construcții București.

7 **Descoperirea științifică pe care o apreciați cel mai mult**
Fiind specialist în hidraulică, Gogu Constantinescu este unul dintre favoriții mei în ceea ce privește invențiile. Faptul că în Primul Război Mondial a reușit să sincronizeze tragerea mitralierei cu elicea printr-o metodă hidraulică mi se pare ceva extraordinar.

8 **Personalitatea științifică pe care o admirați**
Dumitru Cioc a fost profesorul meu de hidraulică și totodată personalitatea științifică pe care o admir cel mai mult. A fost un om foarte serios și riguros, care a reușit să împingă calculatoarele într-un domeniu în care nimeni nu credea că se pot folosi. A făcut primele programe de calcul pentru curbele de REMU (curba apei dintre locul în care atinge barajul și locul în care intră râul). Dumitru Cioc este cel care a impus ca fiecare student și fiecare profesor să urmeze un curs de calculatoare în UTCB.

9 **Persoana care v-a influențat cel mai mult cariera științifică**
Tata. A fost profesor universitar, academician, cercetător, specialist în turbine hidraulice. Și tata și mama au fost profesori

universitari și mi-a plăcut și mie ideea de a-i învăța pe alții, de a face cercetare științifică, de a îmbina educația cu cercetarea științifică. Am crescut într-un laborator de mașini hidraulice. Amprenta mediului și a familiei și-au spus natural cuvântul în urmarea unei cariere științifice.

10 **Liderul din sistemul CDI pe care îl admirați**
Am avut de învățat de la profesorul Dumitrache, care a fost președintele CNCISIS multă vreme, reușind să creeze o organizație cu cap și coadă, care a făcut pași concreți în direcția îmbunătățirii managementului cercetării în România. Am avut de învățat și de la profesorul Radu Munteanu, fostul rector al Universității Politehnice din Cluj.

11 **Principalul merit în sistemul de CDI**
În sistemul de cercetare cred că voi fi amintit pentru managementul diferit realizat ca președinte al ANCS. N-am acceptat ca lucrurile să se lălaie. Am stabilit că România trebuie să se alinieze la cercetarea europeană și să devină vizibilă, să fie nu numai donator de bani, ci și atractor de fonduri și am acționat în consecință, am ținut permanent această direcție. Am organizat un proiect de cercetare de excelență pe 3 ani, care a fost preparator pentru Planul Național, am organizat o competiție pentru a se dezvolta PN, am încurajat formarea sa prin metode de foresight, prin consultarea întregii comunități de cercetare. Am încurajat cercetarea dând bani pentru cei care fac cercetare și descurajându-i pe cei care se făceau că fac. Management reușit înseamnă și să știi să încasezi, pentru că niciodată nu vor fi mulțumiți toți când alocările sunt pe bază de competiție și rata de succes este de 20%. Restul de 80% te înjură. Vrei să faci management bun trebuie să-ți

asumi responsabilitatea pentru ceea ce se întâmplă. Dacă ți-e frică să semnezi hârtii, trec vremea și șansele pe lângă tine.

12 Regretul cel mai mare

Lipsa continuității. În momentul în care ți-ai încheiat mandatul public și constăți că cel care vine după tine distruge tot ce ai făcut tu, atunci îți pare rău. Referindu-mă strict la mine, în epoca în care am trăit articolele ISI nu contau. Importante erau lucrurile făcute, ce puneai în practică direct și rapid. Am lucrat mult pentru mediul de afaceri, dar nu am brevetat, nu am scris și publicat articole. Acesta este un regret pe care îl am.

13 Cercetarea românească: puncte forte, puncte slabe

Cercetarea românească are o serie de domenii în care reprezintă o voce pe plan internațional. De exemplu, România este vizibilă prin ce face Laurențiu Popescu cu telocitele; suntem în topul țărilor pe parte de lichide magnetice; avem o voce în domeniul turbinelor hidraulice; în fizică avem o echipă foarte bună care lucrează la CERN și una care pregătește echipamente pentru CERN; în aeronautică avem unul dintre cele mai bune avioane de școală și antrenament, proiectat de INCAS, dar nevalorificat în acest moment. Un punct forte este acela că România este parte a grupului care va face un laser de mare putere, story-ul științific, aplicațiile pentru cercetări fundamentale fiind concepute, dezvoltate și găzduite de România, la Măgurele, în timp ce ungurii și cehii vor face componentele.

Faptul că nu există continuitate și predictibilitate a finanțărilor în cercetare este cea mai mare tâmpenie pe care o facem. Faptul că cercetătorii trebuie să trăiască din expediente, faptul că nu putem asigura pentru instituțiile de cercetare competiții și finanțări anuale. Ori noi, în 4 ani nu am avut decât 3 competiții... și alea numai pe cercetare fundamentală, la care nu se pot încheia contractele. Enorm de greu a apărut acum și competiția Parteneriate pe parte aplicativă, dar e prea puțin.

14 Cel mai bun proiect de cercetare existent

ELI-NP.

15 Cel mai defectuos proiect de cercetare

Toate proiectele care se pretind de cerceta-

re, dar care nu fac altceva decât să copieze niște rezultate existente deja în lume sunt proaste. Există și foarte multe proiecte al căror nume este catastrofal. Dacă ai răbdare să te uiți ce e în proiect, poți descoperi că este bun. În România toți vrem să expri-măm în nume absolut tot.

16 Cea mai bună politică de cercetare din ultimii ani

Cea mai bună politică a fost cea pe care am impus-o spunând așa: cercetarea este o activitate care are și o componentă economică și nu poate fi făcută exclusiv prin alocare de fonduri. Fondurile cercetării trebuie să le câștigi, să iei bani dovedind că ai făcut ceva în domeniul în care activezi.

17 Cea mai proastă decizie la nivelul politicii de cercetare

Cea legată de tăierea bruscă a banilor, întreruperea continuității finanțării.

18 Șansa relansării cercetării românești

Cercetarea autohtonă se poate relansa în momentul în care va înțelege că nu poate face toate lucrurile care îi trec prin minte: nu are nici banii, nici oamenii, nici capacitatea. Și când va înțelege că inovarea este principalul debușeu al cercetării. Pentru a ajunge pe agenda politică și economică, cercetarea are nevoie de un Chief Scientist pe lângă Primul Ministru. În al doilea rând, trebuie să existe o Comisie de CDI a Parlamentului.

19 Imagine-metaforă a cercetării românești

Față de 2005, când comparăm cercetarea românească cu un roi de albine în căutarea unui stup, în momentul acesta există niște elemente consolidate, avem câteva măști. Una este ELI-NP. Pentru prima dată în istorie România are șansa să construiască o mare infrastructură pan-europeană de cercetare, care polarizează în jurul ei cercetare, dezvoltare și inovare. Nu este suficient, avem nevoie și de alți atractori, cum poate fi Centrul Internațional de Studii Avansate Dunăre - Delta Dunării - Marea Neagră.

20 Comentariu liber despre situația la zi a cercetării românești

Cercetarea românească astăzi este debusolată. Nu am nimic sigur azi. Nu știu dacă eu voi lua mâine leafa ca cercetător,

pentru că nu există continuitate, credibilitate, predictibilitate. Cei care sunt angrenați în proiecte europene majore, cum este INCAS, o duc mai bine, dar ceilalți se uită pur și simplu în zare.

40% din fondurile de cercetare românești în ultimii 2 ani au fost utilizate pentru cercetare fundamentală, în proiecte de 1-2 persoane, în timp ce cercetarea aplicativă și inovarea au avut trei lulele, majoritatea continuări de proiecte. E adevărat și că fondurile de cercetare au scăzut. Există o perioadă în care Tăriceanu și Anton au dat speranța cercetării și perioade înainte și după ei în care cercetarea e zero, nu reprezintă nimic pentru decidenții din România.



Prof. dr. ing. Anton Anton, președintele Senatului Universității Tehnice de Construcții București

S-au tăiat sălbatic fondurile cercetării, în situația în care în perioada de criză statele UE au menținut sau au crescut nivelul de finanțare al cercetării. Din cauza incompetenței, indiferenței, a unei viziuni de gândac, care nu vede mai departe de vârful bocancului. Asta a fost viziunea economică a României în ultimii ani, de blocare a economiei. După asta vedem că nu mai avem bani: nu putem mulge o vacă stearpă.

De ce să fii student de Automatică și

Cu o tradiție de peste 45 de ani, Facultatea de Automatică și Calculatoare din Universitatea POLITEHNICA din București realizează excelența în învățământ și cercetare în două domenii de studii. Primul este Calculatoare și Tehnologia Informației, cu două specializări – Calculatoare și, respectiv, Tehnologia Informației. Al doilea domeniu este Ingineria Sistemelor, specializarea pentru el fiind Automatică și informatică industrială.

■ **Prof. Adina Florea, decan Facultatea de Automatică și Calculatoare din UPB**

Prestigiul facultății este confirmat atât de poziția de frunte în învățământul și cercetarea românească a facultății, cât și de reputația câștigată de facultate și de absolvenții acesteia în țară și peste hotare. În fiecare an, facultatea își deschide porțile unui număr total de peste 3500 de studenți, în cadrul ciclurilor de învățământ de *licență – 4 ani, masterat – 2 ani și doctorat – 3 ani.*

Procesul de instruire beneficiază de un corp profesoral de elită, de amfiteatre, săli de curs și laboratoare dotate cu o infrastructură modernă, resurse multiple de tehnică de calcul, echipamente multimedia, acces la Internet și rețele wireless. Procesul de învățământ este completat de o platformă de gestiune a cursurilor, care este un sistem complet de tip LMS (Learning Management System) și LCMS (Learning Content Management System) ce oferă utilizatorilor, studenți și profesori, o modalitate de organizare și monitorizare a procesului de instruire și de gestiune a conținuturilor educaționale utilizate.

Calculatoare și Tehnologia Informației

Pregătirea de licență în acest domeniu urmărește formarea de specialiști cu performanțe profesionale ridicate, cu abilități

de inovare și cu capacitate de adaptare într-un domeniu în continuă schimbare. Primul contact cu viitoarea profesie se face prin învățarea operării și programării unui calculator, după care pregătirea urmărește formarea de abilități de rezolvare algoritmică a problemelor: conceperea, verificarea corectitudinii, evaluarea complexității și creșterea performanței prin paralelizare sau distribuire. Teoria predată este strict legată de aspectele practice. Limbajele înșușite permit implementarea software sau hardware a algoritmilor.

Procesul didactic continuă prin prezentarea arhitecturii calculatoarelor și a elementelor conexe, inclusiv componente hardware, sisteme de operare, protocoale de comunicație, rețele, baze de date și grafică. Bagajul de cunoștințe crește cu metode și „perle” algoritmice folosite în rezolvarea unor probleme complicate puse de construcția sistemelor de calcul. Cunoașterea aspectelor de sistem (componentele hardware/software și relațiile dintre ele) oferă un atu important în fața informaticienilor din profiluri ne-tehnice. De regulă, învățarea se face prin dezvoltarea de teme de casă pe subiectele cele mai relevante ale domeniului.

În ultimul an de studii pregătirea se desfășoară pe cinci direcții de aprofundare (patru pentru specializarea Calculatoare și una pentru Tehnologia Informației), dar pe

lângă cursurile specializării alese, studenții pot opta și pentru alte cursuri, având astfel un program de studiu personalizat.

Cele 5 direcții sunt: *Arhitectura sistemelor de calcul, Sisteme încorporate, Sisteme de programe de bază, Sisteme de programe de aplicații și Tehnologia informației.*

Ingineria Sistemelor

Studiile în acest domeniu încep prin cursurile de pregătire fundamentală – matematică, fizică, chimie, mecanică, electrotehnică, și cu primele cursuri de specialitate: programare, structuri de date. La acestea se adaugă, în al doilea an de studii, cursurile specifice domeniului de pregătire teoretică (teoria sistemelor automate, sisteme cu evenimente discrete, semnale și sisteme, tehnici de optimizare) și de suport tehnic (electronică, mecatronică, metode numerice de calcul, proiectarea dispozitivelor numerice).

În anul trei, pe lângă o serie de cursuri esențiale de formare în specialitate (Transectoare și sisteme de măsurare,



Robotul Nao imită studenta

la Facultatea Calculatoare din UPB

Modelare și simulare, Arhitectura calculatoarelor, Baze de date, Sisteme cu microprocesoare, Ingineria reglării automate, Transmisii de date, Automate programabile și microprogramare) se configurează două pachete de câte 8 cursuri de aprofundare, orientate pe două direcții esențiale ale planului de învățământ: sisteme de conducere a sistemelor industriale și sisteme inteligente de conducere.

La fiecare dintre aceste două direcții, studenții capătă abilități de specialist în conducerea și automatizarea proceselor, atât în cercetare și proiectare, cât și ca inginer de sistem, diferențele fiind date doar de aprofundarea unor tehnici specifice de punere în aplicare a cunoștințelor.

Această diferențiere este, de altfel, întărită de posibilitatea unei specializări suplimentare prin alegerea unui pachet de 4 cursuri (din 6 pachete posibile), fiecare din aceste direcții fiind baza de plecare în alegerea unei direcții de studii de master în ciclul al doilea de învățământ. La cele 6 direcții se studiază: Sisteme informatice și în timp real, Interfețe grafice și prelucrare

audio și video, Prelucrarea informației și arhitecturi performante, Sisteme distribuite de conducere, Proiectarea asistată a sistemelor de conducere și Biocontrol, ingineria biomedicală, bioinformatica.

Activități profesionale pentru studenți

Studenții participă la concursuri profesionale naționale și internaționale și beneficiază de stagii Erasmus la universități de prestigiu din străinătate.

Câteva dintre concursurile la care studenții facultății au avut rezultate deosebite sunt: ACM International Collegiate Programming Contest, Robot X & Eurobot, Robochallenge, Freescale Race Challenge, Suceava Hard & Soft, World of USO, Cisco Netriders, Oradea Line Follower, Robot Challenge Viena, AI MAS Winter Olympics.

În ceea ce privește stagiile internaționale, facultatea asigură și oportunitatea de a studia timp de 1-2 semestre într-o facultate din străinătate. De notat că Facultatea

de Automatică și Calculatoare are relații de colaborare cu peste 40 de universități de prestigiu din peste 20 de țări de pe 3 continente. Acest lucru permite unui număr mare de studenți să beneficieze anual de burse pentru schimb de experiență. Numai prin programul Erasmus, în anul 2011-2012, peste 80 de studenți ai facultății au obținut burse de studiu la universitățile partenere din Europa.

Stagiile practice se desfășoară la companii prestigioase din țară și, recent, și în străinătate. Inițiativa *Stagii pe bune* (www.stagiipebune.ro) a fost demarată cu mai mulți ani în urmă în facultate și oferă poziții de intern în companii de prestigiu în domeniul IT și al automaticii.

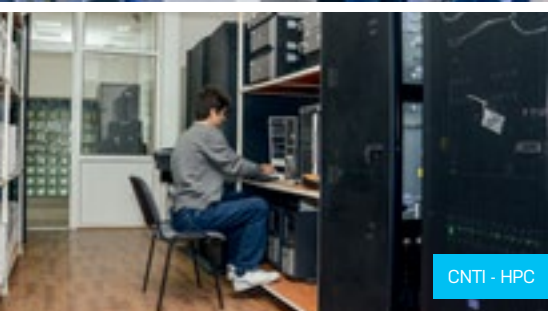
În cadrul Facultății sunt organizate în fiecare an o serie de școli de vară, sesiuni de training, dar și sesiuni de practică în cadrul cărora studenții își pot dezvolta abilitățile tehnice și de lucru în echipă.

Cercetare

Menținerea excelenței în cercetare este una din prioritățile facultății, în activitatea de cercetare fiind sistematic atrași studenții facultății cu rezultate deosebite la învățătură. În facultate există centre și laboratoare de cercetare puternice, dotate la standarde europene, de exemplu *Centrul Național de Tehnologia Informației* care include High Performance Computing Center, *Centrul de Cercetare și Instruire în Robotică, Informatică Industrială și Ingineria Sistemelor*; *Centrul de Automatică și Controlul Proceselor*. Temele de cercetare în care se pot implica studenții sunt în majoritate orientate spre dezvoltarea de aplicații bazate pe tehnologii moderne și abordări inovatoare în IT și automatică. Multe astfel de teme sunt realizate în cadrul laboratoarelor în parteneriat cu companii de prestigiu, naționale și multinaționale.



Linie de fabricație robotizată



CNTI - HPC



Conducerea proceselor

„Parteneriatele cu mediul privat pentru

Facultatea de Horticultură din București împlinește anul acesta 65 de ani de la înființare, fiind cea mai veche facultate de profil din țară. Profesorul Dorel Hoza, decanul facultății, ne-a prezentat modul în care instituția de învățământ superior reușește să valorifice experiența acumulată în timp și să o armonizeze cu noile tehnologii.

Într-o eră de hegemonie a tehnologiei, în care informatica este omniprezentă și omnipotentă, cât interes există în rândul tinerilor pentru horticultură și peisagistică?

Tehnologia modernă și informatica și-au găsit utilitatea și în horticultură. În plantațiile pomicele și viticole moderne se folosesc programe asistate de calculator pentru irigare și fertilizare, iar în culturile legumicole și floricole din serele de ultimă generație fertirigarea și climatizarea sunt complet automatizate. Peisagistica, specializare care există în cadrul facultății noastre de 15 ani, prin necesitățile de proiectare și amenajare a spațiilor verzi cu respectarea principiilor ecologice, estetice și de urbanism, beneficiază și ea de aportul programelor informatice. Dincolo de aceste considerente, pot spune însă că interesul pentru horticultură și peisagistică nu s-a diminuat de-a lungul anilor, în ultimii 40 de ani numărul de studenți ai Facultății de Horticultură din București fiind relativ constant.

Prof. Dorel Hoza, decanul Facultății de Horticultură din București

reprezintă o necesitate asigurarea competențelor absolvenților“

Ce pondere se acordă în procesul educațional componentei de practică? De ce facilități dispune facultatea în acest sens?

Pregătirea practică a studenților este o prioritate în facultatea noastră și, deoarece învățământul horticol superior este un învățământ tehnic, disciplinele de profil și de specialitate au jumătate din numărul orele din planul de învățământ ca activități aplicative. Activitățile aplicative și o parte din practică se efectuează în câmpurile proprii din incinta universității sau din unitățile subordonate. Incinta include o plantație pomicolă (1,7 ha), o plantație viticolă (1,5 ha), sere de flori, solarii pentru cultura legumelor, grădina botanică, parc dendrologic etc. Plantația pomicolă reunește principalele soiuri din sortiment, cele mai recente forme de conducere și sisteme de susținere, sisteme de protecție antigrindină, colecție de arbuști fructiferi. Plantația viticolă, la rândul ei, are o bogată colecție ampelografică, diferite forme de conducere și sisteme de tăiere. Serele floricole adăpostesc o bogată colecție de plante de apartament, unele unicat, la acestea adăugându-se Grădina botanică (1,5 ha), reamenajată și inaugurată în 2008, și Parcul dendrologic (peste 2 ha), inaugurat în toamna anului 2012. De asemenea, universitatea are în subordine trei unități cu profil horticol: Stațiunea de Cercetare-Dezvoltare pentru Viticultură și Vinificație Pietroasa, renumită pentru calitatea vinurilor sale, Ferma Istrița, cea mai veche pepinieră pomicolă din țară, și Ferma Moara Domnească, care, printre altele, are și 70 ha plantații pomicole moderne, un depozit de păstrare a fructelor cu capacitate de 900 t, din care 600 t cu atmosferă controlată, un laborator bine dotat pentru determinări de calitate pentru produsele agroalimentare. Aplicațiile practice ale

studenților se realizează în aceste „laboratoare în natură“ unde aceștia capătă abilitățile și competențele practice specifice horticulturii și peisagisticii. Pentru practica studenților peisagiști, pe lângă spațiile proprii avem o serie de parteneriate cu firmele mari de profil din zona de influență și cu Asociația Peisagistilor din România, care, prin șantierul și locațiile unde activează, asigură condiții bune de instruire practică a studenților.

Cât de importantă este, în procesul de asimilare a nevoilor pieței de muncă, colaborarea cu mediul privat?

Parteneriatele cu mediul privat reprezintă o necesitate din punct de vedere al absorbției absolvenților și al asigurării competențelor absolvenților, pentru a se integra mai rapid

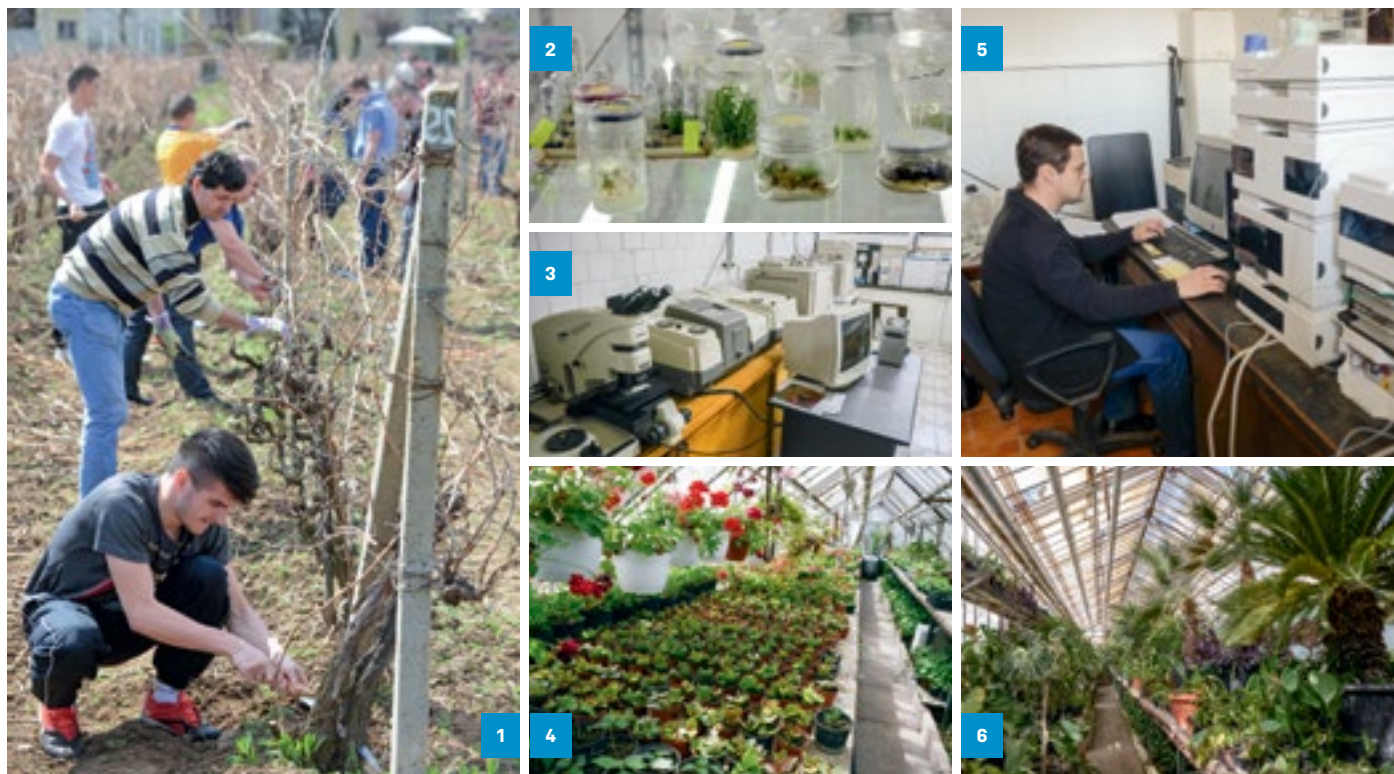
Deoarece învățământul horticol superior este un învățământ tehnic, pregătirea practică a studenților este o prioritate în facultatea noastră.

pe piața muncii. Asociația Peisagiștilor din România a avut propuneri concrete de adaptare a planului de învățământ la cerințele actuale, propuneri care au fost materializate în mare parte. De altfel, în această lună a avut loc în cadrul facultății o întrunire a principalilor operatori implicați în activitățile specifice peisagisticii, unde au fost dezbătute aspecte legate de integrarea absolvenților, de standardele profesionale și de calitatea învățământului. Totodată, menținem o strânsă legătură cu firme mari care asigură inputuri pentru horticultură, în care absolvenții ai facultății ocupă poziții de conducere. În aceste firme se derulează și o parte din activitățile specifice pentru elaborarea proiectelor de licență.

Ce pondere se atribuie activității de cercetare în cadrul facultății și ce rezultate s-au înregistrat în această direcție?

Cadrele didactice din facultate sunt angrenate în numeroase contracte de cercetare, pentru principalele activități specifice horticulturii. Am avut și avem colaborări cu o serie de instituții de învățământ și cercetare cu care au fost rezolvate o serie de probleme legate de tehnologiile noi de cultură, materialele utilizate în horticultură, toleranța la stres a plantelor horticole, au fost testate soiuri și hibrizi noi etc. În ultimii doi ani, au fost depuse 10 cereri pentru brevete de invenție. Pe plan internațional am avut și avem foarte bune relații de colaborare cu mai multe țări din Europa, precum și cu China, cu care au fost derulate programe de cercetare pe probleme de pomicultură și viticultură.

La nivelul facultății există două centre de cercetare – Centrul de cercetare pentru pomicultură integrată și Centrul de cercetare pentru studiul calității produselor agroalimentare. De asemenea, în facultate există pe lângă laboratoarele didactice și de cercetare, care au fost dotate în ultimii ani cu aparatură modernă, două noi laboratoare de cercetare, Laboratorul de analiză senzorială și cromatografie, unde există printre altele un aparat probabil unic în țară „nasul electronic“, determinări și extracții de ADN pentru identificarea unor infecții virale, utilizarea markerilor moleculari pentru identificarea soiurilor în Laboratorul de Biologie moleculară.



1. Aplicație practică - tăierea viței de vie. 2. Laboratorul de microînmulțire a plantelor. 3. Laboratorul pentru determinarea reziduurilor. 4. Sera de flori - colecția de plante suculente și de mușcate. 5. Laboratorul de analize biochimice - cromatograf lichid de înaltă performanță. 6. Sera de flori - colecția de plante de apartament.

În prezent este în derulare un proiect de construcție a noului centru de cercetare HORTINVEST, cu o valoare de peste 51,5 milioane RON, care va cuprinde 13 laboratoare de specialitate, în care se vor efectua determinări specifice programelor de cercetare din domeniul horticulturii și nu numai. De asemenea, prin acest proiect se

Prin intermediul absolvenților care ajung să lucreze în mediul rural, se aduce o reală contribuție la ridicarea acestuia.

construiește o seră modernă de 2500 mp, complet automatizată. Valoarea proiectelor de cercetare din ultimii 4 ani depășește 2,2 milioane RON, în condițiile în care oferta de finanțare a fost foarte scăzută față de perioada anterioară anului 2009, când au fost atrase fonduri mari pentru dotarea centrelor și laboratoarelor existente.

Care sunt cele mai importante evenimente pe care facultatea le organizează în acest an?

În aprilie suntem prezenți la Expoflower la Romexpo, unde participăm cu un

stand de prezentare a facultății, a ofertei educaționale și susținem 3-4 conferințe pe probleme horticole de interes larg pentru publicul care vizitează expoziția. În luna mai avem sărbătoarea deja tradițională „Zilele horticulturii bucureștene”, care a ajuns la X-a ediție și în cadrul căreia se va organiza Hortus

Florshow 2013, un eveniment dedicat horticultorilor în general, cu o zonă destinată specialiștilor, cu standuri de prezentare și o

zonă cu standuri de vânzare destinată marelui public. În aceeași perioadă vom susține și două workshop-uri, în cadrul primului se va prezenta proiectul „Floarea Națională a României”, iar în cel de al doilea se vor discuta Standardele profesionale și calitatea învățământului în peisagistică, urmărindu-se o armonizare între ceea ce piața muncii cere de la absolvenți peisagiști și ceea ce oferă facultatea în acest moment. În iunie se va desfășura cea de a doua ediție a Simpozionului internațional „Agriculture for life, life for agriculture” la care vor participa cadre didactice și cercetători din mai

multe țări pentru a-și prezenta rezultatele proprii și a se informa reciproc despre preocupările pe care le au în domeniul cercetării științifice.

În contextul relansării economice a României se vorbește din ce în ce mai frecvent de necesitatea relansării dezvoltării rurale. Cum contribuie Facultatea de Horticultură București la realizarea acestui deziderat?

Direct sau indirect, facultatea influențează sensibil mediul rural. De exemplu, în urmă cu doi ani, printr-un proiect de cercetare finanțat de Banca Mondială și coordonat de facultate, au fost înființate 13 loturi demonstrative cu soiuri de măr rezistente și cu tehnologie modernă, în zona colinară a județelor Argeș, Dâmbovița și Buzău, unele dintre acestea direct la micii fermieri, și am realizat mai multe întruniri și demonstrații pentru a informa despre tendințele dezvoltării pomiculturii în lume. De asemenea, cu ocazia Zilelor horticulturii, sunt invitați fermieri care participă atât la prezentări teoretice, dar mai ales la demonstrații practice în livadă și în plantația viticolă. Nu în ultimul rând, prin intermediul absolvenților care ajung să lucreze în mediul rural, se aduce o reală contribuție la ridicarea acestuia.

POLIFEST 2013, liant între mediul academic și cel economic

Universitatea POLITEHNICA din București a organizat în perioada 3-5 aprilie 2013 cea de-a doua ediție a POLIFEST, manifestare ce dorește să devină cel mai important eveniment din România dedicat colaborării dintre mediul academic și cel socio-economic și cel mai mare târg de prezentare a ofertei educaționale a unei universități.

La manifestările celei de-a doua ediții a POLIFEST au fost prezenți la diverse conferințe, workshop-uri, dezbateri libere sau vizite la standuri un număr de 3.500 de studenți, în timp ce numărul elevilor de liceu ce au vizitat standurile (atât ale companiilor, cât și ale facultăților din cadrul UPB) a fost de 4.500. Dintre companiile prezente, 24 au avut standuri de prezentare, iar numărul conferințelor organizate în cadrul evenimentului a fost de 36. În cadrul POLIFEST a fost oferită o imagine la zi și de perspectivă a proiectului ELI-NP – Extreme Light Infrastructure-Nuclear Physics, unde au fost semnate parteneriate importante pentru cercetarea românească.

Elevii și studenții au beneficiat de materiale de informare cu specificul programelor de studii și al activității de cercetare din fiecare facultate sau companie în parte, ajungând astfel să fie cunoscute perspectivele de carieră în diverse domenii de pregătire. Pe de altă parte, UPB a dorit să realizeze o altfel de interacțiune între educație, cercetare și piața muncii, care să conducă la dezvoltarea competențelor individuale și profesionale ale studenților săi.

În cele 3 zile ale evenimentului, expozițional sau prin conferințe specifice, cât și prin acțiunile conexe organizate, UPB a încercat să demonstreze cum valorificarea științei și tehnologiei avansate prin cercetare de înalt nivel și formarea profesională pot contribui la progres economic și social.



Domeniul micro-nanotehnologiilor, susținut prin finalizarea cu succes a unui proiect de studii postdoctorale

MT București a organizat recent conferința de finalizare a proiectului POSDRU „Dezvoltarea Resurselor Umane prin Cercetare Postdoctorală în Domeniul Micro și Nanotehnologiilor” (MNT POSTDOC, Manager de proiect acad. Dan Dascălu). Programul a susținut financiar un număr de 35 de cercetători post-doctoranzi, selectați prin concurs, prin acordarea a 35 de burse menite să contribuie la dezvoltarea carierei acestora. Proiectul s-a axat pe suportul acordat dezvoltării potențialului creativ-uman al unor cercetători aflați în diferite stadii de evoluție a carierei lor. Diversitatea proiectelor individuale reflectă caracterul multidisciplinar al domeniului micro- și nanotehnologiilor.

Prin activitățile sale și ale bursierilor proiectul a urmărit, în special: Creșterea nivelului de cunoștințe științifice, posibilitatea de a aborda și dezvolta noi direcții de cercetare, noi colective, respectiv noi colaborări și parteneriate științifice, beneficii în piața muncii din domeniile înaltelor tehnologii, prin recunoașterea nivelului ridicat al pregătirii profesionale, și, nu în ultimul rând, și beneficii materiale prin valorificare ulterioară a know-how-ului dovedit prin lucrări științifice cotate ISI și posibile brevete. Un aspect foarte interesant: proiectul a asigurat și susținerea unor cercetători reveniți în țară după ce și-au făcut studiile doctorale în străinătate (în Europa de Vest și în S.U.A.)

„Cei 35 de membri ai acestei echipe reflectă la scară mică ce înseamnă cercetarea din România la momentul actual: se cere microtehnologie, se cere nano, e la modă studiul materialelor avansate, ne-am dotat, există foarte multă aparatură, dar, din nefericire, finalizarea cercetărilor s-a făcut în cel mai bun caz printr-un demonstrator vizavi de un dispozitiv pentru o aplicație sau alta. Există în cercetarea românească foarte puține produse, foarte puține rezultate finale. Grupul acestor cercetători foarte buni s-a adaptat însă

foarte bine condițiilor, trendului care există...”, apreciază **prof. dr. ing. Gheorghe Brezeanu, tutor din partea UPB.**

Deși scopul proiectului nu era realizarea de produse, ci producția științifică, este perfect adevărat că activitatea acestor bursieri a fost în puține cazuri legată de cercetarea aplicativă orientată pe produs. Excepții notabile le-au furnizat unii cercetători din IMT, de pildă bursierii din Laboratorul de dispozitive de microunde, parte a Centrului European de Excelență MIMOMEMS, creat cu suportul unui proiect REGPOT finanțat din PC 7.

La rândul său, **prof. dr. Doina Răducanu, tutor din partea UPB**, și-a exprimat îngrijorarea legată de impactul acestui proiect pe termen lung și într-un context mai larg: „Fără politici de cercetare orientate către anumite direcții și către stimularea cercetătorilor de elită, fără un cadru instituțional, fără o anumită emulație, în absența unor universități consolidate cu cercetarea nu ne putem gândi la un viitor al domeniului Micro și Nanotehnologiilor. Efectele pe termen lung al acestui program POSDRU se vor putea vedea doar într-un mediu stimulant.”

Proiectul MNT-POSTDOC a avut drept beneficiar INCD pentru Microtehnologie – IMT București, în parteneriat cu INCD pentru Electrochimie și Materie Condensată Timișoara, cu un buget alocat de 10.278.059 Lei, pentru 36 de luni, începând cu data de 1.04.2010. IMT București a susținut activitatea de

cercetare prin accesul la infrastructură institutului (IMT-MINAFAB), la echipamente performanțe (AFM, SEM, EBL, XRD etc.), prin organizarea de cursuri, cooperare cu organizații din străinătate. Cei 35 de bursieri au fost împărțiți pe 7 direcții tematice, sub îndrumarea unor personalități cu renume din domeniul micro și nanotehnologiilor (academicieni, profesori universitari, conducători de doctorate).

Astfel, pe parcursul derulării proiectului, s-au elaborat 141 lucrări științifice, dintre care 76 cotate ISI și 65 BDI. Pe lângă publicarea lucrărilor științifice în reviste, activitatea bursierilor s-a concretizat și în participarea la conferințe internaționale, unde au prezentat 149 de comunicări. Interesul bursierilor a fost focalizat prioritar către participarea la conferințe (121), simpozioane (10) și congrese internaționale (5). 7 dintre bursieri și-au sporit nivelul de cunoștințe și prin efectuarea de stagii de pregătire la universități/institute de cercetare din Europa.

Un alt rezultat al proiectului îl reprezintă și depunerea la OSIM a 7 cereri de brevete. În perspectivă, pe baza studiilor inițiate în acest program, activitatea beneficiarilor de sprijin financiar FSE va putea fi continuată prin dezvoltarea direcțiilor de cercetare abordate, prin conturarea unor viitoare colective de cercetare multidisciplinară, cercetătorii vor putea să dezvolte noi parteneriate științifice în competiții de proiecte noi.



Echipa proiectului MNT POSTDOC

Noul Centru de Cercetare pentru Radiofarmaceutice din cadrul IFIN-HH



Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Fizică și Inginerie Nucleară „Horia Hulubei” (IFIN-HH) din Măgurele a marcat inaugurarea Centrului de Cercetare Radiofarmaceutice (CCR) prin desfășurarea în intervalul 3-5 Aprilie 2013 a workshop-ului „TRACE: Development of New Radiotracers for PET Imaging and Targeted Radiotherapy / Dezvoltarea de noi radiotrasori pentru imagistica PET și radioterapia țintită”. Evenimentul a fost organizat cu sprijinul Agenției Internaționale pentru Energie Atomică (IAEA Viena) prin proiectul de cooperare tehnică TC6017. În cadrul întâlnirii au fost prezentate cele mai noi realizări în domeniul cercetării radiofarmaceuticelor, destinate diagnosticării sau terapiei cancerului și a altor patologii cu impact mare asupra populației. ■ **Dr. Dana Niculae**

Departamentul Radioizotopi și Metrologia Radiațiilor, IFIN-HH

Workshop-ul a reunit peste 100 de cercetători și medici care activează în domeniul medicinei nucleare, precum și reprezentanți ai industriei. Printre invitați, alături de academicieni, profesori și cercetători, au susținut lecții invitate Prof. John Mercer, director al Cross Cancer Institute, Edmonton, Canada, Prof. Clemens Decristoforo, radiofarmacist la Spitalul Universitar Innsbruck, Austria, și coordonator pentru radiofarmacie al Asociației Europene de Medicină Nucleară, și Dr. Stefano Boschi, șeful Centrului de Medicină Nucleară, Bologna, Italia. Comitetul științific al manifestării a fost întregit de Prof. Dr. Nicolae Victor Zamfir, Directorul General al IFIN-HH, și Prof. Dr. Rodica Anghel, Managerul Institutului Oncologic “Prof. Dr. Al. Tressioreanu” din București.

Noul centru dispune de echipamente moderne, compatibile cu reglementările europene privind prepararea de radiofarmaceutice pentru administrare umană: ciclotron, echipamente de radiochimie, celule fierbinți și module de sinteză automatizate. Radioizotopii sunt produși într-

un ciclotron, prin bombardarea unor ținte cu fascicule de protoni accelerați în câmp magnetic. Din acestea se extrag radioizotopii emițători de pozitroni, care, ulterior, sunt legați chimic de molecule cu activitate biologică. Injectate în organismul uman, aceste construcții moleculare sunt captate selectiv de un organ sau proces patologic, iar radiațiile emise din interiorul corpului sunt transformate în imagini tridimensionale cu o rezoluție milimetrică, care aduc informații despre activitatea, localizarea și dimensiunea tumorală, ajutând la diagnosticare și stadializare. Tehnica imagisti-

că denumită PET (tomografie prin emisie de pozitroni) permite diagnosticul precoce al cancerului, bolilor neurodegenerative și cardiovasculare, aducând imagini funcționale ale unui proces patologic, chiar înainte să apară modificări morfologice. Ne propunem să contribuim la dezvoltarea de noi trasori, precum și a noi agenți terapeutici, bazați pe anticorpi, fragmente de anticorpi sau peptide, cu localizare tumorală preferențială, radiomarcate cu emițători pozitroni, gama sau beta. Testarea acestora se face preclinic (pe modele animale și linii celulare) și clinic.

Echipa de cercetare, coordonată de Dr. Dana Niculae, formată din radiochimisti, fizicieni, farmaciști, biochimisti și ingineri, va contribui la dezvoltarea domeniului radiofarmaciei în România, prin colaborări cu centre similare din Europa, SUA și Canada și prin realizarea de proiecte câștigate prin competiție, în programe naționale și europene de cercetare finanțate de IAEA, Uniunea Europeană (UE) sau Ministerul Educației Naționale.

În cadrul CCR se vor aborda, de asemenea, tematici legate de fizica nucleară aplicată, nanoparticule sau studii de coroziune, sub coordonarea Dr. Liviu Crăciun.

Informații suplimentare despre Centrul de Cercetare Radiofarmaceutice (CCR) din IFIN-HH și despre desfășurarea workshop-ului se găsesc la adresa:

www.ific.ro/events/conferences/trace ■



Primăria Alba Iulia extinde soluția geospațială în toate compartimentele

În urmă cu trei ani, Primăria Alba Iulia demara un proiect extrem de complex și ambițios pentru modernizarea infrastructurii IT și a fluxurilor de lucru din cadrul instituției. A fost creată Baza de Date Urbane a Municipiului Alba Iulia, punct de plecare în configurarea unui set de servicii cu componentă geospațială. În prezent, sistemul GIS este nucleul ce leagă activitatea a peste 15 compartimente din Primăria Alba Iulia.

■ Luiza Sandu

Modernizarea infrastructurii IT și a soluțiilor de comunicare online și comunicare informatizată din cadrul primăriei a inclus inițial implementarea unei soluții geospațiale pentru domeniile Urbanism, Patrimoniu, Registru Agricol integrat cu sistemul de management al documentelor, managementul fluxurilor de activități, Registru Agricol și aplicație ERP de gestiune a patrimoniului.

Arhitectura sistemului informatic a fost ulterior completată prin implementarea unor noi platforme tehnologice și extinderea soluției geospațiale cu componente noi, care au permis tot mai multor departamente din primărie să contribuie cu informații, care pot fi vizualizate imediat ce sunt introduse.

Este vorba despre extinderea soluției geospațiale interne cu 33 interfețe/fluxuri de lucru la 14 compartimente, extinderea portalului geospațial de informare a cetățenilor cu 12 interfețe noi, crearea unui portal de comunicare geospațială cu operatorii de utilități în care se pot introduce lucrările și avariile la rețelele de utilități, în scopul coordonării planurilor de investiții și minimizării duratelor de remediere a defecțiunilor.

Sistemul informatic implementat de Primăria Alba Iulia se remarcă prin

faptul că platforma GIS a fost extinsă pentru toate compartimentele Primăriei, fiind unul dintre puținele proiecte la ora actuală din țară care integrează atât de multe module: registru agricol, urbanism, ERP, Dispecerat, document management, patrimoniu, Portal, taxe și impozite, plăți electronice etc.

Intergraph Computer Services și Industrial Software s-au asigurat de buna desfășurare a proiectului în parametri ceruți, reprezentând asociația de firme câștigătoare a licitației pentru acest proiect.

Dacă în proiectul inițial, soluția geospațială era utilizată cu precădere de trei departamente – registru agricol (beneficiar Compartiment Registru Agricol), Urbanism (beneficiare compartimentele din Direcția Arhitect Șef) și Patrimoniu (beneficiare compartimentele din cadrul Serviciului Administrarea Domeniului Public, Direcției Tehnice, Serviciul Cadastru), în cel de-al doilea proiect au fost extinse funcționalitățile soluției geospațiale la un număr de 14 compartimente:

- Compartimentul Relații cu Asociațiile de Proprietari
- Biroul Transport, Liberă Inițiativă
- Comisia pentru aplicarea Legii 10
- Serviciul public comunitar pentru cadastru și agricultură
- Serviciul Urbanism

- Serviciul administrarea activităților domeniului public
- Cabinet Primar
- Birou Urmărire Impozite și Taxe
- Birou administrare clădiri
- Compartiment Protecție Civilă
- Serviciul Investiții
- Serviciul administrare și monitorizare utilități publice
- Serviciul public administrarea patrimoniului local
- Compartiment registru agricol.

Beneficii pentru cetățeni și mediul de afaceri

Unul dintre principalele obiective ale Primăriei Alba Iulia a fost încă de la început eficientizarea serviciilor publice oferite cetățenilor, agenților economici și altor instituții cu care primăria colaborează.

De asemenea, odată cu implementarea soluției geospațiale, o altă țintă urmărită de primărie este atragerea unui număr mai mare de investitori, prin oferirea posibilității de acces direct și de la distanță la informații de interes economic și general, prin vizualizarea unor hărți tematice prin intermediul Portalului Internet. Pentru municipiul Alba Iulia acest lucru reprezintă un avantaj competitiv față de alte Unități Administrativ Teritoriale din aceeași regiune, care nu dispun de mijloace de „marketing” online. De asemenea, publicul are acces la portalul webgis de informare, care este organizat pe 13 tematici.

„Noi am început încă din 2002 procesul de informatizare a activităților primăriei, însă, de la un anumit nivel în sus, principala noastră problemă a fost lipsa de integrare a sistemelor existente cu o soluție geospațială. Practic, principalele activități ale primăriei erau automati-

zate, dar lipsa unei soluții geospațiale integrate cu celelalte componente s-a regăsit în dificultatea evaluării permanente a eficienței actului administrativ la nivelul activităților/responsabilităților fiecărui funcționar. Abia acum, integrând Registrul Agricol, sistemul ERP, cel de document management, taxe și impozite, plățile electronice cu soluția geospațială putem spune că putem exploata eficient și la adevărată lor valoare resursele pe care le avem. Practic, toate activitățile tehnice au o «sursă unică de alimentare», baza de date geospațiale, ceea ce nu numai că asigură fluență în circuitul informațional la nivelul întregii primăriei, dar și elimină semnificativ erorile, inconsistențele și informația redundantă», spune Nicolae Moldovan, Manager Public al Primăriei Municipiului Alba Iulia.

Beneficiile pe care toate aceste extinderi ale sistemului informatic din cadrul primăriei le-au adus creșterii calității actului administrativ sunt multiple:

- mai buna administrare a teritoriului municipiului prin gestiunea unitară într-o hartă geospațială a tuturor obiectelor din domeniul public sau privat al municipiului, atât din punct de vedere al aspectelor economice/juridice, cât și al caracteristicilor tehnice
- servicii eficiente pentru cetățeni ca urmare a accesului rapid și neîngrădit la informațiile publice gestionate de Primăria Municipiului Alba Iulia
- posibilitatea externalizării către partenerii instituționali (companii de utilități) a efortului transpunerii datelor în sistemul informatic al Primăriei (proponeri de lucrări, avarii)
- posibilitatea de planificare a efortului investițional împreună cu companiile de utilități cu consecințe în scăderea cheltuielilor publice de refacere a carosabilului afectat de lucrări
- responsabilizarea funcționarilor prin gestiunea unitară a datelor, pe fluxurile de lucru (nu mai există date fără responsabil de actualizarea lor și nici seturi de date redundante gestionate de compartimente diferite)
- gestiunea eficientă a fondurilor publice
- punerea la dispoziția mediului de afaceri de informații actuale privind oportunitățile investiționale, dotările cu infrastructuri de utilități/transport la nivelul municipiului.

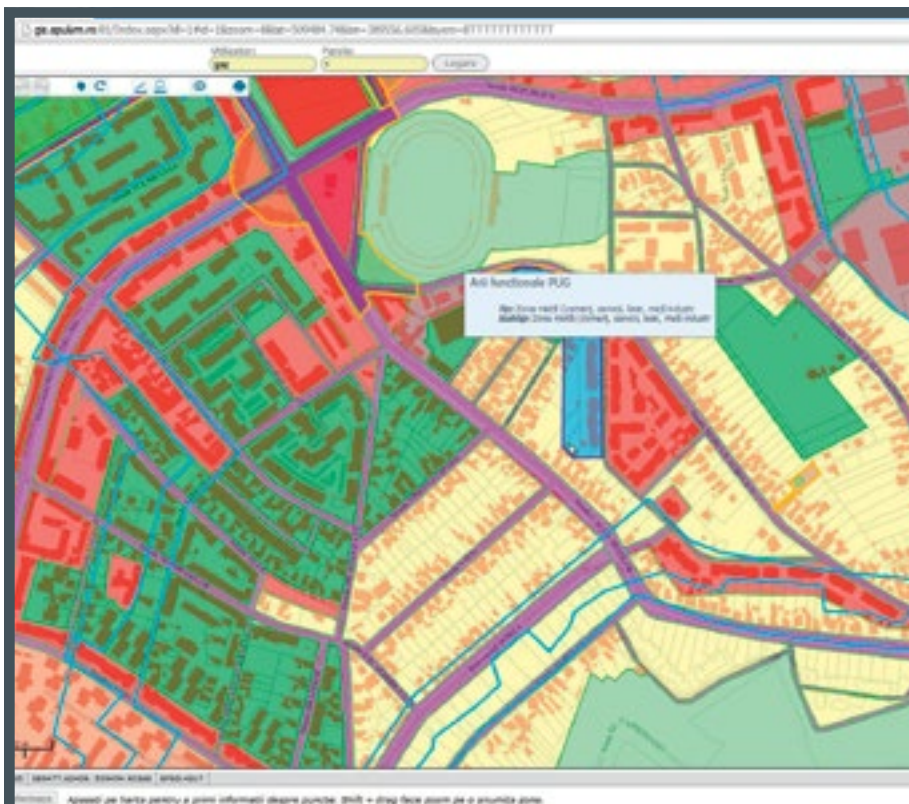
Pentru instituție, beneficiile sunt evi-

dente: reducerea costurilor de furnizare a informațiilor și serviciilor, creșterea eficienței muncii – timp mai scurt de procesare, reducerea aglomerației de la ghișee, reducerea numărului de erori și plângeri, colectarea mai rapidă a informațiilor și taxelor de la cetățeni, posibilități de creare a unor servicii noi, de integrare a proceselor, de automatizare etc.

Sistemul este deschis însă și altor instituții care lucrează cu Primăria Alba Iulia. Prin prezentul proiect companiile

de utilități pot introduce într-o interfață geospațială unitară pe bază de credențiale propunerile de lucrări de infrastructură în vederea coordonării planurilor investiționale și a avariilor.

Datorită complexității, varietății și elementelor de unicitate incluse în acest amplu proiect de extindere a sistemului informatic, Primăria Alba Iulia face un pas important către transformarea într-o adevărată resursă de bune practici pentru piața locală a soluțiilor geospațiale.



Rezultatele proiectului

- soluția geospațială extinsă pentru toate compartimentele Primăriei și cu posibilitatea de a prelua informații din portalul WEBGIS de la furnizorii de utilități
- dispecerat multimodal pentru relația cu cetățenii, pentru raportarea problemelor în furnizarea serviciilor urbane și a incidentelor și de asemenea pentru furnizarea de informații
- sistem automat interactiv de comunicare telefonică, capabil să extragă automat date din sistemele back-office ale Primăriei și să le furnizeze interactiv solicitanților
- platformă de tip CRM (managementul relației cu cetățeanul) care să reunească toate datele referitoare la cetățeni
- platformă de document management extinsă pentru încă 100 de utilizatori și extinderea accesului funcționarilor la arhiva electronică de documente
- registratură electronică de documente pentru Direcția Venituri și Serviciul de Asistență Socială
- informatizarea activităților serviciului de Asistență Socială din cadrul instituției
- portal intranet de colaborare și de integrare a aplicațiilor

Ce câștiguri imprimantele

Mobilitatea nu înseamnă doar tablete și smartphone-uri. Ci și imprimante mobile, care își demonstrează utilitatea în din ce în mai multe domenii. Iar beneficiile nu sunt doar de imagine, ci pot genera economii și câștiguri de eficiență cuantificabile.

■ Radu Ghițulescu

Pentru foarte multe companii, din varii industrii, mobilitatea începe să nu mai reprezinte o simplă opțiune, ci o necesitate reală de business.

A fi mobil, a putea răspunde solicitărilor clienților și lua decizii de business corecte rapid, oricând și de oriunde te-ai afla este, la momentul actual, un avantaj competitiv real, care poate face diferența pe o piață cu un nivel concurențial crescut.

Conform unui studiu VDC („Mobile Worker Trends: Fears of Managing an Increasing Mobile Workforce”), realizat în urmă cu doi ani, volumul lucrătorilor mobili depășise (la începutul lui 2011) pragul de un miliard la nivel mondial. Iar ritmul de creștere estimat la acel moment pentru următorii trei ani era de minimum 10% pe an. O estimare depășită, probabil, luând în considerare explozia ofertei mobile din ultimii doi ani și gradul crescut de penetrare a tabletelor și smartphone-urilor în mediul enterprise, susținut prin adoptarea pe o scară din ce în mai largă a fenomenului BYOD.

Și totuși, cel puțin în mediul business, mobilitatea nu se rezumă doar la strălucitoarele și atractivele smartphone-uri și tablete, ci este „reprezentată” și de alte categorii de echipamente, care își demonstrează din plin utilitatea în varii industrii. O astfel de categorie este cea a imprimantelor mobile, care încep, timid ce-i drept, să-și facă apariția și pe piața locală.

Piața locală, abia la început

Nivelul de adoptare pe piața locală a echipamentelor de „mobile printing” este însă mult mai lent prin raportare la nivel global – unde, conform unui studiu realizat în 2010 de Aberdeen Group, 40% din companiile din zona serviciilor erau decise să investească și să utilizeze printerele mobile.

Deși au trecut mai bine de doi ani de la studiul citat, piața locală de imprimante mobile se află, încă, într-un stadiu incipient de dezvoltare. „Piața românească, deși este pregătită din punct de vedere tehnic să beneficieze de avantajele imprimantelor mobile, prezintă încă un grad de absorbție destul de scăzut”, ne-a precizat Stelică Magiru, Sales Manager Eurocom.

Stadiul incipient al pieței locale de printere mobile ne-a fost confirmat și de reprezentanții Codespring, din perspectiva de furnizor de servicii software (respectiv dezvoltator de aplicații pentru imprimantele mobile): „Lucrând preponderent pentru Germania și SUA, putem spune că am asistat la penetrarea imprimantelor mobile în rândul utilizatorilor industriali din aceste zone. România parcurge, în mod vizibil, aceiași pași înspre automatizarea forței de vânzări, înspre creșterea mobilității și dotării echipelor din teren. Pe măsură ce absorbția dispozitivelor mobile în mediul corporativ crește, vom asista și la o creștere a achizi-

țiilor de imprimante mobile”, consideră Brem Walter, COO Codespring.

Avantajele mobilității

Studiul Aberdeen citat anterior merită adus în discuție pentru că reprezintă răspunsul unor companii în condiții economice dificile – la aproape doi ani de la debutul crizei economice mondiale – și care au înțeles faptul că trebuie valorificat la maximum orice avantaj competitiv. De altfel, studiul evidențiază clar motivele pentru care printerele mobile reprezintă o alegere corectă în cazul subiecților intervievați:

- 59% din aceștia au indicat ca principal motiv în adoptarea soluțiilor de mobile printing obținerea de câștiguri de productivitate la nivel operațional direct măsurabile;
- 54% au declarat că utilizarea printerele mobile și integrarea acestora în procesele companiei contribuie la reducerea semnificativă a erorilor;
- 38% au raportat o reducere considerabilă a activităților redundante.

Din perspectiva reprezentantului Codespring, principalele beneficii urmărite prin introducerea și utilizarea imprimantelor mobile în cadrul organizațiilor sunt:

- creșterea mobilității proceselor;
- lărgirea teritoriului acoperit de echipele din teren;
- creșterea vitezei tranzacțiilor prin suport documentar la fața locului;
- asigurarea unui confort maxim în derularea operațiunilor din teren;
- creșterea responsabilității operatorilor în teren;
- sporirea performanței și fiabilității în teren.

„Astfel crește randamentul și eficiența echipelor în teren, se poate optima ro-

generează mobile

uting-ul agenților, se economisește timp, se reduc costurile fixe și poate crește volumul și valoarea vânzărilor“, explică Brem Walter.

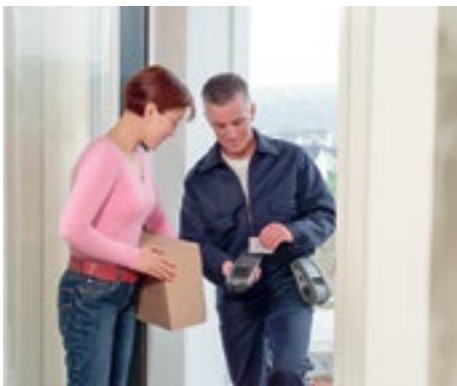
Din perspectiva lui Damian Frunză, Key Account Manager Eutron Invest România, imprimantele mobile permit creșteri de eficiență la nivelul întregii organizații: „Principalul beneficiu al imprimantelor mobile este acela de a crește atât eficiența proceselor și operațiunilor desfășurate, cât și productivitatea angajaților. Imprimantele mobile permit implementarea unor modele de business suplă, în care se reduc timpii aferenți operațiunilor neproductive, reducându-se totodată birocrăția din cadrul organizației, fără a se pierde suportul fizic imprimat. Din punct de vedere tehnic, posibilitățile variate de comunicare wireless cu alte dispozitive asigură o integrare fără efort a imprimantelor mobile în cadrul oricărei soluții de mobilitate. Din punct de vedere funcțional, imprimarea se face acolo unde și când este nevoie, corectitudinea datelor este verificată pe loc, iar costurile sunt mult mai mici decât în cazul unor soluții alternative de imprimare. Timpii câștigați în acest fel pot fi utilizați de către angajați pentru a se concentra pe acele activități productive ce aduc plus valoare companiei.“

Aplicații concrete

După cum se poate observa din enumerarea de sus, beneficiile utilizării imprimantelor mobile sunt universal valabile, nefiind limitate la un areal geografic anume, iar utilitatea lor este confirmată de companii din varii domenii de activitate.

„Imprimantele mobile au cel mare impact la nivelul companiilor de logistică și distribuție, unde emiterea de documente





are loc permanent, în număr foarte ridicat, iar activitatea are drept principală caracteristică mobilitatea. În acest caz, utilizarea unor imprimante mobile nu mai reprezintă un beneficiu, ci o necesitate”, explică Damian Frunză, Eutron.

Și totuși, aceste domenii nu sunt singurele domenii în care imprimantele mobile își demonstrează utilitatea.

„Un proiect de care îmi aduc aminte cu plăcere este cel al unei firme de brokeraj în asigurări, cu peste 50 de brokeri mobili și a cărei nevoie principală era posibilitatea tipăririi direct la client a simlărilor și ofertelor personalizate, în baza cărora clientul să poată decide ulterior varianta cea mai potrivită pentru el. Eurocom a răspuns acestei cerințe oferind ca soluție una din imprimantele portabile de la Canon. Rezultatele s-au văzut în cifra de afaceri a firmei de brokeraj prin creșterea ratei de conversie a prospecților în clienți reali”, explică Stelică Magiru.

Reprezentatul Codespring a adăugat și el câteva exemple concrete de utilizare eficientă a imprimantelor mobile în cazul echipelor de vânzări și a celor de asigurare și control al calității:

- implementare DATACOLOR – lider global în managementul și calibrarea culorilor: imprimantele mobile sunt folosite

pentru testări și calibrări în teren;

- implementare SEEBURGER – lider în soluții de business integrate la nivel global: imprimantele mobile servesc evidenței operative în teren, raportărilor din teren, etichetării în teren etc.;

- implementare în domeniul managementului colecțiilor: imprimantele mobile servesc evidenței operative, etichetării și corecturilor în teren.

Amortizarea investiției

În contextul economic actual, pe o piață în care prețul este un criteriu esențial, amortizarea investiției reprezintă un element important în mecanismul luării deciziei de achiziție.

Pentru a avea o proiecție cât mai corectă asupra acestui element, am apelat la expertiza reprezentantului Eurocom: „Imprimantele portabile nu sunt atât de scumpe așa cum își imaginează multă lume. (...) Din experiența noastră, recuperarea investiției are loc între 3 și 6 luni, în funcție de gradul de mobilitate al utilizatorului, al tipului de business și, mai ales, al numărului de clienți pe care acesta îi vizitează. Să luăm exemplul agentului de asigurări clasic, care face cel puțin două vizite aceluiași client: prima pentru

stabilirea condițiilor și a doua pentru înmânarea actelor tipărite (contract, poliță, chitanță). Imprimantele portabile elimină din start această a doua vizită, înjumătățind, implicit, timpul petrecut cu finalizarea vânzării și costurile de deplasare, ajutând în același timp la creșterea numărului de clienți vizitați. Cu siguranță fiecare angajator urmărește costurile lunare cu benzina sau de curierat pentru fiecare agent de vânzare pe care îl are, costuri care se situează, în medie, probabil între 300 și 400 de lei. Dacă împărțim aceste costuri la 2, ne putem face cu ușurință o părere despre timpul de recuperare a investiției”, ne-a explicat Stelică Magiru, Sales Manager Eurocom.

În opinia lui Damian Frunză, Eutron, recuperarea investiției este direct influențată de o serie de elemente specifice fiecărei companii: „Calculul duratei de recuperare a investiției în cazul imprimantelor mobile este puternic influențat de variabile ce țin de profilul de activitate al beneficiarului, volumul de activitate pe care acesta îl are, numărul de angajați care vor utiliza echipamentele, programul de lucru al acestora etc. În aproape toate cazurile însă, termenul de recuperare al investiției este de sub 12 luni. În logistică sau distribuție, el poate fi chiar mai mic, la fel ca în cazul serviciilor publice (plată utilități, emitere amenzi etc.). În cazul soluțiilor SFA sau al aplicațiilor de etichetare, durata de recuperare a investiției este mai ridicată și poate ajunge la un an.”

Pe placul clienților

Argumentele pro „mobile printing” prezentate mai sus demonstrează eficiența economică a printerelor mobile, din varii unghiuri de abordare. Însă, dincolo de acestea, mai există un beneficiu important – nivelul de satisfacție al utilizatorilor finali. Faptul că în locul ciornelor ilizibile, completate de mână, pot fi livrate documente complete, detaliate, fără erori și mai ales fără a mai aștepta minim două zile, poate reprezenta un câștig real, competitiv pentru clienți. Iar studiul Aberdeen citat confirmă acest lucru – 85% din companiile intervievate au indicat o creștere a nivelului de satisfacție al clienților finali prin utilizarea imprimantelor mobile. Este un „amănunt” care nu trebuie neglijat într-un mediu economic competitiv, în care orice mic avantaj trebuie speculat.



16 MAI 2013

WWW.ZCOM.RO
CROWNE PLAZA BUCUREȘTI



PARTICIPANȚI LA EDIȚIA 17

ALCATEL-LUCENT,
ALLVIEW, APPLE, ASUS,
certSIGN, COSMOTE,
ERICSSON, EUROWEB,
EVOUID, HITACHI,
HONEYWELL, HUAWEL, INTEL,
KAPSOH, LENOVO,
LG ELECTRONICS, ORANGE,
Q-EAST SOFTWARE,
RADIOCOM, RCS – RDS,
ROHDE&SCHWARZ,
ROMKATEL, ROMSYS,
ROMTELECOM, SONY,
TEAMNET,
VERIDIAN SYSTEMS,
VODAFONE, XEROX, ZTE

PARTENERI MEDIA

Agerpres, Agora Group,
Auto Bild, Business Arena,
Business24.ro,
Chip, ComputerBlog.ro,
Comunicatii Mobile, Connect,
Diplomat Club, Fin.ro,
FinWatch, IDG,
Inform Media, IT Trends,
Media Express, Medialook,
MTR Press, Piata Financiara,
Railway PRO, T&T,
Tribuna Economica,
Ziare.com, Ziarul Financiar

ASOCIAȚII

ACC, ACD, ADSI, AEN, AITR,
AI, Digitala, AmCham, ANEIR,
ANIS, ANISP, ANSSI, AOAR,
AOMR, AOTR,
APDETIC/ECOTIC, APERO,
APREL, APTI, ARB, ARCA,
ARIES, ARMO, ATIC, AXTI,
CIO COUNCIL,
Internet Society,
RONIX, SUNE

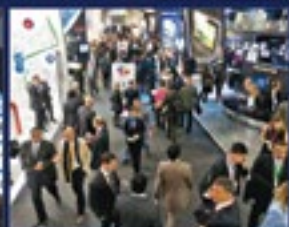
ZIUA COMUNICATIILOR - EDIȚIA 16, 2012



CES LAS VEGAS 2013



MWC BARCELONA



CEBT HANNOVER



NETWORKING



Plățile electronice scăderea economiei

După anii de experimente, strategii eșuate sau nici măcar începute pentru modernizarea administrației publice românești, acum doi ani Ministerul Societății Informaționale reușea, în sfârșit, să pună bazele unei platforme pentru plățile electronice cu cardul. Însă succesul Ghișeului virtual de plăți se datorează implicării companiilor private din sectorul financiar-bancar, care s-au cam săturat să aștepte concretizarea unor promisiuni guvernamentale și au început metodic, într-o primă etapă, rezolvarea problemei statului la cozi pentru plata taxelor și impozitelor sau a amenzilor.

■ **Luiza Sandu**

Proiectul, angajat public de către minister în 2010, a prins contur cu sprijinul Asociației Pentru Plăți Electronice din România, care a pus la dispoziția administrațiilor locale Ghișeul.ro gratuit.

Ghișeul virtual de plăți este cam singura floare cu care autoritățile de la București se laudă că a adus primăvara în serviciile electronice de plată cu cardul din administrația publică locală. Însă primăvara venise de mult pe plan local – sau cel puțin încerca să facă asta, prin introducerea obligativității serviciilor de plată online a taxelor și impozitelor la nivelul primăriilor, între 2000-2004. Deși greoi și cu multe hibe, sistemul a dat atunci startul introducerii unor servicii noi și așteptate de către cetățeni, la ora actuală unele primării oferind mai mult decât plata taxelor și impozitelor: se pot plăti online taxele cu cardul pentru parcările de reședință, amenzi, chirii, redevențe concesiuni etc.

La fel ca acum 10 ani – de data aceasta nu în regim de obligativitate – când deținea aceeași funcție, ministrul Societății Informaționale, Dan Nica, a cerut fiecărei primării din România să facă

demersuri pentru a se înscrie în ghișeul.ro, precizând că, până acum, nu a avut niciun semnal de rea voință din partea vreunui primar, însă unii dintre ei nu au înțeles că există o cerere reală și că există o categorie importantă de oameni care nu mai vor să stea la coadă.

Există însă și reversul medaliei, când serviciul online de plată a impozitelor nu are largă trecere la cetățeni. Până la înrolarea în sistemul ghișeul.ro în acest an, primăria Deva avea propria aplicație de plată online a taxelor și impozitelor, găzduită pe site-ul instituției. Conform datelor Primăriei Deva, vechiul sistem online a fost prea puțin folosit de cetățeni. În cursul anului trecut, 365 de persoane au solicitat parole de acces în sistem, dar numai 17 și-au achitat obligațiile către bugetul local folosindu-se de mijloacele electronice.

Nici contribuabilii din Zalău nu par interesați de plata online a impozitelor și taxelor locale. Doar 130 din cei circa 26.500 de contribuabili din Zalău ce ar putea avea acces în sistemul de plată online a impozitelor și taxelor locale s-au arătat interesați de această modalitate de plată, deși sistemul este funcțional de aproape un an.

Situația încasărilor prin intermediul www.ghiseul.ro în principalele orașe între 30 martie 2011 și 31 ianuarie 2013

Oraș/Primărie	Număr tranzacții	Valoare – Lei
București (mai puțin sectoarele 1 și 5)	8.223	1.359.830
Târgu-Mureș	2.309	557.762
Ploiești	567	106.915
Brașov	575	81.107
Tulcea	539	163.044
Cluj	519	72.444
Pitești	294	43.087
Suceava	275	37.477
Timișoara	263	32.676

contribuie la subterane



Peste 35.000 de tranzacții prin ghiseul.ro

Chiar dacă sistemul nu este încă îmbrățișat de o categorie mare a populației, veștile sunt însă îmbucurătoare. Numărul primăriilor care acceptă plata online a taxelor și impozitelor aproape s-a triplat în 2012 comparativ cu 2011, la 95 de municipalități. Contribuabilii își pot plăti taxele și impozitele online fie pe www.ghiseul.ro, fie pe site-urile primăriilor care oferă această facilitate.

De la lansarea sistemului la 30 martie 2011 și până la 30 martie 2013, prin ghiseul.ro s-au realizat 37.653 de tranzacții cu plata prin card bancar a impozitelor și taxelor locale pentru case, terenuri și mașini, în valoare de 7.863,7 mii lei. Conform www.nocash.ro, primul loc la numărul de tranzacții îl ocupă Bucureștiul. În țară, cea mai activă primărie este Târgu-Mureș cu 3.171 de tranzacții și o valoare a impozitelor și taxelor încasate online de 879,3 mii lei. Deși are doar 170.000 de locuitori, Târgu Mureș are o performanță la tranzacționarea prin ghiseul.ro superioară celei înregistrate de celelalte primării, inclusiv București – unde populația sectoarelor Capitalei este de două ori mai mare. Astfel, la volumul tranzacționat, Primăria din Târgu-Mureș deține prima poziție pe țară.

Topul la nivel național este completat, în ordine, de Galați, Ploiești, Tulcea, Brașov, Cluj și Craiova cu un total cumulat de 5.067 tranzacții și o valoare de 1.226 mii lei. Restul primăriilor au – la nivel individual – sub 500 de tranzacții și un volum de cel mult 50.000 de lei. Dintre acestea, 19 primării au înregistrat până în 10 tranzacții.

Datele Centrului Național de Management pentru Societatea Informațională relevă faptul că, din cei peste 10 milioane de contribuabili potențiali utilizatori ai

platformei www.ghiseul.ro, au fost trimise credențiale (user și parolă), în vederea utilizării sistemului, către un număr de 1,2 milioane de persoane.

La 30 martie, în Sistemul Național Electronic de Plată a taxelor și impozitelor cu cardul erau active 59 de primării, a căror populație totalizează peste 40% din numărul total al populației României. La acestea se adaugă un număr de alte 36 de primării – inclusiv cea a sectorului 1 din Capitală – care sunt înrolate, dar inactive.

Plata taxelor cu smartphone-ul

Mergând mai departe cu veștile bune, aflați că și modalitatea de plată se schimbă. Un prim exemplu este al Primăriei Târgu Mureș, care a implementat în premieră în România o aplicație prin care utilizatorii își vor putea plăti amenzile, taxele și impozitele locale direct de pe smartphone-uri. Anunțul n-ar trebui să ne surprindă prea tare, dat fiind că Primăria Târgu Mureș a fost prima care s-a înrolat în ghiseul.ro, acum doi ani. Potrivit reprezentanților primăriei, citați de Agerpress, valoarea acestui proiect este de aproximativ 300.000 de euro, 98% din fonduri europene, 2% contribuție proprie. Aceștia apreciază că rezultatele concrete ale acestui instrument de plată a taxelor și impozitelor se vor vedea abia în 2015, fiind o noutate la nivel național.

Wireless la piață

Deși Primăria sectorului 5 din București nu oferă servicii electronice de plată a taxelor și impozitelor, Administrația Piețelor sector 5 a implementat din acest an un sistem wireless modern de încasare a taxelor în Piața Rahova.

Conform directorului general al Ad-

ministrației Piețelor, Adrian Popescu, odată cu implementarea acestui sistem se emit și legitimații cu un cod de bare care se scanează de către încasatori. Aceștia au dispozitive portabile legate prin internet la serverul central al administrației piețelor și emit chitanțele.

„Niciun comerciant din Piața Rahova nu poate plăti taxa decât prin intermediul legitimației cu codul de bare, care este emisă doar celor care dețin certificate de producători sau sunt societăți comerciale. Încasatorii vin și scanează cu dispozitivul wireless codul de bare și fac încasarea. Cu o imprimantă portabilă se emit chitanțele pe loc. Știm în timp real numărul de producători din piață, nu se mai completează greșit chitanțele care apoi sunt anulate”, a spus Popescu, citat de Agerpress.

Ajutor în economie

Avantajele plăților online vizează în special confortul contribuabililor: tranzacțiile se pot efectua de oriunde, 24 de ore din 24, inclusiv sâmbăta și duminica, în condiții de securitate. Utilizarea cardului pentru plata taxelor și impozitelor locale este o opțiune atractivă pentru mai mult de două treimi dintre români, atâta timp cât nu se percepe comision, conform unui studiu recent al Visa Europe. În prezent, nicio primărie la nivel național nu aplică comision pentru plata cu cardul a taxelor și impozitelor locale.

De asemenea, plata taxelor și impozitelor cu cardul joacă un rol important în diminuarea pierderilor la bugetul de stat și combaterea economiei subterane. Studiile Visa Europe au arătat că dezvoltarea plăților electronice cu 10% determină o scădere cu 5% a economiei subterane, care reprezenta aproximativ 30% (29,6%) din PIB-ul României în 2012, conform datelor prezentate de Comisia Europeană. ■

Operatorii virtuali mobili se împiedică pe piața din România?

Anul trecut, Autoritatea Națională pentru Administrare și Reglementare în Comunicații (ANCOM) crea premisele apariției și pe piața din România a operatorilor mobili virtuali. Comisia Europeană ne arătase cu degetul, România și Cehia fiind singurele țări membre ale Uniunii Europene în care nu sunt prezenți operatori de rețele mobile virtuale pe piața națională de comunicații mobile. Piața de telecomunicații românească, însă, e una dintre cele mai competitive din UE, prin urmare, odată creat cadrul, au apărut și roadele.

■ **Luiza Sandu**

Primul pas a fost făcut în vara anului trecut, când Marian Velicu, un nume vechi și greu în piața de telecomunicații, anunța lansarea primului operator mobil virtual de tip MVNE (Mobile Virtual Network Enabler) din România, Veridian Systems, în colaborare cu Prime Telecom și Computaris. Conceptul de operator virtual mobil este însă destul de nou pentru piața din România.

„Din păcate, am putea spune, deoarece România este printre ultimele țări din Europa unde nu există operatori mobili virtuali, deși mulți astfel de operatori au fost implementați cu succes în țările învecinate și în alte state europene de peste 10 ani. Fiind un concept nou, procesul de educare este destul de laborios, eforturile noastre fiind direcționate în primul rând către o informare corectă și completă a potențialilor clienți. Discuțiile pe care le-am avut cu aceștia au suscitât interes și de multe ori ne-au fost cerute detalii complete despre modul de funcționare a operatorilor mobili virtuali și beneficiile care pot

fi obținute“, ne-a declarat Marian Velicu, directorul general al Veridian Systems.

În calitate de MVNE, Veridian Systems intermediază parteneriatul dintre operatorii mobili tradiționali și companiile care doresc să devină operatori mobili virtuali (MVNO – Mobile Virtual Network Operator), asigurând suportul necesar pentru lansarea rapidă pe piață. Pe lângă furnizarea infrastructurii, MVNE-urile sprijină operatorii mobili virtuali fără experiență în telecomunicații, reducându-le volumul de operațiuni prin gestionarea serviciilor de facturare, de provizionare a elementelor din rețea și de administrare, permițându-le, astfel, să se concentreze pe punctele forte ale brand-ului lor, pe loializarea clienților și pe activitățile de marketing.

Conform informațiilor primite de la ANCOM, până în prezent 24 de furnizori au notificat Autoritatea cu privire la intenția de a deveni operatori mobili virtuali. Dintre aceștia, doi operatori, Enigma-System Mobile Virtual Network Operator și daPhone Brand au solicitat și au primit resurse de numerotație din do-

meniu destinat în PNN furnizorilor de rețele mobile virtuale.

În urma licitației de spectru organizate de ANCOM în toamna anului trecut, trei dintre operatorii câștigători, Cosmote, RCS & RDS și 2K Telecom, și-au asumat obligația găzduirii MVNO. Însă cereri de interconectare primesc și ceilalți operatori mobili tradiționali.

Dragoș Enescu, manager marketing în cadrul 2K Telecom, ne-a spus că, până în prezent, compania nu a recepționat nicio astfel de cerere.

Orange România a primit, însă, mai multe cereri. „Am primit un număr de cereri din partea firmelor interesate de negocierea contractelor de tip MVNO. La ora actuală discuțiile continuă cu toți cei interesați“, ne-a declarat Dorin Odiățiu, Public Affairs, Partnerships And Wholesale Director Orange România.

„De la lansarea Veridian Systems, am finalizat platforma tehnologică care stă la baza activității noastre și am continuat discuțiile cu operatorii mobili tradiționali cu privire la găzduirea de către aceștia a platformei Veridian, oferindu-le acestora detalii tehnice și comerciale complete. Deși nu am ajuns la nicio înțelegere contractuală cu aceștia până în acest moment, sperăm ca în următoarea perioadă să finalizăm cu succes aceste discuții și să anunțăm operatorul care va susține activitatea primilor operatori virtuali mobili din România. De asemenea, ne-am întâlnit cu mai mulți potențiali clienți din diferite industrii pentru a le prezenta beneficiile pe care le pot obține prin înființarea propriului operator virtual mobil. Interesul cel mai mare l-au manifestat companiile din sectorul de retail și comerț, dar și cele

din sectorul de telecomunicații”, adaugă Marian Velicu, directorul general al Veridian Systems, care subliniază și faptul că prin alianța cu un MVNE experimentat, un operator mobil virtual își reduce riscurile legate de intrarea pe piață, riscurile comerciale, precum și resursele financiare, de timp și umane investite în dobândirea know-how-ului specific.

Obstacole pentru MVNO românești?

Cu toate că avantajele sunt semnificative, operatorii mobili virtuali trebuie în primul rând să treacă de „bariera” reprezentată de operatorii mobili tradiționali.

Enigma System, un operator virtual de telefonie mobilă care urma să-și lanseze serviciile în acest an și care voia să se diferențieze pe piață oferind servicii noi, precum posibilitatea de a avea același număr de mobil pe două telefoane, a vândut compania unui grup de investitori români, conform zf.ro, care mai scrie

că decizia de vânzare pare a fi legată în mod direct de problemele întâmpinate de companie în relația cu alți furnizori de pe piață, care au dus la întreruperea de la data de 1 aprilie a posibilității clienților Enigma de a primi și iniția apeluri spre alte rețele naționale. Conform zf.ro, compania Enigma System a avut în ultimele luni litigii cu GTS Telecom și Vodafone România în legătură cu contractele de servicii.

După vânzare, compania își va schimba numele în Runex Telecom și va fi condusă de Alexandru Albu, managerul care în 2006 conducea operatorul alternativ de telefonie fixă Netmaster Communications, mai scrie zf.ro, care în 2006 a reclamat că marii operatori de telecom fac abuz de poziția dominantă de pe piață pentru a elimina companiile mici, ceea ce a dus la declanșarea unei investigații de către Consiliul Concurenței. Investigația a avut ca rezultat amendarea Orange și Vodafone cu 63 de milioane de euro, pentru abuz de poziție dominantă.

Operatorii mobili virtuali sunt furnizori de servicii de telefonie mobilă cu clienți proprii, dar care nu operează o rețea proprie, utilizând pentru furnizarea serviciilor proprii rețeaua unui alt furnizor de telefonie mobilă.

MVNO în lume

În țările dezvoltate, operatorii mobili de tip MVNO au o cotă de piață semnificativă și au fost utilizați pentru atragerea de noi clienți și pentru fidelizarea celor existenți de companii din diferite sectoare (supermarket-uri, lanțuri de benzinării, servicii poștale, media, divertisment, telecomunicații etc.).

Conform datelor din octombrie 2012, în lume sunt operaționali 634 de operatori mobili virtuali, operați de 503 companii (unele companii operează mai mulți MVNO în aceeași țară). Operatorii virtuali mobili se adresează atât persoanelor fizice, cât și companiilor, însă majoritatea MVNO au ca public țintă persoanele fizice. Printre țările cu cei mai mulți operatori mobili virtuali operaționali – datele sunt din 2010 – se numără Olanda (69), Franța (39), Danemarca (12), Germania (69), Marea Britanie (30), Finlanda (10), Norvegia (15), Polonia (9), Letonia (3), Hong Kong (3), Australia (35) și SUA (54). Cota de piață a acestora ajunge la 19% în Germania, 16% în Norvegia, 14% în Olanda, 13% în Marea Britanie sau 7% în SUA. De asemenea, în țările învecinate României, operatorii mobili de tip MVNO funcționează deja de câțiva ani, în Ungaria având o cotă de peste 3%, iar în Polonia de peste 1,6%. Cehia a anunțat și ea luna trecută un parteneriat între compania britanică de retail Tesco, ce operează pe piața cehă și subsidiara operatorului de telefonie mobilă Telefonica, în vederea lansării unui MVNO, până la sfârșitul lunii iunie a acestui an.

Chiar dacă piața operatorilor mobili virtuali din România se mișcă ceva mai greu ca în alte țări, inițiativele rapide de creare a MVNE și MVNO – prin cele trei companii menționate anterior – imediat ce cadrul legislativ a fost creat și numărul mare de companii interesate să devină operatori mobili virtuali ne dau toate speranțele să credem că până la sfârșitul acestui an vom avea și în țara noastră astfel de servicii mobile.



Lista MVNO la nivel global (TelecomPaper, 2010)

Australia 35	Japonia 7	Polonia 9
Austria 5	Coreea de Sud 4	Portugalia 9
Belgia 53	Letonia 3	Rusia 1
Canada 9	Lituania 3	Singapore 2
Croatia 3	Luxemburg 2	Slovenia 2
Danemarca 12	Malaezia 6	Spania 14
Estonia 3	Malta 4	Suedia 28
Finlanda 10	Olanda 69	Elveția 8
Franța 39	Antilele Olandeze 1	Taiwan 3
Germania 69	Noua Zeelandă 6	Thailanda 2
Hong Kong 3	Norvegia 15	Ucraina 2
Irlanda 4	Oman 2	Marea Britanie 30
Italia 11	Filipine 2	SUA 54

Pirateria mobilă, o nouă problemă pentru companii

Adoptarea necondiționată a mobilității în mediul enterprise generează un nou front de lucru pentru organizațiile care se ocupă de protejarea drepturilor de autor, angajatorii fiind expuși la riscuri reale. Pe de altă parte, și utilizatorii mobili care acceptă „înregimentarea” într-un model BYOD pot suporta consecințe dure.

■ Radu Ghițulescu

Modelul Bring Your Own Device (BYOD) este din ce în ce mai des adoptat de companiile mari din întreaga lume arată un studiu realizat de compania Good Technology la începutul acestui an. Conform cercetării, 72% din companiile care au adoptat modelul BYOD la nivel oficial au peste 2.000 de angajați.

În mod surprinzător, potrivit sursei citate, principalele verticale care asimilează rapid mobilitatea ca un instrument de business important se numără serviciile financiare, sectorul de asigurări, serviciile de sănătate și zona de government. Surprinzător pentru că, deși este vorba de sectoare care operează cu date critice, atunci când vine vorba de mobilitate abordarea este mult mai laxă în ceea ce privește securitatea, prin

raportare la strategiile tradiționale de securizare a sistemelor informatice.

Cine e de vină?

Dincolo de problemele clasice de securitate pe care le generează adoptarea BYOD – care țin în majoritatea cazurilor de securitatea datelor accesate –, există un aspect mai puțin luat în calcul atunci când se pune în practică modelul BYOD: posibilitatea apariției infracțiunilor de încălcare a drepturilor de autor pentru aplicațiile mobile.

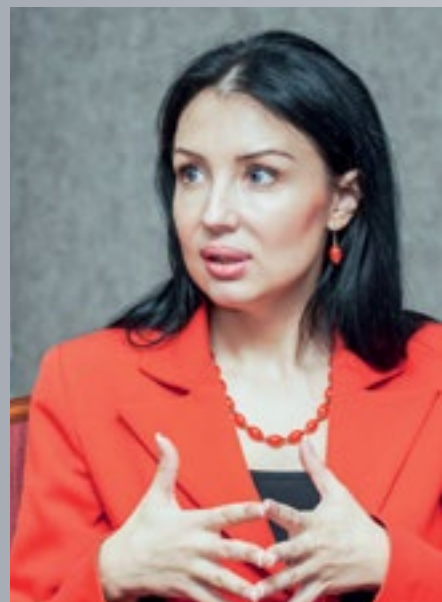
Problema nu este atât de simplu de soluționat, pentru că BYOD se bazează pe premisa că angajații acceptă de bună voie să își utilizeze propriile device-uri mobile în scopuri profesionale, scutind compa-

Punctul de vedere legal

Pentru a avea o perspectivă cât mai corectă asupra riscurilor reale pe care le generează pirateria mobilă în mediul enterprise, am solicitat opinia avocatului **Magda Popescu, reprezentantul BSA | The Software Alliance Outside Counsel.**

„Din punct de vedere legal, este necesară autorizarea titularului de drepturi de autor asupra software-ului și în acest caz (utilizarea device-urilor mobile în scopuri profesionale – n.a.). În situația în care această autorizare lipsește, răspunderea revine atât utilizatorului, cât și persoanei în folosul căreia se folosește

software-ul. Verificările se fac în temeiul unei autorizații de percheziție emise de un judecător, astfel încât orice asemenea verificare este sub control judiciar strict, de natură a asigura respectarea libertăților și limitarea lor, dacă este cazul, în condițiile legii. Din cunoștințele mele, mulți titulari de drepturi de autor asupra programelor pentru calculator au variante de licențiere care iau în considerare acest model de business/de organizare a activității, astfel încât este recomandabil să se discute cu aceștia”, ne-a explicat avocatul Magda Popescu.



niile de efortul de a mai investi în dotarea propriilor angajați. Situația este delicată însă, pentru că, adoptând acest model, organizațiile nu-și pot permite o poziție de forță – cu limitări de drepturi, control deplin, monitorizare etc. – asupra device-ului utilizat de angajat, atât timp cât nu suportă nici costul de achiziție al respectivului dispozitiv, nici abonamentul și/sau consumul de date. Și chiar și în cazurile în care organizațiile consimt să își asume plata parțială sau integrală a abonamentului, utilizatorii finali tot manifesta rezistență la acceptarea unui control total din partea angajatorilor asupra propriilor device-uri.

Este o situația ambiguă, care favorizează riscul încălcării drepturilor de autor pentru aplicațiile mobile, ceea ce poate genera probleme reale angajatorilor. Pe de o parte pentru că aplicațiile piratate pot fi porți de intrare pentru infractorii informatici sau integrează din start cod malware. Pe de altă parte, dacă nu există un „cadru legal” clar stabilit, prin care modelul BYOD să fie adoptat oficial la nivel de companie și mai ales acceptat de către angajați, angajatorii sunt pasibili de pedeapsă dacă nu reușesc să demonstreze că vina nu le aparține lor, ci doar angajatului care a instalat versiunea piratată a unei aplicații.

Ori, conform statisticilor, nu foarte multe companii – raportat la volumul total de organizații care au acceptat modelul BYOD – au un astfel de instrument de protejare. Unele pentru că nu au încă nicio strategie clară în ceea ce privește mobilitatea. Altele pentru că încearcă să menajeze susceptibilitatea angajaților.

Reversul

Există și un revers al situației: angajații care au consimțit la adoptarea oficială a modelului BYOD pot fi victimele propriilor organizații. Scenariul este foarte simplu – dacă există acuzații de fraudă, evaziune fiscală etc. la adresa angajatorului, angajaților li se pot confisca în mod legal smartphone-urile sau tabletele pe perioada investigației desfășurate.

Pentru a preveni astfel de situații, ar trebui ca în cadrul acordului dintre companie și angajat să existe o clauză de tipul „opt out”. Dar aceasta implică preexistența unei politici clare în cadrul companiei în ceea ce privește capitolul „enterprise mobility”, care să poate fi consultată, acceptată, contestată, îmbunătățită etc. Ori așa ceva este încă o raritate. ■

IGPR-BSA: Software-ul la control!

691 de verificări, 351 de persoane cercetate pentru săvârșirea de infracțiuni de încălcare a drepturilor de autor asupra programelor pentru calculator, 313 dosare penale întocmite, 126 de dosare penale în care a fost dispusă începerea urmăririi penale, peste 3.000 de sisteme informatice, echipamente specifice sau sisteme de stocare a programelor indisponibilizate, 30.000 de companii avertizate asupra riscurilor pirateriei software. Acestea sunt rezultatele concrete ale programului de combatere a pirateriei software desfășurat de către Inspectoratul General al Poliției Române și BSA | The Software Alliance, care au fost prezentate recent în cadrul unei acțiuni comune. Tandemul IGPR-BSA este un parteneriat cu efecte benefice a explicat Vasile Viorel, chestor de poliție, adjunct al inspectorului general al Poliției Române, care a evidențiat însă, dincolo de rezultatele concrete amintite, importanța caracterului preventiv al programului, arătând că în cadrul campaniei comune „Poți să treci de orice verificare cu bine?” (derulată începând din septembrie 2012), 30.000 de companii au primit scrisori din partea celor doi parteneri, prin care au fost informate cu privire la riscurile asociate pirateriei software. „Ca și în alte domenii ale criminalității, și în cazul pirateriei software și-a dovedit eficiența abordarea integrată prevenire-combatere a problematicii, întrucât prin acest mod de lucru se asigură o intervenție completă asupra segmentului infracțional vizat, printr-o informare specializată a grupului țintă, coroborată cu acțiuni de impunere a legii. Rolul activităților de prevenire desfășurate în cadrul Campaniei «Poți să treci de orice verificare cu bine?» este de a atrage atenția agenților economici cu privire la consecințele legale, la riscurile de securitate a informațiilor confidențiale, precum și la cele legate de imaginea companiilor care decurg din utilizarea de programe de calculator fără licență”, a explicat și Constantin Stroescu, Comisar-șef de poliție, șeful Institutului de Cercetare și Prevenire a Criminalității din cadrul IGPR. Până la 31 martie inclusiv, 7.513 din cele 30.000 de companii au primit consultanță BSA referitoare la modul în care se poate realiza un audit software, iar 3.183 dintre acestea au trimis formularele de auto-auditare, marea majoritate fiind consiliate în continuare de BSA sau chiar membrii BSA în legătura cu cele mai avantajoase variante de intrare în legalitate. ■

Securitatea pe smartphone, sub 40% în mediul enterprise

În prezent, aproape jumătate dintre companiile din lume utilizează soluții specializate pentru administrarea și securizarea dispozitivelor mobile din rețele. Un studiu realizat de Kaspersky Lab la finalul anului 2012, în parteneriat cu B2B International, relevă faptul că 32% dintre organizații au adoptat o politică de securitate specifică exclusiv pentru smartphone-uri și tablete. Doar 28% dintre companiile de pe glob au ales să implementeze o tehnologie completă pentru administrarea dispozitivelor mobile (Mobile Device Management - MDM). Smartphone-urile, în număr din ce în ce mai mare atât în companii, cât și în posesia utilizatorilor individuali, sunt folosite pentru activități de business în fiecare zi. Această tendință în continuă evoluție este imposibil de ignorat de către mediul de business actual, după cum arată cercetarea efectuată de B2B International împreună cu Kaspersky Lab. Doar 9% dintre organizații consideră că este realist să le interzică angajaților să își folosească telefoanele personale pentru activități de serviciu. Pe de altă parte, 29% dintre firme le-au asigurat angajaților accesul complet la informațiile din rețelele companiilor prin intermediul dispozitivelor mobile. ■

România, în topul țărilor cu cel mai mare număr de femei cercetător

În Europa, proporția cercetătorilor de sex feminin este în creștere, însă femeile continuă să fie subreprezentate în disciplinele și carierele științifice. Acesta este mesajul celei mai noi ediții a raportului „She Figures”, publicat de Comisia Europeană. Femeile reprezintă numai 33% din totalul cercetătorilor europeni, 20% din numărul profesorilor universitari titulari și 15,5% din numărul șefilor de instituții de învățământ superior.

■ **Luiza Sandu**

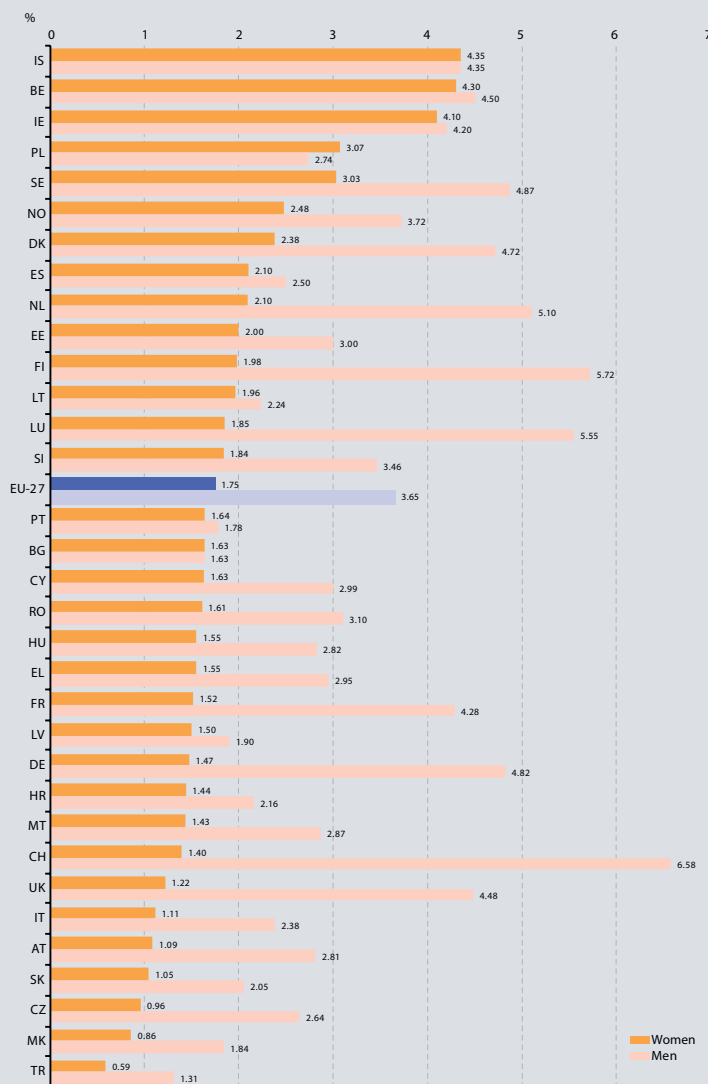
Potrivit raportului, femeile reprezintă aproximativ 40% din totalul cercetătorilor în sectorul învățământului superior, 40% în sectorul public și 19% în sectorul întreprinderilor. Deși în toate sectoarele numărul lor crește mai rapid decât cel al bărbaților (+5,1% în cazul femeilor, față de +3,3% în cazul bărbaților în perioada 2002-2009), femeile cercetător continuă să întâmpine mari dificultăți pentru ocuparea funcțiilor de decizie, ponderea lor în consiliile științifice și de administrație din întreaga UE fiind, în medie, de numai o femeie la doi bărbați.

În 2010, proporția femeilor în rândul studenților (55%) și al absolvenților de studii superioare (59%) a depășit-o pe cea a bărbaților, însă majoritatea doctoranzilor și a absolvenților de doctorat au fost bărbați (femeile reprezentând doar 49%, respectiv 46%). Mai mult, urcând mai sus în cariera academică, s-a constatat că femeile reprezentau 44% dintre cercetătorii cu doctorat de pe prima treaptă a carierei și doar 20% dintre cei aflați pe pozițiile de vârf. Subreprezentarea femeilor devine și mai frapantă în domenii precum știința și ingineria.

Conform raportului, procentul femeilor cercetători din România, la nivelul anului 2009, era de 45%, țara noastră aflându-se în topul țărilor cu cel mai mare număr de femei care lucrează în cercetare, alături de Letonia, Lituania și Portugalia. În sectorul guvernamental acest procent depășește 50%.

„În pofida câtorva progrese înregistrate în ultimii ani, femeile rămân o minoritate în rândul cercetătorilor și există o barieră invizibilă, dar reală, care le blochează accesul la pozițiile de vârf. Acest lucru constituie o gravă nedreptate și o scandaloasă irosire de talente. Obiectivul Comisiei este de a promova egalitatea dintre sexe în cadrul programelor noastre și de a face tot posibilul pentru a schimba o cultură instituțională adânc înrădăcinată”, a declarat Máire Geoghegan-Quinn, comisarul european pentru cercetare,

Proportion of scientists and engineers in the total labour force, by sex, 2010



Exceptions to the reference year: CH: 2009.
Data unavailable: EU-25, EU-15, IL, JP, US.
Others: The labour force is defined as the sum of employed and unemployed persons.
Source: Eurostat - Human Resources in Science & Technology (online data code: hrst_st_ncat).

inovare și știință.

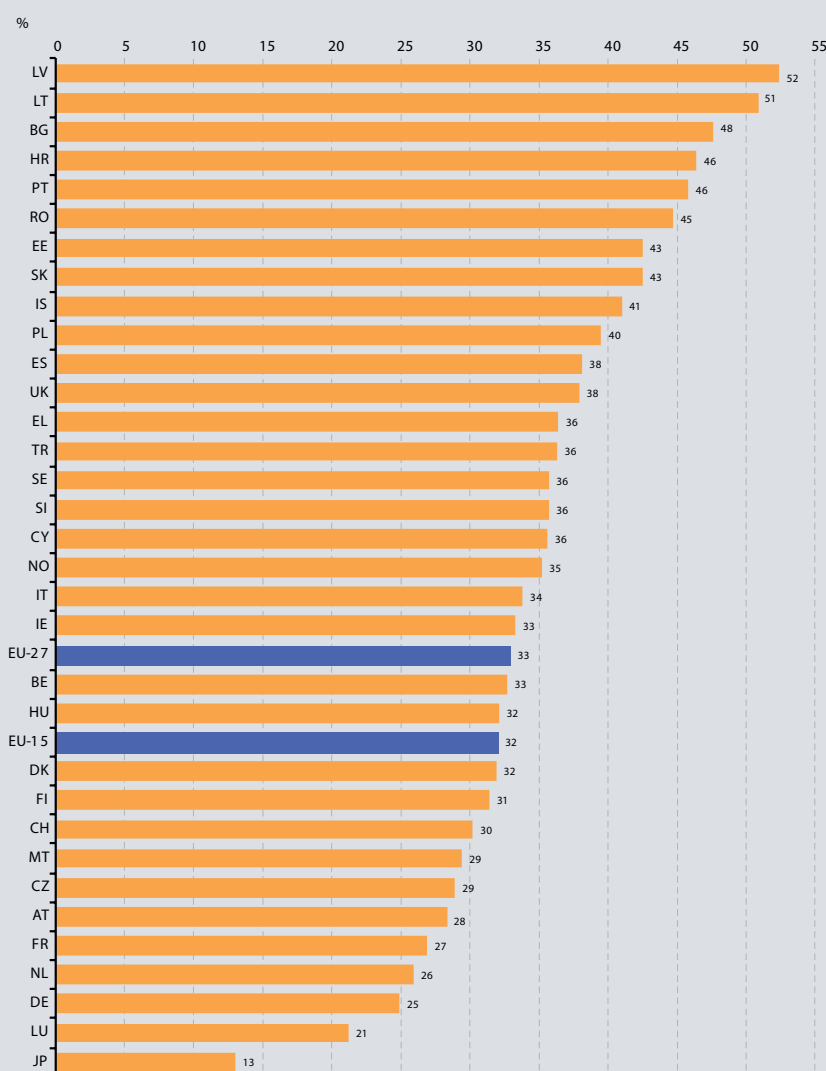
Promovarea egalității dintre sexe este una dintre prioritățile-cheie stabilite de Comisia Europeană pentru realizarea Spațiului european de cercetare (SEC). Comisia a solicitat statelor membre să elimine obstacolele care împiedică recrutarea, reținerea și avansarea în carieră a femeilor cercetător. De asemenea, Comisia urmărește să soluționeze problema inegalității dintre sexe la nivel decizional.

Raportul „She Figures” din 2012 este cea de-a patra publicație referitoare la un set de indicatori-cheie care sunt esențiali pentru înțelegerea situației femeilor în știință și cercetare. Cu timpul,

lista indicatorilor a evoluat pentru a descrie participarea femeilor la toate nivelurile și la toate disciplinele științifice, de la învățământul terțiar până la piața muncii, inclusiv echilibrul muncă/viață personală, nu numai în cele 27 de state membre ale UE, ci și în Croația, în Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei, în Islanda, în Israel, în Norvegia, în Elveția și în Turcia.

Raportul „She Figures” este realizat de Comisia Europeană (Direcția Generală pentru Cercetare și Inovare și Eurostat), în cooperare cu corespondenții statistici din cadrul Grupului de la Helsinki privind femeile în domeniul științei. ■

Proportion of female researchers, 2009



Exceptions to the reference year: CH, JP: 2008. EL: 2005.

Data unavailable: EU-25, IL, US.

Provisional data: NL.

Data estimated: EU-27, EU-15, IE and UK.

Others: Head count.

Source: Eurostat - Statistics on research and development (online data code: rd_p_femres).

Burse pentru cercetătoare

Considerând implicarea femeilor în cercetarea științifică un factor cheie pentru progresul economic, social și cultural, Comisia Națională a României pentru UNESCO și L'ORÉAL România, împreună cu Academia Română și Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică au lansat o nouă ediție a programului de burse naționale UNESCO – L'Oréal „Pentru femeile din știință”. În 1998, L'Oréal și UNESCO și-au unit forțele pentru a pune bazele Programului L'Oréal-UNESCO pentru femeile din domeniul științei. Având convingerea comună că lumea are nevoie de știință și că are nevoie de femeile de știință, L'Oréal și UNESCO au pus bazele unui parteneriat unic și ambițios, bazat pe un sistem de premii și burse, având scopul de a promova femeile din domeniul cercetării științifice.

La program poate participa orice tânără cercetătoare din România, cu vârsta până în 35 de ani, inclusă în sistemul doctoral/postdoctoral în cadrul unei instituții din țara noastră.

Solicitanții trebuie să îndeplinească următoarele criterii generale:

- vârsta maximă 35 de ani;
- domeniul de studiu: științele vieții;
- durata bursei: maximum 12 luni, din care durata de ședere în țara gazdă trebuie să fie de cel puțin jumătate din perioada de acordare a bursei;
- suma maximă – 20.000 de dolari;
- posibilă dată de începere a proiectului: între 1 martie 2014-1 martie 2015.

Nu sunt acceptate candidaturile depuse individual. Candidații sunt încurajați de către UNESCO să depună dosarele prin intermediul platformei: <https://www.fwis.fr>. Termenul limită de depunere a cererilor individuale prin intermediul acestei platforme este 30 mai 2013. Comisia Națională va fi notificată de toate aplicațiile și i se va cere să le aprobe înainte de a putea fi luate în considerare. Fiecare stat membru poate desemna maxim 4 candidaturi. Criteriile de eligibilitate, ghidul aplicantului și formularul de aplicare sunt disponibile la Secretariatul CNR UNESCO și pe site-ul www.cnr-unesco.ro.

Prin acest program, România poate da o mână de ajutor la dezvoltarea comunității femeilor cercetător și la încurajarea tinerelor de a își urma vocația. ■

Orange România crește pe serviciile mobile

În primele trei luni ale acestui an, Orange România a obținut venituri în valoare de 219 milioane de euro, în scădere cu 1,4% față de perioada similară a anului trecut, în bază comparabilă. Eliminând impactul măsurilor de reglementare, veniturile din servicii mobile ale Orange România au înregistrat o creștere de 1,3% în primul trimestru din 2013 față de perioada similară a anului anterior, creștere ce confirmă evoluția pozitivă din 2012 susținută de performanța comercială. La 31 martie 2013, Orange România avea 10.214.262 de clienți, cu aproximativ 127.000 mai mulți decât la finalul lunii martie 2012. În trimestrul întâi din 2013 traficul de internet pe mobil a crescut cu 92% față de primul trimestru al lui 2012. Această evoluție puternică a fost susținută de vânzările de telefoane din gama smartphone, cu 176% mai mari în primul trimestru al acestui an față de aceeași perioadă a anului trecut. „Rezultatele din primul trimestru al anului 2013 continuă direcția ascendentă a trimestrului anterior și reflectă atenția noastră la cerințele clienților, dar și la oportunitățile oferite de cele mai noi tehnologii, dincolo de contextul de piață, încă plin de provocări. Pe măsură ce adopția serviciilor de internet mobil crește și gama de smartphone-uri și tablete se diversifică, așteptările clienților se îndreaptă, în mod natural, către o nouă experiență de utilizare a serviciilor multimedia. Prin urmare, vom continua să fim alături de clienții noștri cu produse noi, asistență dedicată și acces la servicii de conținut pe toate tipurile de ecrane disponibile”, a declarat Jean-François Fallacher, CEO Orange România. ■

Schimbare de strategie pentru Euroweb

Euroweb România planuiește să-și lărgască aria de acțiune și să devină una dintre companiile de top la nivel european. În acest sens, compania și-a consolidat echipa managerială cu trei noi membri, va lansa o serie de noi servicii și produse și își va redefini identitatea vizuală. Toma Matei este noul director de vânzări Euroweb, Daniela Florentina Gurău a fost numită director financiar, iar Sorana Bălan manager resurse umane. „Prin noua echipă am vrut să aducem un suflu nou în abordarea acestui sector. Am revigorat echipa managerială cu oameni energici, cu viziune, inițiativă și foarte multă experiență în sector și sunt sigur că împreună vom dezvolta proiecte inovatoare, care ne vor crește cota de piață și ne vor consolida poziția în topul jucătorilor puternici de pe piața locală și europeană de telecomunicații. Primul pas constă în lansarea noului website, însă clienții noștri vor avea mai multe surprize plăcute pe parcursul acestui an”, a declarat Stuart Evers, CEO Euroweb România. De la începutul acestui an, Euroweb și-a concentrat atenția pe noi linii de business prin care să-și ajute clienții să devină mai competitivi atât la nivel local, cât și internațional, iar în perioada următoare compania, împreună cu grupul din care face parte, planuiește o abordare dinamică și extinsă asupra sectorului de telecomunicații regional. ■



SmartID anunță dublarea cifrei de afaceri

SmartID anunță dublarea cifrei de afaceri în anul 2012, comparativ cu aceeași perioadă din 2011, de la 2,71 mil euro la 5,48 mil euro. În structura cifrei de afaceri, în 2012, cea mai mare creștere o au serviciile, cu circa 80%. Din punct de vedere al segmentelor de piață, producția a contribuit cel mai mult la cifra de afaceri a companiei cu un procent de circa 30%, urmată de transporturi și logistică cu 25%, retail și distribuție cu 18%, servicii cu 17% și utilități cu 10%. „O creștere de 201%, într-unul dintre cei mai dificili ani de criză economică, ne poziționează în topul companiilor specializate în mobilitate enterprise. Pentru 2013 vom continua să punem accent pe dezvoltarea și consolidarea operațiunilor în condițiile în care luăm în considerare posibile investiții pe piețe externe. Ne așteptăm să creștem în condițiile în care cererea pentru aplicații de mobilitate se menține la un nivel ridicat și în acest an”, a declarat Daniel Boangiu, Managing Partner Smart ID România. Compania, înființată la sfârșitul lui 2010 de către doi dintre specialiștii pieței de mobilitate enterprise din România, Daniel Boangiu și Romeo Iacob, a ajuns în prezent la peste 40 de angajați și 5 birouri regionale. ■

Entersoft România estimează venituri cu 70% mai mari

Entersoft România, furnizor de soluții software de business, are ca obiectiv creșterea cu peste 70% a cifrei de afaceri în 2013 față de 2012. Compania mizează atât pe atragerea de noi clienți, cât și pe extinderea soluțiilor la unii dintre clienții existenți. Anul trecut compania a înregistrat venituri de 350.000 de euro, marcând o dublare față de 2011. „Suntem încrezători că vom depăși în acest an 600.000 de euro ca cifră de afaceri. Anul trecut l-am încheiat cu o dublare a veniturilor, iar perspectivele pe 2013 sunt de foarte bun augur. Mizăm pe noi implementări ale platformei noastre vedetă Entersoft Business Suite, dar și pe numărul tot mai mare de clienți care solicită Entersoft Mobile, suita de aplicații de business ce oferă posibilitatea managementului dar și echipelor de vânzări să sporească productivitatea prin accesarea oricând și de oriunde a informațiilor companiei”, explică Cristi Cozic, Country Manager Entersoft România. Compania a atras în 2012 clienți de calibru la nivel național, printre care JTI România, Grupul Editorial Litera, APT Resources & Services, Heveco, Mondo Holding Concept. ■



ORANGE ÎȘI MODERNIZEAZĂ REȚEAUA DE TELECOMUNICAȚII DIN ZONA RURALĂ PRINTR-O COLABORARE EFICIENTĂ CU DATANET SYSTEMS

Cerințele

- Extinderea acoperirii pentru serviciile de broadband de mare viteză în zona rurală a României.
- Posibilitatea de a acomoda servicii noi în viitor

Soluția

- Modernizarea întregii infrastructuri de telecomunicații din zonele rurale din România

Rezultatele

- Orange a devenit operatorul cu cea mai mare acoperire a serviciilor de date mobile din România

Selectarea tehnologiei și a partenerului

Produsele Cisco achiziționate în cadrul proiectului au fost alese în urma unei analize tehnico-economice riguroase, principalele argumente în favoarea selecției fiind legate de calitatea, scalabilitatea și flexibilitatea acestora de a oferi servicii convergente fix-mobil.

Alegerea de a colabora cu Datanet s-a bazat pe expertiza deosebită pe care compania o oferă în ceea ce privește proiectarea, implementarea și mentenanța rețelelor de tip IP.

Principalele obiective de business

- Extinderea acoperirii pentru serviciile de broadband de mare viteză (acces Internet 3G+ la viteze de până la 21.4 Mbps) pentru 98% din populația României și îmbunătățirea calității serviciilor de date și de voce.
- Implementarea unei rețele scalabile care poate acomoda servicii noi în viitor.

Fazele principale

- Validarea soluției tehnice și elaborarea documentației de proiect
- Implementarea și testele de acceptanță
- Configurarea finală, optimizarea soluției tehnice și migrarea traficului pe noua infrastructură
- Asistența tehnică specializată și mentenanța hardware și software.

„Gradul de adopție a noilor servicii în zonele acoperite de acest proiect precum și creșterea utilizării serviciilor de date mobile ne fac să credem că am venit în întâmpinarea dorințelor clienților noștri și ne obligă să ne continuăm eforturile în vederea oferirii celei mai plăcute experiențe la nivelul fiecărui utilizator individual.”

Mădălina Suceveanu
Chief Technology Officer,
Orange România

Specialiștii implicați

- Echipa alocată de Datanet s-a compus din șapte specialiști de nivel expert în proiectare și testare, generare de comenzi de lucrări, implementare și management de proiect, împreună cu 20 de echipe pentru instalări și configurări ale echipamentelor în teren;
- Din partea Orange România, la proiect au participat peste 60 persoane din cadrul departamentelor de inginerie, infrastructură și operaționale.

„Cu ajutorul noii infrastructuri, acoperirea cu servicii de acces Internet 3G+ și de voce de înaltă calitate a Orange România a crescut foarte mult, în beneficiul unor categorii importante de clienți. Activitatea noastră și cooperarea cu echipele implicate în proiect ne-au oferit ocazia să acumulăm noi cunoștințe de profunzime în optimizarea rețelelor convergente IP pentru satisfacerea cerințelor de business foarte exigente din prezent folosind tehnologia de ultimă oră.”

Gabriel Mușat
Technical, Operational & Marketing Director,
Datanet Systems

Beneficii actuale și dezvoltări ulterioare

Principalul beneficiu al proiectului a fost acela de a oferi clienților Orange o experiență consistentă și unitară la nivel național, în cadrul utilizării serviciilor mobile de voce și de date.

Orange a devenit astfel operatorul cu cea mai mare acoperire a serviciilor de date mobile din România și asigură în prezent pentru clienții săi, cea mai mare viteză de conectare la Internet mobil.

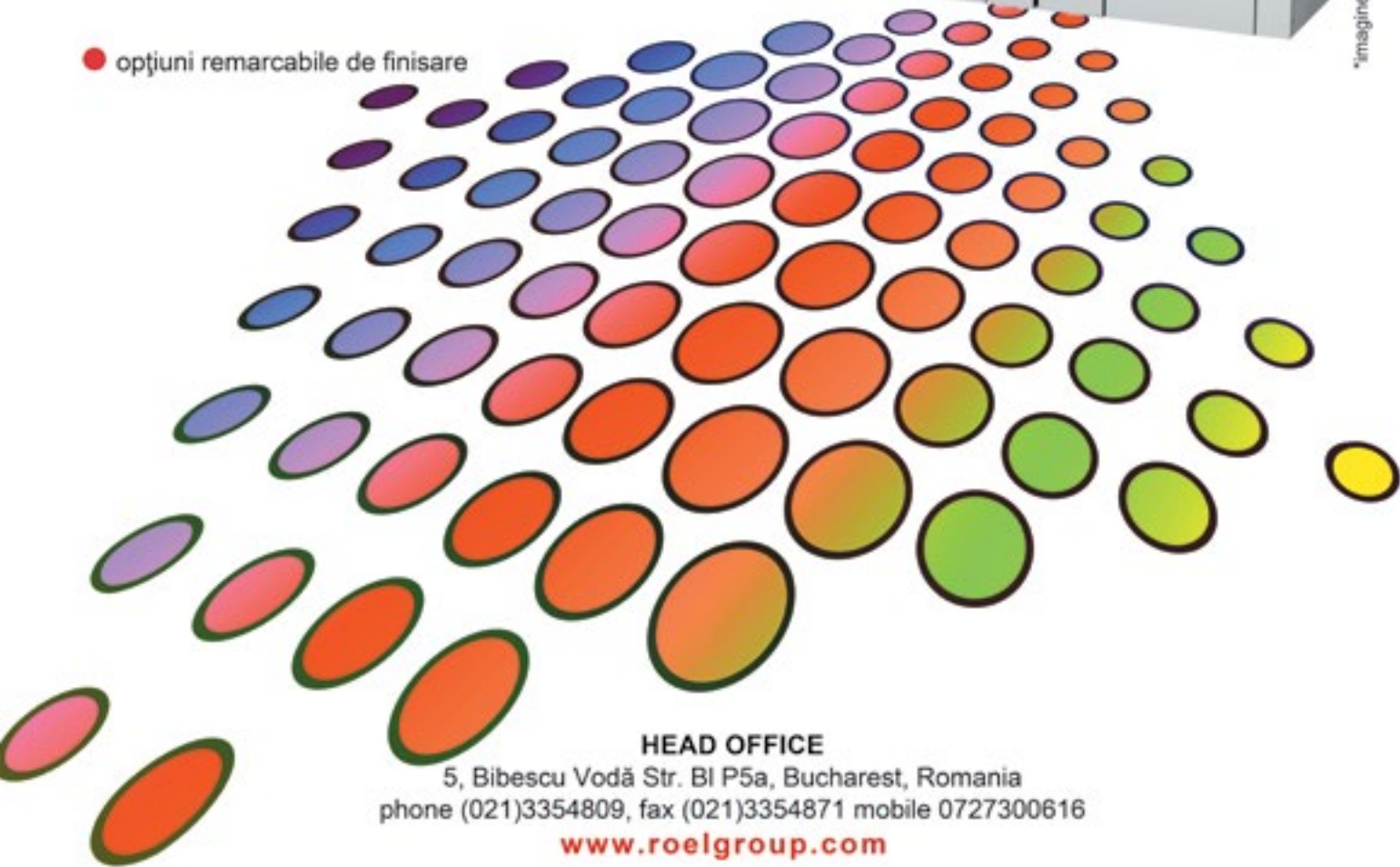
RICOH Production Printer PROC900

Cu 90 de pagini pe minut, noul PROC900 color este cel mai rapid și robust echipament din clasa sa, un adevărat campion al imprimării digitale destinat să satisfacă cele mai complexe solicitări de viteză și calitate.

- productivitate excepțională
- operare ușoară
- alimentare flexibilă cu hârtie
- rezolvă sarcini complexe "start-to-finish"
- high-end EFI controller (încorporat/extern)
- opțiuni remarcabile de finisare



*imaginea reprezintă varianta cu opțiuni



HEAD OFFICE

5, Bibescu Vodă Str. Bl P5a, Bucharest, Romania
phone (021)3354809, fax (021)3354871 mobile 0727300616

www.roelgroup.com