

Marcel Borodi, CEO Brinel: „Brinel poate accelera succesul Salesforce în România“

intelligent management

MARKET WATCH 15 ANI

Nr. 165/15 MAI - 15 Iunie 2014

Business Solutions

Inevitabilul declin
al soluțiilor Big Data

Cercetare & Învățământ Superior

Cercetarea românească,
un pom cu multe fructe

Industry Watch

UE accelerează dezvoltarea
infrastructurilor broadband
de nouă generație



Business Intelligence

■ **BI-ul, din nou la
modă în România**

**EMC Federation:
un model inovator în IT,
gândit pentru viitor**

Urmăriți suplimentele

**MARKET
WATCH**



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

**FIN
WATCH**

Pro și contra recentelor finanțări ale companiilor IT



Discuțiile despre finanțarea companiilor IT, care primesc ajutor din partea statului pentru înființarea unor noi locuri de muncă, s-au reaprins zilele trecute, când Siemens și Ness au intrat în program cu valori de aproximativ 11 milioane de euro, conform datelor oficiale. Subiectul a inflamat piața, după ce la începutul anului a stârnit vîi polemici anunțul Ministerului de Finanțe că statul va finanța cu 67 de milioane de euro o serie de companii IT pentru deschiderea unor proiecte care vor genera peste 3.000 de locuri de muncă.

Bun pentru că va atrage o serie de investiții, acest program riscă însă să destabilizeze piața muncii, pentru că va face mai atractive ca ofertă salarială companiile implicate. O strategie națională pentru atragerea investițiilor în Centre de Suport/R&D/BPO este utilă, există și în alte țări, dar trebuie făcută cu

ceva mai mult discernământ din partea autorităților.

Principalul reproș adus programului este defavorizarea angajatorilor locali, care pierd teren în fața multinaționalelor pe o piață foarte solicitată, unde programatorii se găsesc greu și sunt relativ scumpi. Având în vedere că multe dintre centrele anunțate vor fi în diverse orașe din țară, companiile IT locale vor avea o problemă majoră în asigurarea forței de muncă sau a profitabilității dacă, pentru păstrarea angajaților, vor fi nevoite să crească nivelul salariilor. Aceste decizii se vor reflecta în costul produselor și serviciilor, care, evident, vor fi suportate de către clienți și vor face și mai puțin atractive produsele informatice locale, pe o piață fără prea mare apetit pentru investiții în IT.

Pe de altă parte, susținătorii programului consideră că beneficiarii subvențiilor nu sunt în concurență directă cu furnizorii locali de IT, pentru că serviciile pe care le vor presta sunt pentru consum propriu (în interiorul organizației) sau către clienți externi, iar noile facilități nu deservesc diviziile comerciale locale. Mai mult, aceste companii vin oricum cu un „brand awareness” destul de ridicat, ca angajatori.

De asemenea, Ministerul de Finanțe afirmă că sumele cu pricina (circa 19.000 de euro/loc de muncă nou creat) se acordă numai în baza derulării unor proiecte noi sau extinderii celor existente, iar companiile implicate au obligativitatea să păstreze locurile de muncă pentru 5 ani, deci investițiile nu vor fi chiar atât de volatile. Conform legii, sumele cu pricina se vor plăti eşalonat în perioada 2014-2018 și vor fi, cel mai probabil, deduceri de impozite. Prin urmare nu pot fi alocate pentru start-up-uri, cum susțin cele mai multe critici, pe motiv că nu există încă în bugetul Finanțelor.

Ar mai trebui spus că vor fi, cel mai probabil, investiții în centre de Suport/Servicii/R&D, segment pe care România este o piață atractivă. Dar nu este singura. Bulgaria și chiar Ucraina (cel puțin până recent) fac eforturi mari să atragă astfel de proiecte, iar Polonia are o inițiativă similară, funcțională încă din 2008, în urma căreia țara a devenit una dintre cele mai atractive piețe pentru investițiile în centre de Suport/BPO/Share Services.

Discuția suportă numeroase argumente, însă o bună parte din industria IT locală se așteaptă ca acest program să aibă un impact negativ asupra pieței muncii și reproșează autorităților că nu au avut în vedere acest aspect și favorizează multinaționalele.

Gabriel Vasile



Acum ne puteți citi
și în format electronic

Call Center

24



Lumea Geospațială

26



Cercetare & Învățământ Superior

28



Cover Story

6

EMC Federation: un model inovator în IT, gândit pentru viitor

Company Profile

11

Anul fiscal 2014, un an de succes pentru SCC!

12

Marcel Borodi, CEO Brinel: „Brinel poate accelera succesul Salesforce în România”

Managerial Tools

Project management

14

PMP își caută eligibilitatea

Business Solutions

Big Data

17

Inevitabilul declin al soluțiilor Big Data

BI

20

BI-ul, din nou la modă în România

Securitate

22

Security-as-a-Service, o piață cu decolare verticală

Call Center

24

Teleperformance România, 10 ani de excelență în interacțiunea cu clienții



24



GE 132 – Secretul japonez al sănătății și longevității



Lumea Geospațială

26

Bilanț SNRI – trecut, prezent și viitor

Cercetare &

Învățământ Superior

Tehnologii generice esențiale

28

Front comun pentru consolidarea Tehnologiilor Generice Esențiale (TGE) în documentele oficiale

Chestionarul Batali

31

Cercetarea românească, un pom cu multe fructe ce trebuie culese la timp

Inovare

34

ICPE-CA pregătește viitorii ambasadori ai excelenței

36

Inovarea prin politici de cercetare și învățământ superior, o șansă pentru dezvoltarea inteligentă a României

Chimie

38

Noi abordări ale agro-bio-economiei la INCDCP-ICECHIM

Inginerie

40

Conferința națională CREDING propune regândirea învățământului universitar ingineresc

Industry Watch

Comunicații

42

UE accelerează dezvoltarea infrastructurilor broadband de nouă generație

44

Ziua Comunicațiilor 2014 – etalon pentru industria telecom locală

IT&C

46

Scurtă istorie a informaticii românești (1957-1990)

Femei în tehnologie

48

Interviu cu Aurelia Hotăranu, Lafarge România

Parlamentul European

50

Schimbări de perspectivă asupra politicilor IT la nivelul Parlamentului European

THE REAL ESTATE COMPANY
WWW.REAL-ESTATE.RO

RED House 3

BONUS!
Incalzire
MONTA TERMA
Computere
(Englez, rus, rom, francez, bulg)Construcție de la 33.300 € + TVA
Apartamente de la 41.400 € + TVA021.320.70.70
www.red-house.roMARKET
WATCH

Editor:

Fin WATCH

Aleea 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

Redactori: Luiza.Sandu@marketwatch.ro;

Radu.Duma@marketwatch.ro

Director Publicitate:

Alexandru.Batali@finwatch.ro

Art Director:

Cristian.Simion@finwatch.ro

Foto:

Timi Șlicaru (tslicaru@yahoo.com)

Abonamente:

redactie@finwatch.ro

Data închiderii ediției:

30 mai 2014

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

Valentin Stănescu,
Country Manager
EMC România

EMC Federation: un model inovator în IT, gândit pentru viitor



EMC, VMware, Pivotal și RSA își unesc forțele propunând un model „federativ” de organizare și colaborare, cu un obiectiv declarat extrem de ambițios: acela de a oferi un nivel de valoare fără precedent în piața IT. Discutăm astăzi despre modul în care această federație va convinge clienții să adopte viziunea de a deveni „Software-Defined Enterprise”. Invitații sunt din partea EMC România: Valentina Frângu – Channel Manager, Puiu Leontescu – Technology Manager și Valentin Stănescu – Country Manager.

Valentin Stănescu,
Country Manager
EMC România



EMC² Pivotal RSA vmware

Market Watch:
Mai întâi de toate,
de ce Federația EMC?

Valentin Stănescu: Observăm în toate domeniile schimbări majore provocate/facilitate de noile tipuri de aplicații – în special cele mobile și web – care creează o varietate de oportunități nebănuite acum câțiva ani. Însă pentru departamentele IT aceleași schimbări generează deocamdată provocări serioase. Pe de o parte, reducerea bugetelor și presiunea de a răspunde rapid cerințelor de business, firește fără a neglija securitatea! ... pe de altă parte, așteptările celorlalte departamente ca IT-ul să dezvolte noi capacități, astfel încât compania să fie modernă, inovatoare, actuală, pregătită să câștige în fața competitorilor azi, dar și mâine.

Toate acestea conduc la modificarea priorităților pe agenda departamentului IT. O agendă care va include reducerea costurilor, accelerarea timpului de răspuns și balansarea riscurilor, dar nu numai.

În primul rând, extinderea către aplicații web și platforme mobile. Această flexibilitate de tip „oriunde, oricând” oferă companiilor viteza și productivitatea necesare astăzi pentru a se diferenția față de competitori și a propune standarde ridicate de interacțiune cu clienții.

Apoi este nevoie de agilitate în dezvoltarea aplicațiilor. Time-to-market devine critic pentru tipurile de aplicații dezvoltate și livrate pe platforme

noi, adaptate cerințelor actuale de mobilitate și design. Continuând pe aceeași linie – aplicațiile sunt gândite să extragă rapid esențialul din volume masive de date și informație utilă. Practic, apariția unor așa-numite „business data lakes” va ajuta la identificarea și explorarea noilor oportunități, atât pentru companii, cât și pentru clienții acestora.

Devine evident că vom asista la schimbări în procesele IT tradiționale: de exemplu un proces uzual astăzi, anume pregătirea infrastructurii pe verticală (storage, networking, server, OS) pentru acomodarea unei noi aplicații, consumă prea mult timp. Este de dorit ca IT-ul să dezvolte capacități pe orizontală, folosind la maxim infrastructura existentă – gândită, construită și operată vertical în acest moment. Soluția poate veni din adopția rapidă a conceptului de Software-Defined Data-Center, care permite în plus și folosirea resurselor din exteriorul organizației prin arhitecturi de tip hybrid-cloud. Astfel, IT-ul va pune la dispoziție în mod controlat o platformă de tip self-service către business și dezvoltatorii de aplicații, răspunzând imediat și automatizat solicitărilor.

Considerând toate aceste aspecte din perspectiva securității, este nevoie de o abordare adaptivă, de

tip data-driven, ce presupune monitorizare continuă și analiza întregii activități, astfel încât să poată fi recunoscute (eventual anticipate) anomaliile și să se poată interveni până nu este prea târziu.

Acestea ar fi noile priorități apărute pe agenda departamentelor IT pentru care am creat Federația EMC.

Market Watch:
Cum va funcționa federația în
practică, respectiv care este
modelul comercial propus?

Valentina Frângu: Federația este compusă din EMC, VMware, Pivotal și RSA, fiecare având misiunea sa proprie, însă toate fiind strategic alinate pentru a oferi categorii de soluții pregătite a adresa noile priorități pe



Valentina Frângu,
Channel Manager
EMC România

agenda IT. Aceste soluții pot fi implementate fie în Data Center-ul actual al fiecărei companii (on-premise), fie în site-urile partenerilor de tip Service Provider (off-premise), un exemplu fiind vCloud Hybrid Service oferit de EMC și VMware.

Important de menționat: chiar dacă noi considerăm că soluțiile oferite în comun de companiile care alcătuiesc Federația aduc cele mai multe beneficii clienților, fiecare din aceste companii sunt libere să opereze individual și să execute conform misiunii proprii, construind de la caz la caz parteneriate în afara Federației pentru a permite clienților alegerea combinației optime de tehnologii și soluții care satisfac în cea mai mare măsură cerințele specifice ale acestora.

Cu ajutorul acestui model inovator suntem în măsură să oferim atât soluții „best-of-breed”, cât și libertatea de alegere pentru client, păstrând toate opțiunile deschise.

Market Watch:

Care sunt soluțiile disponibile astăzi din partea Federației EMC?

Puiu Leontescu: Fundația întregii suite de soluții o constituie Software-Defined Data Center (SDDC). Este un tip de Data Center complet virtualizat și automatizat prin software. În SDDC pot rula aplicațiile tradiționale de tip enterprise, operând la cele mai scăzute costuri posibile, mai ales datorită automatizării managementului. Platformele de virtualizare permit stabilirea politicilor de operare și, prin integrare avansată cu componentele de infrastructură, acestea din urmă sunt provizionate urmând regulile stabilite pentru fiecare tip de workload. Astfel, în SDDC vom avea tipuri de workload non-critice rulând pe hardware-ul cel mai accesibil ca preț, folosind însă facilitățile puse la dispoziție prin software, iar aplicațiile de tip mission-critical vor rula pe infrastructură inteligentă, de înaltă disponibilitate, cum ar fi de exemplu un echipament de stocare EMC VMAX.

Mai departe, punem la dispoziție Platform-as-a-Service (PaaS) ca o modalitate nouă, modernă pentru dezvoltare rapidă a aplicațiilor actuale. Acestea sunt construite pe bază de limbaje

simple, bazate pe script-uri, pregătite să ruleze în medii de cloud privat, public sau hybrid. Alegând varianta potrivită de PaaS, clienții vor beneficia de cel mai important ingredient astăzi – independența față de tipul de cloud – permițând IT-ului să păstreze controlul asupra datelor și a locului în care rulează aplicațiile: cloud privat, public, și chiar să le mute la nevoie între diferiți furnizori de cloud.

Pe măsură ce utilizatorii preferă din ce în ce mai mult propriile device-uri, departamentele IT se văd nevoite să accepte și să asigure suport pentru acestea, protejând în același timp informațiile ce constituie proprietatea intelectuală a companiei, dar care circulă împreună cu aceste device-uri. Oferind o soluție de Virtual Workplace, acoperim cerințele ambelor tabere: stimulăm productivitatea utilizatorului, oferindu-i libertatea de a-și alege device-ul dorit, și, în același timp, oferim departamentului IT posibilitatea de a securiza și controla modul de utilizare a datelor.

Revenind la noile aplicații în acest context: fiind accesate de pe device-uri mobile, reprezintă unul din factorii

Federația este compusă din EMC, VMware, Pivotal și RSA, fiecare cu misiunea sa proprie, însă toate strategic alinate pentru a oferi categorii de soluții pregătite a adresa noile priorități pe agenda IT

importanți de creștere a volumului de date. Dar asta nu trebuie privită ca o problemă, ci ca o imensă oportunitate! Analizând aceste date, companiile pot obține informație extrem de utilă, care, folosită în mod rapid și inteligent, poate face diferența față de competitori. Pentru asta însă e nevoie de o stocare și un management eficiente ale datelor,acompaniate de multe ori de o analiză real-time a acestora pentru a capta esențialul la momentul potrivit. Este ceea ce noi numim Data Lake – un mod unic de analiză a întregului vo-

lume de date – mergând pe principiul conform căruia cu cât analizăm mai multe date cu atât cresc șansele să găsim corelații noi, dificil de anticipat, dar valoroase pentru viitor.

Un exemplu cheie de utilizare a acestor Data Lakes îl constituie Security Analytics. În mediile mobile eterogene de astăzi întâlnim frecvent utilizatori care se autentifică cu credențiale furate și nu mai pot fi interceptați prin încercări eșuate de autentificare. Avem nevoie să recunoaștem când cineva sau ceva are un comportament atipic și, odată identificat, trebuie să acționăm rapid înainte ca informațiile companiei să fie compromise. Soluția noastră de Security Analytics este pregătită să acopere aceste noi tipuri de amenințări.

Pentru toate aceste soluții, Federația EMC pune la dispoziție produse de cea mai avansată tehnologie, servicii de consultanță, arhitecturi de referință și suport tehnic pentru a asigura companiilor succesul implementării. De asemenea, oferim posibilitatea de a rula aceste soluții pe infrastructuri convergente de tip vBlock sau VSPEX, pentru a accelera timpul de

implementare și a reduce costurile de operare. Iar folosind automatizarea și virtualizarea infrastructurii într-un SDDC, companiile au flexibilitatea să ruleze aplicațiile de business într-o varietate de tipuri de cloud, incluzând serviciile de vCloud Hybrid oferite de către noi sau ale-

gând unul dintre cele oferite de partenerii noștri de tip Service Provider.

Market Watch:

Care este rolul și contribuția fiecărei companii în această federație?

Valentin Stănescu: Fiecare companie componentă a Federației oferă produse specifice, servicii și expertiză pentru a oferi aceste soluții să le zicem federative.

EMC și VMware propun soluția de Software-Defined Data Center. EMC

oferă platformele de stocare și protecție a datelor. VMware oferă platforma de virtualizare, management și automatizare a infrastructurii și, împreună cu EMC, serviciul de tip Hybrid Cloud. Împreună adresăm o varietate de cerințe: suport complet pentru aplicațiile Tier-1, asigurându-ne că aplicațiile

EMC Federation este capabilă să ofere soluții integrate de tehnologii best-of-breed, permițând clienților să decidă în mod flexibil

mission-critical rulează perfect și sunt protejate; vizibilitate și automatizare pentru o integrare avansată, astfel încât administratorii să aibă informația necesară pentru a crește productivitatea în departamentul IT; virtualizarea rețelei pentru siguranță și flexibilitate prin soluția Software-Defined Networking oferită de VMware NSX și, nu în ultimul rând, Software-Defined Storage, pentru a oferi întregul spectru de soluții de stocare atât pentru aplicațiile tradiționale, cât și pentru generația următoare de aplicații în cloud, permițând rularea IT-as-a-Service.

Pivotal propune suita Pivotal ONE, care include Pivotal CF – versiunea Pivotal pentru CloudFoundry, layer-ul open source de Platform-as-a-Service, împreună cu servicii pentru creșterea productivității dezvoltatorilor. De asemenea, Pivotal propune Pivotal Labs, o echipă impresionantă de experți în dezvoltare de aplicații, contactați permanent de nume notabile din Silicon Valley. Aceștia folosesc metodologia Agile pentru R&D pentru a ajuta clienții să dezvolte rapid aplicații de nouă generație.

EMC și VMware propun soluția de Virtual Workplace. VMware oferă Horizon Workplace, precum și cea mai avansată platformă de mobile management prin recenta achiziție AirWatch. Din partea EMC avem Syncplicity, tehnologia de Sync & Share care permite utilizarea datelor pe platforme mobile și, în același timp, oferă opțiunea de a stoca toate datele în Data Center-ul clienților folosind Atmos, Isilon sau VNX. În plus, clienții pot implementa

soluții de VDI pe sisteme de stocare eficiente și performante: în funcție de dimensiunea și cerințele specifice implementării, soluția potrivită poate fi VMware VirtualSAN, EMC ScaleIO sau EMC XtremIO.

Soluția de Business Data Lake provine în principal de la Pivotal în ceea ce

privește managementul și analiza datelor, și anume Pivotal Big Data Suite (Pivotal HD for Hadoop, respectiv Pivotal Greenplum Database pentru date structurate). Similar cu dezvoltatorii de aplicații, Pivotal pune

la dispoziție resurse de tip Data Scientists, care pot ajuta la definirea strategiei pentru crearea propriilor data lakes și identificarea oportunităților.

În ceea ce privește componenta de securitate, ea este prezentă în toate aceste soluții prin intermediul produselor RSA. Se poate dezvolta o platformă de Security Analytics deasupra Data Lakes pentru a înțelege și identifica potențialele riscuri. Apoi, platforma de Governance, Risk & Compliance pentru asigurarea respectării politicilor, reglementărilor și bunelor practici. Și, bineînțeles, RSA este recunoscut pentru soluțiile de adaptive identity & access management, care permit implementarea unor nivele avansate de autentificare pe măsură ce mobilitatea utilizatorilor și modul de acces la informație prezintă riscuri din ce în ce mai complexe.

Market Watch:
O concluzie și poate
ceva planuri de viitor?

Valentina Frângu: În primul rând, vrem să vă asigurăm că Federația nu se va opri la aceste soluții. Acestea reprezintă core-ul actual, adresând cele mai presante cerințe în contextul schimbărilor permanente în mediile de operare ale clienților. Considerăm că nici o altă organizație nu este mai bine poziționată ca EMC Federation în acest moment, capabilă să ofere soluții integrate de tehnologii best-of-breed, permițând în același timp clienților să decidă, în mod flexibil, la nivelul fiecărei componente ale soluției, în cazul în care consideră că un alt produs acoperă mai bine necesitățile specifice.

Vă invităm să vizitați site-ul www.emcfederation.com, să vă familiarizați cu conceptele, soluțiile și serviciile propuse, să vă bazați pe noi pentru o opinie obiectivă și avizată, să ne solicitați pentru demonstrații, proof-of-concept, proiecte pilot (contact: EMCRomania@emc.com), să apelați la partenerii noștri care sunt certificați și pregătiți să ofere suport și expertiză locală. Vă așteptăm să redefinim viitorul împreună!

Vă invităm să vizitați site-ul www.emcfederation.com, să vă familiarizați cu conceptele, soluțiile și serviciile propuse, să vă bazați pe noi pentru o opinie obiectivă și avizată, să ne solicitați pentru demonstrații, proof-of-concept, proiecte pilot (contact: EMCRomania@emc.com), să apelați la partenerii noștri care sunt certificați și pregătiți să ofere suport și expertiză locală. Vă așteptăm să redefinim viitorul împreună!



Puiu Leontescu,
Technology
Manager
EMC România

Radu Georgescu pune bazele unei noi companii

Radu Georgescu este Chairman of the Board al companiei Coinzone, companie care propune un nou payment gateway global pentru Bitcoin și monede virtuale cu localizare pentru Europa și țările emergente. Coinzone are operațiuni în Statele Unite și Europa, dar și o puternică prezență în România prin departamentul său de dezvoltare. Printre cofondatorii companiei, alături de Radu Georgescu, se mai află Diwaker Singh, de asemenea Member of the Board, și Manuel Heilmann, care este CEO-ul Coinzone.

„Bitcoin va schimba fundamental modul în care oamenii efectuează plățile în piețe unde sistemele tradiționale de plată sunt mai puțin dezvoltate. Deseori, firmele mici și mijlocii din Europa și din țările emergente au cerințe speciale. Obiectivul nostru este de a răspunde acestor cerințe specifice, dincolo de simpla procesare a plăților”, explică Heilmann.

Pentru lansarea website-ului pentru noua platformă de plată destinată monedelor virtuale, care precede lansarea oficială a noului payment gateway pentru Bitcoin, Coinzone a lucrat îndeaproape cu unii dintre cei mai buni consultanți din lume pentru a realiza o soluție perfect compatibilă cu diverse piețe de pe glob. Obiectivul este de a pune la punct o platformă cât mai potrivită cu reglementările aflate în vigoare și care va servi ca soluție pe termen lung pentru plățile prin monede virtuale. ■■■



TotalSoft are un nou director de vânzări

TotalSoft, companie cu proiecte în 28 de țări din SUA, Europa, Africa și Orientul Mijlociu, a anunțat recrutarea lui Hans Kort în funcția de International Sales Director. Kort are o experiență de 20 ani în domeniul vânzărilor de soluții IT, dobândită în companii internaționale precum Microsoft, ReadSoft sau HP, unde a deținut funcții de management la nivel regional și global.

Prin această mutare, TotalSoft vizează dezvoltarea strategiei internaționale în direcția creșterii portofoliului de conturi multinaționale și atragerii de proiecte globale. Pe termen mediu, compania are în plan creșterea veniturilor din proiectele internaționale la 50% din cifra de afaceri și dublarea numărului de companii care au declarat Charisma soluție standard de grup. La momentul actual, proiectele externe generează 27% din veniturile companiei, verticalele cele mai puternice în afara țării fiind servicii financiare, medical, servicii, oil&gas și telecom.

„Prin atragerea lui Hans Kort în echipa de vânzări ne consolidăm poziția în piața internațională și completăm echipa de management cu persoane care aduc perspective noi asupra afacerii TotalSoft. Hans are atât o experiență semnificativă în managementul vânzărilor la nivel internațional, cât și o mare capacitate de înțelegere a diferențelor sociale și culturale, lucrând de-a lungul carierei sale în mai multe țări, cum ar fi Olanda, Rusia și Suedia”, a declarat Brândușa Fecioru, HR Manager TotalSoft. ■■■



Costin Matache este noul director general Ymens

Ymens a anunțat numirea lui Costin Matache în poziția de Director General. Începând cu data de 2 iunie, Costin Matache este responsabil de dezvoltarea strategică și operațională din cadrul Ymens, având ca principal obiectiv consolidarea poziției companiei de lider local pe piața de cloud din România. Matache va coordona totodată implementarea strategiei de cloud sourcing în deservirea IMM-urilor, companiilor mari și instituțiilor publice prin soluții cloud moderne și servicii adiționale și va continua astfel dezvoltarea portofoliului de soluții în scopul extinderii companiei atât la nivel regional, cât și local. Un obiectiv important îl va reprezenta și accesarea de noi oportunități la nivelul administrațiilor publice prin intermediul soluțiilor de cloud guvernamental. „Sunt încântat să mă alătur echipei Ymens și să contribui astfel la realizarea obiectivelor ambițioase de business ale companiei, precum și la dezvoltarea unui domeniu IT dinamic, cu impact puternic în ecosistemul de afaceri românesc”, a declarat Costin Matache, noul director general Ymens.

Costin Matache are o experiență de peste 12 ani în

industria IT, deținând poziții cheie de management în multinaționale precum IBM sau ING România. În ultimii 7 ani, Costin și-a dezvoltat cariera în cadrul IBM România, unde a evoluat în diferite poziții de management la nivel local și regional, de la Core Consulting Leader sau Global Business Services Leader până la poziția de Application Management Services Leader pentru Europa de Sud-Est.

Odată cu transformarea Ymens în broker de cloud din România, Bogdan Balaci acceptă începând cu data de 16 iunie o nouă oportunitate profesională într-o nouă industrie dinamică și cu potențial de creștere în regiune. ■■■



Anul fiscal 2014, un an de succes pentru SCC!

Operațiunile grupului în România au crescut cu 72%

Prezentare pe scurt

- Veniturile grupului de firme SCC au o creștere de 9.5%, până la 2.12 miliarde €;
- EBITDA (venitul înainte de dobânzi, rate, deprecieri și amortizări) al Grupului SCC s-a majorat cu 93% datorită unei creșteri record de contracte de servicii și de venituri recurente;
- Veniturile SCC România au crescut cu 72%;
- 600 de angajați lucrează în prezent în Iași și Bacău;
- Se estimează că în anul fiscal 2015 numărul de angajați al SCC România va ajunge la peste 900;
- Creșterea Grupului SCC va continua, având drept țintă atingerea unui EBITDA de 61 milioane €.



Comunicat de presă

SCC a obținut un venit de 2.12 miliarde € până la nivelul lunii martie 2014, o creștere de 9.5% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. EBITDA a crescut cu 93% până la 38.9 milioane €. Menținând același trend, exceptând cesiunile și achizițiile, EBITDA a atins 41.6 milioane €.

SCC România și-a văzut veniturile crescând cu 72 % și a livrat un EBITDA de 0.7 milioane €. Pe parcursul anului, numărul de angajați a crescut la 600 în cele două locații din Iași, respectiv Bacău. La nivelul anului 2015, se întrevide o creștere de până la 900 de angajați în România

Divizia de „Managed Services” a reușit semnarea unor contracte cu noi clienți

în același timp cu păstrarea celor mai vechi (prin reînnoiri de contracte), multe dintre aceste proiecte intrând deja în activitate operațională în a doua parte a anului și poziționând grupul SCC pentru un 2014 de excepție.

Contracte multianuale și cu valori de multe milioane de lire sterline, atât în cazul noilor clienți, cât și cu privire la contractele reînnoite cu clienții deja existenți, acestea sunt câteva reușite de marcă susținute de SCC România, unde putem enumera clienți precum: Wales&West Utilities, GIST, BOC, CMS Cameron McKenna și Price Forbes.

Veniturile SCC UK au crescut cu 13% până la 914.6 milioane € și 20.8 milioane € EBITDA, cu 27% mai mult decât în anul precedent - cu o puternică dezvoltare pe segmentul de servicii, de până la 12%.

Și SCC Franța s-a bucurat de o creștere a veniturilor cu 5% până la 1.03 miliarde €, înregistrând totodată cel mai bun nivel al EBITDA de până acum, în valoare de 18.3 milioane €. Grupul francez a obținut numeroase contracte cheie, atât

în sectorul public, cât și în cel privat și va intra în anul fiscal 2015 cu o strategie bine definită pentru a putea duce segmentul de servicii la nivelul de 182.6 milioane € în următorii ani.

Cu toate că SCC Spania a înregistrat un declin al veniturilor de 5%, până la 48.7 milioane €, profitul a crescut și business-ul a livrat un EBITDA îmbunătățit, de 0.6 milioane €. Echipa a rămas concentrată pe tranziția către un model de business axat pe servicii și vedem semne de redresare atât în economie, cât și în oportunitățile noastre.

În ultimul an fiscal, SCC a câștigat o serie de premii globale din partea mai multor companii partenere, printre care se numără HP și Oracle.

Într-un comentariu, James Rigby, CEO-ul SCC, menționează: “Sunt încântat de rezultatele din acest an. Ca urmare a vânzării diviziei SDG la finele anului 2012, aceste rezultate demonstrează focus-ul nostru reînnoit asupra SCC, ca urmare a analizei detaliate a strategiei de grup și ne plasează ferm pe drumul spre obiectivul financiar interimar de 61 milioane € EBITDA. Obținerea contractelor de servicii reprezintă cea mai mare realizare a noastră și suntem recunoscători clienților pentru încrederea pe care o acordă viziunii și principiilor noastre de business. Sunt mulțumit în special de creșterea realizată pe segmentele de servicii Cloud și cele furnizate de centrul de servicii din România.”

Privind înainte către următorul an fiscal și având în spate cel mai bun an prin prisma contractelor de servicii câștigate, SCC se află într-o poziție ideală pentru a-și continua evoluția atât prin creștere organică și totodată prin achiziții strategice.

Rezultatele financiare complete vor fi publicate în septembrie 2014.

Despre SCC

Susținem business-ul clienților prin planificarea, furnizarea, integrarea și coordonarea departamentului lor IT. Facem ca IT-ul să funcționeze prin parteneriate, cunoaștere și pasiune: SCC este furnizor dovedit de servicii și infrastructură IT pentru companii de top din Europa în ultimii 40 de ani.

SCC este deținută de către Rigby Group, care are divizii în tehnologie, aeroporturi, hoteluri, servicii financiare, servicii imobiliare și aviație.



Marcel Borodi, CEO Brinel:

„Brinel poate accelera succesul Salesforce în România”



Brinel a anunțat recent încheierea unui parteneriat strategic cu Salesforce pentru promovarea pe piața locală a suitei extinse de aplicații de management al relației cu clienții oferite de compania americană. Marcel Borodi, CEO Brinel, ne-a dezvăluit care au fost motivele și argumentele care au justificat această extindere a portofoliului de servicii, precum și care sunt estimările sale asupra modului în care reacționează piața locală la oferta de soluții livrate în regim SaaS. ■■■ Radu Ghițulescu

Brinel este un integrator IT cu vechime și experiență pe piața locală, care, la momentul inițierii parteneriatului cu Salesforce, avea deja în portofoliu două soluții de management al relației cu clienții consacrate la nivel mondial. Care au fost motivele care au justificat extinderea portofoliului de aplicații CRM prin includerea ofertei Salesforce?

Într-adevăr, Brinel are în portofoliul de soluții două aplicații CRM importante, consacrate nu doar la nivel mondial, ci și pe plan local, unde am realizat mai multe implementări. Cu toate acestea, am decis să ne extindem pe zona de aplicații CRM cu soluțiile dezvoltate de către Salesforce, pentru că extinderea și diversificarea constantă a ofertei pe o anumită nișă tehnologică este un demers firesc și, mai ales, necesar pentru orice integrator IT care a ajuns la un anumit nivel de competență și maturitate. Apoi, trebuie avut în vedere faptul că vorbim de aplicația numărul unu la nivel mondial în ierarhia soluțiilor de

management al relației cu clienții livrate în regim Software-as-a-Service (SaaS). Dincolo de acest aspect însă, parteneriatul cu Salesforce oferă avantajul unor oportunități extinse de dezvoltare prin suportul oferit de platforma pe care o pune la dispoziția partenerilor, și care le permite acestora să-și dezvolte propriile soluții. Nu în ultimul rând, soluția Salesforce și modelul de livrare al acesteia, SaaS, se aliniază noii strategii Brinel de dezvoltare a competențelor, aplicațiilor și serviciilor bazate pe tehnologiile Cloud. Prin urmare, există destule motive pentru care considerăm că parteneriatul cu Salesforce este o oportunitate reală pe care Brinel o poate valorifica.

Considerați că, la momentul actual, piața locală a ajuns la nivelul de maturitate care să permită o adoptare extinsă a soluțiilor livrate în regim SaaS?

Este dificil de făcut o estimare corectă asupra nivelului de „apetit” al pieței locale față de soluțiile în regim SaaS. Există, încă, o reticență vizibilă

în adoptarea acestora, o rezistență la schimbarea modului în care companiile IT furnizează soluțiile informatice. Oferta Salesforce valorifică însă optim un avantaj al modelului SaaS, prin faptul că permite unui potențial client să testeze aplicațiile cu eforturi și costuri minime. Concret: o companie care vrea să afle dacă oferta Salesforce îi acoperă cu adevărat nevoile de business poate să folosească o variantă complet funcțională a aplicației, cu funcționare limitată în timp (o lună), și poate să testeze efectiv cum se mapează aceasta la nevoile specifice. Avantajul este că, beneficiind de această facilitate, potențialul client poate decide în cunoștință de cauză dacă respectiva aplicație sau funcționalitate răspunde eficient cerințelor și poate decide dacă achiziționează sau nu produsul. Și aceasta fără niciun cost. De altfel, întregul model SaaS promovat de Salesforce este conceput astfel încât să minimizeze cât mai mult posibil costurile inițiale și să permită utilizarea cât mai rapidă a aplicației. Este o schimbare radicală față de modelul de implementare clasic, în care procesul poate dura mai multe luni sau chiar un an – în funcție de complexitatea proiectului, a cerințelor beneficiarului, a ordinului de mărime al organizației etc. Într-un astfel de caz, costul licențelor este unul semnificativ, investiția în hardware este și ea consistentă, iar efortul real al beneficiarului în procesul de implementare este unul mare. Desigur, dacă beneficiarul este o organizație mare, cu resursele și competențele necesare, cu experiență în astfel de proiecte de implementare,

modelul descris mai sus este uzual. Însă în zona companiilor de dimensiuni medii, credem că modelul „as-a-Service“ are mai multe șanse de adopție. Nu doar din perspectiva costurilor și efortului redus, ci și pentru că modelul de livrare al Salesforce îi oferă clientului posibilitatea de a controla direct dezvoltarea soluției, iar procesele inovative îi lasă o libertate de mișcare sporită și imaginația liberă, fără a fi nevoit să se conformeze unor reguli și norme stricte. Este un avantaj real și mizăm pe el, pentru că satisfacția clienților este cea care definește succesul pe piață. Iar 94% din cei peste 100.000 de clienți pe care Salesforce îi are la nivel mondial afirmă că ar recomanda fără rezerve această soluție altor potențiali clienți. Ne dorim ca Brinel să relice acest succes al Salesforce în România.

Ce atribuții revin companiei Brinel în acest parteneriat?

Rolul Brinel în cadrul parteneriatului este acela de furnizor de servicii. Nu avem un rol explicit în procesul de vânzare, aceasta fiind realizată direct de către Salesforce, pentru care suntem, în principal, un partener tehnologic. Desigur, putem genera și noi vânzări, dar facturarea efectivă a licențelor se face de către Salesforce. Practic, noi nu vom revinde licențele aplicațiilor, ci vom oferi doar serviciile noastre de consultanță, integrare și de dezvoltare de aplicații pe platforma Salesforce. De aici provine valoarea adăugată pe care Brinel o aduce în această relație de colaborare și consider că experiența, competențele și rezultatele acumulate în cei peste 20 de ani de activitate pe piața locală au fost și principalele motive care au susținut decizia Salesforce de a încheia parteneriatul cu noi.

Extinderea echipei din București este un element menit să susțină dezvoltarea parteneriatului cu Salesforce?

Înainte de a vă răspunde, trebuie făcută precizarea că biroul de la București nu se va concentra exclusiv pe Salesforce, ci va acoperi toate direcțiile noastre de business și va promova soluțiile tuturor partenerilor Brinel. Revenind însă la întrebarea inițială,

consider că „piața bucureșteană“ reprezintă o nișă mai matură, Capitala reunind o concentrare importantă de companii mari, cu competențe IT și potență financiară ridicată, iar pe baza acestor elemente estimăm că adopția soluțiilor CRM și a modelului SaaS vor fi mai crescute aici, față de restul țării. Am analizat oportunitățile pe care le-am avut din toamna trecută – când am inițiat parteneriatul cu Salesforce – și până acum și am descoperit că acestea sunt mai frecvente și consistente în București. Acesta este și motivul pentru care, deși echipa tehnică a început dezvoltarea la Cluj, echipa comercială crește mai rapid în Capitală, în Transilvania ne confruntându-ne, până acum cel puțin, cu o cerere la același nivel. Avem deja la momentul actual o echipă dedicată pe zona de Salesforce, alcătuită din patru specialiști certificați – doi pe zona de consultanță, care presupune și o componentă tehnică, dar preponderentă este cea de business, iar ceilalți doi strict pe zona tehnologică, de dezvoltare și administrare – și procesul de extindere al echipei continuă. Interesant este că, în procesele de certificare parcurse, nu examenele tehnice au ridicat probleme specialiștilor Brinel, ci modul în care Salesforce gândește și pune în practică strategia de abordare a clienților. Diferențele de abordare țin, pe de o parte, de mentalitate și de faptul că piața din România este într-un stadiu incipient în ceea ce privește lucrul cu clientul față de cea nord-americană, iar pe de altă parte de obișnuința lucrului cu instrumente CRM inovative, care permit niveluri superioare de modelare a interacțiunii. Dar orice lucru are un început și nu consider că puțin că pasul făcut de Brinel în această direcție este prea devreme făcut.

Parteneriatul cu Salesforce se înscrie în strategia companiei de dezvoltare pe zona Cloud pe care o promovați din ce în ce mai vizibil în piață. Care sunt elementele care au condus Brinel la această re poziționare?

Dezvoltarea serviciilor și soluțiilor bazate pe tehnologia Cloud reprezintă o evoluție firească pe care o parcurge întreaga industrie IT. Partenerii noștri accelerează în această direcție și, dacă

nu ne-am fi adaptat din mers noilor tendințe, ne-ar fi fost din ce în ce mai dificil să ținem pasul cu ei. Este o perioadă extrem de delicată pentru oricare companie IT din piață, pentru că nu poți controla traiectoriile jucătorilor foarte mari, dar trebuie să fii alături de clienții tăi pentru a-i ajuta să-și identifice propria lor traiectorie și să o urmeze în mod optim. De aceea, am abordat această nouă direcție de dezvoltare etapizat – am început cu un Data Center propriu, de dimensiuni nu foarte mari, dar care ne-a permis să experimentăm, să rulăm și să oferim aplicații din el către clienți. Am putut vedea astfel cum lucrează clienții noștri, cât de repede testează și cât de repede adoptă acest model. A fost primul pas făcut înspre zona Cloud-ului, iar apoi ne-am extins treptat spre zona de servicii, dezvoltând competențe în acest sens. Este, și pentru noi, o evoluție firească, pentru că, inerent, atunci când echipamentele hardware se vor afla preponderent în Data Centerele altora, iar o bună parte din aplicații vor fi furnizate din Cloud, rolul nostru ca furnizor de infrastructură și de soluții on-premises se va diminua. Nu este un proces care se va întâmpla peste noapte, dar este unul care se prefigurează a fi inevitabil și ireversibil. Prin urmare, investim constant în dezvoltarea competențelor și ofertei de servicii și aplicații în Cloud și încercăm să ne familiarizăm clienții cu concepte precum Private Cloud și Hybrid Cloud, cu modelele de livrare „as-a-Service“, cu oportunitățile și noile provocări apărute. Credem că o astfel de abordare este cea corectă, însă cât de repede va fi un succes este dificil de prezis. ■■■



PMP își caută eligibilitatea în România

Una dintre cele mai căutate certificări în România în managementul de proiect este Project Management Professionals (PMP). În prezent, conform PMI Romania Chapter, în țara noastră sunt 905 persoane certificate PMP. De-a lungul anilor, numărul acestor certificări a crescut constant. Cu toate că la nivel mondial este o certificare de calibr, în România certificarea PMP pare să nu aibă aceeași eligibilitate în proiecte desfășurate cu administrațiile publice sau ministerele.

■ ■ ■ **Luiza Sandu**

Din păcate, în România nu există o statistică a principalelor certificări în project management. Certificările se obțin la nivel individual și, în lipsa unui studiu de piață formal, astfel de cifre sunt aproape imposibil de aflat.

„Vom adăuga această inițiativă pe planul de activități de anul acesta sau pentru cel din 2015. Însă, la nivel personal, fiind în această profesie de 8 ani, din păcate, certificarea recunoscută de Autoritatea Națională pentru Certificare (ANC) este probabil cea mai răspândită în acest moment, urmată de PMP și apoi, probabil la o diferență foarte mică, pe care nu o cunosc, certificările oferite de IPMA și PRINCE“, explică Ana-Maria Dogaru, Vice-president Education & Certification PMI Romania Chapter.

PMP vs ANC?

În 2012, PMI Romania Chapter a demarat o inițiativă de recunoaștere (prin echivalență) a certificării PMP în relație cu certificarea ANC. Această inițiativă a avut ca obiective recunoașterea certificării PMP la nivel național (de către autoritățile române) și posibilitatea de a utiliza certificarea PMP în licitații (similar cu cea de la ANC).

„Inițial, așa a fost gândită, în termeni de echivalare, însă după ce toate eforturile de a contacta autoritățile potrivite au eșuat în 2012 și 2013, ne-am dat seama că, de fapt, formularea și felul în care am abordat inițiativa nu sunt în avantajul unei certificări de valoare cum este PMP. Acum nu ne mai dorim să echivalăm, ci pur și simplu ne dorim ca certificarea PMP să aibă aceeași eligibilitate în proiecte desfășurate cu administrațiile publice, ministere etc. Ne-am schimbat poziția, pentru că, de fapt, nu există o echivalență de valoare între certificarea ANC și certificarea PMP“, precizează Ana-Maria Dogaru.

În acest an, organizația încearcă să aducă la zi și să dezvolte standardul național în managementul proiectelor.

„Prin intermediul unui vechi și activ membru al asociației, domnul Gheorghe Hrisu, am încercat să aducem la zi

și să dezvoltăm standardul național în managementul proiectelor, SR13465, în colaborare cu voluntari PMI Romania Chapter și cu Comitetul Tehnic din cadrul ASRO (Asociația de Standardizare din România), însă momentan ne-am lovit de câteva blocaje, pe care încercăm să le rezolvăm. Am reușit însă să revizuiam traducerea ISO 21500, standardul de calitate în managementul proiectelor care a fost lansat în 2012. Acest SR 13465 este cel care fundamentează Codul Ocupațional Român de manager de proiect, cel care la rândul lui configurează instruirea și examinarea recunoscute de ANC, așa că dacă vrem să creștem valoarea acestei certificări ANC în România, trebuie să aducem la zi standardul și descrierea codului ocupațional care o susțin. În 2012 și 2013 am făcut adrese către Centrul Național pentru Recunoașterea și Echivalarea Diplomelor, care ne-a comunicat că nu are în competențe subiectul ridicat de noi și ne-a redirectat către ANC care, la rândul ei, ne-a comunicat că nu este în atribuțiile autorității să inițieze astfel de eforturi. Am mai primit recomandarea să ne adresăm direct ANRM (n.r. Autoritatea Națională pentru Reglementarea și Monitorizarea Achizițiilor Publice), care ar trebui și ar putea să decidă singură dacă poate considera eligibilă în achizițiile publice o persoană certificată PMP, dar care nu are o certificare ANC. Astfel că, așa cum spuneam mai sus, am încercat și încercăm să abordăm problema altfel. Sperăm ca eve-

Evoluția PMP la nivel mondial

Administat de către Project Management Institute, PMP este programul de certificare profesională în Project Management cu cea mai largă acoperire internațională. PMI a anunțat la sfârșitul anului

trecut depășirea, la nivel mondial, a cifrei de 500.000 de certificări PMP – 594.603, în februarie a.c. – și peste 24.000 de certificări CAPM (Certified Associate in Project Management).

nimentul de pe 19 iunie pe care îl facem în colaborare cu Mediafax să ne ajute să atragem mai mult atenția asupra acestei meserii și asupra nevoii de a o crește și dezvolta“, mai spune Ana-Maria Dogaru.

PMP în România

Deși beneficiile pe care le au membrii organizației sunt însemnate, organizația s-a confruntat de-a lungul timpului cu problema menținerii ca membri a celor care se înscriu în Chapterul românesc și după ce se certifică PMP. Conform ra-

anul acesta se va desfășura între 25-26 septembrie sau High-Class PM, un eveniment de 3 zile destinat și persoanelor certificate PMP cu minim 5 ani de experiență în această profesie. De asemenea, membrii noștri, fie că sunt deja certificați sau nu, beneficiază de tarife preferențiale la cursuri de pregătire pentru certificări sau cursuri de specializare pe diverse arii de cunoștințe legate de profesie. Aceste tarife preferențiale au fost obținute în urma stabilirii unor parteneriate cu firme de specialitate din piață în cadrul inițiativei Asociației tED“, adaugă Ana-Maria Dogaru.



poartelor de activitate ale PMI Romania Chapter, o parte din membrii care se înscriu în Chapter renunță la membership după primul an, practic se înscriu în organizație doar pentru a beneficia de reducerea taxei la examenul de certificare.

Așa cum am menționat în deschiderea acestui articol, în prezent în România sunt 905 persoane certificate PMP.

„210 dintre acestea sunt și membri PMI Romania Chapter, deci procentul de retenție este acum la 23%. La începutul acestui an, când am demarat crearea Planului de Activități pentru 2014, toți membrii board-ului am fost de-acord că întreaga noastră strategie trebuie să aibă o componentă puternică de creștere a beneficiilor pentru membrii noștri. Astfel, am ajuns la următoarele beneficii: tarife preferențiale la evenimentele desfășurate de PMI Romania Chapter de-a lungul anului, cum este conferința internațională PMdays, care

Specific pentru persoanele certificate PMP organizația a gândit și câteva inițiative și proiecte care să le permită aprofundarea, rafinarea sau dezvoltarea unor cunoștințe și competențe: Voluntari pentru Voluntari – inițiativă în cadrul căreia persoane certificate PMP sau în curs de certificare, voluntari ai PMI Romania Chapter merg să susțină sesiuni de training, coaching și consultanță pentru ONG-urile din România.

„University Bridge este un proiect care își propune să introducă studiul managementului proiectelor în Universitățile din România. În acest moment, persoane certificate PMP lucrează la dezvoltarea curriculei pentru desfășurarea unor cursuri cu durată de un semestru, susținute din nou de voluntari PMI Romania Chapter certificați PMP. Totodată, în aceeași arie cu aceste două inițiative intră și desfășurarea de workshop-uri de pre-

gătire pentru certificările CAPM și PMP, cu durată de o zi, pentru membrii noștri care sunt în curs de a obține o certificare CAPM sau PMP. În plus, o altă inițiativă pe care o vom lansa în curând este cea de mentoring, în care cei certificați PMP cu experiență de minim 5 ani vor putea să își găsească un mentor, o persoană certificată PMP cu experiență de minim 10 ani. Reciproca, cei care sunt certificați PMP cu minim 10 ani de experiență vor avea ocazia să experimenteze rolul de mentor.

Bineînțeles, nu putem omite participarea gratuită a celor care sunt certificați PMP la evenimentele noastre lunare de tipul Monthly Meeting, în urma cărora se pot acumula 2 PDU-uri, puncte necesare pentru menținerea certificării. Începând de anul trecut, acordăm și invitații celor care nu sunt membri, însă sunt certificați, în baza cărora pot participa la un astfel de Monthly Meeting în decursul unui an și pentru a avea ocazia să le expunem beneficiile statutului de membru al PMI Romania Chapter“, mai spune Ana-Maria Dogaru.

PMP se adresează tuturor practicienilor managementului de proiect, indiferent de pregătirea de bază și de industria în care profesază. În consecință, nu se cer cunoștințe specifice unui anumit domeniu de activitate.

Dobândirea certificării internaționale în Project Management reprezintă un pas extrem de important în recunoașterea globală a expertizei în domeniu, fie ca Project Management Professional, Certified Associate in Project Management sau Risk Management Professional.

Număr certificări PMI la nivel mondial

- Project Management Professionals (PMP) – 552.977
- Certified Associate in Project Management (CAPM) – 22.946
- Agile Certified Practitioner (ACP) – 3.249
- Risk Management Professional (RMP) – 2.222
- Scheduling Professional (SP) – 948
- Program Management Professional (PgMP) – 914

Sursa: PMI Today magazine, statistici la 30 iunie 2013

Mobifin a ales Entersoft Business Suite

Compania românească Mobifin a ales Entersoft Business Suite, platformă ce include soluții de tip ERP, CRM, Business Intelligence, Mobile SFA pentru optimizarea activității de distribuție a materialelor de construcții și gestiunea relațiilor cu clienții, precum și Entersoft eCommerce pentru dezvoltarea unui canal de vânzare online. Aproximativ 40% din valoarea proiectului a fost finanțată din surse alternative, puse la dispoziția Mobifin de către Entersoft și partenerii oficiali. „Am ales Entersoft pentru vizibilitatea și controlul pe care îl oferă prin centralizarea informațiilor din toate departamentele companiei, de la depozit până la echipa de vânzări din teren, dar și datorită referințelor pozitive primite de la alți parteneri de afaceri”, a declarat Cătălin Dumitru, director general Mobifin.



Întregul proiect cuprinde patru etape, sistemul ERP urmând a fi funcțional în iulie 2014, la doar trei luni de la semnarea contractului, în timp ce implementarea soluțiilor CRM, Mobile SFA și eCommerce va fi finalizată până la începutul anului viitor. „Mobifin se înscrie pe direcția proiectelor complexe pe care le-am derulat în ultimul an. Platforma are patru aplicații integrate nativ, colectează date în timp real, oferă un portal B2B pentru automatizarea relațiilor cu partenerii, precum și unelte mobile pentru câteva zeci de agenți de teren. Sunt încrezător că va fi un proiect de referință”, declară Cristi Cozic, country manager Entersoft România (foto).

LASTING System va furniza soluțiile Avigilon

Compania timișoreană LASTING System a anunțat semnarea parteneriatului cu Avigilon, liderul global al soluțiilor de supraveghere video și camere HD megapixel. Avigilon proiectează și produce soluții de supraveghere de înaltă definiție, software-ul premiat pentru management video HD și camerele megapixel oferind cea mai bună calitate a imaginii din industrie. Componentele oferite de Avigilon pot fi corelate într-o soluție end-to-end sau integrate în sisteme existente, iar astfel clienții își pot dezvolta capacitățile curente. „În aproape 20 de ani de activitate, LASTING și-a creat un nume și un canal important de parteneri. Astfel, suntem siguri că va reuși să ofere clienților cele mai bune soluții și tehnologii pentru supraveghere”, a declarat Zsuzsanna Csuthi – Regional Sales Manager Balkans & Middle Europe, Avigilon.

„Produsele și soluțiile Avigilon sunt sinonime cu inovația. Suntem încântați că vom putea să le oferim partenerilor noștri soluții și produse pentru această piață în creștere a supravegherii IP. Totodată, ne bucură faptul că putem anunța un nou parteneriat de distribuție cu valoare adăugată, urmând strategia LASTING”, a precizat Octavian Vlad, manager Divizia comunicații LASTING System.

Implementare SoftOne România la Neon Lighting

SoftOne România a anunțat împreună cu partenerul său din Cluj-Napoca, ERP Concept Solutions, implementarea sistemului de planificare a resurselor în cadrul companiei Neon Lighting, important distribuitor de produse electrice în România. Soft1 ERP a fost implementat de către ERP Concept Solutions în varianta on-premise (pe serverul clientului) în câteva luni de la semnarea contractului, generând un randament al investiției (Rol) rapid. „Suntem foarte competitivi pe piața românească și ne-am dorit să integrăm în compania noastră o soluție performantă, care să ne ajute să optimizăm procesele interne și de vânzare. Din acest motiv am optat pentru Soft1 ERP de la SoftOne, care în scurt timp de la implementare a demonstrat că ne poate ajuta foarte mult să ne eficientizăm activitatea. În plus, timpul redus alocat implementării demonstrează profesionalismul echipei ERP Concept Solutions din Cluj”, a declarat Michail Davleris, administrator Neon Lighting.

Beneficiind de o experiență vastă pe piața locală, partenerul SoftOne ERP Concept Solutions a reușit să imple-

menteze soluția Soft1 ERP în doar patru luni de la semnarea contractului. „SoftOne promovează un model de business aparte, printr-o rețea de parteneri la nivel național, ceea ce înseamnă că putem asigura o prezență mai eficientă pe plan local, oriunde în țară, garantând în același timp o implementare optimă prin intermediul partenerilor noștri autorizați. Acest lucru ne conferă un avantaj semnificativ pe piața locală, deoarece reușim să reducem semnificativ timpul de implementare a unei soluții ERP pe serverul clientului, de la șase-șapte luni cât este media în România, la aproximativ trei-patru luni pentru un proiect relativ complex”, a declarat Liviu Buligan, director executiv SoftOne România (foto).



Inevitabilul declin al soluțiilor Big Data



Big Data reprezintă, din păcate, o tehnologie supraevaluată la momentul actual. Și, ca urmare a supraevaluării, companii care au investit serios în proiecte de acest tip și și-au construit așteptări pe măsură sunt pe cale să descopere, într-un orizont de timp nu prea îndepărtat, că rezultatele obținute nu sunt cele preconizate, iar beneficiile scontate necesită un efort mai mare decât anticipaseră. Este o evoluție firească, pe care însă numeroase companii o ignoră, în pofida avertismentelor și recomandărilor făcute de către specialiști.

■ Radu Ghițulescu

Este bizar ca, în plină perioadă de glorie a unei tehnologii precum Big Data, să te apuci să prezici iminenta intrare a acesteia pe o pantă descendentă. Și totuși, este o evoluție firească și pe deplin explicabilă. Cel puțin din perspectiva analistului Gartner Svetlana Sicular, care argumentează că este foarte probabil ca, anul acesta, Big Data să atingă punctul de apogeu al evoluției sale. Mai precis, așa-numitul „Peak of inflated expectation”, punctul de inflexiune al graficului care ilustrează modelul ciclului de adopție creat de analiștii Gartner (Hype Cycle Adoption).

Evoluția rapidă, constant ascendentă și atingerea acestui punct de maxim într-un interval de timp relativ scurt – raportat la intervalul mediu de timp necesar materializării și maturizării unui concept IT – reprezintă un fenomen firesc în cazul tehnologiilor care se dezvoltă și sunt adoptate într-un ritm accelerat. Iar Big Data respectă întru totul acest tipar comportamental.

Ce nu face Big Data pentru o companie

Big Data nu poate rezolva problemele de business. Oamenii o pot face. Doar companiile care identifică și decid de ce au nevoie cu adevărat înainte de a demara orice inițiativă Big Data au șanse reale de a utiliza eficient și valorifica potențialul volumelor mari de date.

Big Data nu eficientizează managementul datelor. IBM susține că, zilnic, la nivel mondial, sunt generate 2,5 miliarde de miliarde de bytes de informație (2,5x10³⁰ bytes). Evident, volumele de date cu care operează companiile nu cresc cu aceeași viteză, dar, dacă acestea nu utilizează reguli clare de retenție, triere, validare și utilizare a datelor, inițiativele Big Data au șanse scăzute de reușită.

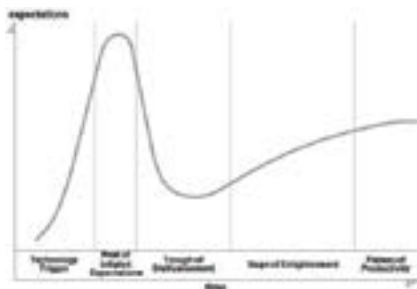
Big Data nu reduce încărcarea departamentelor IT. Managementul bazelor de date, interco-

nectarea platformelor în care datele sunt colectate, managementul serverelor și al dispozitivelor de stocare, dezvoltările software aferente proiectelor Big Data aduc o încărcare suplimentară pentru departamentele IT, multe dintre acestea nedeținând competențe pe zonele respective de activitate.

Big Data nu îmbunătățește calitatea datelor. Sistemele tranzacționale clasice prezintă avantajul că lucrează cu o varietate redusă de date structurate și dețin instrumente de validare și editare a acestora. Spre deosebire de acestea, soluțiile Big Data operează cu o mare varietate și cantitate de date nestructurate, dificil de validat din punct de vedere al calității. Există specialiști care susțin că 99% din datele cu care operează sistemele Big Data sunt „noise”, care nu

contribuie cu nimic la rezultatele obținute.

Big Data nu este validată prin metricile uzuale. Randamentul investiției (Return on Investment) într-un sistem clasic de capturare și procesare a datelor se bazează, în general, pe măsurarea vitezei cu care se derulează operațiunile-tranzacții, din aceasta extrapolându-se indici de eficiență și profitabilitate. În cazul procesării volumelor mari de date, viteza nu mai reprezintă însă un parametru viabil, ci ar trebui luat în calcul nivelul de utilizare al rezultatelor obținute în urma procesării datelor și impactul acestora la nivel operațional. O astfel de abordare reprezintă o schimbare drastică de metodologie, ceea ce face ca proiectele Big Data să fie greu de argumentat intern.



Modelul Gartner prevede însă, după atingerea acestui punct de maxim, o continuare pe o traiectorie descendentă rapid, finalizată prin intrarea în zona „Trough of Disillusionment”. Tocmai la această „cădere” abruptă face referire Svetlana Sicular, atunci când avertizează că se apropie o perioadă în care numărul plângerilor și nemulțumirilor față de soluțiile Big Data se vor înmulți considerabil. (În modelul ciclului de adoptare creat de Gartner, după „Trough of Disillusionment” urmează o revenire lentă

pe o traiectorie moderat ascendentă, respectiv zonele „Slope of Enlightenment” și „Plateau of Productivity“.)

Avertismentul lansat de Sicular nu reprezintă o noutate – ca orice nouă tehnologie, Big Data aduce nu doar beneficii, ci și o serie de provocări aferente. Pe care însă numeroase companii le ignoră, sub efectul studiilor de caz despre companii de pretutindeni care au reușit să identifice oportunități de business nebanuite utilizând noi metode de analiză și modelare a datelor.

Poveștile de succes sunt reale, dar, ceea ce se pierde din vedere, e faptul că nu sunt replicabile 100%. Ba chiar nici într-o proporție de 50%, având în vedere nivelul de specificitate și complexitate al business-urilor, factorii diferențiatori existenți etc. – susțin unii specialiști. Dar, de fapt, principala problemă rezidă în faptul că marea majoritate a companiilor nu

au experiența lucrului efectiv cu volume mari de date nestructurate, de o mare varietate. Iar, potrivit expertului Gartner citat, dificultatea formulării întrebărilor corecte crește exponențial atunci când se operează cu volume mari de date, un fenomen similar producându-se și în cazul validării răspunsurilor primite.

Provocarea „dirty data”

Cele două probleme amintite mai sus sunt amplificate de o a treia – cea a validității datelor cu care operează companiile. Conform unui studiu de piață realizat în 2013 de către TEKsystems pe un eșantion de companii care consideră Big Data o prioritate reală de business, 60% din responsabili IT intervievați au manifestat dubii majore asupra modului în care organizațiile lor își gestionează datele, iar peste 50% din aceștia au declarat că nu

sunt siguri asupra calității și corectitudinii datelor pe care le stochează.

Într-o astfel de situație, principiul GI-GO („Garbage In - Garbage Out”) se verifică întru totul, iar deziluzia beneficiarilor este pe deplin explicabilă. Este un scenariu frecvent întâlnit, care se confirmă mai ales în cazul soluțiilor Big Data dezvoltate pe baza serviciilor Cloud, în care încărcarea de date este simplificată la maxim, fără a mai presupune etape anterioare de verificare și validare.

Problema este că externalizarea procesului de „curățare” a datelor nu reprezintă o practică frecventă – argumentul de bază fiind acela că nimeni nu poate decela mai bine decât compania-client o informație utilă de una inutilă, dar mai ales de una eronată. Se ignoră însă o serie de elemente-cheie: că este o operațiune de durată, că necesită resurse calificate și că este dificil de justificat din punct de vedere RoI (Return of Investment). Când încep să conștientizeze toate aceste aspecte, organizațiile încep să scadă turația, iar rezultatul final este, în cel mai bun caz,

o „curățare” parțială.

În concordanță cu aceste practici, majoritatea vendorilor de soluții Big Data recomandă potențialilor clienți să realizeze o pregătire și o „curățire” sumară a datelor înainte de a trece la implementare și utilizare. Este o abordare relativ corectă, dintr-o anumită perspectivă (nu neapărat pur comercială), dar care crește probabilitatea erorilor atunci când se caută anumite răspunsuri.

Supra-simplificarea problemei

Toate aceste tipuri de probleme sunt cunoscute de mai mult timp și nici măcar nu sunt specifice soluțiilor Big Data. Dar sunt ignorate adesea ca urmare a strategiei de „simplificare” pe care o pun în practică o parte din vendorii de soluții IT complexe.

Într-un recent grup de discuții coordonat de analiștii McKinsey Group, care a reunit executivi de vârf ai unor companii precum Samsung Mobile, Wal-Mart sau American Express, o primă concluzie a fost aceea că Big Data

reprezintă o soluție care poate genera avantaje competitive majore, dar suferă de un păcat major – vendorii super-simplifică efortul de implementare.

Motivul este evident: orice vendor face efortul de a-și prezenta și explica soluțiile în termeni pe care top managementul potențialei companii client să îi poată înțelege fără un efort prea mare, respectiv încearcă să limiteze ponderea limbajului tehnic într-o pledoarie business. Un demers perfect justificat, dar care are un efect secundar periculos – cel al simplificării excesive a tehnologiei și chiar a eludării provocărilor apărute în procesul de adoptare a acesteia.

Super-simplificarea este o strategie care vinde pe termen scurt. Pe termen lung însă poate genera „efecte adverse” de durată. Care fac ca tehnologiile inovatoare, adoptate rapid de piață într-o primă fază, să intre, ulterior, într-o etapă descendentă, în care criticele și nemulțumirile să le diminueze sensibil gradul de atractivitate. Exact ceea ce estimează expertul Gartner că se va întâmpla cu Big Data. ■■■

IBM lansează soluția de stocare Elastic Storage pentru proiectele Big Data

IBM a prezentat recent noua tehnologie de stocare Elastic Storage, care oferă un nivel superior de performanță și scalabilitate, fiind capabilă să reducă costurile de stocare cu până la 90%, prin mutarea automată a datelor pe dispozitivul de stocare cel mai eficient din punct de vedere al performanței și costurilor.

Noua soluție este proiectată pentru aplicațiile intensive de date, care necesită acces rapid la volumele mari de informații – de la procesarea datelor seismice, la risc management, analize financiare și cercetare științifică – pentru a genera cel mai bun răspuns în situațiile critice. (IBM Research a demonstrat faptul că Elastic Storage poate scana cu succes 10 miliarde de fișiere pe un singur cluster în doar 43 de minute.) Elastic Storage, care care va fi livrat ca un serviciu cloud IBM SoftLayer în cursul acestui an, dispune de criptare nativă și stergere securizată, care asigură faptul că datele au fost eliminate definitiv (pentru a fi în conformitate cu reglementările HIPAA și Sarbanes-Oxley). Prin intermediul soluției de cloud management OpenStack, Elastic Storage per-

mite clienților să stocheze, gestioneze și acceseze datele din mediile cloud private, publice și hibride pentru a le putea partaja la nivel mondial. În plus, față de OpenStack Cinder și Swift access, Elastic Storage suportă și alte open API precum POSIX și Hadoop.

„Informația digitală crește într-un ritm alert și într-o cantitate atât de mare, astfel încât sistemele de stocare tradiționale utilizate pentru stocarea și managementul acestora sunt depășite. Tehnologia noastră oferă progrese în ceea ce privește viteza, scalabilitatea și economiile financiare de care au nevoie clienții pentru a putea funcționa într-o lume în care datele reprezintă baza avantajului competitiv”, a declarat Tom Rosamilia, Senior Vice President, IBM Systems and Technology Group.



BI-ul, din nou la modă în România

Piața locală a aplicațiilor de Analytics și Business Intelligence este, încă, la o dimensiune relativ redusă, dacă ne raportăm nu doar la gradul de penetrare a acestor aplicații – comparativ cu sistemele ERP, de exemplu –, ci și la amploarea și nivelul de complexitate al proiectelor implementate, unde predomină aplicațiile de raportare. Și totuși, această zonă de tehnologii reprezintă anul acesta prioritatea numărul unu pentru responsabili IT din organizațiile mari autohtone. O evoluție în conformitate cu tendințele vizibile la nivel global, înregistrate în piețele mature, unde schimbările care se prefigurează se anunță extrem de importante.

■ Radu Ghițulescu

Aalytics și Business Intelligence reprezintă, anul acesta, prioritatea numărul unu pentru responsabili IT care fac parte din Asociația Directorilor de Tehnologie Informațiilor și Comunicații din România (CIO Council România). Astfel, aproape 35% din respondenții studiului coordonat de Felix Enescu, membru fondator al CIO Council România și executive partner KPC-Group (Independent Gartner Representative), au ales aceste tehnologii, care sub-includ și zona de Big Data, ca fiind principală zonă de focus pe 2014. Pe locurile 2-3, la egalitate (cu circa 33% din nominalizări), s-au aflat soluțiile de securitate și cele specifice unei anumite verticale/industrii.

Schimbarea față de anul trecut în topul priorităților managerilor IT locali nu este una majoră – în 2013, pe primul loc se situau soluțiile de securitate, urmate de Analytics și Business Intelligence, pe locul trei amplasându-se

Tehnologiile de lucru colaborativ și workflow. Menținerea aplicațiilor de securitate pe primele locuri ale ierarhiei priorităților pare să fie deja un element de specific local, dacă ne raportăm la tendințele la nivel global, unde aceasta se situează, de câțiva ani, în zona inferioară a clasamentului. Se impune însă o precizare importantă – subiecții care au participat la sondajul coordonat de Felix Enescu sunt membri ai CIO Council, prin urmare reprezintă orga-

nizații de dimensiuni mari (raportat la sistemul de referință local).

Dacă facem o comparație între topul priorităților pe 2014 la nivel global, realizat anual de către cabinetul de analiză Gartner, și cel al managerilor IT pe plan local, se observă o serie de asemănări, dar și de diferențe majore, evidențiate în tabelul de mai jos.

Interesant este că, începând din 2007, de când Gartner realizează acest „Top 10 CIO Technology Priorities“, soluțiile de Business Intelligence nu au dispărut niciodată din clasament (spre deosebire de cele de securitate, de exemplu, care au ratat în unii ani calificarea).

Mai mult chiar, în cele opt clasamente realizate până acum de cabinetul de analiză citat, aplicațiile de Analytics & Business Intelligence au ocupat primul loc de cinci ori (primii doi ani și ultimii trei, consecutiv – vezi grafic). În anii în care a pierdut supremația, pe primele două locuri s-a situat tandemul Virtualizare - Cloud Computing (locurile 1, respectiv 2 în 2009 și 2010) și Cloud Computing - Virtualizare (în 2011).

	CIO Technology Priorities Gartner	CIO Council România
1	Analytics & Business Intelligence	Analytics & Business Intelligence
2	Infrastructure & Data Center	Industry Specific Applications
3	Mobile	Security
4	ERP applications	ERP applications
5	Cloud Computing	Collaboration technologies (workflow)
6	Networking, Voice & Data Communication	Virtualization
7	Digitalization/Digital Marketing	Mobile technologies
8	Security	IT management
9	Industry Specific Applications	Cloud Computing
10	CRM	CRM

O prioritate constantă până în 2017

Potrivit analizelor prezentate cu ocazia summit-ului Gartner desfășurat la începutul lunii aprilie anul acesta, focusul responsabililor IT pe zona de Analytics & Business Intelligence va reprezenta o prioritate constantă până cel puțin în 2017. Un interes deosebit față de acest tip de aplicații vor manifesta, cu precădere, managerii departamentelor de marketing, de vânzări și responsabili pe zona de supply chain management, precum și cei din organizațiile care activează în zona de producție, HR, finanțe și risk management.

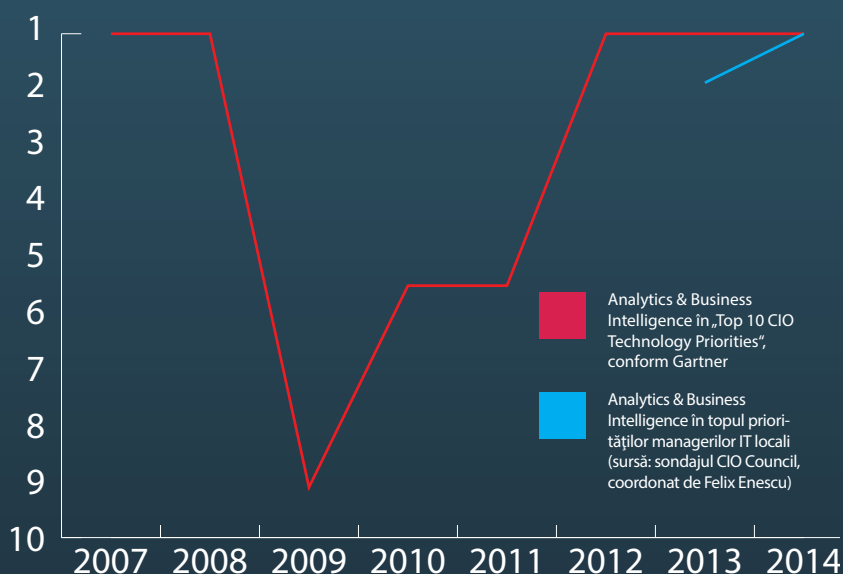
Analistii preconizează că, în următorii trei ani, vor avea loc schimbări semnificative în zona soluțiilor de Analytics și Business Intelligence, favorizate de factori precum creșterea importanței tehnologiilor de tip „data discovery“, a analizelor în timp real, a scăderii costurilor de stocare și management al datelor etc. Urmările directe ale acestor schimbări vor deveni vizibile încă de anul viitor, când se estimează că vendorii de soluții BI vor începe să își concentreze oferta pe zona de analiză, scăzând treptat importanța și amploarea acordate funcționalităților de raportare. Schimbarea este un efect direct al maturizării pieței de aplicații BI, dar și a clienților de astfel de soluții. Pe de altă parte, această modificare importantă de abordare se datorează în bună parte și fenomenului din ce în ce mai amplu de „eliberare“ a soluțiilor decizionale de sub tutela IT-ului, care își va concentra eforturile pe zona de modelare și a datelor.

Schimbări semnificative

O altă schimbare importantă preconizată a avea loc pe piața soluțiilor de BI va fi aceea că, până în 2017, peste 50% din implementările de astfel de aplicații vor integra și utiliza fluxuri de date generate în timp real, nu doar de aplicații, ci și de către obiectele inteligente conectate în Internet of Things (IoT), precum și cele furnizate de senzorii capabili



Evoluția Analytics & BI în topul priorităților IT



să înregistreze reacțiile „subiecților umani“. Astfel, noile generații de senzori sunt capabili să transmită date nu doar despre schimbările de temperatură, presiune, umiditate, despre vibrații, sunete, culori, lumină, ci și despre modificarea expresiilor faciale, inflexiunile vocii etc. Toate aceste categorii de date, care încep să fie din ce în ce mai accesibile, fără costuri majore, vor face posibilă realizarea unor sisteme complexe de analiză, permițând modelarea unor arhitecturi inovatoare.

O urmare directă a extinderii importanței soluțiilor de analiză va fi creșterea și diversificarea ofertei furnizorilor de servicii pe această zonă. Nu va fi un demers facil însă, pentru că este dificil încă de „transmutat“ un proiect personalizat, care implică un domeniu de expertiză specific, într-o soluție replicabilă, care să poată fi

adoptată, fără eforturi semnificative, de către alte organizații. Și totuși, oferta SaaS pe zona Analytics & Business Intelligence începe să capete amploare și, mai ales, consistență, evoluția de la soluțiile simple de raportare și analiză primară către o ofertă mai complexă, capabilă să livreze rezultate în timp real, fiind deja un fenomen vizibil.

Și totuși, deși estimările de creștere sunt unanime, fiind confirmate și de alte companii de analiză (precum IDC), confuzia dintre Big Data, Business Intelligence și soluțiile Analytics se va menține până în 2016, cel puțin. Fapt care va afecta, direct, vânzările soluțiilor de BI, până când piața de Big Data va atinge maturitatea necesară – nu doar din punct de vedere al definirii ofertei vendorilor, ci și la nivelul percepției pe care această tehnologie o are în piață.

Security-as-a-Service, o piață cu decolare verticală

Dacă e să dăm crezare rarelor studii de piață asupra priorităților companiilor locale în domeniul IT, una dintre constante este zona securității informatice. Dacă ascultăm însă opiniile vendorilor de soluții și ale integratorilor de sistem, perspectiva se schimbă diametral. Sunt două perspective care nu se exclud reciproc, pentru că, de la intenție până la punerea în practică, puține companii locale reușesc să rezolve eficient problema resurselor umane și financiare necesare. Serviciile de securitate oferite din Cloud pot fi însă o soluție viabilă pentru rezolvarea acestui impas.

■ Radu Ghițulescu

Complexitatea atacurilor și amenințărilor informatice înregistrează o creștere constantă în ultimii ani. Iar România nu face excepție de la regulă, dacă ținem cont de cele mai recente avertismente emise anul acesta de Centrul Național de Răspuns la Incidente de Securitate Cibernetică (CERT-RO), dar și de către jucători importanți pe piața mondială a soluțiilor de securitate precum Symantec.

Pe de altă parte, adoptarea din ce în ce mai accelerată a dispozitivelor mobile în mediul enterprise, fără a avea o strategie adecvată și fără investiții consistente în instrumente de management specifice, crește gradul de risc la care se expun companiile de pretutindeni.

Lipsa de specialiști dedicați pe zona de securitate, cu competențe și experiență reale, complică simțitor situația. Nu doar pentru companiile de dimensiuni mici și mijlocii, pentru care deținerea de astfel de experți este un deziderat cvasi-imposibil, ci și pentru organizațiile mari, al căror

grad de expunere la riscurile de securitate este considerabil mai mare.

Așa se face că, atunci când se vorbește de probleme „delicate” precum Intrusion Detection, Identity & Access Management, Data Loss Prevention etc., puține organizații locale pot răspunde pertinent la întrebările legate de transpunerea acestor concepte în practică. Și asta nu pentru că marea majoritate a companiilor nu conștientizează încă importanța critică a soluțiilor de securitate IT, ci pentru că nu dețin resursele și mai ales competențele necesare.

Avantajele modelului as-a-Service

Situația descrisă mai sus are un grad de incidență ridicat nu doar pe plan local, ci și la nivel internațional. Motiv pentru care numărul furnizorilor de servicii de securitate livrate din Cloud – Security-as-a-Service (SECaaS) – crește considerabil.

Este o ofertă în plină dezvoltare și ca urmare a diversificării și creșterii rapide a ratei de adopție a servicii-

lor Cloud. Iar Security-as-a-Service beneficiază din start de avantajul specific acestui model de business: investiție inițială redusă, evitându-se astfel riscul blocării de bani în echipamente și aplicații. (În cazul investițiilor în securitatea IT, argumentele de tipul amortizarea și rentabilizarea investiției nu sunt de dorit a fi probate în practică.)

Apoi, serviciile dezvoltate pe tehnologiile Cloud sunt concepute pe modelul one-to-many, ceea ce se traduce – și în cazul securității – prin economii de scală vizibile, dacă ne raportăm la costurile aferente variantei echivalente în modelul on-premise. Tot la capitolul costuri mai trebuie însă amintit și avantajul previzibilității acestora, ceea ce, în condițiile economice actuale, reprezintă un beneficiu important.

Un avantaj intrinsec al modelului as-a-Service este acela că serviciile de securitate oferite din Cloud au un grad ridicat de flexibilitate. Ceea ce înseamnă, pe de o parte, că numărul de utilizatori ai ofertei SECaaS poate fi modificat rapid în funcție de necesitățile apărute, iar pe de altă parte că serviciile, prin structura lor modulară, pot fi adaptate la cerințele diverselor categorii de utilizatori. Care beneficiază astfel de cele mai noi și complete soluții de securitate, fără costuri inițiale suplimentare induse de procesele de dezvoltare, administrare și mentenanță. Practic, adoptarea unui astfel de serviciu nu presupune

implementări și dezvoltări complexe, ci doar simpla conectare, după care serviciul este funcțional. În unele situații, pot exista cerințe suplimentare de integrare, pentru identificarea utilizatorului, însă sunt minimale în comparație cu dezvoltarea soluțiilor on-premise.

Un alt beneficiu clamat de către furnizorii SECaaS este acela că amenințările informatice sunt decelate și izolate mult mai rapid în Cloud, decât atunci când sunt deja prezente în rețea și trebuie depistate prin scanarea acesteia. Un argument viabil în condițiile erei Web 2.0, în care o mare parte din tranzacțiile de business se desfășoară on-line, și mai puțin în mod tradițional prin intermediul aplicațiilor on-premise. Mai mult decât atât, modelul dezvoltat pe tehnologiile Cloud permite furnizorilor să gestioneze un spectru mai larg de date, provenind de la mai mulți utilizatori, ceea ce facilitează identificarea rapidă a potențialelor „focare de infecție” și zone slabe, accelerând găsirea de răs-

punsuri la noile amenințări.

Mai trebuie menționat că, în oferta as-a-Service, operațiunile de actualizare și mentenanță sunt incluse ca parte a serviciului, ceea ce reduce sensibil efortul departamentelor IT. Apoi, prin modelul one-to-many, orice tip de companie beneficiază de competențele și experiența specialiștilor în securitate IT, fără niciun cost suplimentar.

S-ar părea, deci, că SECaaS oferă răspunsuri pertinente la problemele și nevoile companiilor de dimensiuni mici și medii. Dar și pentru organizațiile de dimensiuni mari, care își pot debarasa astfel departamentele IT de muncile de rutină, permițându-le să realoce resursele în direcții mai productive și profitabile pentru obiectul principal de activitate al respectivei organizații.

O piață în creștere rapidă

Confirmarea viabilității ofertei SECaaS este întărită de estimările analiștilor, care preconizează că piața serviciilor de securitate livrate din

Cloud va crește de la
2,13 miliarde
de dolari,
cât s-a

înregistrat la nivel mondial în 2013, la 2,63 în 2014, 3,17 în 2015, 3,65 în 2016 și 4,1 miliarde de dolari în 2017. (Conform studiului de piață Gartner „Market Trends: Cloud-based Security Services Market, Worldwide, 2014“.)

Este vorba, practic, de o dublare a valorii pieței în decurs de cinci ani. Serviciile de securitate a mesageriei electronice reprezintă unul dintre motoarele de creștere, estimările fiind că valoarea acestora va evolua de la 800 de milioane de dolari, cât s-a înregistrat în 2013, la 942 de milioane în 2015 și 1 miliard de dolari în 2017. O altă zonă cu potențial mare este cea a serviciilor IAM (Identity & Access Management), care se preconizează că vor genera o cifră de afaceri de circa 860 de milioane de dolari în 2015 (față de 500 de milioane în 2013) și vor atinge o valoare de 1,24 miliarde de dolari în 2017. De altfel, analiștii cotează serviciile de autentificare („Identity-as-a-Service” – IDaaS) ca fiind zona cea mai dinamică din oferta SECaaS, estimările fiind că, la nivelul anului 2016, peste 30% din serviciile de Identity Management vor fi livrate din Cloud. (IDaaS reprezintă o combinație de servicii de autentificare, autorizare, administrare și provizionare a conturilor, la care se adaugă funcționalități de raportare.)

Nu în ultimul rând, serviciile de criptare sunt considerate a fi o zonă cu dezvoltare rapidă, interesul fiind mare atât din partea furnizorilor, cât și din cea a beneficiarilor modelului as-a-Service, respectiv companiile care utilizează deja servicii dezvoltate pe tehnologia Cloud.

Sunt deci premise solide ca, în scurt timp, astfel de servicii să devină vizibile și pe piața românească, mai ales că sunt deja prezente pe plan local și câțiva dintre furnizorii la nivel mondial. Rămâne de văzut însă câte dintre companiile autohtone vor depăși bariera neîncrederii în fiabilitatea și securitatea serviciilor Cloud și vor alege să-și reducă riscurile apelând la oferta SECaaS.



Teleperformance România, 10 ani de excelență în interacțiunea cu clienții

Anul acesta, grupul internațional Teleperformance împlinește 10 ani de prezență în România. Un deceniu în care Teleperformance România și-a consolidat poziția de lider pe plan local, valorificând eficient atuul apartenenței la un grup internațional cu o experiență de 35 de ani în furnizarea de servicii inovatoare pe zona Customer Service, centrate pe oferirea unei experiențe superioare clientului final.

Înființată în 2004, Teleperformance România, subsidiară a grupului Teleperformance, a devenit în scurt timp lider pe piața locală a serviciilor de Call Center. O poziție consolidată în timp, prin eforturile continue de a răspunde cerințelor pieței locale, dar și trendurilor internaționale, precum și prin optimizarea procedurilor operaționale, strategie care a contribuit la păstrarea parteneriatelor dezvoltate.

Apartenența la un lider de nivel mondial pe zona Customer Service aduce un plus de calitate și de inovație în serviciile oferite clienților Teleperformance și o garanție în plus a calității serviciilor furnizate. La nivel local, subsidiara a implementat cu succes toate standardele Teleperformance, politicile, strategia, dar și gama de servicii oferite clienților grupului din întreaga lume.

Poziția de lider la nivel național a venit și prin recunoașterea la nivel local a calității serviciilor oferite de către Teleperformance România. 2014 este al patrulea an în care Teleperformance a primit premiul „**Best Large Call Center of the Year**”, în cadrul ceremoniei **Romanian Contact Center Awards**. „Este o distincție care înseamnă recunoaștere, consistență și, mai ales, încrederea clienților și a angajaților Teleperformance, care, prin rezultatele furnizate și pasiunea pentru ceea ce fac, au contribuit la câștigarea acestui premiu pentru al patrulea an consecutiv”, a declarat **CEO-ul companiei, Edmona Popescu**.

Un an de concretizări

2014 este un an de concretizări și noi investiții, un an în care Teleperformance România pune, în continuare, un mare accent atât pe calitatea serviciilor oferite clienților, cât și pe resursele umane. „Anul acesta, compania implementează proiecte care vizează îmbunătățirea calității serviciilor adaptate la evoluția pieței, dar și proiecte care au ca scop dezvoltarea, motivarea și retenția angajaților, elemente pe care le considerăm esențiale în activitatea noastră”, a subliniat Edmona Popescu.

Atât la nivel local, cât și la nivel global, modelul de business al Teleperformance se axează pe oameni. Compania a investit încă din 2006 într-o echipă dedicată, care este în permanent contact cu angajații, dezvoltând proiecte care răspund nevoilor și dorințelor acestora, concretizând strategii de lungă durată în loialitatea angajaților pentru a-i menține motivați și fericiți. Rezultatele acestei investiții se

văd în numărul mare de angajați cu o vechime de peste trei ani în companie.

În prezent, Teleperformance România are peste 500 de angajați și gestionează peste 30 de proiecte în numele clienților săi, atât la nivel național, cât și internațional.

Experiența clientului, un element de bază al strategiei

An de an, Teleperformance România vine cu soluții noi, care își dovedesc eficiența în toată lumea. Cu toate că telefonul rămâne metoda clasică în comunicare, pe piața serviciilor de Call Center capătă amploare noul concept

Edmona Popescu, CEO
Teleperformance
România



„Multichannel customer experience“, care presupune folosirea tuturor canalelor de comunicare, un accent deosebit punându-se pe gestionarea rețelelor de socializare în vederea alinierii serviciilor și produselor la cerințele consumatorilor. Aceasta face posibilă transformarea unei simple interacțiuni, la nivel de consumator, în construirea unei relații importante cu acesta.

„Multichannel customer experience“ reprezintă deja un model și o strategie de business explorate și adoptate de din ce în ce mai multe companii din România, care au înțeles că nevoile clienților finali se schimbă, că metodele de comunicare ale acestora cu organizațiile sunt din ce în ce mai diversificate și că adaptarea la noile cerințe este inevitabilă dacă își doresc ca serviciile sau produsele lor să fie cât mai de succes. De aceea, creșterea exponențială a importanței gestionării eficiente a interacțiunii cu clientul final pe canalul de comunicare pe care acesta îl preferă a dus la dezvoltarea de noi proiecte în cadrul fiecărei companii de pe piață.

„A oferi fiecărui consumator posibilitatea de a comunica cu companiile pe canalul pe care acesta îl preferă generează o experiență unică la nivel de interacțiune, având un impact pozitiv asupra loialității și încrederii consumatorilor”, a declarat CEO-ul companiei. „Din acest motiv, în cadrul ofertei Teleperformance sunt promovate serviciile de „Multichannel customer experience“, care au fost dezvoltate pe baza rapoartelor de monitorizare a eficienței canalelor de comunicare, dar și a principalelor attribute care fac ca experiența unei companii cu clienții săi să fie unică”. În România, o parte dintre clienții Teleperformance, bazându-se pe know-how-ul Teleperformance, au reușit să le implementeze cu succes, având un impact considerabil asupra încrederii în brand.

Având o experiență la nivel de grup de peste 35 de ani în acest domeniu, Teleperformance dezvoltă în permanență servicii și soluții inovatoare pentru clienții săi. De curând, compania a investit într-un nou proiect, denumit CX Lab, care are ca scop studierea comportamentelor specifice referitoare la interacțiunea cu clienții.



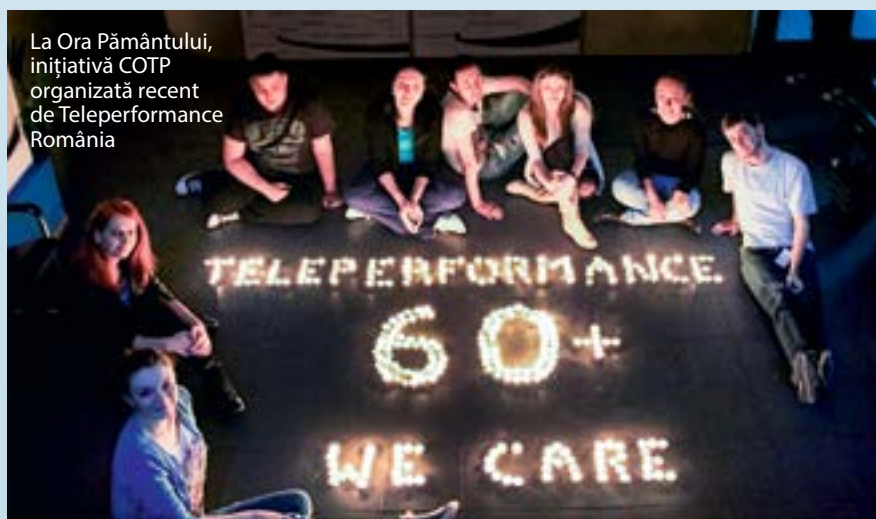
Planuri de viitor

Menținerea calității serviciilor la un nivel cât mai ridicat, inovația și investițiile în resursele umane sunt principalele direcții de dezvoltare pentru anul în curs pentru Teleperformance România. Subsidiara locală ține pasul cu întregul grup, oferind o gamă de servicii perfect aliniate trendurilor și cerințelor pieței, dezvoltate împreună cu clienții săi, în vederea optimizării proiectelor dedicate menținerii și îmbunătățirii relației cu clienții, la fiecare etapă a ciclului de viață. Teleperformance furnizează rezultate tangibile, obținute prin operațiunile de suport clienți, achiziții, suport tehnic, colectare creanțe și o gamă largă de soluții de business, de la echipe mici, echipe dedicate unei anumite nișe, la echipe mari distribuite în mai multe locații.

De asemenea, Teleperformance

România se implică activ, împreună cu angajații săi, în proiecte de responsabilizare socială, prin intermediul inițiativelor globale Citizen of the World (COTW) și Citizen of the Planet (COTP), inițiative prin care sprijină copiii, bătrânii, precum și alte categorii sociale care se află în dificultate și nu beneficiază de condiții minime de viață.

Totodată, în 2014, Teleperformance România a fost premiată la nivel de grup pentru al treilea an consecutiv pentru implicarea angajaților săi în această inițiativă, depășindu-și targetul cantitativ stabilit de grup. Prin intermediul COTP, compania desfășoară campanii ce implică protejarea mediului înconjurător și conștientizarea celor mai stringente probleme care există atât la nivel global, cât și la nivel local, vizează crearea de sedii sustenabile, dar și reducerea amprente de carbon.



La Ora Pământului, inițiativă COTP organizată recent de Teleperformance România

Bilanț SNRI – trecut, prezent și viitor

Probabil că sunteți deja familiarizați cu informațiile pe care le-ați citit în paginile revistei noastre referitor la unul din proiectele geospațiale cele mai de succes de pe plan local: Sistemul Național de Raportare a Incidentelor (SNRI). Gândit ca instrument de colectare și gestiune la nivel național a tuturor incidentelor la care intervine Poliția Română, acest sistem a devenit reprezentativ în special din punct de vedere al maturizării unui sistem geospațial, într-o perioadă relativ scurtă de timp. Astfel că, după doi ani de utilizare intensivă a SNRI la nivel național, era momentul realizării unui bilanț.

Luiza Sandu

Mai mult decât un instrument de creștere a eficienței poliției române, SNRI este și o resursă de bune practici atât pentru instituții similare din alte țări europene, cât și pentru alte instituții aflate sub umbrela Ministerului Afacerilor Interne. Detalii despre acest subiect veți afla însă în numărul din iunie al revistei noastre.

Înainte de SNRI

Demarat în 2009 – inițial un pilot la nivelul Poliției Capitalei –, proiectul a fost încheiat în luna martie 2012 și dat în utilizare efectivă din 15 aprilie 2012, fiind extins la nivel național.

„Bunicul” SNRI este însă proiectul implementat în județul Constanța „Litoral 2006 - Maparea criminalității”, coordonat de Unitatea Centrală de Analiză a Informațiilor din cadrul IGPR, pe baza căruia specialiștii din Poliția Română au știut ce să ceară ulterior de la SNRI. Odată cu SNRI s-a renunțat la 35 de aplicații distincte.

„Cum era înainte de SNRI? Un exem-

plu relevant este cel personal. În august 2000 am absolvit Academia de Poliție și timp de 6 ani am lucrat în operativ. Atunci se obișnuia ca toate planurile de acțiune să înceapă cu o perioadă de documentare de o lună de zile, în care trimiteam solicitări de informații colegilor din țară. După o lună de zile, le strângeam și le analizam. Acțiunea se întâmpla efectiv abia după 60 de zile de la data în care îți propuseși să realizezi ceva. Acum, datele fiind disponibile în SNRI poți să treci direct la etapa de analiză. Cred că nu există o unitate de măsură care să cuprindă valoarea adăugată a sistemelor informatice în Poliția Română și cu precădere a celor care colectează date dinamice”, își amintește Wili Apreutesei, director Unitatea Centrală de Analiză a Informațiilor IGPR.

Înainte de exploatarea propriu-zisă a noului sistem, specialiștii din Poliția Română au trebuit să standardizeze proceduri, să creeze nomenclatoare (de infracțiuni, de moduri de operare etc.), să atribuie drepturi de acces fiecărui utilizator în parte.

„Tot efortul depus până în mai 2012 a fost doar începutul. Noi am crezut că e greu să facem proiectul, întrucât acesta a

presupus un proces de achiziții, contestații ale acestuia etc. Am crezut că această perioadă a fost greul SNRI-ului, după care a urmat etapa validării scenariilor de testare cu toți utilizatorii conform graficului din contract. Am continuat cu o perioadă de back office destul de stufoasă, fără mare vizibilitate la nivel de utilizatori, dar în care a trebuit să punem multe lucruri la punct. Am construit o matrice organizațională pentru a decide rolurile și atribuțiile fiecărui utilizator în cadrul SNRI. Fiecare tip de informație colectată în SNRI a început să fie tratată la nivel de rol de acces, iar în prezent avem peste 12 roluri care sunt atribuite în funcție de linia de muncă pe care o are un polițist, de nivelul la care se află în matricea organizațională – local, regional sau național – și care trebuie actualizate în mod constant, pentru că în Poliția Română sunt angajați 55.000 de oameni, care pot ocupa la un moment dat funcții pe diferite linii de muncă”, adaugă Wili Apreutesei.

Exploatarea componentei geospațiale a informației a fost o premieră în Poliția Română. „Până la SNRI, din raportările Poliției Române lipsea componenta de georeferențiere. Se lucra foarte mult pe date alfanumerice. Acum, SNRI este principalul furnizor de conținut geospațial, iar din perspectiva analizei operaționale, de exemplu, ne permite să realizăm toate tipurile de analiză, fie că discutăm de analiza unui caz de omor și vedem unde sunt zonele în care colegii au punctat diferite probe, fie că vorbim de analize comparative de caz și atunci ne uităm în SNRI după moduri de operare similare ale unor infracțiuni care s-au petrecut într-un areal sau într-un interval de timp. Până la SNRI toate aceste lucruri se făceau consultând cel puțin alte 5-6 sisteme separate. Acum, analizele geospațiale sunt realizate cu tehnologia Intergraph”, mai spune Wili Apreutesei.

După SNRI – lecții învățate

Pentru a înțelege problemele cu care se confruntă SNRI-ul pe fiecare zonă în parte, la sfârșitul anului trecut, la un an și jumătate de la finalizarea implementării, a fost realizat un sondaj pe un eșantion de aproape 2.000 de polițiști la nivel național. Conform acestuia, 89% din polițiștii încadrați în Poliția Română utilizează SNRI-ul.

„În 24 de ore avem aproximativ 25.000 de utilizatori unici. 25% din oameni spun că dacă nu ar fi existat SNRI nu ar fi avut acces la tipurile de date din SNRI. 30% din ei spun că ar fi aflat datele din SNRI dacă ar fi solicitat informări în țară, iar primirea unui răspuns ar fi durat o lună de zile, plus timpul alocat pentru citirea și sortarea documentelor. Tot în urma acestui sondaj a reieșit că utilizatorii ar prefera să poată introduce datele în sistem din teren, pentru că în prezent își notează informațiile culese la cercetarea la fața locului pe care le introduc în SNRI când revin la birou. Analizăm acum diferite oportunități de finanțare pentru achiziționarea unor echipamente care să poată fi utilizate în teren, având în vedere și posibilitatea accesării fondurilor structurale 2014-2020, și încercăm să evaluăm impactul la nivel național”, precizează Wili Apreutesei.

Conform sondajului, același procent de utilizare a SNRI se regăsește și în zona de management. „Managementul utilizează mai frecvent hărțile GIS din sistem. De asemenea, există o solicitare la nivelul analiștilor de informații de a livra date. Datele statistice din SNRI sunt livrate de către analiștii de informații din cadrul IGPR, iar la nivel teritorial aceștia întocmesc analize tactice pentru identificarea zonelor fierbinți pe diferite tipuri de infracțiuni. Acest lucru se realizează descentralizat, pentru că fiecare zonă din țară are diferite priorități”, explică Wili Apreutesei.

Deși inițial urmau să fie instruiți 12.000 de polițiști, numărul a crescut la 14.000, datorită interesului din partea utilizatorilor pentru acest proiect.

„Instruirea nu s-a terminat, chiar și sondajul din 2013 a reliefat faptul că 15% au fost pregătiți în ultimele două luni, iar în ultimul semestru 34% din polițiști au trecut din nou printr-o etapă de instruire. 90% din ei ar prefera să lucreze în SNRI

față de sistemele vechi pe care le utilizau. De asemenea, i-ar interesa să afle înainte de intervenție profile de zonă, de exemplu, pentru a ști cum să reacționeze sau dacă pot sau nu să acționeze singuri. De aceea, SNRI va contribui inclusiv pe componența proactivă de informare a polițiștilor, în sensul pregătirii lor pentru intervenții în timp ce se deplasează către acestea, în exercițiul financiar 2014-2020.”

Directorul UCAI spune că SNRI a însemnat pentru Poliția Română o introducere în principiile de lucru de tipul Big Data: „Poliția Română are în competență aproape 1.300 de fapte penale. Tot Poliția are competență să sancționeze aproape 2.000 de fapte contravenționale, la nivel național depășind 1,5 milioane de apeluri la 112. Astfel, în baza de date se stochează conținut informatic de nivelul milioanei de înregistrări. Înainte nu ne pusesem problema principiilor de funcționare a organizației în condițiile în care operăm cu volume de tip Big Data. Până la SNRI, foarte puține zone fuseseră informatizate și de multe ori nivelul de cunoaștere al organizației era mult mai mic decât cel al individului. Din acest considerent, am încercat să construim o cultură organizațională bazată pe valorificarea informației. Toată lumea știa anumite lucruri, dar ele nu erau împărtășite la nivel organizațional.”

Dacă la început 40-50% din toate incidentele din SNRI erau geocodate, acum procentul se îndreaptă vertiginos către 70-75%. „Conform sondajului, peste 80% din utilizatori apreciază lucrul cu harta GIS. Acolo unde înregistrăm un volum mare de activitate, în zona de contravenții, mai avem de lucrat, dar în modulul de înregistrare a dosarelor penale procentul se apropie de 100%. Un procent de 30% din persoanele urmărite în temeiul legii sunt identificate cu ajutorul SNRI. În partea de dosare penale, sistemul ne ajută să asigurăm o trasabilitate, de la intrarea unei sesizări în poliție, până la soluția finală, ceea ce în trecut era foarte greu de realizat, întrucât orice intrare și ieșire presupuneau un nou număr de înregistrare, practic însemna să te informezi la 10 unități de poliție pentru a afla unde a ajuns un dosar. Utilizarea hărții GIS a fost foarte apreciată de polițiști, ceea ce ne obligă și pe noi să ținem pasul cu dezvoltările la nivelul orașelor. Ne dorim hărți actualizate, iar pentru asta colaborăm la nivel inter-in-

stituțional. O altă provocare pentru noi a fost intrarea în vigoare a noilor coduri penale și procedură penală, care a presupus remodelarea unor fluxuri informatice în SNRI sau crearea altora noi. De aceea, cred că pe partea de sistem penal am putea dezvolta fluxuri informatice comune pe tot lanțul judiciar – poliție, parchet și instanțele de judecată – poate seturi de nomenclatoare comune, tipuri de măsuri, de infracțiuni, de moduri de operare”, adaugă Wili Apreutesei.

Implementarea unei soluții geospațiale în poliție dezvoltă o serie de abilități noi pentru polițist, iar pe manageri îi ajută să anticipeze și să fie proactivi.

În numărul următor veți afla ce îmbunătățiri vor fi aduse SNRI în anii care vin și cum a reușit proiectul românesc să devină ghid de bune practici pentru instituții similare din Uniunea Europeană.

Wili Apreutesei, director
Unitatea Centrală de Analiză
a Informațiilor IGPR

Factori de succes

„Din 2009 până la finalizarea proiectului a existat o singură echipă de proiect. Determinarea șefului Poliției Române, chestorului general de poliție Petre Tobă, a fost esențială. Niciodată nu a fost pusă sub semnul întrebării importanța SNRI. Experiența noastră din SNRI a fost transpusă într-un proiect similar și am oferit consultanță la nivelul Jandarmeriei Române, care a realizat un sistem unic de raportare a evenimentelor. Apoi, la nivelul MAI, a fost implementat un proiect de integrare a zonei de raportare a incidentelor, SIMIEOP. Toate sistemele care au venit după SNRI au preluat bunele practici, ceea ce ne bucură mult. Sunt subiecte care acum au găsit ecouri în mai multe echipe de lucru, discutăm de birouri GIS, de fond de hartă comun, de nomenclatoare comune la nivelul ministerului pe zona GIS etc., care până în 2009 erau tratate la nivel de topografie militară”, subliniază Wili Apreutesei.

Front comun pentru consolidarea Tehnologiilor Generice Esențiale (TGE) în documentele oficiale

- Un Simpozion de politica CDI reafirmă importanța TGE pentru competitivitatea economică și viitorul nanotehnologiilor în România

Pe data de 15 mai 2014, în Aula Academiei Române a avut loc Simpozionul "De la excelență la competitivitate: tehnologiile generice esențiale (TGE)". Inițiată de către Centrul de Nanotehnologii din INCD-Microtehnologie sub auspiciile Academiei Române, manifestarea a fost considerată deosebit de oportună. S-a ajuns practic la o unanimitate de păreri privind importanța TGE pentru Strategia Națională CDI, în contextul în care o nouă versiune a strategiei naționale CDI, afișată pe site-ul Ministerului Educației Naționale, cât și Programul Operațional Competitivitate (www.fonduri-ue.ro, site-ul Ministerului Fondurilor Europene) menționează pentru prima oară TGE în contextul priorităților "specializării inteligente".

■ Acad. Dan Dascălu, Centrul de Nanotehnologii (CNT-IMT)

Manifestarea de la Academia Română (detalii la www.romnet.net/nano) dedicată „tehnologiilor generice esențiale” s-a focalizat, de fapt, asupra a patru din cele șase tehnologii esențiale și anume: nanotehnologia, materialele avansate, micro/nanoelectronica și fotonica, primele două fiind menționate ca atare în descrierea priorităților „specializării inteligente” din Strategia Națională CDI (versiunea aprilie 2014). Deschizând simpozionul, Acad. Valentin Ionel Vlad, Președintele Academiei Române, a punctat următoarele: „Simpozionul de astăzi va aduce noi clarificări pentru identificarea acestor excelențe din țara noastră, cât și pentru evoluția, susținerea lor în timp, pentru a aduce recunoaștere și progres social-economic. Susțin în continuare cele patru tehnologii

esențiale: materialele avansate, a căror absență inițială din strategie constituia o mare lacună, nanotehnologiile, micro și nano electronica și fotonica, care la drept vorbind stă la baza progresului proiectului ELI de la Măgurele”.

Prof. Dr. Ing. Tudor Prisecaru, Secretar de Stat, Departamentul CD al Ministerului Educației Naționale (MEN), a subliniat, printre altele: „Domeniile de specializare inteligentă pentru ciclul strategic din 2014 – 2020 cuprind un anumit capitol numit eco-nano-tehnologii și materiale avansate. Nu e mai puțin adevărat că domeniul de nanotehnologii, nanomateriale poate fi inclus și în celelalte capitole și anume: tehnologia informației, spațiu și securitate, energie, mediu și schimbări climatice ș.a.m.d. Chiar ar trebui să milităm pentru ca studiile respective să fie incluse și în domeniile acestea, ținând cont de realizările

pe care le-am observat în ultima vreme legate de producerea energiei electrice pe cale fotovoltaică, într-un mod total revoluționar, utilizând nanotehnologii”. Acest pasaj arată că, în concepția MEN, nanotehnologiile pot fi interpretate în sens larg, ca incluzând nanoelectronica și fotonica. Mai mult, TGE sunt importante pentru toate cele patru priorități ale specializării inteligente, lucru care ar trebui, fără îndoială, să se reflecte în viitorul Plan Național CDI (2014-2020). **Această abordare a fost de importanță crucială pentru concluziile simpozionului.**

Potențialul TGE pentru formarea de clustere regionale

A urmat o prezentare extrem de interesantă a doamnei Gabriela Pîrnu, Consilier superior în Ministerul Economiei, DPIC, intitulată „Inițiativele de tip cluster – instrumente de creștere competitivă” și prezentată cu motto-ul "Viziunea fără acțiune este un vis (cu ochii deschiși). Acțiunea fără viziune este un coșmar" (Proverb japonez). S-a pornit de la **Strategia Națională pentru Competitivitate**, un demers asumat prin Programul Național de Reformă 2011-2013, elaborând viziunea (obiectivul strategic): Dezvoltarea unui ecosistem competitiv de afaceri, bazat pe un mediu de reglementare stabil, centrat pe antreprenoriat, inovare și creativitate, care să pună accent pe încredere, eficiență și excelență și să plaseze România în primele 10 economii la nivel european. Prezentarea s-a referit la câteva direcții de acțiune în cadrul acestei strategii, insistând asupra rezultatelor obținute în domeniul clusterelor (53 formate

la nivel național, dintre care 5 au primit deja o recunoaștere internațională pe baza unui audit) și perspectivelor de finanțare. Remarcăm în această ordine de idei faptul că (în conformitate cu EU Research and Innovation Performance Report, 2013) România are potențial pentru clustere regionale în domeniile TIC (tehnologia informației și a comunicațiilor), nanoștiințe și nanotehnologii, automobile, securitate și noi tehnologii de producție. Se observă că există astfel de clustere pentru micro-nano-electronică și nanotehnologii în sectoarele industria automobilului, TIC (sisteme de securitate) și energie solară. Între timp a apărut și clusterul regional în fotonică și materiale avansate legat de „Extreme Light Infrastructure” (cluster care a participat, de altfel, la Simpozion).

Există potențial pentru TGE în cercetarea de excelență din România?

La această întrebare au încercat să dea un răspuns un număr de institute de cercetare: un institut al Academiei Române (Institutul de Chimie Macromoleculară „Petru Poni”, Iași) și șase institute Naționale de Cercetare-Dezvoltare coordonate de Ministerul Educației Naționale (INCD - Fizica Materialelor, INCD - Fizica Laserilor, Plasmei și Radiației, INCD - Fizică Tehnică din Iași, INCD - Microtehnologie, INCD - Metale Neferoase și Rare, INCD - Inginerie Electrică: ICPE-CA). Întrebare cu atât mai incitantă, cu cât TGE se bazează pe cercetare multi/interdisciplinară, iar în lista de mai sus se află un institut de chimie, trei de fizică, două institute cu orientare industrială și – în fine - INCD-Microtehnologie, cu orientare spre micro-nano-biotehnologii și care își propune obiectivul ambițios de a fi un integrator pentru (unele) TGE. Prezentările făcute se găsesc în extenso pe site-ul www.romnet.net/nano. Toate aceste institute au beneficiat de investiții recente în infrastructura de cercetare (fonduri structurale, programele europene). Remarcăm disponibilitatea pentru cooperare a institutelor de fizică și de chimie. ICMPP combină cercetarea fundamentală în știința polimerilor cu cea aplicativă legată de tehnologii industriale și cu oferta de servicii. INCD-FT este focalizat pe materiale magnetice, realizând senzori utilizați de firmele străine, în timp ce INCD-FLPR și INCD-FM pot oferi tehnologii și/sau noi

dispozitive realizate cu materialele pe care le studiază. Cu diferențe de abordare, toate institutele de mai sus au făcut sau încearcă să facă pasul spre aplicarea rezultatelor cercetării, colaborând cu firme din țară sau din străinătate.

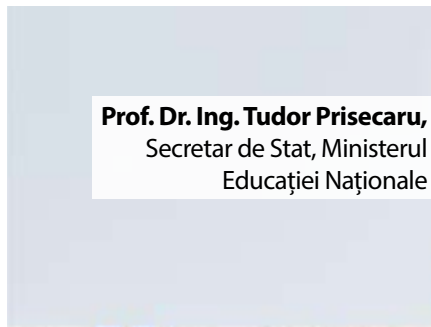
De la viziunea SNCDI la viața reală: care sunt așteptările legate de TGE?

Cu alte cuvinte, în spiritul proverbului japonez citat mai sus, rămânem la nivelul unui „vis”? Sub titlul de mai sus s-a desfășurat a doua parte a Simpozionului din 15 mai, organizată de către INCD-Microtehnologie (IMT-MINAFAB, CTT-Băneasa), HT Cluster Măgurele și Market Watch ca o „discuție în panel” la care au participat Colonel dr. ing. Mihail Liviu Coșereanu, Director General, Agenția de Cercetare pentru Tehnică și Tehnologii Militare; Dr. Marius-Ioan Piso, Președinte și Director General al Agenției Spațiale

Române (ROSA); Dan Nicula, Director General al Agenției de Dezvoltare-Regională București-Ilfov (ADRBI); Dr. Ioan Ursu, Director Științific IFIN-HH, Președintele Consorțiului High Tech Măgurele (Măgurele High-Tech Cluster); Prof. Gh. Ștefan, m.c. al Academiei Române, Șeful Departamentului DCAE, Facultatea ETIT, Universitatea „Politehnică” din București; Dr. Traian Vișan, Senior manager R&D Infineon Technologies; Acad. Dan Dascălu, Președintele Consiliului IMT-MINAFAB, IMT București; Dr. Radu Piticescu, Directorul Centrului de transfer tehnologic pentru materiale avansate; Dr. Adrian Șerban, consultant CTT-IMT București.

Dezbaterile din panel au fost incitante („Este momentul unei schimbări de paradigmă” a declarat Prof. Gh. Ștefan) și unele subiecte vor fi reluate fără îndoială cu alte ocazii. Menționăm strânsa legătură între tehnologiile de fabricație TIC și aplicațiile în domeniul spațiului și respectiv al securității, de unde necesitatea

Prof. Dr. Ing. Tudor Prisecaru,
Secretar de Stat, Ministerul
Educației Naționale



Gabriela Pîrvu,
Consilier superior,
Ministerul Economiei



Acad. Valentin Ionel Vlad,
Președintele Academiei Române





De la stânga la dreapta: Colonel dr. ing. Mihail Liviu Coșereanu, Director general, Agenția de Cercetare pentru Tehnică și Tehnologii Militare, Dr. Marius-Ioan Piso, Președinte și Director General Agenția Spațială Română; Dan Nicula, Director General al Agenției de Dezvoltare-Regională București-Ilfov

de a elabora și concretiza obiective legate de prioritatea SNCDI care grupează aceste subdomenii. Participanții au aflat din sursă directă noutăți despre potențialul actual al domeniului „spațiu” în România (Dr. Ioan-Marius Piso), reconsiderarea problemelor legate de securitate și apărare (Colonel dr. ing. Liviu Mihail Coșereanu), interesul agențiilor de dezvoltare regională pentru CDI (Director general Dan Nicula). „Știința de nivel înalt produce beneficii” a fost remarcă Dr. Ioan Ursu, ca un ecou al titlului acestui simpozion cu aproape o sută de participanți (inclusiv presa).

Ce va urma?

Manifestarea de la Academie s-a desfășurat în cadrul celei de a 13-a ediții a Seminarului Național de Nanoștiință și nanotehnologie. Primele două ediții ale acestui seminar (2000, 2001) au reprezentat preludiul concepției și lansării programului național MATNANTECH (Noi materiale, micro- și nanotehnologii, 2001-2007). **Acum este momentul unei relansări pe plan național a interesului pentru nanotehnologie**, în contextul importanței excepționale pe care acest domeniu (în sens larg) îl are pentru majoritatea TGE și al importanței acestora în planul CDI al UE, „Orizont 2020”, și în „specializarea inteligentă”. Abordarea europeană se va regăsi în Strategia Națională CDI și în Programul Operațional Competitivitate, obiectivul CDI.

Abordarea pe care o propunem aici este aceea de a vedea TGE prin prisma nanotehnologiei, plecând de la formula „**Nanotehnologia are un rol integrator în convergența TGE**”. Într-adevăr, nanotehnologia (în sens larg) este prezentă în

majoritatea TGE. România trebuie să se specializeze însă pe acele direcții în care are un potențial (resurse umane, infrastructură experimentală, parteneriate – inclusiv în aplicații industriale).

Un prim exemplu este cel al „fotonicii”, cu rezultatele INCD-FLPR în realizarea de laseri de putere și nanostructurări cu laser (noul centru CETAL), precum și perspectiva platformei Măgurele cu infrastructura de nivel european „Extreme Light Infrastructure” (ELI). Un al doilea exemplu este acela al TGE „micro-nanoelectronică”, în care România are experiență în micro-nanosisteme, în special în domeniul senzorilor, iar IMT București are o infrastructură adecvată de micro-nanofabricație pentru producerea lor (IMT-MINAFAB, inclusă în categoria „infrastructuri deschise”, în baza de date ESFRI). Nanotehnologia (TGE) în sens restrâns are o pondere relativ mică (nanoparticule, nanostructurarea suprafețelor etc.), dar prin „nanomateriale” (TGE - materiale avansate) și „nanobiotehnologie” (TGE – biotehnologii industriale) are un impact foarte puternic. De remarcat și importanța „nanomedicinii” pentru domeniul de interes național – sănătate. Abordarea TGE din perspectiva „nano” este de natură să scoată în evidență aspectele sinergetice și să faciliteze colaborarea între principalii actori în domeniu.

Deoarece TGE menționate mai sus au aplicații în toate cele patru priorități de specializare inteligentă ale SNCDI (a se vedea și alocuțiunea Prof. Tudor Prisecaru citată anterior), trebuie aprofundată legătura dintre tehnologii și domeniile lor concrete de aplicație, ceea ce ar însemna o consolidare a „specializării inteligente”. În discuția din paneluri (proiectul SNCDI, iulie 2013) furnizorii și utilizatorii de tehnologii au

fost de regulă în paneluri separate și nu au interacționat. Finalitatea ar consta în concretizarea tematicii (probabil prin Planul Național CDI), deoarece în momentul de față ea este extrem de largă. Pentru a mări șansa finalității CDI, aceasta trebuie canalizată pe „lanțul valoric”, deoarece absența unor verigi poate face cercetarea inutilă. Nu trebuie uitat că „specializarea inteligentă” solicitată de UE implică și cooperarea la scară regională sau europeană: aceasta poate completa „lanțul valoric”.

Credem că unele instrumente de finanțare din fonduri naționale și din fondurile structurale trebuie reexaminare din perspectiva experienței europene. Și aici este necesară concentrarea resurselor, de exemplu trebuie create rețele de infrastructuri de cercetare care să acorde servicii complexe pentru întreprinderi inovative, eventual orientate spre tehnologiile necesare unui anumit domeniu de aplicație. În mod similar, liniile pilot (menționate în Programul Operațional Competitivitate) pot fi realizate sub formă distribuită (în mai multe organizații). Cea mai promițătoare abordare este legată de linii pilot multi-TGE (puncte de vedere afișate pe www.romnet.net/nano).

Care sunt particularitățile TGE?

Comisia Europeană a enunțat: TGE sunt un „instrument important pentru susținerea competitivității și creșterii economice”. TGE presupun „... o activitate intensă de cercetare-dezvoltare, cu cicluri rapide de inovare, cu cheltuieli de capital ridicate și cu angajarea de personal înalt-calificat. Ele permit inovarea în materie de procese, bunuri și servicii în întreaga economie ... Sunt multidisciplinare, afectând numeroase domenii tehnologice și tind spre convergență și integrare”. UE a recunoscut ca fiind de interes șase astfel de tehnologii: micro/nanoelectronică, nanotehnologia, fotonica, materialele avansate, biotehnologia industrială și tehnologiile de fabricație avansate. Privite din unghiul de vedere al aplicațiilor, fiecare dintre aceste tehnologii, singură sau în combinație cu altele din același set de TGE, se folosește în diverse domenii. Impactul lor este esențial pentru competitivitatea produselor, de exemplu pentru îmbunătățirea eficienței energetice și a eficienței utilizării resurselor etc.

Cercetarea românească, un pom cu multe fructe ce trebuie culese la timp

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, menit să restituie imaginea cercetării românești prin ochii unor personalități care se dezvoltă totodată pe sine, prin raportare la acest domeniu. Prof. dr. ing. Florin Teodor Tănăsescu, Vicepreședinte al Academiei de Științe Tehnice din România și Secretar de Stat în Ministerul Cercetării și Tehnologiei în perioada 1992-1996, este invitatul acestei ediții.

1 Principala dumneavoastră calitate?

Deschiderea pentru ceea ce este nou și poate fi util, capacitatea de a forma echipe de cercetare și a te contopi cu ele în dezvoltarea și promovarea unor probleme interdisciplinare reprezentând mari provocări științifice și industriale.

2 Principalul defect?

Nu cred că poate fi doar unul, care să se manifeste permanent. Viața și implicarea în problemele ei te pun în situația ca, în funcție de deciziile ce trebuie luate, să apară „varietate de defecte” de care să nu scapi, pentru care poți fi judecat. Important este să le recunoști, să nu le repeți și să nu le transformi în „permanente”!

3 Deviza după care vă călăuziți în profesie?

Este cea potrivit căreia orice cercetare este o provocare pentru care trebuie să găsești un răspuns, să înțelegi că ce vrei tu să faci o gândește și altul și, în consecință, trebuie să citești mult, să ai capacitatea ca, plecând de la o bază de cunoaștere cât mai largă, să poți „grea” pe ea contribuțiile tale, să ai curajul de

a „te bate” pentru a convinge, că echipa de cercetare, competența, compatibilitatea membrilor săi și existența unui „leader” recunoscut și urmat de echipă, reprezintă cheia succesului.

4 Trăsătura pe care doriți să o întâlniți la un cercetător?

Mai întâi să aibă pasiunea și înțelegerea că cercetarea științifică nu se dezvoltă doar în cele 8 ore ale programului, că ea este o permanență în gândurile celui care a optat pentru o asemenea carieră cu veșnice provocări, în care alternanța satisfacție/insatisfacție este o prezență. Să nu te minți cu un rezultat apărut facil, care poate să-ți adoarmă responsabilitatea față de soluție, de provocările încă „ascunse”.

Aș mai dori ca cercetătorul să înțeleagă că cercetarea nu este un scop în sine, că ea trebuie să răspundă unor necesități ale societății, fie că este vorba de cunoștințe, fie de aplicații ale acestora.

5 Ce prețuiești cel mai mult la partenerii din proiectele de cercetare?

Angajarea totală în Proiect, plus valoarea adusă soluției finale prin contribuția specifică specialității lor. Să aibă

inițiative și să nu aștepte doar să li se sugereze ce trebuie să facă. Să gândească și să acționeze ca și cum „partenerul parte” ar trebui el să facă totul.

6 Locul unde ați dori să faceți cercetare?

Acolo unde aș putea să construiesc un colectiv de cercetare în care să folosesc experiența pe care am capătat-o la dezvoltarea Institutului de Cercetări Electrotehnice (ICPE), unitate de cercetare în electrotehnică înscrisă în istoria tehnicii românești prin numeroase priorități în cercetare și dezvoltare industrială, modernă și „europeană” pentru acei ani. Și să pot simți același spirit de angajare, pasiune și responsabilitate pentru ceea ce faci, mândria că aparții unei categorii aparte de oameni!

7 Descoperirea științifică pe care o apreciați cel mai mult?

Cred că descoperirea care a schimbat rapid fața lumii și care poate fi considerată ca esențială în schimbarea acesteia poate fi atribuită lui NIKOLA TESLA, autor a peste 112 de patente în SUA, inclusiv faimosul patent 382280 privind transmiterea energiei la distanță - dezvoltarea generatoarelor și motoarelor de curent alternativ care reprezintă punctul de plecare al transportului modern de energie electrică în curent alternativ la distanță și utilizarea electricității în toate procesele pe care le cunoaștem astăzi.

8 Personalitatea științifică pe care o admirați?

Se disting două personalități cărora le păstrez o sinceră prețuire: Academicianul Andrei Țugulea, format în școala de Electrotehnică teoretică a Academicianului Remus Răduleț colaborator al acestuia alături de Academicianul Alexandru Timotin la elaborarea Le-

xiconului Tehnic și al Tezaurului de concepte al CEI, deschizător al unor direcții de cercetare în electrotehnica teoretică, și Academicianul Toma Dordea, specialist recunoscut în construcția mașinilor electrice, format în școala lui Plautius Andronescu, Alexandru Nicolau și Cornel Miclosi de la Timișoara.

9 Persoana care v-a influențat cel mai mult cariera științifică?

Școala mi-a oferit ocazia de a urmări personalități ajunse la maximul performanțelor lor științifice: Remus Răduleț, Ion Antoniu, IS Gheorghiu, Radu Voinea, Nicolae Ciorănescu, Ascanio Crișan, întreaga pleiadă de asistenți ajunși recunoscuți dascăli și oameni de știință precum Andrei Țugulea, Alexandru Timotin, Constantin Mocanu, Constantin Bala, Alfons Ifrim, Hermina Albert, toți impresionând nu doar prin cunoștințe, dar și prin ținuta lor, prin invitația pe care ne-o făceau de la distanță de a-i alege ca modele!

Repartizat la Institutul de Cercetări Electrotehnice (ICET), am avut șansa de a avea ca șef de laborator pe Dr. Aurel Avramescu, viitor Academician, sub a cărui influență m-am format și cu care în decursul anilor am colaborat în multe cercetări. Am învățat de la el modul de a te documenta, cum trebuie dezvoltată o cercetare, cum să scrii un articol, cum să organizezi un experiment. Ajuns secretar științific și apoi director științific la Institut, am avut iarăși o șansă mare de a lucra cu o altă personalitate a ingineriei românești, cu Prof. dr. ing. Felician Lăzăroiu. El m-a învățat ce înseamnă rigoarea industrială, organizarea unei cercetări de la idee la rezultatul ei concret, responsabilitatea față de soluție, legătura cercetării cu industria, interdisciplinaritatea echipei de cercetare, necesitatea atelierelor de prototipuri.

10 Liderul din sistemul CDI pe care îl admirați?

Nu este doar unul, sunt mai mulți și mi-ar fi greu să îi înșirui. Voi alege unul - pe profesorul Gheorghe Popa de la Iași - personalitate care înmănunchează în mod fericit trăsăturile care pot defini omul de valoare: cunoștințe, ținută, deschidere către nou, „leader-

ship” și finalitate în tot ceea ce face, capacitate de a asculta ce spune interlocutorul și a folosi ceea ce crede că-i poate fi util. Rector al Universității din Iași a dovedit mari deschideri față de „alte lumi” și este un excelent formator de oameni; ca cercetător, i-am întâlnit lucrări apărute în publicații de prestigiu, dar și realizări de echipamente bazate pe tehnologia plasmelor reci la FEPA Bârlad dovedind interesul pentru finalitatea cercetărilor sale și dorința de a face utile cunoștințele sale. Numit secretar de stat în aceeași poziție pe care am fost și eu, a considerat util să discute cu mine despre experiența prin care trecusem și despre problemele domeniului. Nu știu cât din cele aflate de la mine i-au fost sau nu utile! Dar faptul că a făcut-o, i-a dat forța de a cunoaște gândirea altora și de aici discernământul ca din mintea sa să rezulte decizia cea mai corectă. Mă întreb, fiindu-mi frică de răspuns, câți trecuți pe la cercetare au mai făcut-o?

11 Principalul merit în sistemul de CDI?

Am fost secretar de stat în Ministerul Cercetării și Tehnologiei (MCT) între anii 1992-1996, o perioadă grea, cu multe căutări și schimbări în alinierea cercetării românești după practici noi, reglementări și instrumente utilizate în plan european, precum și în modificările de structură ale industriei românești, cu o pasiune fierbinte pentru privatizare: „oricum”, „oriunde” și cu „orice preț”, pasiune care a cuprins din păcate și multe institute de cercetare. Acele institute care au dovedit că privatizarea a fost făcută pentru cercetare le regăsim astăzi printre unitățile High Tech care există în economia românească și sunt performante; altele au dispărut, deși domeniile erau utile pentru economia națională. S-a promovat conceptul competițional în cercetare, s-a declanșat Programul de Cercetare Orizont 2000, care a avut în structura lui multe probleme de interes pentru economia națională. S-a constituit rețeaua de Institute Naționale de Cercetare-Dezvoltare (INCD), din înțelegerea că domeniile tehnice trebuie să aibă cel puțin un institut care să poată susține direcțiile în care economia națională va avea nevoie de suport. Dacă există merite, acestea sunt ale echipei

din acei ani, oameni care s-au străduit ca pierderile să fie minime!

12 Regretul cel mai mare?

Cred că pacatul cel mai mare a fost distrugerea unor institute de cercetare pe care nu am avut forța de a le păstra, pierderea de oameni din sistemul C&D, neasigurarea finanțării cercetării, integrarea mai clară și eficientă a strategiei cercetării în strategia de dezvoltare a României.

13 Cercetarea românească: puncte forte, puncte slabe?

Puncte tari:

- O școală inginerască care, nedrept criticată, scoate an de an oameni valoroși, recunoscuți și realizați profesional atât în țară, cât și în străinătate, prin spiritul inovativ și creativ.
- O tradiție recunoscută în cercetare, care a necesitat ani îndelungați de formare.
- Încă mai apar rezultate valoroase, atât din punct de vedere științific al cunoașterii, cât și al aplicațiilor.
- Creșterea atractivității pentru activitatea de cercetare, tineri valoroși activând în rândul institutelor, atât datorită bazei materiale care s-a îmbunătățit (în special în Institutele Naționale și Universități), condiții pentru a pregăti un doctorat și, în multe cazuri, obținerea unei salarii mai bune.

Puncte slabe:

- Finanțarea slabă a cercetării - firmele private neputând asigura resursele, iar cele multinaționale apelând la propriile centre de cercetare împiedică trecerea de la idei la produs / tehnologie.
- Echipele sunt mici și lipsite de forța de a rezolva rapid și eficient o solicitare necesară pieței.
 - Nu există o viziune clară asupra locului și a ce trebuie să facă cercetarea la anumite „borne de timp”.
 - Legătura slabă a cercetării științifice cu mediul economic, cu nevoile și obiectivele ei.
 - Finanțarea cercetării este greoaie, competițiile sunt la perioade mari de timp, ceea ce împiedică problemele de actualitate care apar pe parcurs să poată dispune de finanțare.

14 Cel mai bun proiect existent?

Mă alătur celor care afirmă că Proiectul European de laser de la Măgurele este cel mai bun proiect existent în România astăzi, prin anvergura lui și deschiderile pe care le poate genera.

M-am bucurat de strădaniile și competența echipei care a promovat un asemenea proiect și sper ca, în tradiția fizicii românești, el să fie „mugurul” care să anticipeze înflorirea cercetării românești. Dar ca România să profite de existența unui asemenea Centru, în care să lucreze cât mai mulți români din propria școală de fizică, iar baza materială ce se va construi și rezultatele cercetărilor de aici să se regăsească în activitatea industrială românească, ar trebui gândite o serie de măsuri corelate cu termenele de intrare în activitate a Centrului. Urgentarea pregătirii viitorilor cercetători români, alegerea celor mai buni studenți din anii terminali de la diverse specialități tehnice legate de Proiect, pregătirea lor vor crește șansele de a accede cât mai mulți români în acest templu al Fizicii. Realizarea Centrului este una din marile provocări pentru cei angrenați în acest Proiect, dar valorificarea avantajului că Centrul funcționează aici în România este o a doua provocare care are nevoie de răspunsuri.

15 Cel mai defectuos proiect de cercetare?

În orice sistem de cercetare pot exista și proiecte bune și proiecte socotite „defectuoase”. Succesul unui sistem de management al cercetării se judecă după numărul cercetărilor de succes față de cele socotite drept eșec. Iar „defectul” în cercetare este ceva relativ. Nicolae Iorga spunea cu bună dreptate că „înfrângerea îți arată ce-ți lipsea pentru a fi învingător”!

16 Cea mai bună politică de cercetare din ultimii ani?

Strădaniile celor care au lucrat în managementul cercetării au fost meritorii dar adesea nefructificate la nivelul dorințelor lor, întrucât afirmațiile făcute de guverne, că cercetarea este o prioritate, nu au fost însoțite de acțiuni care să dovedească că cei care afirmă acest lucru chiar și cred în el! O finanțare mai bună a activității C&D ar putea

să dea răspuns la multe probleme care vizează reindustrializarea României, pentru care se caută soluții și care ar putea fi date de cercetare.

17 Cea mai proastă decizie la nivelul politicii de cercetare?

Atunci când a devenit în cadrul unui minister mare, complex și cu multe probleme, o „activitate printre altele”, pierzându-și rolul de lider și autonomia în luarea deciziilor specifice cercetării.

18 Șansa relansării cercetării românești?

Depinde de modul în care cercetarea - socotită prioritate - va fi tratată ca atare, va avea finanțarea care să-i permită concentrarea pe anumite priorități, constituirea unor echipe puternice, co-interesarea celor care și-au ales această carieră științifică. Rezolvarea unor probleme de interes economic și capacitatea de a da răspuns la cerințele agenților economici pot să atragă mediul economic către finanțarea cercetării.

Stabilirea unor „ținte de atins” și realizabile ar conduce la creșterea încrederii mediului economic în cercetarea românească, în dezvoltarea societății. Programele științifice europene constituie o altă șansă de relansare a cercetării românești, o integrare reală a ei în aria europeană a cercetării.

19 Imagine-metaforă a cercetării românești?

Eu îmi imaginez cercetarea ca pe un pom cu multe fructe - și bune și rele - căruia dacă cele bune nu-i sunt culese la timp, ajung să putrezească. Așa-i și cu rezultatele cercetării: dacă nu le culegi cu grijă și când trebuie, riști să le pierzi. Ne trebuie atât „culegători”, cât și oameni care „să le vândă”!

20 Comentarii libere despre situația la zi a cercetării românești?

Cercetarea românească încă există, este un „foc care mocnește”, dispunând de valori, de o bază materială mai bună decât a generațiilor trecute, cu acces larg la

lumea exterioară și cu legături în mediile științifice externe. Ea poate deveni un factor important în modernizarea României.

Ca el să „se aprindă”, are nevoie de o finanțare adecvată, o stabilire realistă a priorităților și țințelor de atins la diverse momente de timp, eliminarea nesiguranței în finanțare, stabilirea unor criterii de evaluare mai reală a unei teme propuse spre finanțare, stabilitate în păstrarea domeniilor. Cercetarea științifică este un risc, dar ca să câștigi trebuie să riști!

Cred în forța cercetării românești, în resursele umane de care dispune și doresc ca această oaste - pentru că noul se câștigă prin luptă - să depășească momentele mai dificile pe care le întâmpină astăzi!



Prof. dr. ing. Florin Teodor Tănăsescu,
Vicepreședinte al Academiei de Științe
Tehnice din România

ICPE-CA pregătește viitorii ambasadori ai excelenței

Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Inginerie Electrică ICPE-CA a inaugurat în toamna anului trecut primul Centru experimental de inițiere în cercetarea științifică din România. O inițiativă unică la nivel național care, deși nu este susținută – nici măcar formal – la nivel oficial și nici sprijinită de mediul privat, a reușit să genereze deja o serie de rezultate remarcabile, cu care se mândrește o țară întreagă. Aceste performanțe, obținute de o serie de tineri de excepție, nu ar fi fost posibile fără ajutorul cercetătorilor și specialiștilor ICPE-CA, care au înțeles necesitatea începerii educației științifice încă de pe băncile școlii.

Atenția noastră s-a îndreptat asupra elevilor de liceu, pentru că am fost plăcut impresionați de interesul științific manifestat de unii dintre aceștia cu ocazia vizitării institutului nostru în cadrul programelor «Ziua porților deschise» și «Școala altfel». În această perioadă grea, încercată economic, nu trebuie să pierdem nicio potențială resursă. Tinerii entuziaști, cu interes pentru știință, pentru tot ceea ce reprezintă «nou» trebuie încurajați și sprijiniți. Iată de ce am inițiat în cadrul ICPE-CA un Centru experimental de Inițiere în cercetare științifică. Pe termen mediu și lung, cu sprijin constant, acești tineri pot deveni cercetătorii de mâine, nu numai ai institutului, dar și ai țării, cercetători cu care să putem rezolva cele mai dificile provocări», ne-a explicat **prof. dr. fiz. Wilhelm Kappel, directorul general ICPE-CA**, geneza acestui proiect care, în scurt timp, a reușit să înregistreze rezultate de excepție nu doar pe plan local, ci și internațional.

Din păcate, proiectul ICPE-CA, deși este unul de impact și importanță națională, cel puțin până la momentul actual nu este susținut oficial nici de mediul privat, cu una-două excepții notabile.

În pofida acestor probleme, inerente oricărui început, Centrul experimental de Inițiere în cercetarea științifică dezvoltat de ICPE-CA a obținut deja o serie de rezultate remarcabile, prin cele trei echipe pe care le „antrenează” - Spider, Harvesting și Bionics. Astfel, numai anul acesta, cei opt viitori cercetători care alcătuiesc cele trei echipe ICPE-CA au participat la patru competiții naționale și internaționale, unde au cucerit deja trei medalii de aur, două de argint și alte patru de bronz. Un rezultat de excepție, completat recent cu calificarea echipei Spider în finala competiției internaționale Intel ISEF 2014.

O abordare structurată

Centrul experimental de Inițiere în cercetarea științifică dezvoltat de ICPE-CA se adresează tuturor elevilor de colegiu cu performanțe școlare deosebite, care doresc să beneficieze de o pregătire suplimentară în domeniul cercetării științifice.

„Scopul înființării acestui Centru a fost dezvoltarea spiritului de competiție și inițierea tinerilor în

metodologia cercetării științifice, pe fondul apariției de competiții internaționale și olimpiade pentru elevii de liceu pe proiecte de cercetare”, ne-a explicat **dr. ing. Mircea Ignat, coordonatorul Centrului experimental de inițiere în cercetare științifică**.

Pentru a facilita inițierea liceenilor în domeniul cercetării științifice, Centrul ICPE-CA a dezvoltat un program structurat pe patru activități specifice:

- I.** Cursul de inițiere în cercetarea științifică (cursul a fost comun în primele 4-5 săptămâni);
- II.** Ateliere pe teme și proiectele științifice cu echipele stabilite;
- III.** Participarea la competiții naționale și internaționale, precum și la evenimente științifice;
- IV.** Întâlniri cu membri ai Centrului ICPE-CA și cu personalități din domeniul cercetării științifice.

„ICPE-CA pune un accent deosebit pe componenta de transfer tehnologic, fiind institutul cu cele mai multe tehnologii transferate în ultimii ani în economie, și de aceea am insistat în cadrul acestui Centru pe aplicațiile practice din cadrul atelierului, fără a insista pe ideologia și metodologia cercetării științifice. La cele patru activități incluse până acum în programul Centrului o vom adăuga, în timp, și pe cea de inițiere în cultura transferului tehnologic, astfel încât fiecare echipă să finalizeze una-două cereri de brevet. Pentru realizarea acestui obiectiv, vom

include în planul de activitate prezentări și cursuri cu tematica dedicată, precum:

«Proprietatea

intelectuală și proprietatea industrială», «Brevetele europene și americane»,

«Cum se face documentația de brevete» etc.”, ne-a mai precizat

dr. ing. Mircea Ignat.





Echipa BIONICS (Matei Sarivan-Colegiul Tudor Vianu, Călin Rusu- Colegiul Grigore Moisil) lucrând la proiectul de stand pentru studiul motilității picioarelor de insectă

Adevărata imagine a României

Prima echipă a Centrului experimental de inițiere în cercetare științifică a fost echipa „Spider”, formată din elevii Colegiului Național de Informatică „Tudor Vianu”, care a obținut în 2013, la Olimpiada proiectelor de cercetare INESPO, din Olanda, medalia de argint (cu proiectul „Păianjenul schimbă jocurile în industria adezivilor”).

La momentul actual, ICPE-CA „antrenează” trei echipe de tineri cercetători:

- **Spider** - Ștefan Iov și Alexandru Glonțaru (Colegiul „Tudor Vianu”, clasa a XI-a);
- **Harvesting** - Andrei Corbeanu (Colegiul „Iulia Hașdeu”, clasa a IX-a), Luca Florescu (Colegiul „Sf. Sava”, clasa a

IX-a) și Raluca Turcu (Colegiul „Tudor Vianu”, clasa a XI-a);

- **Bionics** - Matei Sarivan și Andrei Pangratie (Colegiul „Tudor Vianu”, clasa a XI-a), Călin Mircea Rusu (Colegiul „Grigore Moisil”, clasa a XII-a).

În următorul an, membrilor existenți li se vor alătura alți patru elevi olimpici din clasa a IX-a a Liceului Internațional de Informatică și se preconizează inițierea unei noi echipe ESCULAP, care va avea proiecte în domeniul instrumentației biomedicale. (Totodată, au apărut solicitări de la diferite alte colegii de a fi inițiat un curs experimental de introducere în cercetarea științifică.) În ceea ce privește tematicile, anul acesta se va continua cercetarea adezivului de păianjen, dar și identificarea unei microtehnologii de producere (echipa Spider), celelalte subiecte de cercetare fiind recu-

perarea energiei regenerabile din mediul înconjurător (echipa Harvesting) și studiul motilității insectelor și finalizarea unor aplicații în domeniul microacționărilor electromecanice neconvenționale și realizarea unor microactuatori electromecanici (echipa Bionics). Totodată, strategia

Centrului ICPE-CA prevede participări individuale la discipline cum ar fi mini-sumo și line-follow sau motoare de căutare soft, tradiționale în cadrul olimpiadelor. „Echipele Centrului ICPE-CA sunt ambasadore ale excelenței. Și îmi place să cred și să spun că acești copii, cu mentalități de competitori și câștigători, cu experiența muncii și dedicației pentru cercetarea științifică, pot reprezenta adevărata Românie”, concluzionează dr. ing. Mircea Ignat.

Palmaresul echipelor ICPE-CA pe 2014

INFOMATRIX 2014, faza națională

(aprilie, București):

- Echipa Harvesting – medalie de aur;
- Andrei Pangratie – medalie de argint;
- Echipa SPIDER – medalie de argint;
- Echipa Bionics – medalie de bronz.

Olimpiada tânărului inventator IYIPO 2014

(mai, Tbilisi):

- Alexandru Glonțaru – medalie de aur.

INFOMATRIX 2014, faza internațională

(mai, București):

- Matei Sarivan – medalie de bronz;
- Echipa Harvesting – medalie de bronz;
- Andrei Corbeanu – medalie de bronz.

Concursul de informatică de la Suceava (mai 2014):

- Andrei Pangratie – medalie de aur.



Trei generații. Fostul Director General al ICPE -Prof.Florin Teodor Tănăsescu, echipa Harvesting și coordonatorul Centrului, Dr. Ing. Mircea Ignat

Inovarea prin politici de cercetare și învățământ superior, o șansă pentru dezvoltarea inteligentă a României

Dezvoltarea strategică a învățământului superior, cercetării, dezvoltării și inovării din România reprezintă pentru Unitatea Executivă pentru Finanțarea Învățământului Superior, a Cercetării, Dezvoltării și Inovării (UEFISCDI) o constantă și o parte integrantă din misiunea sa instituțională. Din această perspectivă, UEFISCDI a organizat, la jumătatea lunii mai, conferința „Inovare prin politici de cercetare și învățământ superior”, ocazie pentru încheierea proiectului „Politici publice fundamentate pentru Învățământul Superior: o premisă necesară pentru dezvoltarea României”. Evenimentul a constituit, totodată, cadrul lansării a patru noi proiecte din fonduri structurale, PODCA și POSDRU.

■ **Luiza Sandu**

Reprezentanți ai Ministerului Educației Naționale, ai Agenției Române de Asigurare a Calității în Învățământul Superior (ARACIS), Agenției Naționale pentru Programe Comunitare în Domeniul Educației și Formării Profesionale (ANPCDEFP), Agenției de Credite și Burse de Studii (ACBS), experți naționali și internaționali, reprezentanți ai universităților din România, ai instituțiilor de cercetare publice și private, ai mediului de afaceri și ai societății civile au discutat despre inițiative în domeniul dezvoltării sistemului public de cercetare, infrastructurilor de cercetare, capacității de „horizon scanning”, Big Data și Analytics. Discuțiile s-au axat, în egală măsură, asupra politicilor publice din învățământul superior, cu accent pe echitate, internaționalizare și management universitar, precum și pe îmbunătățirea colectării datelor în învățământul superior.

ELI-NP, un model de continuitate

Invitat în deschiderea conferinței, Călin Popescu Tăriceanu, președintele Senatului, a vorbit despre proiectul ELI-NP de

la Măgurele, care a continuat indiferent de schimbările politice produse în timp.

„Cea mai mare surpriză a mea a fost că proiectul de la Măgurele a continuat când s-au schimbat diversele garnituri politice de la Palatul Victoria. Mi-aș dori foarte mult ca și România să capete o pondere din ce în ce mai mare pe harta cercetării și a inovării. Cred că în ultimii ani s-au făcut pași semnificativi. (...) Cu mai mulți ani în urmă, președintele Renault România mi-a evocat posibilitatea înființării unui Centru de dezvoltare și tehnologie, care ulterior avea să devină centrul de la Titu, unde sunt angajați în momentul de față peste 2.000 de oameni, dintre care 1.000 lucrează pe partea de dezvoltare tehnologică și inovare. Este al doilea cel mai mare Centru de dezvoltare tehnologică pe care îl are Renault după cel din Franța. Dacia a ajuns să fie cea mai mare firmă din România, cu o cifră de afaceri de 18 miliarde de lei. Acest curaj pe care îl au cercetătorii din România merită susținut. Aspirațiile pe care le nutriți, dorința și determinarea pe care le aveți de a lucra în învățământul superior, de a pune accent mare pe cercetare și inovare nu trec neobservate, mai sunt oameni

în România care cred în această valență importantă care poate duce la dezvoltare și la valorificarea potențialului uman și de cercetare, pe care îl avem în domeniul învățământului superior. Eu sunt unul dintre oamenii pe care veți putea conta”, a spus Călin Popescu Tăriceanu.

„Continuitatea în zona învățământului superior este foarte importantă. Faptul că avem proiecte care merg pe 5-7 ani și obțin rezultate este un mesaj foarte important pentru noi și mă bucur că facem parte dintr-o astfel de comunitate, iar noi contribuim un pic la coagularea ei. Suntem împreună, lucrăm și gândim împreună, adunăm cunoaștere și o împărțim între noi. La sfârșit avem un produs, o strategie, o viziune, un plan și ansamblul acesta face ca lucrurile să ducă la succes pe termen mai lung. (...) Fiindcă s-a amintit de proiectul de la Măgurele n-ar fi interesant să ne uităm ce impact ar putea să aibă concentrarea de universități, de cercetare publică, în spațiul Măgurele? (...) Ansamblul proiectelor noastre este legat de managementul schimbării. Mesajul nostru este să fim vizionari și să schimbăm”, a declarat prof. dr. ing. Adrian Curaj, director general UEFISCDI.

Politici publice fundamentate pentru Învățământul Superior

Conferința a oferit, în același timp, o perspectivă completă asupra proiectelor strategice finanțate prin fonduri structurale și implementate de UEFISCDI în următoarea perioadă, precum și a rezultatelor proiectelor aflate în stadiul de finalizare. În cadrul evenimentului au fost prezentate concluziile proiectului „Politici publice fundamentate pentru Învățământul Superior: o premisă necesară pentru dezvoltarea României”.

Proiectul și-a propus să dezvolte, în

rândul decidenților, capacitatea de formulare a propunerilor de politici publice fundamentate privind învățământul superior, cu accent pe integrarea practicii internaționale și pe evaluarea de impact.

„Acesta a fost primul proiect implementat de UEFISCDI prin Programul Operațional «Dezvoltarea capacității administrative». Când eram membri ai secretariatului Bologna am fost în situația de a furniza informații relevante pentru implementarea unor decizii și atunci am constatat că există o lipsă reală a unor date coerente despre învățământul superior. Nu avem analize de sistem pe care decidenții să-și poată baza deciziile și sunt puține instrumente pe care decidenții le pot folosi în activitatea lor. Am implicat peste 15 universități, deși proiectul nu prevedea inițial universitățile ca parteneri. O primă componentă asupra căreia ne-am aplecat a fost aceea de culegere și analizare a datelor din învățământul superior. Astfel, pe lângă o serie de nomenclatoare, am dezvoltat o platformă care să ajute la culegerea datelor și să vină în ajutorul universităților. Totodată, am încercat să dezvoltăm și o serie de instrumente de analiză a acestora, de aceea am achiziționat un soft GIS utilizat pentru a crea, stoca și prelucra informații distribuite spațial și softul I2 de la IBM, care poate să ne ajute în analizarea datelor”, a precizat Cezar Hâj, expert UEFISCDI.

În momentul de față nu există un sistem informatic integrat care să ajute la colectarea datelor și să genereze informații utile în fundamentarea politicilor educaționale din învățământul superior. Mai mult, la nivel național există mai multe exerciții de raportare (de la nivelul instituțiilor de învățământ superior) și colectare la nivel național pentru același tip de date, abordare consumatoare de timp și resurse pentru toate instituțiile.

„Ne-am propus să facem o platformă de colectare a datelor și să reducem efortul impus de raportările succesive. În urma testării pe care am făcut-o am constatat că oamenii au înțeles beneficiile aduse de proiect și am satisfacția că modulul acesta și-a atins scopul. Al doilea obiectiv major a fost ca, spre deosebire de alte încercări de platforme, de data aceasta universitatea să fie Stăpânul Inelelor, adică să aibă acces la propriile date, oricând, oricum”, a declarat prof. dr. ing. Anton Anton, președinte CNSPIS (Consiliul Național de Statistică și Prognoză a Învățământului Superior).

Accent pe internaționalizarea educației

În cadrul proiectului, experții din domeniu au elaborat și un amplu studiu ce vizează reflectarea angajamentelor României în Spațiul European al Învățământului Superior (EHEA) din perspectiva internaționalizării educației.

„Interesul pentru internaționalizarea învățământului superior din România a renăscut, dovada cea mai bună fiind că în acest proiect componenta referitoare la internaționalizare a jucat un rol important. Am luat contact cu conceptul de internaționalizare ca proaspăt student al ASE, unde, în urmă cu aproape 50 de ani, am avut colegi studenți de peste hotare, care nu știau românește, dar care au încercat să țină pasul cu noi. Ulterior problemele de internaționalizare au devenit foarte importante pentru România, care a reușit să urce în primele 15 țări din lume potrivit statisticilor UNESCO din punct de

vedere al numărului și ratei studenților străini care studiau în România. La unele specializări, numărul studenților străini a ajuns mai mare decât numărul studenților români, situație valabilă nu doar pentru țara noastră. Începem să ne întrebăm dacă este benefic să avem atât de mulți studenți străini, să înmatriculăm fără o evaluare riguroasă a achizițiilor. În absența unei preocupări coerente pentru creșterea acțiunilor la nivel național și instituțional în domeniul internaționalizării riscăm să irosim resurse și să ne asumăm riscuri pe care nu ar trebui să ni le asumăm. Avem nevoie de politici, de recomandări pentru internaționalizarea învățământului superior, atât la nivel național, cât și la nivel de instituții”, a subliniat prof. dr. Mihai Korka din cadrul ASE.

Analiza semantică a documentelor ce privesc politicile publice, promovarea egalității de șanse și a dezvoltării durabile prin intermediul învățământului superior și a cercetării sunt alte trei obiective ce au fost atinse în cadrul proiectului.





UNIUNEA EUROPEANĂ
Fondul European de
Dezvoltare Regională



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL ECONOMIEI,
COMERȚULUI ȘI MEDIULUI
DE AFACERI



Programul Operațional Sectorial
„Creșterea Competitivității Economice”
2007-2013

Noi abordări ale agro-bio-economiei la INCDCP-ICECHIM

(Agro)-Bio-economia este un domeniu major în cadrul strategiei europene care trebuie să le permită țărilor membre să atingă o creștere: inteligentă, prin dezvoltarea cunoștințelor și a inovării; durabilă, bazată pe o economie ecologică, mai eficientă în gestionarea resurselor și mai competitivă; favorabilă incluziunii, vizând consolidarea ocupării forței de muncă, a coeziunii sociale și teritoriale. Bio-economia este acel tip de economie care produce și prelucrează resurse biologice, din (agro)ecosisteme terestre și acvatice, și include agricultura, silvicultura, pescuitul, acvacultura, industria alimentară, industria celulozei și a hârtiei, precum și o parte a industriei chimice, biotehnologice și energetice.

Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Chimie și Petrochimie - ICECHIM a avut preocupări constante referitoare la prelucrarea avansată a resurselor regenerabile produse de sistemele biologice pentru obținerea de bioproduse cu valoare adăugată mare. Au fost dezvoltate tehnologii originale pentru realizarea din bioresurse a unor produse cum ar fi: bioplastice și biomateriale „inteligente”, suplimente nutritive, noi aditivi furajeri, biocombustibili, eco-solvenți, inputuri inovative pentru tehnologiile agricole - alternative la actualele produse agrochimice.

Creșterea capacității CDI via Agri-flux

Pentru creșterea competitivității activității de cercetare-dezvoltare-inovare în domeniul agro-bio-economiei INCDCP-ICECHIM derulează, începând

cu data de 18.03.2014, proiectul „Dezvoltarea Infrastructurii Existente la INCDCP-ICECHIM pentru Creșterea Competitivității Activității de Cercetare, Dezvoltare Tehnologică și Inovare în Domeniul Agro-Bio-Economiei” (acronym Agri-flux), co-finanțat prin Fondul European de Dezvoltare Regională, în baza contractului de finanțare încheiat cu Ministerul Educației Naționale (MEN) în calitate de Organism Intermediar (OI) în numele și pentru Ministerul Fondurilor Europene în calitate de Autoritate de Management (AM) pentru Programul Operațional Sectorial „Creșterea Competitivității Economice”. Valoarea totală a proiectului este de 11.000.000 lei, din care asistența financiară nerambursabilă este de 11.000.000 lei.

Proiectul include amenajarea și dotarea următoarelor laboratoare:

- Laborator de (bio)chimie în (micro) flux - sistem modular de (bio)chimie în

flux cu mini/micro-reactoare, inclusiv microreactoare microfluidice;

- Laborator de condiționare a bio-produselor – nano-atomizor; uscător / granulator în pat fluidizat; micronizator – moară cu jet; granulator / densificator de bio-produse de tip presă pentru peleți;
- Laborator de caracterizare avansată a bio-produselor – crio-microscopic electronic de transmisie cu versatilitate ridicată, permițând atât caracterizarea materialelor, cât și a sistemelor biologice; difractometru de raze X de înaltă rezoluție cu dispozitiv SAXS/WAXS pentru caracterizarea bio-produselor și a intermediarilor din procesarea bioresurselor.

Suport pentru realizarea de noi tehnologii

Prin realizarea acestor laboratoare va crește capacitatea INCDCP-ICECHIM de a desfășura activități CDI pentru valorificarea avansată a diferitelor componente din bioresurse. Un exemplu de astfel de valorificare este prezentat în fig.1. Prin infrastructura realizată se vor dezvolta tehnologii prin care să se poată recupera eficient din biomasă o serie întreagă de compuși cu valoarea biologică ridicată, cum sunt de exemplu γ -orizanol (un amestec de esteri ai fitosterolilor cu acid ferulic), alchilresorcinoli (lipide fenolice antioxidante), (brassino)steroidi cu acțiune de stimulare a creșterii plantelor, atranțanți pentru polenizatori, terpenoide cu acțiune insecticidă, ca și a unor nanofibre naturale cu acțiune de ranforsare a materialelor plastice compozite (nanoceluloză) sau a unor fibre vegetale cu efect pre-biotice.

Prelucrarea avansată a materialului

vegetal din care s-au recuperat toate aceste componente va permite obținerea unor intermediari chimici similari celor obținuți în prezent din petrol. Aceasta se va realiza prin utilizarea platformelor petrochimice existente pentru realizarea produselor chimice necesare economiei, prin utilizarea unor resurse regenerabile (bio-rafinare).

Sistemele de (bio)chimie în flux, cu o flexibilitate ridicată, permit o simulare eficientă la nivel de laborator a proceselor de biorafinare, respectiv de procesare avansată a biomasei pentru obținerea bioproduselor cu valoare adăugată. Condiționarea bioproduselor este necesară pentru utilizarea acestora în practică, reducerea conținutului apei prin uscare fiind cea mai eficientă și sigură metodă de asigurare a unui termen de valabilitate conform cerințelor practice pentru aceste produse, caracterizate prin biodegradabilitate ridicată.

Instrumentele de analiză și caracterizare complexă a bio-produselor și a proceselor care duc la obținerea acestor

inclusiv a celor cu activitate biologică asupra producătorilor fotosintetici de biomasă (plante de cultură, alge).

În sprijinul
productivității
și durabilității
agriculturii

Fiind concepută cu un dublu scop, atât pentru dezvoltarea de mijloace pentru intensificarea durabilă a producerii resurselor biologice, cât și pentru valorificarea inteligentă a bio-resurselor, infrastructura propusă răspunde și obiectivelor Parteneriatul European pentru Inovare (PEI) „Productivitatea și durabilitatea agriculturii”. Obiectivul major al acestui PEI este de a asigura durabil securitatea alimentară și suportul pentru bio-industriile care produc bio-produse, în contextul schimbărilor climatice, și fără a renunța la serviciile de mediu ale (agro)ecosiste-

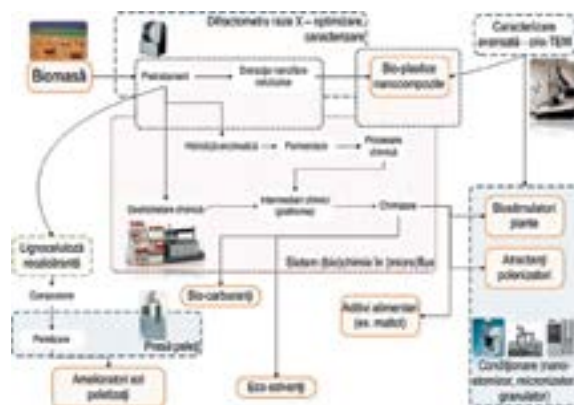
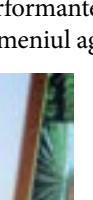


Fig. 1. Valorificarea avansată a componentelor din resurse regenerabile, cu obținere de bioproduse inovative cu utilizarea în tehnologiile de cultură a plantelor.

este una dintre primele infrastructuri de acest fel existente la nivel european, în care se regăsește această dublă adresabilitate pentru inițiativele comune de sinergizare a instrumentelor de finanțare.



Realizarea acestei infrastructuri CDI are ca scop și stimularea ofertei de servicii performante pentru întreprinderile din domeniul agro-bio-economiei. Platformele de chimie (micro)fluidică sunt ușor de ridicat la scară, permit o prelucrare precisă și de înaltă productivitate, cu impact redus asupra mediului, au o eficiență energetică ridicată datorită raportului optim suprafață / volum și necesită costuri de investiție mult reduse comparativ cu abordarea tradițională a instalațiilor chimice integrate. Toate aceste caracteristici asigură realizarea de sisteme modulare, cu mobilitate crescută, care pot fi amplasate direct în zonele rurale producătoare de bio-resurse. O astfel de abordare reprezintă o soluție la una din principalele probleme ale industriilor bio-econo-



Echipa proiectului. În dreapta: Dring. Sanda Velea, Director General ICECHIM și Responsabil comunicare; Dr. Florin Oancea, Director Științific ICECHIM și Director proiect. **În stânga:** Toader Constantin, Responsabil economic, CS II Doni Mihaela, Responsabil monitorizare și Manager calitate, CS II Petcu Cristian, Responsabil tehnic

bio-produse au un rol semnificativ în activitatea CDI aferentă lanțurilor valorice implicate în procesarea bioresurselor. Difractometrul de raze X permite, de exemplu, definirea condițiilor optime de pre-tratament, pentru desfacerea structurii rezistente la (bio)degradare a materialului lignocelulozic. Crio-microscopul electronic de transmisie asigură caracterizarea avansată a produselor și materialelor obținute prin procesarea biomasei,

melor. Mijloacele inovative alternative la produsele agrochimice utilizate în prezent sunt strict necesare pentru atingerea unui astfel de obiectiv. Infrastructura propusă permite dezvoltarea unor astfel de mijloace prin valorificarea inteligentă a bioresurselor și se adresează deci concomitent celor două Inițiative Comune / Parteneriate instituționale rezultate din implementarea primului pilon al Strategiei UE pentru bio-economie. O astfel de infrastructură

mice implicate în procesarea biomasei, determinată de localizarea punctiformă a bio-resurselor, care implică costuri mari de logistică și reduc eco-eficiența. Astfel de instalații microfluidice modulare amplasate în mediul rural sunt atractive și pentru IMM-uri. Ele au și avantajul de a genera localizat bio-produse cu valoare adăugată mare, utilizabile inclusiv ca inputuri tehnologice în activitățile de producere a resurselor biologice.

Conferința națională CREDING propune regândirea învățământului universitar ingineresc

Consecvență idealurilor și obiectivelor enunțate anul trecut, cu ocazia înființării la nivel oficial și statutar, Coaliția Română pentru Educație Inginerească (CREDING) continuă promovarea programului de revitalizare și regândire a educației și cercetării științifice ingineresti românești. Cea de a doua ediție a Conferinței naționale CREDING a reunit în două zile de dezbateri elita învățământului universitar tehnic într-un demers de identificare a soluțiilor capabile să asigure o dezvoltare viabilă în viitor.

A doua ediție a Conferinței naționale CREDING, care a avut ca temă „Educația în inginerie pentru economia viitorului”, a fost găzduită, nu întâmplător, de către Biblioteca Universității Politehnica București, locația ideală pentru a reuni nume sonore ale învățământului universitar ingineresc din întreaga țară.



Prof. dr. ing.
Radu Munteanu,
Universitatea
Tehnică din
Cluj-Napoca

De-a lungul celor două zile de desfășurare, au susținut prezentări și au participat la dezbateri prof. dr. ing. Ecaterina Andronescu, președintele Senatului UPB, prof. dr. ing. Raicu Șerban, din partea Academiei de Științe Tehnice din România, prof. dr. ing. Radu Munteanu, Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca, prof. univ. dr. ing. Ioan Curtu, Universitatea Transilvania din Brașov, prof. dr. ing. Anton Anton, președintele Senatului Universității Tehnice de Construcții din București, prof. dr. ing. Romeo Susan-Resiga, Universitatea Politehnica din Timișoara, precum și alte cadre didactice din învățământul universitar românesc. Mediul de afaceri, prezent în auditoriu, a fost reprezentat printre cei care au luat cuvântul în cadrul conferinței de către vicepreședintele Dacia Group și președinte al Asociației Constructorilor de Automobile din România (ACAROM), Constantin Stroe, unul dintre membrii fondatori ai CREDING.

Obiectivul conferinței a fost sintetizat din debutul evenimentului de către președintele CREDING, profesor dr. ing. Ioan Dumitrache: „Este cea de a treia întâlnire organizată de către

Coaliția Română pentru Educație Inginerească prin care punem în dezbatere problematica educației și a formării viitoarei generații de ingineri și în care încercăm să aducem în același loc acei oameni capabili să gândească în viitor și care să știe ce trebuie să facem pentru ca inginerii pe care îi formăm astăzi să fie compatibili cu cerințele societății viitoare. Discutăm și analizăm problematica formării viitorilor ingineri atât cu cei care asigură pregătirea fundamentală, cât și cu reprezentanții mediului economic. Ne dorim ca, în finalul celor două zile de prezentări și dezbateri să putem stabili principalele direcții de acțiune, care să ne permită să trecem la implementarea ideilor pe care le considerăm valabile și utile pentru regândirea sistemului de educație în inginerie și pentru creșterea calității și performanței în învățământul superior.”

„Pentru a cunoaște viitorul trebuie să-l inventăm”

Una dintre primele prezentări din cadrul Conferinței CREDING a fost susținută de către prof. dr. ing. Radu Munteanu, de la Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca, în cadrul căreia, pornind de la subiectul impactului sistemului de educație Bologna asupra pregătirii inginerilor, acesta a schițat o serie de soluții la problemele cu care se confruntă învățământul universitar tehnic: „Pentru a cunoaște viitorul avem nevoie de un singur lucru – să-l inventăm. Prin urmare, avem nevoie de o altfel de gândire –

Necesitatea schimbării sistemului de evaluare a performanței

„Pentru mine, este o bucurie ori de câte ori analizez clasamentele realizate pe baza de date SCOPUS și văd că universitățile tehnice sunt printre primele universități din România, ceea ce reprezintă un câștig real pentru întregul mediu academic. Rezultatele ne arată însă nu doar



câștigurile, ci și ce am mai avea de ameliorat și cred că discuțiile din cadrul Conferinței CREDING ne pot ajuta în identificarea unor soluții viabile de creștere a performanței învățământului tehnic românesc. Trebuie să dezbatem, de exemplu, ce am putea schimba în sistemul actual de evaluare al învățământului universitar românesc, sistem care, în opinia mea, nu este de natură să sprijine universitățile în ceea ce privește capacitatea lor de a inova. Sistemul de evaluare actual este gândit, mai degrabă, să așeze universitățile într-un șablon, ceea ce nu mi se pare potrivit pentru situația în care ne aflăm în prezent și pentru evoluția ulterioară a sistemului de învățământ. Ne aflăm într-un moment în care în aria internațională a învățământului superior se pro-

duc foarte multe schimbări și transformări și universitățile din întreaga lume depun eforturi ca, pe de o parte, să găsească formule pentru a deveni din ce în ce mai atractive, în primul rând pentru studenți, iar pe de altă parte încearcă să calibreze raportul dintre timpul pe care cadrele didactice îl alocă activității de la catedră și celei din laboratorul de cercetare. Se caută, astfel, soluții care să elibereze cadrul didactic, în mai mare măsură, din activitatea de predare și să îl orienteze spre zona aplicativă, desfășurată cu studenții. (...) Evenimentul CREDING de astăzi stă sub semnul îndemnului de a lucra împreună, pentru a pune în comun resursele pe care să le folosim fiecare dintre noi, iar în felul acesta să putem genera un randament mai mare și o performanță mai bună spre beneficiul tuturor.”

Prof. dr. ing. Ecaterina Andronescu,
președinte Senatului UPB

prospectivă, inovativă, pentru că din criză nu se iese doar prin măsuri de austeritate, ci și prin inovare, ceea ce este caracteristic inginerilor. Trăim într-o lume dinamică, în care apar schimbări rapid, în care sistemele de învățământ devin actori geopolitici și în care universitățile trebuie să ofere competențe transdisciplinare – ceea ce înseamnă creativitate, spontaneitate, inventivitate, recesivitate și comunica-

re –, iar traseele educaționale trebuie individualizate. (...) În viitor, învățământul românesc – și cu precădere cel ingineresc – va fi guvernat de trei principii: diversitate, personalizare și transparență. Diversitatea presupune ca universitățile să nu fie constrânse să se copieze între ele, ci să răspundă eterogenității comunității academice. Iar personalizarea universităților și a programelor de pregătire presupune

oferirea de competențe generice, flexibile și recombinate pentru studenți. (...) Un proces orientat spre viitor este o investiție pe termen lung, nu o rezolvare imediată, de aceea este necesar să luăm în considerare ceea ce presupune o astfel de planificare strategică și anume să facem evaluarea programelor, să stabilim scopuri clare și să dimensionăm resursele necesare pentru a ajunge la ele. Și, nu în ultimul rând, să identificăm și să încercăm evaluarea succesului.”

În finalul excursului său, profesorul Radu Munteanu a prezentat o propunere pentru un nou sistem de clasificare a universităților, argumentând că „lumea are nevoie de clasamente, chiar dacă ele nu sunt complete și total transparente, clasamentul este o formă de dialog cu societatea”. Și și-a încheiat prezentarea cu un mesaj adresat nu doar auditoriului prezent în sală, ci întregului sistem educațional românesc: „Optimismul este caracteristica dascălului. Avem nevoie de profesori de optimism, de visători și de vizionari. Cu cât noi, profesorii, vom visa mai mult, cu atât studenții noștri vor face mai mult. Încercați să vedeți dacă am sau nu dreptate. Eu vă doresc să încercați.”



Deschiderea Conferinței naționale CREDING a fost prezidată de către prof. dr. ing. Raicu Șerban, din partea Academiei de Științe Tehnice din România, profesor dr. Ing. Ioan Dumitrache, președintele CREDING, și Ecaterina Andronescu, președinte Senatului UPB

UE accelerează dezvoltarea infrastructurilor broadband de nouă generație

Parlamentul European a aprobat în luna mai a.c. Directiva 2014/61/UE care vizează încurajarea dezvoltării infrastructurilor broadband de nouă generație pe teritoriul UE. Țările membre au termen de adoptare și transpunere a acestei directive în legislațiile naționale până la 1 ianuarie 2016.

|||| Radu Ghițulescu

Jurnalul Oficial al Uniunii Europene a publicat pe 23 mai Directiva 2014/61/UE, referitoare la măsurile vizând reducerea costurilor de dezvoltare a rețelelor de comunicații electronice. Această directivă, validată pe 15 mai a.c. de către Parlamentul European și Consiliul Europei, vizează încurajarea dezvoltării infrastructurilor broadband de nouă generație pe teritoriul UE.

Inițiativa, care a fost lansată în iulie 2012, după ce a parcurs o etapă de consultare publică în care Comisia a invitat la discuții toate părțile interesate, contribuie la transpunerea în practică a strategiei digitale a UE – „Digital Agenda for Europe”. Bruxelles-ul a urmărit prin această măsură reducerea costurilor aferente instalării rețelelor de fibră optică, costurile de infrastructură reprezentând (la nivelul anului 2012) până la 80% din valoarea totală a investiției necesare realizării rețelelor de mare viteză. Directiva, în forma sa inițială, a urmărit, în principal, valorificarea avantajelor cooperării și reutilizării infrastructurilor existente, care să permită obținerea de economii.

Patru direcții principale

Obiectivul Comisiei Europene este ca, până în 2020, majoritatea cetățenilor europeni să beneficieze de o viteză de acces la Internet de peste 30 Mbps, iar peste 50% din domiciliile cetățenilor UE să utilizeze conexiuni de peste 100 Mbps, prin fibră optică (FTTH)



Care este situația în România

Legea nr.154/2012 privind regimul infrastructurii rețelelor de comunicații electronice a creat mari așteptări în rândul industriei, dar și numeroase probleme, pe care operatorii telecom le-au semnalat forului tutelar, respectiv Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații (ANCOM). Principala problemă rezidă în faptul că dezvoltarea rețelelor este frânată nu doar de obstacolele întâmpinate în construirea de noi infrastructuri (conducte, stâlpi, piloni, antene, turnuri etc.), ci și în tentativele de utilizare a infrastructurii deja disponibile.

Deși până la 1 noiembrie 2013, 99,75% din cele 3.267 de unități administrativ-teritoriale din România fuseseră informate de reprezentanții ANCOM cu privire la obligațiile ce le revin ca urmare a intrării în vigoare a Legii infrastructurii, acestea continuă să pună piedici operatorilor

telecom. Dintre aceste obstacole, cele mai frecvente sunt:

- lipsa de coordonare a lucrărilor civile în momentul realizării unei noi infrastructuri sau a reabilitării uneia existente;
- procesul lung și birocratic de acordare a autorizațiilor administrative, cum ar fi autorizațiile de construire;
- dificultățile cu care se confruntă operatorii la obținerea drepturilor de acces pe proprietatea publică sau privată;
- barierele în calea dezvoltării rețelelor în interiorul clădirilor;
- implementarea la scară limitată sau costurile ridicate ale utilizării partajate a infrastructurii fizice existente, controlate de operatorii de comunicații sau de furnizorii de utilități.

„Pentru operatori e foarte important ca accesul la domeniul public

pentru construirea de rețele să fie facil. Există câteva sute de primării care au stabilit condițiile de acces pe domeniul public, însă problema majoră este că acele primării au înțeles modalitatea de stabilire a tarifelor pentru accesul la domeniul public într-un mod propriu. (...) Autoritățile locale vor să perceapă aceeași taxă ca Netcity, dar nu pun la dispoziție decât terenul. Vrem ca ANCOM să aibă mai multe atribuții, poate prin modificarea legii, astfel încât să creeze un model de calcul pe care primăriile ulterior să-l aprobe în beneficiul utilizatorului final”, declara Valentin Popoviciu, Director de Dezvoltare în cadrul RCS & RDS, la finalul anului trecut.

Tuturor acestor piedici citate mai sus le-a fost adăugată încă una prin adoptarea actului normativ privind impozitul pe construcțiile speciale, care va avea un efect negativ asupra operatorilor telecom, cu impact direct în profitabilitate și, implicit, în valoarea investițiilor planificate pentru anii următori. (L.S.)

sau cablu (FTTB/LA).

Conform Directivei 2014/61/UE, reducerea costurilor de dezvoltare a rețelelor de nouă generație, fixe sau mobile, se va realiza prin urmărirea a patru direcții principale:

- exploatarea infrastructurilor pasive existente (conducte, guri de vizitare, cutii, stâlpi, turnuri, facilități aferente antenelor, turnurilor etc.), în

special cele aparținând operatorilor din zona Utilităților (gaz, electricitate, apă);

- o mai bună coordonare a proiectelor de inginerie civilă;
- simplificarea demersurilor administrative;
- includerea, din start, în proiectele noilor construcții a cerințelor de compatibilitate cu rețelele broad-

band de nouă generație.

Comisia Europeană preconizează adoptarea și transpunerea acestei directive în legislațiile fiecărei țări membre, până cel târziu la 1 ianuarie 2016, argumentând că: „O infrastructură digitală puternică și de calitate ridicată reprezintă fundamentul dezvoltării tuturor sectoarelor unei economii moderne și inovatoare și este de importanță strategică pentru coeziunea socială și teritorială, permițând cetățenilor, sectorului public și celui privat să participe efectiv la edificarea economiei digitale”.

Forurile europene estimează că noile măsuri vor permite reducerea costurilor de dezvoltare a infrastructurii de mare viteză, la nivelul Uniunii Europene, de la 60 de miliarde de euro la 40 de miliarde, precum și creșterea ratei de penetrare a acestora de la 20 la 30%. Potrivit statisticilor forurilor UE, creșterea cu 10% a gradului de penetrare a rețelelor de înaltă viteză corespunde unei creșteri economice de 1-1,5% la nivelul întregii Uniuni. ■■■

„Dacă ne dorim ca rețelele broadband de mare viteză să se dezvolte în Europa, trebuie să reducem costurile aferente dezvoltării lor și să testăm soluții concrete.”

Neelie Kroes, vicepreședinte al Comisiei Europene și comisar european pentru Agenda Digitală



Ziua Comunicațiilor 2014 – etalon pentru industria locală

Singurul eveniment care se desfășura în cadrul CERF și care a rezistat în timp, rămânând un etalon pentru industria de comunicații este Ziua Comunicațiilor, păstorit și moderat de Eugen Preotu.

Luiza Sandu

Cea de-a XVIII-a ediție a evenimentului Ziua Comunicațiilor a avut loc pe 20 mai a.c. în București, fiind organizat de Agnor High-Tech în parteneriat cu ITS Events Management.

Ziua Comunicațiilor 2014 a adunat principalii operatori de comunicații, furnizori de soluții și infrastructură telecom și companii IT. O absență notabilă în acest an a fost UPC România.

Conferința s-a deschis cu un mesaj video din partea Dr. Hamadoun I. Toure, secretar general al ITU (Uniunea Internațională a Telecomunicațiilor), organizație care a sărbătorit în acest an 149 de ani de la înființare.

„Ziua Comunicațiilor este un eveniment de tradiție, care a marcat de fiecare dată cele mai importante momente în dinamica industriei IT&C locale și evoluția sa în contextul global al telecomunicațiilor”, a declarat Eugen Preotu, inițiatorul acestui eveniment și moderator al primei sesiuni.

Răzvan Cotovelea, Ministru pentru Societatea Informațională, a declarat că anul 2014 este un an de răscruce pentru politicile publice fundamentale din piața IT&C din România și că ministerul pe care îl conduce propune nu doar programe de dezvoltare cu fonduri europene, ci și programe cu finanțare publică. Ministrul a mai spus că în acest an va fi extins proiectul RO-NET, prin care MSI își propune dezvoltarea infrastructurii de comunicații electronice în bandă largă în zonele defavorizate de pe teritoriul României.

Numărul incidentelor cibernetice cu impact semnificativ asupra rețelilor de comunicații electronice a fost de 253, în anul 2013, cele mai numeroase vizând serviciile de telefonie mobilă, potrivit datelor prezentate de Eduard Lovin, director executiv al Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații (ANCOM). Directorul executiv al ANCOM a spus că Autoritatea monitorizează, în prezent, implementarea Deciziei 512 cu privire la stabilirea măsurilor minime pentru protejarea rețelilor de comunicații electronice.

Operatorii continuă investițiile

Ștefan Slavnicu, CTO Orange România, a deschis sesiunea telecom, anunțând că serviciul 4G+ (300 Mbps) va fi disponibil comercial din septembrie 2014, România fiind prima țară după Rusia, în care Orange lansează servicii 4G+.

„Odată cu extinderea acoperirii 4G, acest serviciu poate fi folosit la viteze 4G în peste 1.000 de localități din România, care reprezintă peste 45% din populația României și 73% din populația urbană”, a declarat Ștefan Slavnicu. Viziunea Orange pentru viitor e bazată pe patru piloni: Mobilitate oriunde și oricând, Smart Cities & Smart Homes, Virtualizarea rețelei (SDN), Convergența rețelilor (telecom & IT). Ștefan Slavnicu a prezentat și câteva informații referitoare la programul educațional Orange: 211 absolvenți, dintre care 64 sunt acum angajați Orange.

Mircea Beju, Director de dezvoltare a

rețelei și serviciilor pentru clienți enterprise Vodafone România, a ținut să sublinieze că Vodafone este prima companie telecom din România care are o certificare ISO 22301 pentru sisteme de continuitate a afacerii, primită din partea Lloyd's Register din Marea Britanie.

„În 2014-2015 vom acoperi populația urbană în proporție de 70%, urmând ca în următorul an să ajungem la 100%. În ceea ce privește acoperirea rurală, aceasta se va baza pe necesitățile clienților enterprise. Un pas important în competitivitate și diferențiere îl reprezintă 4G. Tehnologia 4G este de până la 7 ori mai ieftină decât tehnologiile tradiționale”, a spus Mircea Beju.

El a prezentat două situații în care clienții folosesc 4G, o rețea VPN peste 4G pentru monitorizarea sondelor și o rețea VPN peste 4G pentru monitorizare video.

„Avem în plan realizarea în perioada următoare a 25 de site-uri noi 4G. Vom reuși să le asigurăm monitorizarea a încă 600 de sonde, ceea ce reprezintă o economie foarte importantă. În cazul celui de-al doilea partener, care are ca și necesitate monitorizarea video a 25 de locații în Portul Constanța, am reușit să îi asigurăm acest serviciu doar cu două sectoare 4G”, a adăugat reprezentantul Vodafone.

Vasile Voicu, Manager Product Management Business Romtelecom Cosmote, a vorbit despre trendurile din piața IT&C, despre modul în care clienții se așteaptă să evolueze aceste servicii și despre modul în care companiile Cosmote și Romtelecom răspund așteptărilor și cerințelor.

„Companiile Cosmote și Romtelecom se află într-o poziție privilegiată în acest moment datorită faptului că oferă acces internet pe fibră optică, 4G, cupru la peste 65% dintre companiile înregistrate și active din România. Studii de piață recente arată că majoritatea directorilor IT își

doresc în continuare să-și reducă cât mai mult posibil costurile cu serviciile de tip IT&C, să transforme bugetul de CAPEX în OPEX, să elimine dacă este posibil orice investiție inițială în cumpărarea de platforme hardware, să beneficieze de servicii de calitate care să le permită să fie inovativi și să răspundă rapid schimbărilor apărute în piață. Plecând de la aceste așteptări generăm două trenduri importante în dezvoltarea pieței IT&C: cloud computing și managed services. Romtelecom împreună cu Cosmote a lansat la sfârșitul anului trecut o serie de servicii cloud care generează deja venituri substanțiale de ordinul milioanelei de euro, ne referim aici la aplicații de tip cloud ERP, cloud CRM, cloud PBX, Virtual Private Server și Virtual Desktop Infrastructure și monitorizarea flotei de mașini. Vom continua cu alte servicii, Office 365 urmează să fie lansat împreună cu Microsoft anul acesta, precum și o suită de aplicații orientate către verticale specifice de piață. Un alt produs pe care intenționăm să-l lansăm în a doua jumă-

tate a acestui an împreună cu grupul din care facem parte se numește Video meet, un instrument de colaborare virtuală, care permite accesul la video-conferințe utilizând orice tip de device cu capabilități video”, a declarat Vasile Voicu.

Valentin Popoviciu, Director Dezvoltare RCS&RDS și-a axat prezentarea în jurul ofertelor companiei în segmentul rezidențial.

„Suntem lideri pe piețele de TV și internet, am reușit să construim o echipă puternică cu care am dezvoltat rețeaua și serviciile. Am reușit să ne transformăm într-un partener de încredere pentru clienții noștri. Cu ofertele Gigabit vrem să pregătim utilizatorii pentru viitor”, a spus Valentin Popoviciu.

SDN și NFV, capete de afiș

Reprezentanta Huawei, Iris Lin, CEE Wireless Marketing Director, a vorbit despre 5G și soluțiile WiFi propuse de compania în care activează. Iris Lin a spus că Huawei intenționează să cheltuiască 600

de milioane de dolari până în 2015 pentru cercetare 5G.

Prezentarea reprezentantului Ericsson, Giovanni Dalla-Vedova, Head of Sales Romania & Moldova, s-a axat în jurul performanței rețelei și pe soluțiile oferite de companie.

Christian Wagner, Head of Marketing Romkatel, a prezentat soluția Micro CRAN, denumită K-BOW, lansată la Mobile World Congress 2014 din Barcelona, care se dorește a fi o punte de legătură între arhitecturile rețelelor existente și toate echipamentele necesare pentru a furniza în viitor servicii wireless în interiorul clădirilor.

Kapsch, prin vocea lui Tudor Mocanu, Sales Carriers România, consideră că în lumea telecom vor deveni foarte importante topicuri precum Software Defined Networking (SDN) și Network Function Virtualization (NFV) – introdus pe piață în 2012, conceptul presupune trecerea de la o arhitectură proprietară hardware la una deschisă.

Adrian Floarea, Director de Dezvoltare Afaceri certSIGN, a prezentat Trust4Mobile, o soluție de criptare a apelurilor și mesajelor pentru dispozitive mobile, dedicată atât clienților rezidențiali, cât și zonei guvernamentale.

Au mai susținut prezentări Ymens – Bogdan Balaci, CEO, a vorbit despre cloud-ul guvernamental; Bitdefender – Cătălin Cosoi a prezentat un studiu de caz împreună cu Orange despre securitatea terminalelor mobile, Juniper Networks – Uwe Richter, Director System Engineering - Russia & Eastern Europe, a abordat tema „SDN și NFV- Scalarea serviciilor de rețea”, NEC – Nicolae Varvara, Vicepreședinte Head of Carrier Business a prezentat soluțiile inovatoare de transport ale NEC.

Ajuns aproape de final, Bogdan Chiritoiu, președinte Consiliul Concurenței, a anunțat că a fost publicată pe site opinia instituției privind partajarea rețelelor Vodafone și Orange.

Ziua Comunicațiilor a fost pentru încă un an loc de bilanț pentru sectorul telecom din România, iar seara s-a încheiat cu o degustare de vinuri.

În zona expo/demo au participat: Allview, ANCOM, Asus, Bitdefender, Digital Telecomms, Huawei, iNES/ DigiSign, Infratel Net, Kapsch, LG, Q-East Software, Rhode & Schwarz Topex, Romkatel, SigmaNET, UTI/certSIGN, Xerox, Ymens și ZTE.



Scurtă istorie a informaticii românești (1957-1990)

În 2014 se împlinesc 60 de ani de la lansarea primelor inițiative românești de realizare a calculatoarelor electronice. Un episod important în istoria începuturilor informaticii românești se petrece în anul 1957, când este construit primul calculator electronic românesc cu tuburi electronice. Această realizare avea să marcheze o perioadă de efervescență a informaticii românești, neegalată până în prezent. Și, totodată, înființarea unor institute și fabrici din care aveau să se desprindă specialiștii care mai conduc încă destinele industriei IT&C locale. Prilej de aniversare și aducere aminte, vă prezentăm o cronologie a tehnicii de calcul românești.

Luiza Sandu

1957 - este construit primul calculator electronic românesc cu tuburi electronice CIFA1, la Institutul de Fizică Atomică, sub îndrumarea cercetătorului român Victor Toma. A fost produs și în două variante tranzistorizate: CIFA-10X și CET 500. România a fost cea de a 8-a țară din lume care a reușit proiectarea și realizarea unui calculator electronic.

1959 - este construit CIFA-2 cu 800 de tuburi electronice

- este creat calculatorul MARICA (Mașina Aritmetică a Institutului de Calcul al Academiei) la Institutul de Calcul Numeric din Cluj, ca experiment.
- se dezvoltă seria de calculatoare electronice DACICC (Dispozitiv Automat de Calcul al Institutului de Calcul din Cluj), de către echipa condusă de academicianul Tiberiu Popoviciu. Seria a cuprins două calculatoare: DACICC-1 și DACICC-200

1961 - MECIPT-1 („Mașina Electronică de Calcul a Institutului Politehnic din Timișoara”) este primul calculator electronic construit într-o universitate din România și al doilea din țară după CIFA-1. Proiectarea acestuia a început încă din 1956 de către un colectiv condus de Iosif Kaufmann, Wilhelm Löwenfeld și Vasile Baltac.

- este realizat CIFA-3, pentru Centrul de calcul al Universității din București

1962 - este creat CIFA-4

- este construit CENA, un calculator militar românesc folosit de MAPN, după modelul calculatorului MECIPT-1

1963 - este finalizat MECIPT-2, un calculator de a doua generație, tranzistorizat și cu inele de ferită

1964 - este construit CET 500, un calculator românesc cu tranzistori, realizat la Institutul de Fizică Atomică din București

1965 - este realizat MECIPT-3, din generația a treia, complet tranzistorizat

1966 - este produs CET 501

- este înființat Institutul de Cercetare Științifică și Inginerie Tehnologică pentru Electronică, care va acoperi nevoile de dezvoltare ale IEMI (Întreprinderea de Elemente de Măsură Industriale) și IEI (Întreprinderea de Electronică Industrială)

1967 - calculatorul IBM 360/40 din generația a 3-a este utilizat la Centrul de calcul al Institutului Geologic și Centrul de management CEPECA

- este înființat Institutul de Cercetare Științifică și Inginerie Tehnologică pentru Tehnica de Calcul București, care va deservi în principal FCE (Fabrica de Cal-

culatoare Electronice București), FEPEP (Fabrica de Echipamente Periferice), dar și numeroase întreprinderi și centre de calcul din toată țara

- la 1 aprilie 1967 ia ființă CEPECA (Centrul de Perfecționare a Cadrelor de Conducere din Întreprinderi), prima școală modernă de management din România
- s-a înființat ITC (Institutul pentru Tehnică de Calcul), derivat din ICPUEC (Institutul de Cercetări Pentru Utilaj Electronic de Calcul)

1968 - este realizat DACICC-200, cel mai performant calculator românesc din acea perioadă

- este înființat IIRUC București (Întreprinderea pentru Întreținerea și Repararea Utilajelor de Calcul)
- este cumpărată de la compania franceză CII licența pentru producția de calculatoare IRIS 50, adaptate la noi sub numele de Felix C-256, pentru IPRS Băneasa (Întreprinderea de Piese Radio și Semi-conductori) și FCE
- începe fabricația de elemente de calcul la FEA (Fabrica de Elemente de Automatizări), transferată în decembrie 1969 la FCE

1970 - este înființat Institutul Central de Informatică (ICI)

- ia naștere IEMI București, care era Fabrica de Transmisiuni Civile și Militare și avea în componență trei profiluri – secția de radiocomunicații speciale pentru MAPN și MAI, radiotelefoane civile și militare și AMC-uri (aparate de măsură și control)
- este creat CESAR, un calculator militar românesc realizat la ITCI Cluj, pentru artileria regimentală din Armata Română
- CND1 (Calculator numeric didactic) a fost un calculator didactic digital realizat în cadrul Institutului Politehnic București
- s-a trecut la calculatoarele medii C-32

1971 - este înființată Fabrica de Memorii Timișoara. Din toamna lui 1979 bătrâna

memorie cu ferite este înlocuită cu memorii semiconductoare Ampex

- este produs MC1, la Institutul Politehnic din București, realizat în mare parte folosind tehnologia Felix C-256
- 1 ian. 1971-martie 1972 – prima delegație FCE de 15 ingineri români, sub licență IRIS 50 în Franța

1972 - este creat CETA, un calculator românesc din generația a II-a, cu tranzistori, la Institutul Politehnic din Timișoara

- la 1 ianuarie 1972 este pusă în funcțiune Fabrica de Calculatoare Electronice București

1973 - apare primul calculator românesc sub licență franceză IRIS 50, Felix C-256

1974 - se înființează Rom Control Data, societate mixtă româno-americană, prin înțelegerea dintre Nicolae Ceaușescu și Richard Nixon

- este conceput Felix MC la Institutul Politehnic București, produs în serie sub denumirea FELIX MC-8
- este elaborat la ITC București calculatorul de capacitate medie Felix C 512, dezvoltare a licenței IRIS 50

1975 - se înființează FEPER (Fabrica de Echipamente Periferice) București

- sunt proiectate și realizate sistemele din familia Felix, până în 1981
- este fabricată familia de minicalculatoare industriale românești ECAROM, la Întreprinderea de Elemente pentru Automatizare. ECAROM 800, primul model, este bazat pe experiența acumulată în lucrul cu Felix C32-P, o variantă specializată în procese a calculatorului Felix C32. Au urmat modelele perfecționate ECAROM 880, ECAROM 881 și ECAROM 881 F.

1977 - este realizat primul minicalculator românesc, botezat Independent-100, de către ITC, compatibil cu PDP 11/34. Seria a continuat cu: I-102F, în 1979 și I-106, în 1983

- 1977-1979 – cel mai mare export de tehnică de calcul românească în China Felix 1024. Delegația de instalare românească era formată din 350 de ingineri

1978 - este înființat Centrul de Cercetări pentru Componente Electronice (CCCE)

1979 - Fabrica de Calculatoare omologhează primul minicalculator

CORAL. În următorii ani, INDEPENDENT și CORAL au fost produse în paralel.

- 1980** - este dezvoltat L/B881, un microcalculator românesc bazat pe procesorul 8080, de radioamatorii din grupul Lixco
- este produs PRAE, un microcalculator personal românesc, la ITC Cluj-Napoca
- CUB și CUB-Z (Calculator Universal de Birou) au fost două mărci de calculatoare produse la I.C.E. Felix București. Unul dintre cele mai reușite modele, CUB-Z, a fost accesibil pentru utilizare largă în perioada 1987-1989, după care a fost înlocuit de modelul HC-88

1982 - aMIC a fost un microcalculator personal românesc, produs ca model de laborator la Catedra de Calculatoare din Institutul Politehnic București

1983-1986 - este produs la Timișoara TIM-S, un microcalculator personal românesc, de Institutul pentru Tehnică de Calcul și Informatică (ITCI) și Fabrica de Memorii electronice și Componente pentru Tehnică de Calcul și Informatică (FMECTC)

1984 - este elaborat HC85 la ICE Felix București. Acesta era bazat pe procesorul Z80 sau pe clona românească a acestuia, MMN80CPU și inspirat din calculatorul

personal Sinclair ZX Spectrum. Au existat în principal 5 variante ale acestei serii, cu subvariante: HC 85+, HC 88, HC 90, HC 91, HC 2000

- între 1984-1987 sunt fabricate la FCE Felix C-1024, după un proiect ITC, și Felix C-5000, proiectat în FCE

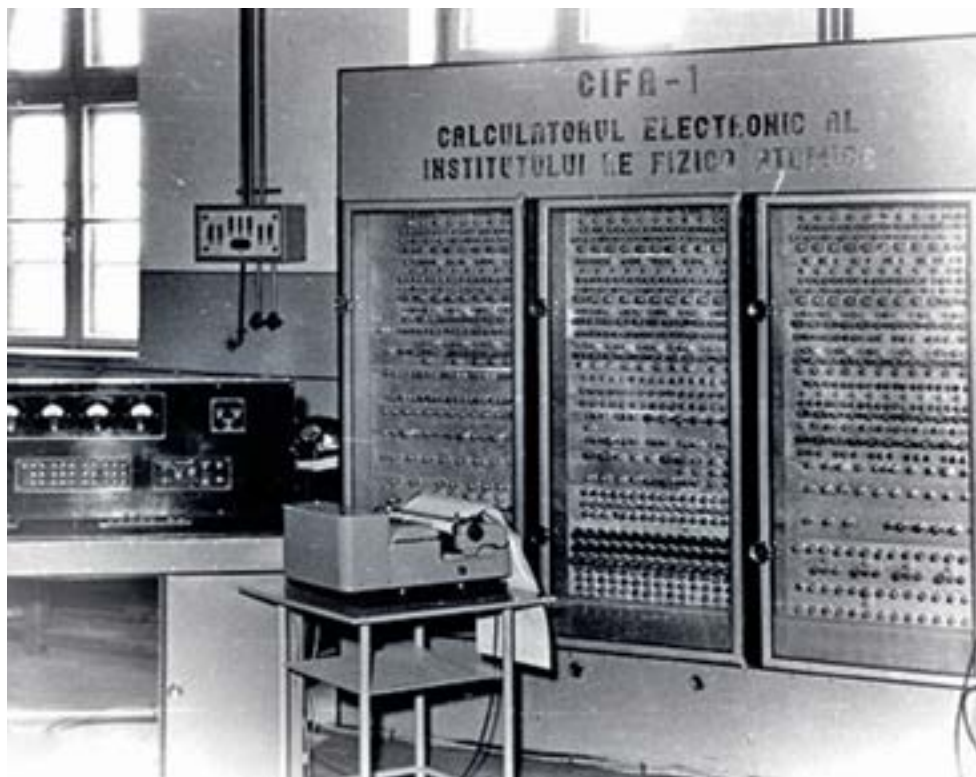
1985-1986 - Felix-PC a reprezentat un nou tip de microcalculator personal. A fost proiectat de către Institutul Politehnic București între anii 1983-1984, fiind compatibil cu IBM-PC. Modelul a fost apoi preluat pentru producția în serie de către Întreprinderea de Calculatoare Felix S.A. fiind produs în serie între anii 1985-1990. Au existat mai multe modele Felix-PC: M18, M118, M216, CUB, CUB-Z și Junior-XT

1986 - este finalizat CoBra, singurul calculator românesc produs la Brașov

1988-1989 - este finalizat la FCE Coral-VAX

1989-1990 - este proiectat și produs la Întreprinderea „Electronica” din București CIP (Calculator de Instruire Programabil), un microcalculator personal românesc

Sursa informațiilor:
www.marketwatch.ro,
Eugen Preotu, Wikipedia



Aurelia Hotăranu, Lafarge România

„Excelența în IS/IT reprezintă un catalizator pentru leadership-ul Lafarge în domeniul materialelor de construcții”

Aurelia Hotăranu activează în două domenii eminate masculine: materiale de construcții și IT. A coordonat planificarea strategică IT a companiei Lafarge în Europa Centrală și recent, ca urmare a reconfigurării funcției IT în cadrul grupului Lafarge, de la 1 aprilie a.c. postul său devine Europe, Middle East & Africa Governance & PMO și BRM (Business Relation Management) pentru Europa de Est. După cum ne-a mărturisit, povestea vieții sale profesionale este povestea unui șir lung de proiecte.

||||| **Luiza Sandu**

Ați absolvit Facultatea de Planificare, Statistică și Cibernetică Economică din cadrul ASE București, în 1984, iar de atunci parcursul dumneavoastră profesional a fost strâns legat de IT. De ce ați ales o carieră în IT&C?

Nu a fost o întâmplare. De fapt, am urmat cursurile Liceului de Informatică Petru Groza, în prezent Colegiul Național de Informatică Tudor Vianu, și am ajuns la concluzia că îmi place domeniul, dar nu atât de mult încât să mă îndrept către zona de infrastructură sau inginerie. Pentru că am și o afinitate cu procesele financiare am decis să urmez o facultate cu profil economic, dar care, în același timp, să aibă deschidere și către IT. IT-ul are aplicabilitate în toate domeniile și am preferat să fie în economie.

Ascensiunea profesională se leagă foarte mult de compania pentru care lucrați, Lafarge România. Care a fost traseul urmat după absolvirea facultății?

În septembrie 1990, am înființat compania ESSI International, cu participare străină, împreună cu alți 3 colegi. Compania a fost axată pe dezvoltare de sisteme informatice pentru clienții din diverse domenii. Rolul meu a fost de coordonare

a dezvoltării funcționale a unui sistem informatic integrat pentru gestiunea întreprinderii și a implementării sale la clienți din zona întreprinderilor mari și mijlocii printre care și fabrici de ciment. În iunie 1998, am început colaborarea cu Lafarge, care a decis să utilizeze sistemul nostru informatic pentru câțiva ani. Am coordonat ulterior adaptarea și evoluția sistemului conform modelului de business Lafarge în România și Moldova, precum și implementarea altor aplicații standard, contribuind la integrarea companiei de ciment din România în cadrul Grupului. În anul 2000, ca Finance Manager în activitatea de Agregate & Betoane Lafarge – Agregatele și Betoanele erau companii nou achiziționate – am contribuit la integrarea acestor companii și alinierea la standardele Grupului. În 2004, am coordonat un proiect de implementare a sistemului ERP Lafarge în Agregate, Betoane, Gips și Ciment Moldova (la un an după implementarea sa în Ciment România). Obiectivul principal a fost de a unifica platformele IT la nivelul tuturor liniilor de business pentru a facilita crearea serviciilor financiare partajate la nivelul Lafarge România.

Serviciile financiare partajate au fost o noutate pentru Lafarge România și între 2004-2007 colaborarea cu echipa IT a

vizat continua îmbunătățire/adaptare a soluțiilor IT existente, pentru a facilita procesele financiare. Între 2007-2010 am fost numită Director IT Lafarge România & Moldova și Strategie și Planificare IT în Europa Centrală, ca urmare a migrării principalelor aplicații în Centrul Regional IT Lafarge din Polonia, precum și integrarea echipei românești. Între 2010-2013, din funcția de Director Coordonare IT Europa Centrală și Planificare Strategică Europa, am gestionat relația cu managementul IT și de business din unitățile operaționale din regiune, precum și coordonarea directă a unor echipe IT. A urmat o nouă consolidare a centrelor de date și a aplicațiilor la nivelul Europei. Funcția de planificare strategică IT este extinsă la nivelul Europei, iar începând cu 2013 la nivel EMEA. Pentru a asigura guvernanta IT eficientă la nivelul Grupului și al Centrelor de Servicii regionale, dar și pentru a suporta transformarea IT la nivel de Grup cu echipe globale, s-a decis începerea proiectului global de implementare a unui sistem de guvernanta și management al serviciilor IT (ITG/ITSM). Am participat în acest proiect, reprezentând EMEA în procesele de demand management și proiect portfolio management, precum și a proceselor transversale de management financiar și de gestionare a timpului pe procesele IT.

Ca urmare a transformării IT în Grupul Lafarge, de la 1 aprilie 2014 postul devine Europe, Middle East & Africa Governance & PMO (Project Management Office) și BRM (Business Relation Management) pentru Europa de Est, dar având în principal aceleași responsabilități într-o organizație IT reconfigurată.

Am luat hotărârea să lucrăm pentru Lafarge și de atunci nu am avut nicio dată gânduri de a pleca. După cum ați

văzut, nu m-am plictisit. Povestea vieții mele profesionale este povestea unui șir lung de proiecte. Chiar dacă am avut o traiectorie și prin domeniul financiar, în general au fost situații în care a fost nevoie tot de capacități de project manager pentru proiecte de integrare, reorganizare și întotdeauna de implementare de sisteme informatice care să susțină modelele operaționale.

Care sunt prioritățile noii funcții?

În acest moment, prioritățile postului pe care îl am sunt legate de alinierea și consolidarea procesului de guvernanta ca urmare a integrării țărilor din Africa și Middle East în Regiunea IT EMEA, în paralel cu continuarea proiectului de implementare a soluției ITG/ITSM în EMEA. Complexitatea este generată de numărul mare de țări în scop și relația relativ recentă cu echipele IT/business din țările din Africa și Middle East, precum și de maturitatea diferită a organizațiilor IT sau de experiența lor cu guvernanta Lafarge.

Aurelia Hotăranu,
Europe, Middle East & Africa Governance & PMO și BRM (Business Relation Management) pentru Europa de Est Lafarge România

Care sunt provocările IT cu care vă confrunțați în domeniul în care activați?

În general, provocările IT cu care mă confrunt în domeniul meu de activitate sunt legate de complexitatea procesului de guvernanta IT, generată de prezența în scop a numeroase țări și relația – relativ recentă – cu echipele IT/business din țările din Africa și Middle East, a căror integrare în organizația IT EMEA a început în 2013. În Africa ne confruntăm cu probleme de infrastructură – conectarea la rețeaua WAN – dar colegii din echipa globală de infrastructură se ocupă acum de punerea la punct a comunicațiilor. Merită adăugat că această situație o întâlnim și în Europa de Est, în principal în cazul locațiilor de Agregate și Betoane care pot fi izolate, caz în care legăturile nu sunt fiabile sau sunt foarte scumpe.

Pe zona soluțiilor IT cred că avem nevoie să creștem un pic agilitatea de a livra soluții mai rapid. De multe ori, business-ul evoluează într-un anume fel, iar IT-ul este un activator al acestor procese și soluțiile trebuie adaptate.

În Europa de Est industria de construcții avea o tradiție recunoscută, dar nu și una IT. Cum a fost asimilat modelul de guvernanta IT la nivel regional?

Uitându-mă la țările pe care le-am coordonat în Europa Centrală și pe care le mai coordonez în Europa de Est, aș putea spune că e de la caz la caz. Depinde de maturitatea organizației IT și de experiența de lucru în Lafarge. În 2007, când am preluat prima dată funcția în Europa Centrală, am găsit o situație mai bună în anumite privințe în țări din Europa de Est: România, Moldova, Serbia, în care IT-ul a înțeles foarte bine nevoile de business și a găsit soluții tehnice, deși de multe ori locale. N-a fost atât de ușor să adere la standarde, pentru că soluțiile standard aduc și procese de business standard. De asemenea, au fost țări în care echipa IT nu era atât de matură pentru a adopta procese de guvernanta. Împreună cu grupul, prin training, prin rulara anuală a procesului de planificare strategică IT pe următorii 3 ani aliniat cu strategiile de business, echipele locale au început să adopte treptat această abordare. Nu pot spune că este perfect, încă mai e de lucrat, dar decalajul a fost micșorat.

Viziunea declarată în Lafarge este că excelența în IS/IT reprezintă un catalizator pentru leadership-ul Lafarge în domeniul materialelor de construcții.

Care sunt realizările profesionale cu care vă mândriți?

Una dintre ele a fost realizarea sistemului informatic împreună cu echipa ESSI, care a fost utilizat de diverse întreprinderi din România, inclusiv de Lafarge, până la înlocuirea lui cu ERP-ul standard în 2004-2005.

În perioada Lafarge, implementarea sistemului ERP pentru liniile de business Agregate, Betoane și Gips din România și Cement din Moldova în cadrul unui proiect comun derulat în 2004 și facilitarea producerii primului plan strategic IS (3YISP) pe următorii 3 ani pentru zona Africa și Middle East în 2013, în contextul în care anul 2013 a însemnat pentru mine primul contact cu aceste țări.

Aș adăuga și integrarea companiilor de Agregate și Betoane și crearea Serviciilor Financiare Partajate în Lafarge România.

Schimbări de perspectivă asupra politicilor IT la nivelul Parlamentului European

Schimbările de structură din cadrul Parlamentului European vor afecta inevitabil, conform analiștilor politici, și modul în care vor fi elaborate noile politici UE în domeniul IT. Un semnal în plus în acest sens este creșterea semnificativă a numărului de europarlamentari care și-au declarat public susținerea pentru Carta drepturilor digitale. ■■■ Radu Ghițulescu

Rezultatele alegerilor europarlamentare din luna mai a.c. vor genera o schimbare de perspectivă vizibilă asupra modului de gestionare a inițiativelor digitale și politicilor IT la nivelul forurilor și comisiilor Uniunii Europene, susțin analiștii politici. Care își bazează argumentele pe faptul că peste 400 din candidații la Parlamentul European – printre care se află și eurocandidați români – au pledat activ în campaniile lor pentru apărarea neutralității Internetului și a confidențialității datelor și susțin activ cele 10 puncte ale Cartei drepturilor digitale WePromiseEU. (La momentul realizării acestui articol, 55 de candidați europarlamentari semnatari ai WePromiseEU fuseseră deja confirmați ca aleși, dintr-un total de 766 de locuri.)

deja polemici la nivelul forului european, chiar dacă cei doi reprezentanți ai formațiunii suedeze Pirate Party au eșuat în tentativa lor de a fi realeși în Parlamentul European. Cu toate acestea, Pirații mai au un reprezentant în legislativul european, prin nemțoaica Julia Reda, care a câștigat un loc. Comisia Europeană analizează la momentul actual mai multe propuneri pentru noua legislație copyright, care urmează să fie supusă parlamentului pentru dezbatere.

Analiștii estimează că un alt aspect delicat îl vor reprezenta, cu siguranță, problemele legate de directivele UE referitoare la confidențialitatea datelor. Scandalul NSA a generat deja o serie de măsuri și răspunsuri dure din partea Comisiei Euro-

pene și, chiar dacă în ultima perioadă pozițiile oficialilor europeni deveniseră ceva mai conciliante, este posibil ca, odată cu schimbarea componenței Parlamentului, dar mai ales ca urmare a creșterii numărului susținătorilor Cartei drepturilor digitale, problema să fie readusă în discuție și să fie propuse noi măsuri de control și monitorizare a companiilor non-UE care își desfășoară activitatea pe teritoriul Bătrânului continent.

O schimbare de structură

Rezultatele alegerilor europarlamentare de anul acesta arată nu doar a creștere a numărului partizanilor WePromiseEU, ci o schimbare importantă a polilor de putere. Astfel, în noul mandat, Partidul Popular European (PPE) va reprezenta cel mai mare grup, cu 211 mandate, urmat de socialiști, cu 193 de mandate câștigate. Ambele formațiuni au pierdut însă locuri în favoarea grupurilor Anti-UE, eurofobii care susțin limitarea atribuțiilor Uniunii reușind să aibă 74 de eurodeputați.

Acest fapt va face mai dificil efortul Comisiei de a armoniza proiectele Parlamentului European cu tendințele Anti-UE, dar nu exclude din start posibilitatea existenței unor inițiative care să reușească să întrunească susținerea necesară. ■■■

Puncte fierbinți

Carta drepturilor digitale pledează împotriva obligării furnizorilor de servicii online de a monitoriza activitatea abonaților lor și susține limitarea și controlul măsurilor și tehnologiilor de supraveghere, dar include și o serie de subiecte delicate.

Astfel, punctul patru al Cartei drepturilor digitale – cel referitor la revizuirea legislației drepturilor de autor – suscită

Principiile WePromiseEU:

- promovarea transparenței, a accesului la documente și a participării cetățenilor;
- susținerea legislației de protecție a datelor personale și a vieții private;
- apărarea accesului nerestricționat la Internet și servicii online;
- promovarea revizuirii legislației drepturilor de autor;
- combaterea măsurilor de supraveghere generale, neverificate;
- promovarea anonimității și criptării online;
- stoparea intervențiilor private care încalcă principiile statului de drept;
- susținerea controlului exporturilor de tehnologii de supraveghere sau de cenzură;
- apărarea principiului participării tuturor actorilor interesați;
- promovarea software-ului liber (Open Source).

ROEL

MANAGED SERVICES



RICOH ProTM C751

The next generation in digital printing

Enhanced technology for increased productivity

Reduce operation cost and boost performance
1200 X 4800 print resolution (VCSEL technology)
Print output indistinguishable from offset
Supports heavyweight coated media
Extensive Ricoh media library simplifies setup
Labour saving in-line finishing solutions
Reliable and resilient performance



CALL US FOR A
PRODUCTION PRINTING
DEMO

DOING IT SINCE 1991

HEAD OFFICE

5 Bibescu Voda Street, Bl P5a, Bucharest, Romania

Ph.: +40 21 335 48 09, Fax: +40 21 335 48 71, Mobile: +40 727 300 616

sales@roelgroup.com, www.roelgroup.com

Relax. The Cloud is **Working.**

UN BUSINESS RELAXAT. Prin virtualizare, orice business își mută toate bățile de cap legate de ICT la un furnizor de servicii. Problemele de zi cu zi, care țin angajații peste program sunt rezolvate... înainte de a deveni probleme. Menținerea de rutină se face automat. Productivitatea crește semnificativ. Stresul cauzat de problemele tehnice este micșorat. Eficiența e mai mare. Relaxarea angajaților este doar o modalitate prin care serviciul Cloud poate ajuta un business.

Află mai multe despre GTS Virtual Hosting pe
GTSworkingworld.com

Cere o ofertă la 0312 200 200 sau pe sales@gts.ro



for the **WORKING WORLD**

