ICT BURSA
INFORMATION & COMMUNICATION TECHNOLOGY
SUPLIMENT GRATUIT AL ZIARULUI BURSA
12 PAGINI

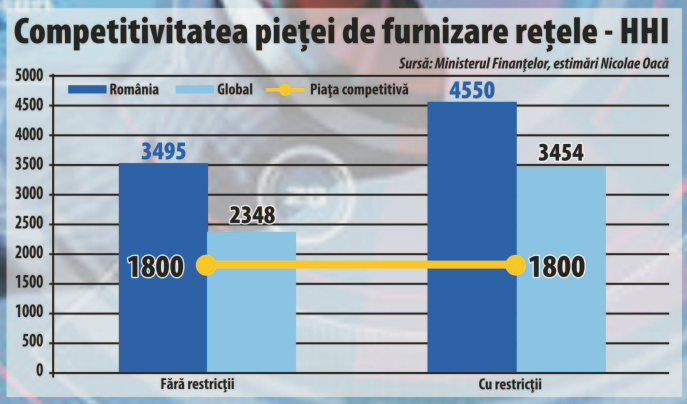
■ DANIEL ILINCA, SOFTBINATOR TECHNOLOGIES: "Industria IT este favorizată, în aceste momente" PAGINA 3
■ MURIELLE LORILLOUX, VODAFONE ROMANIA: "Comunicațiile fixe și mobile au devenit infrastructuri critice" PAGINA 5
■ ALEXANDRU LĂPUȘAN, ZITEC: "Sunt necesare investiții în infrastructura IT pentru lucrul de acasă" PAGINA 8
■ MIROSLAV MAJOROS, TELEKOM ROMANIA: "Criza Coronavirus este și un moment ce poate aduce oportunități" PAGINA 9
■ FLORIN POPA, ORANGE ROMÂNIA: "Creșterea industriei IT&C este un dat" PAGINA 10
■ GEORGE ZHANG, HUAWEI ROMÂNIA: "România este vazută ca având una dintre cele mai bune infrastructuri din lume" PAGINA 12

DRAGOȘ PREDA
secretar de stat în MTIC:

"Comunicațiile și digitalizarea - printre sursele de relansare economică"

5,9 miliarde euro
veniturile pieței IT în 2019

EFECTUL PANDEMIEI DE COVID 19 LA NIVEL GLOBAL:
Atacurile cibernetice din martie 2020 au crescut cu
1500%
față de cele din același interval de anul trecut



Obectivul autorităților pentru următorii ani este să nu rateze oportunitățile generate de noile tehnologii - 5G, inteligența artificială, blockchain, quatum computing, high-performance computing, stimulând, astfel, economia datelor și construind o Piață Unică Digitală competitivă la nivel global.

Strategia 5G pentru România a fost adoptată de Guvern prin Hotărâre de Guvern, în 20 iunie 2019. În prezent, licitația pentru alocarea frecvențelor 5 G este amânată.

Industria IT a avut "vaccinul" economic contra coronavirusului

Pandemie, coronavirus, vaccin, indiferent ce domeniu se abordează în aceste zile fierbinți este imposibil ca unul dintre primele trei cuvinte să nu fie rostit. Nu putea face excepție nici industria IT, una cu multiple ramificații. Un lucru este aproape clar pentru toată lumea - acest domeniu este printre cel mai puțin afectate, ba, din contră, ar spune unele voci, cu ușoare reglaje profiturile pot crește. Provocările sunt multiple, iar una dintre temele la modă este legată de lucratul de la domiciliu, cum se poate face, ce este necesar, ce investiții ar mai presupune și dacă acesta poate deveni o obișnuință răspândită pe scară largă.

Faptul că oamenii lucrează de acasă în această perioadă a demonstrat firmelor că este nevoie să trateze mai serios acest mod de lucru de la distanță și există așteptări legate de un plus în ceea ce privește investițiile în infrastructura IT necesară pentru lucrul de la domiciliu. Indiferent de evoluția pandemiei, distanțarea socială va continua, astfel, obiceiurile de zi cu zi, inclusiv cele de consum, se schimbă, iar comunicațiile la distanță sau cumpărăturile online vor deveni indispensabile. Toate acestea presupun investiții în IT, prin urmare "actorii" din domeniu se așteptată ca întregul sector să se afle pe un trend ascendent în următoarea perioadă.

DAN NICOLAIE

Din discuțiile cu specialiștii s-au desprins multiple teme interesante. Marile firme de telecomunicații atrag atenția că, în această perioadă, comunicațiile fixe și mobile au devenit infrastructuri critice, pilonul pe care se prijină tot ceea ce facem. Pentru cei care lucrează de la distanță, este esențial ca serviciile de conectivitate în bandă largă și cele mobile să îi susțină în tot ceea ce au nevoie să facă. Reziența rețelelor de comunicații, capacitatea de a absorbi trafic sporit fără a afecta calitatea serviciilor contează enorm. Nu este mai puțin adevărat că momentul are și oportunitățile sale, există o creștere a cererii de la clienți pentru servicii fixe și mobile. În următorul interval de timp sunt estimate creșteri ale traficului de bandă largă fixă și ale traficului de bandă largă mobilă. Au fost lansate unele oferte pe care companiile le pregăteau pentru finalul anului, în contextul în care criza coronavirus a schimbat comportamentul și nevoile cetățenilor din țara noastră și, astfel, au fost grăbite unele investiții.

În același timp, întârzierea implementării tehnologiei 5G ar putea duce la creșterea decalajului digital și mai ales economic al țării noastre față de celelalte state membre ale UE. Specialiștii susțin că este puțin probabilă blocarea totală a fabricanților chinezi de la realizarea rețelelor 5G în țara noastră, dar dacă totuși se va produce, atunci acest lucru ar conduce la întârzieri serioase în implementarea și adoptarea noii tehnologii. Restricționarea fabricanților chinezii de echipamante de telecomunicații poate duce la o piață mai puțin competitivă, una controlată doar de doi fabricanți, iar costurile generale ar crește, afirmă analiștii din domeniu.

Oamenii implicați în fenomen vorbesc și de un "cyber-tsunami", în condițiile în care atacurile din martie 2020 sunt cu 1500% mai multe decât cele din martie 2019 și cu 500% peste cele din luna februarie.

Mai trebuie spus și că, potrivit ANIS, volumul veniturilor generate de companiile IT a crescut în ultimii ani cu o rată relativ constantă, de aproximativ 500 de milioane de euro pe an, ajungând la 5,9 miliarde euro în 2019, din care 4,8 miliarde de euro reprezintă segmentul software și servicii, iar 1,1 miliarde alte activități din piața de IT. Totodată, numărul de angajați din industrie crește constant, cu o medie de 10 procente/an, deși continuă să fie mult sub nevoile pieței. Țara noastră este al doilea furnizor de software și servicii din regiune, după Polonia, și în top 10 dintre toate țările din Europa. ■

ANALIZA

„România nu este pregătită pentru implementarea tehnologiei 5G”

(Interviu cu Nicolae Oacă, doctor-analist în telecomunicații)

Reporter: Este România pregătită pentru implementarea tehnologiei 5G?

Nicolae Oacă: Nu, România nu este pregătită pentru implementarea tehnologiei 5G! Dacă acum un an spuneam că doar guvenul este pregătit, să încaseze taxele de licențiere 5G, astăzi se poate spune ca nici măcar guvernul nu este pregătit.

Iată de ce:

- Nu se știe când ar putea avea loc licitația 5G. Contextul național, dar și anumiți factori analizați mai jos, fac dificil de spus dacă și când se va organiza licitația 5G. Prevăzător, ANCOM a prevăzut în planul de acțiuni pentru 2020 posibilitatea organizării licitației 5G în ultima parte a anului, însă nu se poate garanta evitarea scenariului de anul trecut.

- Strategia 5G pentru România și documentația licitației 5G elaborate sub ”documentul” OUG114/2018, a lăcomiei guvernului, vedea în licitație doar o sursă de bani pentru buget. Ambele trebuie rescrise pentru reducerea decalajului digital al țării noastre (a se vedea DESI2019 - Digital Economy & Society Index prezentat de Comisia Europeană).

De exemplu:

✓ Se oferă spre vânzare spectru perturbat în zonele de graniță, fără a se spune dacă și când va dispărea perturbația;

✓ Prețuri de pornire inadecvate reducerii decalajului digital. Deși prețurile par la nivel european (/MHz/locuitor) nu se ține seama de decalajul digital al țării noastre și de faptul că implementarea tehnologiei 5G ar putea produce șocul care să ”scoată” România din coada clasamentului DESI. Oferirea gratuită a spectrului însoțită de obligații de acoperire națională rapidă și de angajamentul guvernului în utilizarea noii tehnologii ar putea produce acest șoc.

✓ Plata taxelor de licențiere în 15 zile! Încă odată lăcomia guvernului! Dacă totuși licențele nu se vor oferi gratuit, pentru a stimula implementarea și adoptarea rapidă a tehnologiei se recomandă ca plata licențelor să se facă în câțiva ani, permițând operatorilor o acoperire rapidă.

✓ Tarife de utilizare a spectrului prea mari. Deși au fost reduse tarifele pentru unele benzi de frecvențe și mărite pentru altele, noile tarife propuse sunt încă prea mari alimentând în continuare excedentul bugetar al ANCOM. Ar trebui reduse la jumătate!

✓ Prezervarea competiției: În contradicție cu licitația din 2012, documentația licitației 5G nu face referiri la folosirea noii tehnologii 5G de către operatorii de rețele mobile virtuale și la roamingul național. Nu introduce stimulente (reducerea valorii scrisorii de garanție bancară,a tarifelor, etc.) pentru operatorii de rețele 5G care se obligă să găzduiască operatori de rețele mobile virtuale, foarte importanți într-o piață care s-ar putea consolida. A se vedea vânzarea Telekom România!

✓ Securitatea rețelelor 5G: documentația ar trebui completată cu măsuri pentru securitatea rețelelor 5G, de exemplu EU Toolbox, sau măsurile Angliei la care par a adera mai multe țări.

- ghișeul on-line unic pentru autorizare infrastructură funcțional înainte de licitație. Licențele fără autorizații de construire (site-uri antene, instalări fibră optică) nu au nicio valoare! (A se vedea experiența RoNet!) Conform documentației licitației, noile frecvențe 5G necesită instalarea a multor zeci de mii de noi site-uri pentru antene pentru fiecare rețea, care vor trebui interconectate, însemnând tot atâtea autorizări pe care Strategia 5G pentru România nu le-a rezolvat. Pentru ușurarea și uniformizarea accesului la infrastructură și la spațiul public la nivel național (instalare fibră optică, site-uri pentru antene) ar fi util un act (OUG, lege, etc.), care să stabilească formatul și termenii solicitărilor de acces și cine operează ghișeul on-line. Germania a făcut aceasta din 2016. Actul ar trebui să intre în vigoare înainte de licitația 5G, prevăzând o autoritate centrală, ANCOM, de exemplu, care să opereze ghișeul on-line pentru autorizarea construcției de infrastructură 5G, oferind astfel garanții operatorilor. În 25 septembrie 2019, MCSI anunța o ordonanță de urgență privind procedurile de autorizare a lucrărilor de construcții, care însă nu face referiri la ghișeul unic. Poate fi îmbunătățită.

- memorandumul România-SUA constituie, alături de contextul național, principalul motiv de incertitudine. România, fiind țară membră UE, ar trebui să aibă o abordare europeană, urmând de exemplu modelul englez, la care par a se ralia Franța, Germania.

- resurse financiare pentru stimularea implementării serviciilor 5G. Guvernul ar trebui să stimuleze financiar proiecte pilot pe baza tehnologiei 5G (orașe inteligente, sănătate, educație, etc). Ar trebui folosite fonduri din telecomunicații: rezultatul licitației 5G, excedentul bugetar al ANCOM (peste 200 milioane euro). Sunt bani din ”telecomunicații” care ar trebi să rămână în telecomunicații pentru dezvoltarea industriei și a economiei.

- stimularea adoptării serviciilor oferite de tehnologia 5G - angajamentul executivului pentru folosirea noilor servicii. Utilizarea noii tehnologii în entitățile de stat (administrație, companii, etc.) din cultură, educație, sănătate, transport, energie, orașe inteligente, etc. va fi hotărâtoare în accelerarea dezvoltării rețelelor 5G și reducerea decalajului digital. Strategia 5G trebuie să prezinte angajamentul ferm al executivului în folosirea serviciilor propuse de noua tehnologie în toate entitățile de stat pentru creșterea eficienței, debirocratizare și transformare digitală (orașe inteligente, ...).

Reporter: Ce ar trebui să facă autoritățile pentru a dezvolta țara noastră din punct de vedere digital și a reduce decalajele față de statele din Uniunea Europeană?

Nicolae Oacă: Să creeze un șoc tehnologic acordând gratuit licențele 5G condiționat de acoperire rapidă și să se angajeze ferm în utilizarea noii tehnologii în toate entitățile de stat. Facilitatori importanți în acest demers ar trebui să fie:

- ghișeul unic pentru autorizare (on-line) infrastructură funcțional înainte de licitație, care să debirocratizeze procedura de aprobare a lucrarilor permițând aprobări online în timp rezonabil - câteva zile. Experiența RoNet - zeci de aprobări în luni de zile - nu ar mai trebui să se repete!

- păstrarea competiției în oferirea de echipamente pentru rețele de telecomunicații, care ar permite un ritm relativ rapid pentru livrarea de echipamente și instalarea noilor rețele și, mai ales, costuri rezonabile. Altfel spus, să nu fie interzis niciun fabricant de la furnizarea de tehnologie 5G, desigur în condiții de securitate.

- stimularea, inclusiv financiară, a proiectelor pilot, a aplicațiilor pe baza noii tehnologii în diverse domenii: orașe inteligente, sănătate, educație, industrii, etc.

Reporter: Ce impact ar avea o restricționare a competiției în furnizarea de rețele 5G, dacă statul român va respecta recomandările SUA de a interzice Huawei să participe la licitație?

Nicolae Oacă: Este puțin probabilă interzicerea totală a fabricanților chinezi de la realizarea rețelelor 5G în România, dar dacă totuși se va produce, atunci ar conduce la întârzieri serioase în implementarea și adoptarea noii tehnologii, la creșterea decalajului digital și economic al țării.

Restricționarea fabricanților chinezii de echipamante de telecomunicații va duce la o piață mai puțin competitivă. Cotele de piață ale fabricanților Ericsson și Nokia vor crește la circa 60%, respectiv 30%, iar piața ar deveni duopol.

Competitivitatea pieței se măsoară prin indexul Herfindahl Hirschman (HHI), definit ca suma pătratelor procentelor cotelor de piață, pentru o piață competitivă valoarea acestuia trebuie să fie maxim 1.800. Conform studiului Oxford Economics, piața mondială a furnizării de rețele de telecomunicații nu este competitivă, indexul având în 2018, la nivel global, valoarea 2.348. Piața românească este și mai puțin competitivă, indexul având o valoare mai mare - 3.495!

Prin restricționarea fabricanților chinezi piața devine și mai necompetitivă, valoarea indexului crescând la 3.454 la nivel global și la 4.550 pentru România, aproape triplu față de valoarea de 1.800, limita unei piețe competitive. Valoarea 4.550 este specifică duopolurilor!

Aceasta trebuie să dea de gândit în primul rând Consiliului Concurenței, care ar trebui să alertere decidenții politici. Evident că efectul acestei perturbări va trebui suportat de către operatorii de telecomunicații, care îl vor transfera către întreaga economie și societate românească.

Restricționarea Huawei de la construirea de rețele 5G va crește costurile generale cu investițiile în rețelele 5G. Pentru România se poate estima o creștere între 8 și 19%! Aceasta ar însemna creșterea cu valori între 180 și 440 milioane de euro a costului investițiilor de 2,3 miliarde de euro estimat pentru rețelele 5G în Strategia 5G pentru România. Sau, creșterea cu valori între 80 și 190 milioane euro pentru fiecare rețea 5G, dacă luăm în considerație investiții de 1 miliard de euro pentru realizarea unei rețele 5G în România.

Creșterea costurilor investițiilor ca urmare a restricționării unor furnizori importanți de rețele 5G va întârzia accesul la noile servicii a unei părți a populației României în următoarea perioadă. Prin creșterea costului investițiilor și în aceleași condiții de finanțare a operatorilor, aceștia nu vor mai putea să realizeze acoperirea planificată la termenele propuse. Astfel, acoperirea propusă în Strategia 5G pentru România s-ar putea realiza cu o întârziere de aproape un an, adică în anul 2027!

Întârzierea instalării rețelelor 5G va conduce la încetinirea inovației tehnice și a creșterii economice. Sunt dificil de concretizat pierderile permanente în PIB-ul țării, mai sigură fiind prognozarea distanțării României în coada clasamentului DESI, a reducerii creșterii economice.

Reporter: Care sunt consecințele amânării licitației pentru rețelele 5G din țara noastră?

Nicolae Oacă: Întârzierea implementării tehnologiei 5G ar duce la creșterea decalajului digital și mai ales economic al țării noastre față de țările membre UE! Astfel, România s-ar distanța în coada clasamentului DESI, iar transformarea digitală și creșterea economică s-ar încetini! Însă, amânând licitația 5G, România ar putea beneficia de o tehnologie 5G mai evoluată.

Reporter: Cum vedeți recomandările venit de partea Statelor Unite ale Americii și declarațiile Ambasadorului SUA în România de a interzice Huawei pe piața din țara noastră, în condițiile în care analizele arată că fără acest jucător valoarea implementării rețelelor 5G poate crește cu zeci de milioane de euro?

Nicolae Oacă: România este o țară cu PIB/locuitor și salariu mediu net mic (printre cele mai mici din UE - ne ”batem” cu Bulgaria pentru ultimul loc !) și în consecință venitul mediu pe SIM mic - circa 6 euro. Dacă România ar interzice fabricanții chinezi la realizarea rețelelor 5G am avea o implementare întârziată și la costuri mai mari. (A se vedea articolul publicat în 16 februarie 2020 pe blogul meu https://nicolaeoaca.blogspot.com/).

Prețurile mai mari ale echipamentelor ar fi o problemă pentru piața noastră, piață cu putere de cumpărare scăzută și sensibilă la preț - cheltuielile investiționale mai mari se vor transfera în prețul cu amănuntul, conducând la o adoptare greoaie, întârziată, influențând dezvoltarea economiei noastre și mai ales procesul de transformare digitală.

Deși economii mult mai dezvoltate din Europa și lume ar putea suporta mult mai ușor interzicerea fabricanților chinezi, majoritatea țărilor din Uniunea Europeană nu o fac, criteriile timp/investiții și, mai ales, competitivitatea economiilor naționale sunt considerate foarte importante, luând designur măsuri de securitate.

În acest context, România nu își poate permite să interzică total participarea fabricanților chinezi la realizarea rețelelor 5G, dacă vrea să evite rămânerea în urmă, adoptând o abordare europeană, de exemplu modelul englez pentru asigurarea securității, care presupune accesul Huawei cu restricții: cotă de piață de maxim 35% și inerzicerea în zone critice.

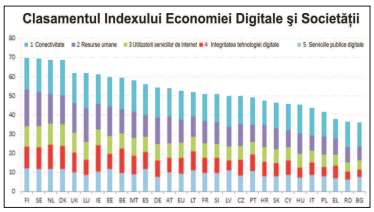
Reporter: Potrivit informațiilor din piață, Telekom este aproape de un acord cu RCS&RDS pentru vânzarea diviziei mobile și a serviciilor fixe către Orange. Cum va arăta piața fără Telekom?

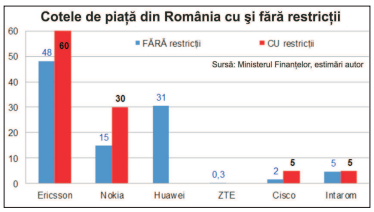
Nicolae Oacă: Să amintim că România, prin guvernul său, deține acțiuni în ambele companii (RomTelecom, Cosmote Romania), guvernul nefiind un simplu acționar minoritar. În actualul context național (criză, ..) niciun guvern rațional nu ar trebui să ia în discuție astfel de tranzacții. Depășind criza, în vremuri normale, un guvern care gândește în perspectivă, nu ar trebui sa fie de acord cu astfel de tranzactii, vânzarea pe bucăți a Telekom România unor operatori locali nu ar trebui să aibă acceptul guvernului. Motivul este simplu - concentrarea puternică și ireversibilă a pieței, rămânând doar 3 (TREI) operatori de comunicații mobile! Acesta ar duce și la dispariția operatorului național, lucru care nu s-a întâmplat în prea multe țări europene. În condițiile deficitului bugetar excesiv al țării, dar și al crizei care se prefigurează (coronavirus, ..), guvernanții ar putea fi ademeniți de cumpărători cu tentația vânzării acțiunilor deținute de stat. Ar fi o afacere proastă pentru România: în afară de deteriorarea ireversibilă a competiției cu repercursiuni asupra românilor consumatori de servicii de telecomunicații vânzarea unor active a căror valoare de piață este în scădere de mai mult timp nu este recomandată.

În clasamentul ”100 cele mai valoroase companii din România” publicat în noiembrie 2019, grupul Telekom România era pe locul 24 cu o valoare de 972 milioane euro față de 1.129 milioane euro în anul 2018 și 2 miliarde euro în anul 2016. Valoarea scăzută a grupului Telekom România ar putea fi un motiv pentru ca guvernul să nu vândă pachetul de acțiuni, ci să cumpere acțiunile pe care nu le deține, are drept de preemțiune!

După răscumpărarea restului de acțiuni (circa 2/3 din valoare), guvernul român ar trebui să găsescă un partener strategic pentru administrarea operatorului național: un operator cu anvergura globală (Telefonica, Telenor, AT&T, ..), un fond de investiții cu expertiză în telecomunicații, un consultant, sau o combinație, cu care să încheie un contract de administrare. Vânzarea unui pachet majoritar din operator s-ar face ulterior (pe bursă sau printr-o licitație internațională), după îmbunătățirea rezultatelor financiare. În actualul context, poate că unora li s-ar părea fantezist acest scenariu, dar vânzarea separată a foștilor operatori RomTelecom și Cosmote România unor operatori locali, coroborată cu interzicerea fabricanților chinezi, ar fi cel mai dezastruos scenariu pentru telecomunicațiile și economia țării noastre, aflate în fața unui început de criză.

Reporter: Mulțumesc! ■





De ce au nevoie specialiștii HR de semnătură electronică și chatbot în criza generată de COVID-19

Schimbările provocate de criza COVID-19 au obligat multe organizații să-și regândească obiectivele și să sporească eforturile de transformare digitală. Unul dintre departamentele pentru care liderii de business au acordat o atenție sporită este cel de Resurse Umane. Cu aproape jumătate de milion de angajați care lucrează de acasă în această perioadă, companiile trebuie să găsească cele mai bune metode prin care procesele de lucru pot continua la capacitate normală.

Dacă în urmă cu câțiva ani părea greu de crezut, în prezent, grație avansului tehnologic, majoritatea solicitărror de HR se pot rezolva transmițând mesaje simple către un asistent virtual, căruia oricine îi poate solicita ajutorul folosind platformele de comunicare disponibile.

Specialiștii HR trebuie să pună la dispoziția angajaților toate documentele de care au nevoie, să răspundă rapid la solicitările acestora, să poată continua procesele de recrutare și angajare, să editeze contracte de muncă și să le depună electronic la ITM, toate acestea fără interacțiune față în față, respectând cerințele de distanțare socială. Cum interacțiunea dintre angajat și angajator trebuie să rămână strict la distanță, o serie de soluții software devin absolut necesare. Printre acestea se numără semnătura electronică și chatbot-ul.

Pentru cazurile în care trebuie modificat contractul de muncă sau trebuie semnat un contract nou, procesul standard presupune deplasarea angajatului la sediul organizației și semnarea fizică a documentelor. Ulterior, acestea sunt semnate și de reprezentanții legali ai organizației, tot fizic.

Soluția de semnătură electronică propusă de TotalSoft simplifică întregul proces, care se rezumă la câțiva pași digitali: specialistul HR face modificarea de contract sau adaugă datele noului contract în Charisma HCM, soluția software pentru managementul resurselor umane, și începe fluxul de semnare electronic. Astfel, aplicația transmite pe email, către angajat, documentul electronic rezultat, iar angajatul poate să vizualizeze documentul și să-l semneze electronic cu o semnătură autorizată de la CertSign, valabilă pe o anumită perioadă de timp. Spre deosebire de alte soluții de semnătură electronică existente pe piață, cea propusă de TotalSoft și CertSign este acreditată de autoritățile statului, iar documentele semnate astfel nu necesită alte procesări precum scanarea pentru a putea fi transmise mai departe.

Odată semnat, contractul este securizat și nu se mai poate interveni asupra acelei versiuni. Acesta urmează circuitul firesc și se trimite pe rând, tot electronic, către ceilalți semnatari legali din organizație care pot semna electronic documentul. Părțile sunt notificate de fiecare dată când cineva îl semnează și la final, fiecare parte primește câte un exemplar complet, format care poate fi depus la ITM fără alte intervenții, semnătura electronică fiind recunoscută de autoritățile statului.

Pentru a veni în sprijinul angajaților care lucrează de acasă și au nevoie de suport din partea departamentului de resurse umane la ore mult mai flexibile, TotalSoft a dezvoltat chatbotul Timea, colega virtuală de la HR.

Dacă în urmă cu câțiva ani părea greu de crezut, în prezent, grație avansului tehnologic, majoritatea solicitărror de HR se pot rezolva transmițând mesaje simple către un asistent virtual, căruia oricine îi poate solicita ajutorul folosind platformele de comunicare disponibile: Facebook Messanger, Teams, WhatsApp, etc. Timea, chatbotul TotalSoft, poate ajuta angajații să afle imediat și la orice oră soldul zilelor de concediu, le poate trimite imediat pe email diverse adeverințe, și poate iniția procedura de solicitare a unui concediu sau raportarea concediului medical către organizație. ■

AUTORITATI

MINISTERUL TRANSPORTURILOR, INFRASTRUCTURII ŞI COMUNICAŢIILOR:

”Noile tehnologii inteligente, efect benefic asupra modului de trai şi al calităţii vieţii societăţii civile”

Problematica din domeniu IT&C naşte multe întrebări şi răspunsuri. Dincolo de păreri şi previziuni, foarte importante sunt precizările oficiale. Ministerul Transporturilor, Infrastructurii şi Comunicaţiilor (MTIC) ne-a oferit mai multe răspunsuri, la întrebările care frământă piaţa în această perioadă. Evident, nu putea fi ocolit subiectul coronavirus, cu tot ceea ce implică el: ”Instituţia susţine utilizarea la un grad înalt a serviciilor societăţii informaţionale prin accelerarea procesului de avizare, acreditare şi autorizare a furnizorilor acestor servicii, cât şi încurajarea utilizării pe scară largă a acestor servicii de încredere în cadrul instituţiilor publice. (...) Ca urmare a instituirii stării de urgenţă, s-a înregistrat o creştere a traficului de voce şi date la nivelul furnizorilor de reţele publice de comunicaţii electronice la puncte mobile. De asemenea, a crescut gradul de utilizare a comunicaţiilor electronice şi a serviciilor electronice. Instituţia noastră a creat cadrul legal pentru a da posibilitatea primirii solicitărilor în format electronic şi întreprinde demersuri pentru încurajarea utilizării IT&C pentru soluţionarea acestora online”.

Printre multiplele priorităţi ale ministerului se numără şi lansarea licitaţiei pentru reţeaua 5G.

Suportul legislativ pentru dezvoltarea companiilor din piaţă reprezintă o preocupare pentru MTIC: ” În completarea cadrului legislativ existent înainte de instituirea stării de urgenţă, a fost emisă Ordonanţa de Urgenţă nr. 38/2020 privind utilizarea înscrisurilor în formă electronică la nivelul autorităţilor şi instituţiilor publice, cu scopul de a întări necesitatea utilizării acestor înscrisuri de către administraţia publică, pentru a veni în sprijinul cetăţenilor în relaţia cu aceasta. Instituţia noastră face o analiză permanentă în vederea îmbunătăţirii cadrului legislativ, cu atât mai mult în contextul actual, ţinând cont de necesitatea adaptării acestuia la cerinţele pieţei IT&C, cât şi a creşterii gradului de accesibilizare a serviciilor societăţii informaţionale”.

Printre multiplele priorităţi ale ministerului se numără şi lansarea licitaţiei pentru reţeaua 5G. În legătură cu acest subiect, reprezentanţii MTIC ne-au transmis: ”Instituţia are în vedere definitivarea procedurii pentru monitorizarea accesibilităţii site-urilor web, în conformitate cu prevederile OUG 112/2018. De asemenea, este necesară emiterea cadrului legislativ pentru a asigura aplicarea art. 24, alin. d) din Regulamentul UE nr. 910/2014 cu privire la utilizarea identificării la distanţă, metodă necesară cu atât mai mult în vederea diminuării riscului de infectare cu noul Covid 19. Asigurarea condiţiilor optime pentru lansarea licitaţiei pentru spectrele 5G, respectând condiţiile Memorandumului pentru combaterea riscurilor de securitate cibernetică generate de furnizorii de 5 G, semnate în dată de 28.08.2019, la Washington DC. Asigurarea dezvoltării în condiţii de securitate a reţelelor de 5G. Optimizarea cadrului legislativ pentru dezvoltarea infrastructurii de comunicaţii electronice, în sensul identificării celor mai bune soluţii care să susţină acest domeniu esenţial pentru creşterea calităţii serviciilor. (...) Ca urmare a preocupării permanente cu privire la asigurarea cadrului legal necesar dezvoltării, implementării, susţinerii şi promovării noilor tehnologii, MCSI a propus înfiinţarea Grupului de lucru interinstituţional 5G printr-un memorandum, aprobat în şedinţa Guvernului din dată de 16 mai 2018. Secretariatul grupului a fost asigurat de ANCOM, iar în data de 21 noiembrie 2018 a fost lansată, spre consultare publică, Strategia naţională pentru implementarea tehnologiilor 5G în România. În data de 20 iunie 2019, Guvernul României a adoptat, prin Hotărâre de Guvern, Strategia 5G pentru România. MTIC îşi propune continuarea activităţii prin constituirea unui Grup de lucru interinstituţional care să aibă ca scop analizarea oportunităţilor şi modalităţilor de sprijinire a societăţii civile în procesul de înţelegere a noilor tehnologii, prietenoase cu mediul şi sănătatea, precum şi a procesului de implementare şi promovare a acestora. Strategia 5G pentru România a fost adoptată de către Guvernul României prin Hotărâre de Guvern în data de 20 iunie 2019. În prezent, în România licitaţia pentru alocarea frecvenţelor 5 G a fost amânată. Noile tehnologii inteligente vor avea un efect benefic asupra modului de viaţă şi calităţii vieţii societăţii civile, asupra mediului de afaceri şi asupra activităţii instituţiilor statului”.

Piaţa unică digitală a făcut paşi importanţi de la provocare la o realitate consolidată. Piaţa Unică Digitală Europeană a fost consolidată prin cele aproape 30 de invitaţitive legislative şi o serie vastă de iniţiative nelgislative care abordează subiecte precum conectivitatea, comerţul electronic, e-guvernarea, securitatea cibernetică, albafetizarea digital şi dezvoltarea noilor tehnologii, ne-au spus sursele citate, precizând că activitatea la nivel european din domeniul digital a contribuit semnificativ la adaptarea economiei şi societăţii la procesul de transformare digitală, construind un spaţiu european favorabil dezvoltării şi inovării tehnologice. Obectivul pentru următorii ani este de a nu rata oportunităţile generate de noile tehnologii - 5G, inteligenţa artificială, blockchain, quatum computing, high-performance computing, stimulând astfel economia datelor şi construind o Piaţa Unică Digitală competitivită la nivel global. ”În momentul de faţă, se iau toate măsurile pentru a dezvolta domeniul IT&C, dezoltând strategii în acest sens. De asemenea, sunt multe proiecte în stadiul de implementare care dezvoltă acest domeniu”, potrivit MTIC.

În momentul de faţă, se iau toate măsurile pentru a dezvolta domeniul IT&C, punând bazele unor strategii în acest sens. De asemenea, sunt multe proiecte în stadiul de implementare care dezvoltă acest domeniu”, potrivit MTIC.

Viitorul domeniului este incontestabil. ■

”Industria IT este favorizată, în aceste momente”

(Interviu cu Daniel Ilinca, CEO Softbinator Technologies)

Industria IT este favorizată în aceste momente, când se pune şi mai mult accentul pe tehnologie, ca furnizor de instrumente de lucru şi colaborative, pe soluţii de digitalizare a diverselor tipuri de interacţiuni: între companii, cu clienţii, cu autorităţile, ne-a spus Daniel Ilinca, CEO Softbinator Technologies, într-un interviu. Potrivit domniei sale, companiile de tehnologie care deservesc industriile puternic afectate de criza Coronavirus vor fi şi ele afectate, la rândul lor. ”Estimarea noastră este că vom înregistra la nivel de industrie o creştere a cererii şi consumului de tehnologie, mai ales pe unele verticale foarte prezente şi foarte utilizate în această perioada: e-commerce şi retail, edutech, ehealth, gaming”, a completat Daniel Ilinca.

Softbinator Technologies este o companie autohtonă specializată în proiecte de R&D în blockchain şi Inteligenţă Artificială, cu 70 de specialişti IT în cele două birouri din Bucureşti şi Constanţa.

Pe lângă extinderea pe pieţele internaţionale şi planurile de colaborare cu firme locale, Softbinator Technologies mizează şi pe colaborarea cu zona academică.

Reporter: Cum este afectată piaţa de IT&C de criza Coronavirus? Care sunt oportunităţile aduse de această criză pentru sectorul pe care activaţi?

Daniel Ilinca: Industriile sunt conectate între ele de obicei, cu atât mai mult în criză. În principiu, industria IT este favorizată în aceste momente, se pune şi mai mult accentul pe tehnologie că furnizor de instrumente de lucru şi colaborative, pe soluţii de digitalizare a diverselor tipuri de interacţiuni: între companii, cu clienţii, cu autorităţile. Pe de altă parte, sigur, companiile de tehnologie care deservesc industriile puternic afectate de criză Coronavirus vor fi şi ele afectate la rândul lor. Estimarea noastră este că vom înregistra la nivel de industrie o creştere a cererii şi consumului de tehnologie, mai ales pe unele verticale foarte prezente şi foarte utilizate în această perioada: e-commerce şi retail, edutech, ehealth, gaming. Pe termen mediu şi lung, sper că vom vedea şi o creştere semnificativă a proiectelor de transformare digitală în mai multe companii şi industrii, ceea ce ar însemna o actualizare a proceselor şi chiar a producţiei, astfel încât să se poată răspunde mai uşor şi/sau mai rapid solicitărilor clienţilor.

Reporter: Cum s-a modificat raportul cerere/ofertă în ultima perioadă?

Daniel Ilinca: Pentru noi, la Softbinator Technologies, proiectele în derulare şi prospectele au rămas în mare parte neschimbate. Desigur, cu unele ajustări corespunzătoare situaţiei, în perioada următoare acestea vor continua şi sunt pregătiţi şi să acomodăm posibile noi proiecte.

Reporter: Sunt influenţate proiectele pregătite de dumneavoastră pentru acest an de noua criză?

Daniel Ilinca: Ca pentru orice altă companie, în această perioadă ne ajustăm şi noi proiectele şi predicţiile de dezvoltare pe toate orizonturile de timp. Este posibil ca planurile noastre de angajare, de exemplu, să fie accelerate, iar eforturile de recrutare să fie crescute în aceeaşi măsură. Pe de altă parte, planurile legate de noul nostru sediu, în care ne-am mutat la sfârşitul lui februarie, sunt deocamdată în aşteptare. La fel, ne uităm cu atenţie şi la zona de investiţii în startups şi în cercetare de produs. Este un moment în care vor apărea cu multe idei interesante, cu potenţial, şi vrem să folosim oportunităţile oferite de piaţă în direcţia asta.

Pasul cel mai important îl reprezintă digitalizarea administraţiei publice. Asta va genera încredere în interacţiunea firmelor (şi a persoanelor) cu administraţia şi va încuraja companiile să îşi crească prezenţa online, dar şi alte componente ale businessului bazate pe tehnologie".

Reporter: Care sunt problematicile domeniului şi ce rezolvări vedeţi pentru acestea?

Daniel Ilinca: Estimarea noastră este că una dintre cele mai mari provocări pentru industria de tehnologie – şi anume recrutarea de specialişti – se va acutiza, posibil şi în criză, dar mai ales după aceea. Dacă ne uităm la oportunităţile pentru industria noastră, estimarea generală este că vom avea o creştere a cererii, iar pentru ca asta să se transforme în proiecte livrate, vom avea nevoie de mai mulţi oameni. Or, recrutarea în IT era deja o barieră în dezvoltarea industriei şi în răspunsul companiilor la cererea de pe piaţă. Provocarea majoră va fi să continuăm să avem un număr mare de noi angajaţi în industrie, din orice resurse: fie mai mulţi absolvenţi de specialitate, fie programe de reconversie provesională care să implice mai mulţi oameni, eventual din industriile care ar putea avea de suferit pe termen mediu şi lung.

Reporter: Oferă România un cadru legislativ optim pentru dezvoltarea afacerilor companiei dumneavoastră?

Daniel Ilinca: Nu suntem constrânşi în dezvoltare de cadrul legislativ curent într-un mod semnificativ. Ceea ce ne-am dori mai degrabă ţine de sfera politicilor publice, care să se aplice unor domenii sau industrii, astfel încât acestea să fie încurajate sau susţinute să facă apel la tehnologie pentru dezvoltarea proprie. Nu ar fi măsuri care să ne susţină pe noi, sau doar pe noi, ci mai degrabă ar contribui substanţial la creşterea competitivităţii şi eficienţei segmentelor respective. Un exemplu de genul aceasta, la nivel european, este Directiva PSD2, care reglementează standardele în baza cărora se fac plăţile în spaţiul european.

Reporter: Ce cifră de afaceri a realizat compania anul trecut şi ce estimări aveţi pentru 2020?

Daniel Ilinca: Softbinator Technologies este o companie tânără, iar anul trecut am reuşit o creştere de 50% a cifrei de afaceri. Sperăm că anul acesta, în baza modificărilor de structură şi a creşterii numărului de angajaţi, să depăşim 2,5 mil euro.

Reporter: Ce servicii aveţi acum pe piaţă şi care sunt proiectele pe care urmează să le implementaţi?

Daniel Ilinca: Compania noastră livrează proiecte pe câteva verticale, pe care noi sperăm să le vedem crescând în continuare: digital banking, educaţie, e-commerce, gaming. Proiectele îşi urmează cursul, iar în condiţiile în care clienţii noştri vor avea o mai mare stabilitate şi predictibilitate pentru proiectelor proprii, sperăm să ne putem extinde proiectele livrate către ei.

Reporter: Câţi angajaţi aveţi în România?

Daniel Ilinca: În acest moment compania se apropie de 70 de angajaţi, în două centre din România, Bucureşti şi Constanţa, şi ne propunem ca în câteva luni să ajungem la 100 de angajaţi.

Reporter: Dezvoltarea tehnologiei vine, din păcate, şi cu noi riscuri, studiile arătând tot mai multe cazuri de atacuri cibernetice. În ce măsură este pregătită ţara noastră să se protejeze în faţa acestora?

Daniel Ilinca: Conform barometrului european DESI (Digital Economy and Society Index), România se află constant pe ultimele locuri în ce priveşte adopţia de tehnologie, iar în zona de business înregistrăm cel mai mare decalaj faţă de media europeană. Asta înseamnă că majoritatea firmelor româneşti nu sunt pregătite să îşi deruleze business-ul în mediul digital, fie că asta înseamnă să aibă un website şi să interacţioneze cu clienţii prin intermediul lui, să accepte sau să proceseze comenzi online, să accepte plăţi electronice etc. Nu mai discutăm despre procesele interne sau despre relaţia cu autorităţile (aici responsabilitatea pentru digitalizare este în zona oficială). Prin urmare, nici zona de riscuri informatice nu este una de care organizaţiile să fie conştiente sau pentru care să fie pregătite. Cel mai recent exemplu vine din zona publică: chiar zilele trecute au apărut informaţii că un spital a fost victima unui atac cibernetic, care s-a soldat cu plata unei răscumpărări. Deşi în cazul companiilor nu vorbim în toate situaţiile de date care să fie la fel de sensibile ca în cazul spitalului, este evident că procesul de digitalizare trebuie să aibă o componentă puternică de cybersecurity, care trebuie solicitată, respectiv implementată încă de la începutul proiectelor.

Compania noastră livrează proiecte pe câteva verticale, pe care noi sperăm să le vedem crescând în continuare: digital banking, educaţie, e-commerce, gaming".

Educaţia este şi ea o componentă importantă aici, atât pentru companie - în conştientizarea şi abordarea riscurilor -, cât şi pentru persoane (angajaţi), întrucât ştim că orice sistem este pe atât de puternic pe cât este cea mai slabă veriga sa.

Reporter: Care sunt caracteristicile ce aduc serviciile dumneavoastră în faţa concurenţei?

Daniel Ilinca: Softbinator Technonologies este o companie care face cercetare şi dezvoltare de produs (R&D), dar ne şi implicăm alături de clienţii şi partenerii noştri în dezvoltarea completă de noi componente şi soluţii care să le crească businessul. Suntem în aceeaşi măsură consultanţi pentru creşterea businessului prin soluţii de tehnologie, cât suntem şi dezvoltatori.

Reporter: Ce ar trebui să facă autorităţile pentru ca ţara noastră să se dezvolte din punct de vedere digital şi să reducem decalajele faţă de statele din Uniunea Europeană?

Daniel Ilinca: Probabil că pasul cel mai important îl reprezintă digitalizarea administraţiei publice. Asta va genera încredere în interacţiunea firmelor (şi a persoanelor) cu administraţia şi va încuraja companiile să îşi crească prezenţa online, dar şi alte componente ale businessului bazate pe tehnologie. Mai mult decât eficientizarea administraţiei, credem că digitalizarea administraţiei publice ar fi un semnal clar despre direcţia în care se poate îndrepta societatea şi un model de susţinere a creşterii economice, prin creşterea productivităţii şi competitivităţii companiilor.

Reporter: Mulţumesc! ■

PIATA

Țara noastră este al doilea furnizor de software și servicii din regiune

(Interviu cu Gabriela Mechea, director executiv ANIS)

Volumul veniturilor generate de companiile IT de la noi a crescut constant în ultimii ani, ajungând la 5,9 miliarde de euro în 2019, ne-a spus Gabriela Mechea, Directorul Executiv al Asociației Patronale a Industriei de Software și Servicii (ANIS), care ne-a oferit mai multe răspunsuri la chestiuni importante legate de prezentul și viitorul domeniului.
ANIS a fost fondată în 1998 cu scopul de a reprezenta interesele companiilor de IT și de a sprijini dezvoltarea industriei. De la înființare, printr-o abordare apolitică, prin colaborarea apropiată cu specialiști și alte organizații, ANIS a avut o contribuție importantă în asigurarea unui cadru legislativ care să permită dezvoltarea sectorului tehnologic autohton.

Reporter: Cum a evoluat industria de IT și software din țara noastră?

Gabriela Mechea: Conform celui mai recent studiu ANIS, volumul veniturilor generate de companiile IT a crescut, în ultimii ani, cu o rată relativ constantă, de aproximativ 500 de milioane de euro pe an, ajungând la 5,9 miliarde de euro în 2019, din care 4,8 miliarde de euro reprezintă segmentul software și servicii, iar 1,1 miliarde alte activități din piața de IT. Totodată, numărul de angajați din industrie crește constant, cu o medie de 10 procente/an, deși continuă să fie mult sub nevoile pieței. Spre exemplu, în 2018 aveam deja un deficit de 18.000 de specialiști IT în România. Deși există cerere mare, cifra de școlarizare în universități a rămas aproape constantă, și mult în urma creșterii industriei din ultimii 15 ani.

Reporter: Care sunt perspectivele de dezvoltare ale acesteia?

Gabriela Mechea: ANIS estimează menținerea cotei de creștere anuală a pieței, atingând un procent de 25% până în 2022, respectiv un volum de 7,3 miliarde de euro. Țara noastră este al doilea furnizor de software și servicii din regiune, după Polonia, și în top 10 dintre toate țările din Europa. Dar pentru a accelera dezvoltarea este nevoie și de implicarea sectorului public, prin crearea unui mediu legislativ predictibil și stabil, și mai ales prin demararea procesului de digitalizare a administrației și a companiilor locale românești.

Reporter: Deși salariile din industrie sunt mai mari decât în alte sectoare, totuși mulți specialiști din domeniu aleg să plece în străinătate. Care este explicația și care ar fi rezolvarea problemei cu forța de muncă din piață?

Gabriela Mechea: Într-adevăr, avem probleme serioase cu exodul specialiștilor, deoarece ne lovim de o concurență globală și mulți specialiști preferă să părăsească țara, nu atât pentru salarii mai mari, dar mai ales pentru servicii publice mult superioare în țări cu sisteme politice și fiscale stabile. Reiterăm faptul că facilitățile fiscale au făcut și mențin industria IT românească competitivă, într-o cursă cu alte țări care oferă programatorilor impozit pe venit zero, precum Ucraina, Polonia sau Belarus.

> *Conform celui mai recent studiu ANIS, volumul veniturilor generate de companiile IT a crescut, în ultimii ani, cu o rată relativ constantă, de aproximativ*
> *500 de milioane de euro*
> *pe an".*

Reporter: Ce obstacole întâmpină companiile de IT și software în derularea activității? Care considerați ca ar fi măsurile ce trebuie adoptate pentru depășirea acestora?

Gabriela Mechea: Pentru menținerea și dezvoltarea unei industrii IT puternice, care să genereze în continuare rezultate remarcabile, și pentru a limita exodul specialiștilor, autoritățile statului trebuie să susțină în continuare atât investițiile străine, cât mai ales companiile mici și medii din România, care au nevoie de un climat predictibil, respectiv de măsuri fiscale și condiții economice care să încurajeze dezvoltarea. Totodată, ANIS recomadă continuarea investițiilor și inițiativelor publice și private în domenii strategice precum educația și inovația, menite să susțină cresterea pe termen mediu și lung a industriei de software și servicii pe plan local.

Reporter: Reușește cadrul legislativ să satisfacă nevoile jucătorilor din piață?

Gabriela Mechea: Din păcate, industria este afectată nu doar de instabilitate fiscală, dar și de condițiile generale din economie, toate având impact major într-o societate dominată de tehnologie. Sperăm și luptăm pentru a avea un cadru legislativ cât mai atractiv, dar și pentru un sistem de educație apt să valorifice talentul existent în societate și îndreptarea către zone cu valoare adaugată mare.

Reporter: Cum credeți că va arăta industria de IT odată cu implementarea rețelelor 5G?

Gabriela Mechea: Sperăm că ritmul de creștere se va accelera odată cu introducerea tehnologiei 5G, a demarării proiectelor de digitalizare în economie și în administrațiile centrale și locale, a introducerii pe scară tot mai largă a sistemelor bazate pe Artificial Intelligence etc.

Reporter: Cum susține ANIS dezvoltarea sectorului IT?

Reporter: ANIS a fost fondată în 1998 cu scopul de a reprezenta interesele companiilor de IT și de a sprijini dezvoltarea industriei ce urma să devină unul dintre cele mai importante motoare de creștere a întregii economii naționale. De la înființare, printr-o abordare apolitică, prin colaborarea apropiată cu specialiști și alte organizații, dar și printr-un dialog permanent cu instituțiile publice, ANIS a avut o contribuție importantă în asigurarea unui cadru legislativ care să permită dezvoltarea sectorului tehnologic românesc. Pentru ca industria tech să continue să crească cel puțin în același ritm că până acum, ANIS are ca prioritați strategice pe termen mediu educația, cu obiectivul concret de a dubla numărul de absolvenți IT și inovația, direcție pentru care ne propunem creșterea numărului de startupuri active și de succes în industria noastră. La nivel de educație, prioritatea noastră este realizarea unui parteneriat între industrie și mediul academic pentru susținerea cadrelor didactice în integrarea unor tehnologii noi în programa universitară și a unor metode inovative de predare. În acest scop am inițiat proiectul "Burse ANIS", proiect ce urmărește dezvoltarea sectorului IT prin creșterea performanței sistemului de învățământ universitar. Astfel, urmărim stimularea abilităților de predare ale cadrelor didactice tinere, încurajarea studierii tehnologiilor emergente și introducerea unor metode inovative de predare. Proiectul constă în oferirea unor sponsorizări de 5.000 euro cadrelor didactice tinere ce introduc în curricula universitară cursuri din zone noi de tehnologie și metode noi de predare atât în facultățile de tehnologie cât și în universități non-IT.

În anul 2019 am accesat fonduri europene prin programul Tech TalentGrowth și, începând cu anul 2020, vom organiza la nivel național cursuri de programare, securitate cibernetică, webdev, testare, cu scopul formării unui număr de peste 400 profesioniști IT. O altă prioritate a noastră este alinierea intereselor școlilor non-formale de IT cu cele ale industriei, cu scopul de a crește numărul specialiștilor bine pregătiți. Ținem să menționăm că peste 150.000 de elevi, studenți și cadre didactice și-au îmbunătățit competențele digitale cu ajutorul programelor de educație demarate de firmele de IT din România, inițiative care au fost premiate în cadrul Galei ANIS. Considerăm că am reușit să punem România pe harta europeană de tech, alături, desigur, de partenerii ANIS din ambele sectoare, public și privat. În prezent, ANIS reprezintă interesele a 130 de membri, companii cu capital românesc sau străin, care au venituri cumulate anuale de peste 2.5 miliarde de euro și peste 38.000 de angajați.

Reporter: Mulțumesc! ■

COVID-19 sau când guvernele ar avea multe de învățat de la securitatea cibernetică în materie de gestionare a crizei

● Atacurile din martie 2020 sunt cu 1500% mai multe decât cele din martie 2019 și cu 500% mai multe decât cele din luna februarie... si mai crește acest "cyber-tsunami"...

Pentru a oferi o dimensiune metaforică la ceea ce se întâmplă în lumea digitală, dacă COVID-19 ar fi fost un virus multimedia unic, numărul victimelor sale (asimptomatice, simptomatice, care se pot vindeca și care nu mai pot fi vindecați) ar fi avut cu cel puțin pentru zerouri mai mult decât persoanele care au contractat boala. Mai rău, prin faptul că acest virus nu ar ataca un singur sistem (precum sistemul respirator, în cazul virusului real), ci fiecare parte interioară și exterioară din corpul nostru ar fi în pericol. Atacurile din martie 2020 sunt cu 1500% mai multe decât cele din martie 2019 și cu 500% mai multe decât cele din luna februarie... si mai crește acest "cyber- tsunami"...

LAURENT CHRZANOVSKI

Pe teren, gestionarea europeană a COVID-19 (Coronavirus) este catastrofică. Planuri naționale de urgență cu măsuri tot mai restrictive care apar într-un ritm năvalnic, închiderea granițelor, izolarea indivizilor, populații sub stare de asediu și panicate, într-o oarecare măsură.

Toate acestea, dublate de un cinism politic arareori întâlnit. Urgența este triplă în cazul guvernelor: de a lupta în mod eficient împotriva extinderii virusului, de a face ca economia să funcționeze cât mai bine și de a nu afecta popularitatea electorală. În think-tank-urile liderilor europeni, aceste trei fronturi, fiecare cu necesități clare și precise, sunt complet contradictorii. Rezultatul e vizibil, trăim într-un haos în care fiecare stat aplică legi de urgență, măsuri sanitare și aprobă folosirea de tratamente diferite...

În schimb, securitatea cibernetică și coordonarea sa globală este exemplară, în comparație cu majoritatea alegerilor sanitare și de securitate guvernamentale.

Pentru a face față unei game foarte largi de atacuri ce vizează minori și adulți deopotrivă și care încearcă să se insinueze în toate activitățile private și profesionale, marea diferență între gestionarea pandemiei virale umane și a pandemiei cibernetice virale constă în faptul că factorul politic este absent în cazul celei din urmă. Coerența, rigoarea, calificarea profesională excelentă și interacțiunea interdisciplinară și transnațională constantă a celor care se ocupă, în toată lumea, de urgența digitală actuală sunt, prin comparație, diametral opuse față de ce vedem pe frontul „fizic" și uman.

Apariția acestei mișcări mondiale este legată de strategia statelor mai avansate și a companiilor de securitate. Pe măsură ce pandemia s-a extins, cel mai negru dintre scenarii se desfășoară – exploatarea de către grupări infracționale a mediatizării pandemiei, urmărindu-i îndeaproape evoluția și adaptându-se rapid: atacuri la scară largă, strategii multiple, folosind toate mijloacele și toate limbile pentru a ajunge la toate tipurile de utilizatori și la toate instrumentele posibile (hard, soft, clou, app).

Ca întotdeauna, remarcăm proactivitatea unor țări care sunt în prima linie în ceea ce privește publicarea imediată nu doar a noilor vulnerabilități ale materialelor și ale aparaturilor (precum și a patch-urilor dezvoltate de producătorii respectivi), dar și a descrierii, mai întâi generaliste, apoi, cât mai repede posibil, tehnice, a diferitelor tipuri de ransomware, viruși și „zero-days", cum ar fi Singapore, care deține cel mai dinamic sistem CERT din lume în privința colectării, trierii și diseminării de informații. Este de menționat nu doar faptul că SingCert face parte integrantă din departamentul de securitate cibernetică al serviciilor de informații ale statului, dar și că are un număr record de colaborări cu alte state sau cu companii private, mari și mijlocii. Un model de eficiență.

La celălalt capăt al lumii, Statele Unite ale Americii au făcut un salt cuantic în materie de calitate: pentru a evita renumărate căutări și consultări de site-uri web publice și private, ONG-ul Staysafeonline a pus la dispoziție de o lună o „Bibliotecă de resurse despre securitatea cibernetică în contextul COVID-19", foarte utilă și actualizată constant. Explicația e simplă: platforma Staysafeonline a fost creată de către National Cybersecurity Alliance, un grup de lucru foarte puternic care cuprinde Department of Homeland Security și aproape toate companiile specializate în securitate, companii mari și mijlocii, precum și asociații de white hats și universități. Această alianță este considerată în prezent ca ecosistemul de parteneriat public-privat cel mai eficient din lume.

Un singur exemplu pentru ilustrarea frontului care se construiește în lupta împotriva atacurilor în masă: pentru a face față asediului asupra tuturor obiectelor conectate și asupra utilizatorilor acestora din toată lumea, răspunsul cel mai impresionant a venit miercuri, 25 martie.

Co-fondatorul celebrului congres DefCon, Marc Rogers, a creat COVID-19 Cyber Threat Intelligence (CTI) League, la care au aderat deja 400 de experți de nivel înalt din mai mult de 40 de state, aleși prin cooptare și pe bază de voluntariat. Liga CTI a semnat deja protocoale de colaborare cu numeroase state, dar si direct cu zeci de agenții de inteligență cibernetică din diferite țari. Rogers a justificat crearea acestui grup de elită plecând de la o remarcă: „n-am mai văzut niciodată un asemenea volum de phishing. Descopăr mesaje de phishing literalmente în toate limbile lumii". Rezultatele Ligii (care nu-și dorește publicitate) vor avea fără îndoială efecte rapide și eficiente, fără ca utilizatorul de rând să-și dea măcar seama. ■

Laurent Chrzanovski este Prof. Univ., HDR Dr., Director și fondator Cybersecurity Dialogues & Trends

Vodafone România - certificată drept cea mai performantă rețea mobilă de la noi

Vodafone România a fost certificată drept cea mai performantă rețea mobilă din țara noastră, obținând cel mai mare punctaj total pentru calitatea și performanța rețelei mobile. Certificarea calității sevriciilor mobile oferite de Vodafone România a fost acordată în urma măsurătorilor efectuate asupra tuturor rețelelor mobile din România de către auditorul independent umlaut AG (fostul P3 communications GmbH), în perioada 10 februarie - 2 martie 2020. Aceasta este cea de-a șasea certificare consecutivă oferită companiei Vodafone România ca urmare a măsurătorilor efectuate de către auditorul independent umlaut AG, conform reprezentanților companiei.

Cătălin Buliga, directorul de tehnologie al Vodafone România, subliniază: „Nevoia de a asigura servicii de comunicații mobile fiabile și de înaltă calitate pentru români este acum mai importantă ca niciodată. Angajamentul nostru de a contribui la o societate digitală românească este reconfirmat acum de această nouă certificare «Best in Test». Sunt foarte mândru de eforturile inginerilor noștri de a menține rețeaua mobilă Vodafone în poziția de lider în România, într-un moment în care a fi un partener de încredere pentru români a devenit un lucru esențial".

De la începutul crizei pandemice din România, Vodafone a înregistrat creșteri semnificative de trafic care sunt firești în contextul actual din țara noastră: din ce în ce mai mulți oameni lucrează de acasă, educația s-a mutat online, totodată existând o nevoie permanentă a oamenilor de a verifica starea de sănătate a celor dragi.

Campania de măsurători a fost realizată pe teritoriul României pe un traseu ales în mod aleatoriu de auditorul umlaut AG. Măsurătorile bazate pe echipamentele de măsură profesionale portabile au acoperit o distanță rutieră de 8194 km și 24% din populația României. Măsurătorile bazate pe testele de tip crowdsourcing au acoperit 95,2% din zonele urbane populate, 49,8% din zonele populate non-urbane, în timp ce dimensiunea totală a suprafeței testate a fost de 113.568 km2. În urma măsurătorilor comparative realizate asupra tuturor rețelelor de telefonie mobilă din România, Vodafone România a înregistrat cel mai mare scor total pentru calitatea și performanța serviciilor sale de date și voce mobile.

Campania de măsuratori bazată pe echipamente de măsură profesionale portabile s-a desfășurat pe un traseu ce a inclus localitățile Timișoara, Sibiu, Brașov, Târgu Mureș, Cluj-Napoca, Oradea, Baia Mare, Suceava, Iași, Bacău, Buzău, Constanța, București, Râmnicu Vâlcea, Lugoj, Deva, Sebeș, Făgăraș, Codlea, Sighișoara, Luduș, Huedin, Aleșd, Valea lui Mihai, Dej, Vatra Dornei, Flămânzi, Târgu Frumos, Roman, Adjud, Râmnicu Sărat, Slobozia, Hârșova, Lumina, Corbii Mari, precum și pe drumurile rutiere dintre acestea.

Localitățile și drumurile testate au fost selectate independent și aleatoriu de către umlaut AG, fără a le comunica în prealabil operatorilor de telefonie mobilă, pentru a asigura obiectivitatea și acuratețea rezultatelor finale și pentru a reflecta experiența reală a consumatorilor români.

Metodologia de testare este actualizată anual de către umlaut AG (fostul P3 communications), pentru a reflecta așteptările tot mai mari ale clienților și disponibilitatea celor mai noi tehnologii mobile din țara respectivă, precum și pentru a testa potențialul maxim al rețelelor mobile. (C)

ÎN PLINĂ PANDEMIE

Comunicațiile fixe și mobile au devenit infrastructuri critice

(Interviu cu Murielle Lorilloux, CEO Vodafone Romania)

Reporter: Cum este afectată piața de IT&C de această criză? Care este rolul unui operator de comunicații în această perioadă?

Murielle Lorilloux: Cu siguranță, în aceste timpuri comunicațiile fixe și mobile au devenit infrastructuri critice, pilonul pe care se prijină tot ceea ce facem. Misiunea noastră, acum mai mult ca oricând, este să menținem toți clienții conectați și să le asigurăm toate serviciile de comunicații de care au nevoie pentru a lucra și a învăța, pentru a rămâne în legătură cu familia și prietenii, pentru a avea acces la servicii medicale și servicii de urgență. Multe companii se bazează pe serviciile noastre pentru a asigura continuitatea afacerilor lor. Pentru cei care lucrează de la distanță, este esențial ca serviciile de conectivitate în bandă largă și cele mobile să îi susțină în tot ceea ce au nevoie să facă.

Mai ales în aceste momente, reziliența rețelelor de comunicații, capacitatea de a absorbi trafic sporit fără a afecta calitatea serviciilor contează atât de mult. Este critic ca rețelele să suporte intensificarea lucrului de la distanță, a educației și a divertismentului online. Investițiile constante ale Vodafone și inovația se traduc prin faptul că rețeaua noastră are cel mai ridicat standard pentru a face față cererii sporite de trafic, lucru reconfirmat de certificarea recentă „Best in Test", din partea auditorului independent umlaut AG, obținând cel mai ridicat scor total pentru calitatea și performanța rețelei noastre mobile.

„Suntem bine poziționați pentru a susține o creștere a traficului în rețea și vom extinde cât mai mult posibil capacitatea rețelei pentru a gestiona cererea în creștere".

Suntem bine poziționați pentru a susține o creștere a traficului în rețea și vom extinde cât mai mult posibil capacitatea rețelei pentru a gestiona cererea în creștere. De asemenea, vom lua toate măsurile pentru a ne asigura că orice posibilă congestie din rețea nu va avea un impact negativ asupra misiunii critice și a altor comunicații esențiale în această perioadă, cum ar fi accesul telefonic și digital la sănătate și educație, sau capacitatea oamenilor de a lucra de acasă.

Reporter: Care au fost deciziile de business pe care organizația dumneavoastră le-a luat de la începutul crizei provocare de pandemia de Covid 19?

Murielle Lorilloux: Sănătatea și siguranța angajaților și clienților noștri reprezintă prioritatea noastră numărul 1. La Vodafone România am luat toate măsurile necesare pentru a proteja sănătatea angajaților noștri și pentru a continua să ne servim clienții cât mai bine. Am prioritizat sănătatea și siguranța echipelor noastre prin utilizarea tehnologiilor care ne permit să lucrăm de acasă și prin implementarea de măsuri de protecție pentru angajații noștri din magazine și de pe teren, iar, în același timp, depunem toate eforturile pentru a-i susține pe toți clienții noștri, fie că sunt companii, autorități și departamente guvernamentale, instituții medicale, clienți rezidențiali, asigurându-le conectivitate de cea mai bună calitate și serviciile de comunicații de care au nevoie.

Pentru siguranța clienților noștri, ne-am concentrat și mai mult eforturile pentru a-i încuraja și a le oferi asistență în utilizarea instrumentelor Vodafone online pentru gestionarea contului de utilizator și a serviciilor, precum și pentru plata facturii, astfel încât aceștia să evite deplasările care nu sunt necesare, pentru operațiuni ce pot fi efectuate digital. Astfel, abonații își pot vizualiza și plăti factura online, în aplicația My Vodafone, precum și direct pe site-ul nostru. Avem soluții similare și pentru utilizatorii prepaid, care pot să reîncarce cartela utilizând My Vodafone sau direct pe site-ul vodafone.ro.

Ca furnizor de servicii critice de conectivitate și de comunicații care susțin societatea noastră digitală, Vodafone România și-a activat Planul de continuitate a afacerilor de la primele semne ale pandemiei și a implementat proceduri specifice pentru a monitoriza și asigura reacția rapidă ori de câte ori este nevoie. Având în vedere creșterea de trafic atât în rețeaua fixă, cât și mobilă, inginerii noștri fac eforturi uriașe să mențină calitatea rețelei și să intervină pentru creșterea capacității oricând este necesar.

Obiectivul nostru principal este să servim cât mai bine societatea românească în timpuri atât de dificile în felul în care Vodafone poate cu adevărat. Sprijinirea societății românești în această criză fără precedent este foarte importantă pentru noi, iar Fundația Vodafone România s-a implicat imediat în susținerea mai multor inițiative, cu precădere în sănătate și educație, dar și a unor platforme digitale menite să informeze corect populația, din surse oficiale.

Pentru centrul de triaj din Arad, Fundația Vodafone România a sponsorizat achiziția unei mașini de testare și a 5.000 de teste, care sunt folosite pentru testarea persoanelor care vin în România prin punctul de frontieră Nădlac, iar pentru Spitalul Marie Curie a cumpărat echipament medical, constând în 100 de inhalatoare individuale pentru secția de neonatologie, 50 pompe de aer, 5 purificatoare de aer pentru suprafețe mari și 5 mini-inhalatoare. De asemenea, Fundația Vodafone România a finanțat achiziția de măști și echipament de protecție pentru Spitalul de Copii Victor Gomoiu, și, prin Asociația Zi de Bine, pentru Spitalul de Boli Infecțioase din Brașov. Mai mult, pentru Institutul de Boli Infecțioase Matei Balș, Fundația Vodafone România a finanțat achiziția de dispozitive și servicii de comunicații care să le permită pacienților aflați în izolare să comunice cu doctorii, păstrând în același timp o distanță sigură. La fel, Fundația a sprijinit financiar achiziționarea de tablete și abonamente de date pentru medicii de la Spitalul de Copii Victor Gomoiu, pentru a-i ajuta pe aceștia să comunice cu personalul medical de la Institutul de Boli Infecțioase Matei Balș.

„Ne-am concentrat pe susținerea clienților noștri cu oferte adaptate, care să faciliteze comunicarea acestora cu familia și prietenii, cu apeluri de roaming nelimitate gratuite către România din Franța, Italia, Spania, Germania, Marea Britanie și Austria, precum și cu minute internaționale pentru apeluri din România către aceste destinații".

Copiii și profesorii din zonele rurale pot continua activitățile educaționale online într-un mod eficient și interactiv, prin intermediul platformei educaționale digitale, oferite de Fundația Vodafone România în cadrul programului Școala din valiză. De asemenea, Fundația Vodafone România a încheiat parteneriate cu CISCO, IBM, și World Vision pentru a oferi licențe Webex gratuite profesorilor timp de 180 de zile. Cu ajutorul acestei platforme, profesorii pot susține cursuri în timp real, prin video-conferință, cu toți elevii prezenți, chiar dacă sunt la distanță.

Reporter: Ce măsuri concrete a luat Vodafone România pentru protejarea angajaților?

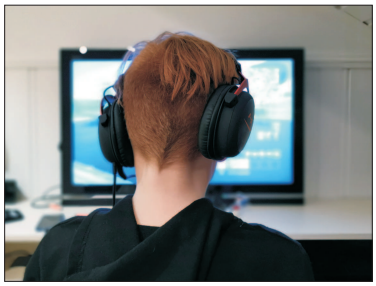
Murielle Lorilloux: Am acționat imediat pentru protejarea tuturor angajaților noștri, cu măsuri specifice pentru toate ariile și tipurile de activități pe care le derulăm în cadrul organizației noastre – birouri, magazine, operațiuni de rețea desfășurate pe teren și intervenții la clienți.

Ca măsură imediată, am intensificat sistemul de muncă de acasă, adoptând acest model în toate funcțiunile de business în care acest lucru a fost posibil, inclusiv la nivelul echipelor de relații cu clienții, și le-am asigurat angajaților noștri cele mai bune tehnologii pentru ca aceștia să-și poată desfășura activitatea. Peste 80% dintre angajații noștri lucrează de acasă, având acces la rețeaua internă a Vodafone și la aplicații, la soluții de videoconferință, servicii de VOIP și cloud care să le permită organizarea de întâlniri online și schimbul de informații. Ca urmare a închiderii unor magazine și a limitării unora din operațiunile din teren, o parte dintre aceste echipe au fost redistribuite pentru a prelua ativități de back office și de relații cu clienții.

Colegii noștri din magazinele care au rămas deschise au un program de lucru redus și am implementat un set de reguli de conduită, pentru protecția și siguranța tuturor, care sunt actualizate constant, în funcție de evoluția situației și în conformitate cu măsurile anunțate de autorități. De asemenea, am implementat accesul restricționat în magazine, au fost montați indicatori de podea cu distanța de siguranță care trebuie respectată, precum și ecrane de protecție. Am asigurat materiale de protecție pentru angajații noștri și îi susținem pe partenerii noștri de vânzări (dealeri, magazine în franciză etc) să asigure un mediu de lucru sigur și sănătos atât pentru angajați, cât și pentru clienți.

Echipele noastre din teren, în special cele care lucrează direct cu clienții, au primit echipament de protecție și au fost instruite cu privire la acțiunile preventive pe care trebuie să le ia pentru a se proteja pe ei și pe clienți. Avem măsuri foarte stricte în acest sens, iar echipele noastre din teren nu derulează nicio lucrare la domiciliul sau sediul clienților fără echipament de protecție. Toți angajații și contractorii noștri trebuie să rămână în siguranță și să fie bine protejați.

„Copiii și profesorii din zonele rurale pot continua activitățile educaționale online într-un mod eficient și interactiv, prin intermediul platformei educaționale digitale, oferite de Fundația Vodafone România în cadrul programului Școala din valiză".



Monitorizăm constant situația la nivel național și vom acționa în consecință pentru a ne proteja angajații, după cum este necesar, și cu respectarea tuturor recomandărilor anunțate de autorități.

Reporter: Care sunt așteptările clienților de la Vodafone în această perioadă? Cum s-au schimbat acestea față de perioada anterioară?

Murielle Lorilloux: Cred că ceea ce așteaptă clienții de la noi este să le fim alături și să fim un partener de încredere pentru ei în această perioadă dificilă. Angajamentul nostru este să fim un partener de încredere pentru clienți și pentru societatea românească.

Cu siguranță, clienții așteaptă de la noi, acum mai mult ca oricând, servicii de comunicații mobile și fixe de cea mai bună calitate, o rețea capabilă să susțină tot ceea ce au nevoie să facă în aceste zile, un răspuns rapid la solicitările și provoile afacerii lor, constând în minute internaționale gratuite în rețele mobile și fixe către Italia, Spania, Germania, Franța, Marea Britanie, Austria și toate țările din Spațiul Economic European, voce sau date naționale nelimitate sau minute internaționale gratuite în cadrul SEE. Mai mult, îi susținem în derularea activității de la distanță, cu soluții dedicate, pecum VPN, Wi-Fi mobil, soluții complete de audio-video conferință.

Mai multe oferte adaptate vor fi implementate pentru a-i ajuta în continuare pe toți consumatorii într-un mod relevant. Odată cu încheierea fuziunii dintre Vodafone și UPC România, la sfârșitul lunii martie, suntem acum o companie convergentă, având oportunitatea de a aduce împreună tot ce este mai bun din cele două lumi – servicii fixe, TV și mobile – pentru clienții noștri.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

DATORITĂ INVESTIȚIILOR FĂCUTE ÎN ULTIMII ANI

"Am reuşit să ne derulăm activitatea ca în perioadele de normalitate"

(Interviu cu Valentin Popoviciu, Vicepreşedinte CA Digi / RCS&RDS)

Reporter: Care este strategia companiei pentru a ieşi din această criză?

Valentin Popoviciu: Grija noastră este să depăşim criza sanitară cu echipa motivată şi în bună stare de sănătate, iar clienții să fie la fel de mulțumiți de serviciile noastre ca în situația de normalitate. Toate măsurile pe care le-am luat în ultima lună au avut două direcții: în primul rând, să asigurăm condițiile pentru ca angajații noştri să fie sănătoşi, dat fiind că, prin specificul activității noastre, circa 75% din personal nu poate lucra de la domiciliu. Am reuşit, până acum, să securizăm majoritatea locurilor de muncă şi veniturile celor aproape 13.000 de angajați, am răsplătit suplimentar eforturile colegilor cu expunere ridicată şi suprasolicitare în această perioadă. În al doilea rând, am căutat constant soluții şi am asigurat cu mari eforturi stocurile necesare de echipamente şi materiale igienico-sanitare.

Am reuşit, până acum, să securizăm majoritatea locurilor de muncă şi veniturile celor aproape 13.000 de angajati, am răsplătit suplimentar eforturile colegilor cu expunere ridicată şi suprasolicitare în această perioadă".

În privința relației cu clienții, am căutat să menținem funcționale cât mai multe canale de interacțiune cu ei şi, atât timp cât condițiile legale şi starea generală de siguranță ne-o vor permite, vom continua să ținem active toate punctele de contact cu clienții. Pe tot parcursul situației de urgență, peste 300 de puncte de vânzare Digi din cele 420 existente în toată țara au rămas funcționale. Ştim că serviciile noastre au fost şi sunt esențiale pentru cei mai mulți dintre români, pentru a-şi păstra locurile de muncă, pentru a fi în legătură cu cei apropiați sau pentru a-şi ține active afacerile.

Au crescut comenzile online (creştere de 8-10% în martie faţă de februarie), dar şi plăţile online cu cardul (cu circa 30% faţă de luna anterioară) şi activările de facturi electronice (+130 % în martie faţă de februarie)".

Reporter: Pe care dintre segmente ați simțit cea mai mare creştere?

Valentin Popoviciu: Dacă ne raportăm la rezidențial, constatăm o creştere a cererii de servicii de date fixe şi televiziune prin cablu. Nevoia de a fi conectați, mai ales după instituirea situației de urgență şi a extinderii modului de lucru de acasă, a contribuit la o menținere a cererii pe segmentul serviciilor fixe. Aceasta s-a reflectat şi într-o creştere a traficului de date în orele de vârf cu circa 20-30%, mai ales seara. De asemenea, a crescut şi consumul de tv, ceea ce s-a tradus într-un progres al activărilor de extra-opțiuni tv (Film Now, HBO, MaxPack, 4K).

Au crescut comenzile online (creştere de 8-10% în martie faţă de februarie), dar şi plăţile online cu cardul (cu circa 30% faţă de luna anterioară) şi activările de facturi electronice (+130 % în martie faţă de februarie).

Cred că toate investiţiile făcute în ultimii 10-15 ani în dezvoltarea unei reţele de comunicaţii de ultimă oră, care înglobează tehnologii avansate, au dat roade şi de aceea acum am fost capabili să ne derulăm activitatea ca în perioadele de normalitate".

Reporter: Aveți proiecte care ar fi urmat să fie lansate şi le-ați amânat din cauza pandemiei?

Valentin Popoviciu: În România, compania noastră a luat toate măsurile necesare pentru a-şi derula activitatea la fel ca în perioadele de normalitate, fără a renunța la planul de business propus la începutul anului. Unele măsuri legate de dezvoltarea capacităților tehnice au fost prioritizate, pentru a susține creşterile de trafic din această perioadă, în care comunicarea online a fost în continuă creştere. Cred că toate investițiile făcute în ultimii 10-15 ani în dezvoltarea unei rețele de comunicații de ultimă oră, care înglobează tehnologii avansate, au dat roade şi de aceea acum am fost capabili să ne derulăm activitatea ca în perioadele de normalitate, tocmai mulțumită acestor investiții. Din punctul nostru de vedere, rețeaua Digi este capabilă să susțină un trafic de 2-4 ori mai mare.

Reporter: Cum a evoluat până acum piața pe care activați şi ce perspective vedeți pentru acest an?

Valentin Popoviciu: Industria telecomunicațiilor din România a fost la înălțime de la începutul epidemiei până în prezent, serviciile au funcționat fără probleme, la fel ca în perioadele de normalitate, deşi a existat şi încă există o creştere importantă a traficului. Cred că această criză ne-a întărit pe toți şi anumite concluzii se vor trage după această perioadă de "stat acasă". Multe companii au funcționat bine în regimul de work-from-home, tocmai pentru că angajații aveau la domiciliu servicii de calitate şi, ținând cont de poziția noastră de lider pe serviciile de internet fix, aş spune că Digi a ținut motoarele economiei pornite.

Am constatat o creştere a interesului clienților, şi mă refer aici mai ales la cei din B2B, pentru soluții optimizate în industriile afectate de criză şi am răspuns prompt la diversitatea de provocări venite din industriile suport (sănătate, retail, curierat, e-commerce, utilități, instituții publice). Unii au renunțat la anumite servicii care nu erau critice, dar au cerut o consolidare sau diversificare a soluțiilor pentru acele servicii absolut necesare bunei derulări a operațiunilor.

Ne-am concentrat pe fidelizarea clienților prin servicii de customer-care şi mentenanță şi prin oferte customizate specifice care implică şi software/aplicații/soluții de digitalizare/cyber security/servicii cu valoare adaugată pe lângă serviciile de comunicații electronice, în special pentru clienții din domeniul public.

În perioada următoare, probabil vom vedea o cerere mai mare de soluții pentru supraveghere video şi sisteme de back-up/cloud, VPN, video-conferință, call centere şi aplicații pentru facilitarea şi monitorizarea lucrului la distanță, securitate cibernetică.

Nu în ultimul rând, în condițiile crizei de azi, şi nu mă voi referi doar la industria de telecomunicații, trebuie să ne aplecăm cu mai mare atenție asupra conceptului "made in Romania" şi să îl susținem, atât noi, la nivel antreprenorial, cât şi statul.

Reporter: Cum au evoluat prețurile în domeniul în care activați?

Valentin Popoviciu: În această perioadă atât de dificilă pentru economie în ansamblu, responsabilitatea se traduce şi prin grija față de păstrarea unui raport just între calitatea serviciilor şi prețurile practicate. Aşadar, prețurile nu au evoluat, ci dimpotrivă. Am avut o abordare personalizată a nevoilor de suspendare a serviciilor sau amânare a plăților, în cazul clienților care au fost impactați de ordonanțele militare. În cazul clienților corporate, focusul a fost şi este pe sprijinirea eforturilor acestora de a se adapta rapid la condițiile noi de business, utilizând expertiza echipelor şi optimizând resursele de care dispunem acum. Am preferat să limităm cât mai mult investițiile sau achizițiile de echipamente/tehnologii conjuncturale şi, pentru a ține costurile sub control, am căutat soluții pentru eficientizarea soluțiilor de care dispunem deja.

Am avut o abordare personalizată a nevoilor de suspendare a serviciilor sau amânare a plăţilor, în cazul clienţilor care au fost impactaţi de ordonanţele militare".

Reporter: Sunteți satisfăcuți de cadrul legislativ din țara noastră?

Valentin Popoviciu: Evoluția companiei noastre în cei 27 de ani de existență, amploarea operațiunilor derulate în România, faptul că am ales să ne listăm la Bursa de Valori București sunt dovezi ale faptului că țara noastră a oferit un mediu economic propice dezvoltării business-ului nostru. Desigur, există loc de mai bine. Despre digitalizarea sectorului public se vorbeşte suficient, nu voi mai insista asupra acestui aspect. Dar ne-am dori ca partea de autorizare pentru dezvoltarea infrastructurii să fie mai flexibilă. Regimul autorizărilor, accesul la domeniul public, atât la nivel central, cât şi pe plan local, sunt câteva dintre aspectele care pot fi îmbunătățite, aşa cum vedem în celelalte țări în care operăm.

Reporter: Cum apreciați decizia autorităților de amânare a licitației 5G?

Valentin Popoviciu: Dat fiind contextul, este pertinentă. Ne dorim ca perioada aceasta de incertitudine să se încheie şi să ne întoarcem la o perioadă predictibilă pentru dezvoltarea serviciilor viitoare.

Reporter: Ce cifră de afaceri a realizat compania anul trecut şi ce estimări aveți pentru 2020?

Valentin Popoviciu: În 2019, operațiunile globale ale companiei -mamă, Digi Communications NV, au atins cifra de 1,2 miliarde euro, venituri în creştere cu 14,2% față de 2018.

Activitățile derulate în România au generat 64% din veniturile consolidate, dar filiala din Spania a fost "performer-ul" grupului, cu o creştere de 52,6% a veniturilor în 2019 față de 2018. Este dificil şi hazardat să facem o estimare acum, în condițiile în care toate piețele pe care activăm au fost, într-o măsură mai mică sau mai mare, afectate de pandemie, iar analizele economice tratează mai puțin problematica industriilor care nu au fost direct impactate. Probabil vom avea o imagine mai clară după rezultatele pentru semestrul întâi al anului.

Reporter: Ce cotă de piață are compania?

Valentin Popoviciu: Suntem liderul de piață al serviciilor de date fixe şi televiziune prin cablu, cu o cotă de piață de peste 50% pe fiecare dintre aceste segmente. Pe piața serviciilor de telefonie mobilă suntem lideri la portabilitate, de la înființarea serviciului în 2008 până în prezent, cu peste 2 milioane de numere de telefonie mobilă portate, şi suntem al patrulea operator, după cota de piață, potrivit datelor comunicate de ANCOM. În total, în România, aveam peste 11,4 milioane de unități generatoare de venituri (RGU) sau servicii, la 31 decembrie 2019, cei mai mulți clienți deținând cel puțin 2 servicii Digi.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

PRODUSE SI SERVICII

”Piața din România este foarte competitivă și ofertantă”

(Interviu cu Claudiu Constantinescu, Regional Manager Endava Europa Centrala și de Est)

● Una dintre principalele oportunități ale pandemiei este o accelerare a cererii pentru servicii de transformare digitală, chiar și din partea companiilor care nu se află în vârful valului tehnologic

Reporter: Cum și-a pus amprenta actuala criză sanitară asupra industriei de IT&C?

Claudiu Constantinescu: La nivel global, vedem un impact mai scăzut asupra pieței IT&C, în raport cu alte domenii de activitate. Pe măsură ce multe afaceri existente sunt împinse către spațiul digital, au nevoie de mai multa tehnologie acestea adăugându-se firmelor noi care încep acum să ofere noi servicii adaptate acestui context, care au, de asemenea, nevoie de tehnologie. Totuși, sunt și linii de activitate care s-au oprit sau și-au încetinit activitățile considerabil în această perioadă.

Endava continuă să fie o afacere solidă și ne menținem operațiunile curente, cu toate că în prezent toate activitățile sunt efectuate lucrând la domiciliu, iar trecerea a fost realizată foarte eficient, în doar câteva zile, în majoritatea centrelor noastre de livrare. Acest lucru este posibil datorită culturii noastre, metodologiei de livrare adaptabile, experienței noastre digitale și instrumentelor și sistemelor pe care le folosim deja pentru a interacționa în proiectele noastre. Endava era deja o oragnizație nativ digitală înainte de criza actuală - acum am trecut doar la munca de acasă complet digitalizată. Una dintre principalele oportunități observate este o accelerare a cererii pentru servicii de transformare digitală, chiar și din partea companiilor care nu se află în vârful valului tehnologic (de la domenii precum FMCG, medical sau logistică). Transformarea digitală este unul dintre principalele servicii pe care le oferim de mulți ani, iar aplicabilitatea nu este doar pe fluxurile IT, ci acoperă întreaga organizație partenară - procese operaționale, planificare bugetară, prioritizarea portofoliului, ajungând până la nivelul echipelor și a funcțiilor de suport operațional, concentrându-ne pe un model de optimizare end-to-end. Această transformare face organizația clientului mai adaptabilă la schimbări în mediul lor de afaceri și ajută la punerea mai rapidă a produselor și serviciilor pe piață – dar și o monetizare mai rapidă.

O altă oportunitate în contextul actual este dorința organizațiilor, care se confruntă cu o scădere a cererii, de a căuta să optimizeze și să reducă costurile, să consume mai puține resurse etc. Adesea, optimizarea implică tehnologie și procese mai eficiente. Lucruri pe care noi, cei de la Endava, le facem cel mai bine! Ajutăm clienții să identifice provocările, să evaluleze opțiunile, să creeze sinergii și să reimagineze relațiile dintre oameni și tehnologie. Folosim automatizarea în cadrul proceselor agile: testare, integrare și implementare continuă, precum și automatizarea proceselor operaționale, începând de la nivelul funcțional cu BPM și până la nivelul de execuție cu RPA, folosind diverse instrumente și platforme.

De asemenea, pe lângă oportunitățile ce vin din sectorul privat, la nivel global, credem că această situație este o bună ocazie de a accelera digitalizarea în administrația publică, care este necesară, și va produce beneficii mult timp după actuala perioadă de izolare. Digitalizarea este o bună măsură ce poate fi luată de stat pentru a atenua recesiunea, această investiție creând cerere pentru companii și profesioniști specializați în zona de tehnologie, reorientați dinspre verticale de business care au activitățile oprite sau reduse temporar (turism, HoReCa etc.).

Reporter: Care este evoluția cererii, în ultima perioadă?

Claudiu Constantinescu: Subiectul trebuie privit din două unghiuri: piața serviciilor IT și piața forței de muncă - evident, noi operăm în ambele, observăm și ne adaptăm la evoluția echilibrului dintre cerere și ofertă. Am comentat deja puțin, anterior, despre piața serviciilor IT. Pe scurt, până acum, nu vedem un impact major asupra perațiunilor noastre; unele activități încetinesc (transportul de persoane, HoReCa, etc.), altele accelerează (FMCG, logistică, medical, etc.). Din păcate, pe piața forței de muncă vedem deja impactul. Unele companii au dificultăți în a face față crizei și se văd efecte neplăcute în limitarea extinderilor, unele încetiniri și, uneori, reduceri temporare ale veniturilor persoanelor, sub diferite forme. Acest efect nu este dramatic la nivelul pieței globale, întrucât piața IT a fost destul de „efervescentă” mai mulți ani, iar acum încetinește puțin. Din acest punct de vedere, în Endava suntem norocoși, pentru că cererea de servicii software ne permite să continuăm angajările în toate orașele unde suntem prezenți. Specificul activității noastre este de a construi parteneriate de lungă durată cu clienții noștri și, de regulă, contractele noastre sunt acorduri multianuale. Astfel, evoluția globală a companiei este mai previzibilă și mai stabilă. Pe termen lung, este dificil de anticipat evoluția pieților, aflându-ne probabil încă la începutul acestei perioade de declin economic, în special în anumite zone geografice - cum ar fi Statele Unite. Deși sectorul IT nu este lovit direct în acest moment, contaminarea este posibilă, deoarece economia globală este foarte conectată. Cheia este găsirea de soluții pentru a continua pe majoritatea, dacă nu toate, liniile noastre de activitate în noi moduri. În prezent, ne concentrăm să-i ajutăm pe clienții existenți și cei noi să-și îndepline asca obiectivele de business.

Reporter: Cum răspundeți provocărilor create de pandemia actuală?

Claudiu Constantinescu: Acum, mai mult ca nicioadată, ne concentrăm să asigurăm bunăstarea angajaților noștri, reușind în același timp să livrăm soluții de calitate către clienți. Prioritatea noastră principală este păstrarea siguranței și respectarea tuturor măsurilor de precauție recomandate, în beneficiul colegilor noștri și a familiilor acestora. Analizând business-ul și uitându-ne pe diferite aspecte strict corelate cu direcțiile strategice ale grupului nostru și a planului de continuare a activității în situații de urgență, direcția globală a companiei noastre nu se modifică. Abordarea noastră end-to-end, de la idee la producție, a făcut ca serviciile oferite să răspundă provocărilor activității din această perioadă și să livreze rezultate optime care să răspundă eficient nevoii de schimbare și adaptare a clienților noștri. Aceste servicii sunt bazate pe un model de livrare near-shore, deservind partenerii din întreaga lume, folosind capacități de furnizare de servicii software în zone cu fus orar apropiat. Pentru fiecare zonă geografică avem prezență locală, combinată cu centre near-shore. Această abordare va continua cu ajustările deja realizate în cadrul companiei (trecerea la munca de acasă, folosirea sistemelor virtuale existente, trecerea de la vizite la întâlniri virtuale, etc.).

România este o componentă esențială a operațiunilor noastre din EC (Europa Centrală), care asigură servicii cu valoare adăugată ridicată. De asemenea, la nivel local, ne-am concentrat pe un parteneriat multianual cu Banca Transilvania prin care am livrat prima aplicație de tip portofel-electronic din România (printre alte proiecte) și suntem foarte activi în spațiul de consultanță în domeniul PCI-DSS, punând în valoare experiența în livrarea de sisteme financiare complexe în întreaga lume și asigurându-ne că tranzacțiile sunt realizate în siguranță pentru fiecare client. Toate aceste proiecte continuă integral. Accentul pe termen lung rămâne același: redefinirea relației dintre oameni și tehnologie, consolidarea serviciilor cu valoare adăugată ridicată, dezvoltarea zonei de excelență tehnologică pentru soluțiile noastre și menținerea parteneriatelor strategice puternice pe care le avem cu clienții noștri. Strategia noastră este mai curând concentrată pe calitatea livrării, pe susținerea clienților noștri în dezvoltarea din mediul digital și pe oferta de soluții pentru business, noi fiind implicați pe întregul ciclu de dezvoltare al aplicațiilor, de la analiza funcțională, arhitectură software și date, la dezvoltarea completă, implementarea și întreținerea de produse și platforme.

„Abordarea noastră end-to-end, de la idee la producție, a făcut ca serviciile oferite să răspundă provocărilor activității din această perioadă și să livreze rezultate optime care să răspundă eficient nevoii de schimbare și adaptare a clienților noștri".

Pe scurt, ADN-ul nostru nativ digital ne-a ajutat să ne adaptăm perfect la noile circumstanțe și vom continua să ne concentrăm pe toate proiectele existente, pe toată durata acestei crize și ulterior.

Reporter: Care sunt perspectivele pieței pentru acest an?

Claudiu Constantinescu: Putem observa că Asia și cea mai mare parte a Europei prezintă semne de restrângere a numărului de cazuri noi și cred că, începând cu luna mai, vom vedea, probabil, relaxarea, cel puțin parțială, a unor măsuri de izolare. Acest lucru va avantaja economiile locale și va ajuta la repornirea motoarelor economiei.

Așa cum am precizat, nu preconizez un impact major asupra industriei IT. Această piață a crescut chiar și în perioadele precedente de recesiune economică - în prezent,

orice afacere este interconectată cu tehnologia, iar acest lucru va rămâne valabil și în viitor - în special într-o lume din ce în ce mai digitalizată. Aș descrie această perioadă ca fiind una bazată mai curând pe prudență și revizuirea așteptărilor. Pentru restul anului, sper ca situația să devină mai bună în cursul verii și toamnei, dar, probabil, va trebui să fim prudenți pe măsură ce intrăm în sezonul rece. Speranța mea este că în perioada următoare industria farmaceutică să aibă destul timp, în primul rând, pentru a dezvolta medicamente pentru tratarea persoanelor afectate, pentru ca mai apoi să reușească identificarea unui vaccin.

Reporter: Provocări și soluții ale domeniului?

Claudiu Constantinescu: Una dintre provocările din domeniul nostru este în jurul proiectelor de anvergură și operațiunilor complexe de livrare, care acum trebuie mutate în întregime online, într-un timp foarte scurt, dar și păstrarea aceloraşi indicatori cheie de performanță (ICP). Este o provocare majoră, care acoperă multe aspecte: cultura organizațională, metodologia de livrare, gestionarea timpului, instrumente, sisteme, infrastructură și altele. Noi am reușit să facem acest lucru în 1-2 zile, în toate sediile, fără întreruperi ale operațiunilor, însă alte companii nu au fost la fel de eficiente. Unele au trecut repede la munca de acasă, dar se confruntă cu dificultăți generate de adaptabilitatea metodologiei de livrare, altele nu au experiența necesară gestionării programelor complexe cu echipe virtuale, iar altele sunt și mai puțin norocoase, pentru că nu au putut nici măcar trece la munca de acasă, din cauza lipsei de echipament (laptopuri) sau de infrastructură (angajații nu au acces la o conexiune la internet fiabilă - sau nu au niciun fel de conexiune la rețeaua globală). Soluția pentru această provocare se află în elementele menționate anterior, în special: cultură organizațională, metodologie de livrare și infrastructură disponibilă. O altă provocare este legată de prevederile legale. În România, pentru ca oamenii să poată lucra de acasă, trebuie să existe anumite condiții definite de lege - clauze contractuale de muncă, respectarea cerințelor de sănătate și securitate etc.

Din nou, în Endava, am fost pregătiți pentru că deja aveam un plan, bazat pe munca de acasă, funcțional în toate sediile noastre, iar elementele necesare erau, în mare parte, implementate - prin urmare, aceasta este o soluție pe care deja o aveam. Celelalte provocări rămân aceleași ca înainte de pandemie, una dintre ele fiind investițiile în educație, la toate nivelurile, pentru a susține dezvoltarea IT rapidă și impactul ulterior în acest domeniu, la nivelul întregii societăți. Aici, există două soluții: parteneriatul firmelor din domeniu cu sistemul educațional de stat – susținerea companiilor pentru a ține pasul cu cele mai recente necesități de pe piață și, în paralel, investițiile în educație, finanțate exclusiv de companii sub formă de programe educaționale interne sau sprijinirea entităților de formare specializate aflate sub patronaj privat.

Reporter: Care este tabloul competiției din piață?

Claudiu Constantinescu: Piața din România este foarte competitivă și foarte ofertantă, având un potențial excelent în ceea ce privește competențele în specialitățile funcționale, tehnice și de management. Deși competențele IT se dezvoltă pe multe piețe din Europa de Est și Asia, în cele mai multe cazuri acestea sunt foarte tehnice. În România, avem acces la consultanți excelenți specializați în domenii de activitate complexe - mai ales pe piața dezvoltată din București, dar și în orașe de nivel secundar(din perspectiva pieței IT), cum ar fi Cluj, Iași, Timișoara și Brașov. Cu investițiile corespunzătoare, vedem chiar și orașe de nivelul 3, care se dezvoltă repede și dobândesc noi competențe – iar acest lucru este vizibil direct în centrele noastre din Pitești și Târgu Mureș.

Din punct de vedere tehnic, avem avantajul de a avea universități de stat și private recunoscute si cu experiență; avem parteneriate atât cu organizații de formare IT informale, dar ne și dezvoltăm propriile programe de dezvoltare pentru a susține creșterea comunităților IT în care suntem prezenți. Nu în cele din urmă, în ceea ce privește dezvoltarea abilităților de conducere, combinăm programele interne cu abilitățile pe care le găsim pe piață.

Bucureștiul este încă una dintre cele mai mari și mai generoase piețe și prezintă câteva avantaje concurențiale, atât în România, cât și regiune (aș menționa specialiștii în zona de date, analiza funcțională specializată pe mai multe domenii, AI, BPM, CRM, și multe altele).

Clujul are un mare centru IT de mai mulți ani și continuă să crească foarte repede pentru noi, la fel și Timișoara și Brașov, în timp ce în partea de nord-est avem Iași - care este, probabil, piața IT din România cu cea mai rapidă dezvoltare din ultimii ani. Unele companii îşi vor încetini temporar creșterea în această perioadă, dar cred că activitățile lor vor fi reluate pe măsură ce restul economiei îşi va reveni şi sunt sigur că vom mai vedea câțiva noi jucători, care vor veni cu servicii inovatoare și care vor profita (în mod pozitiv) de câteva avantaje specifice acestei recesiuni.

Reporter: România oferă un cadru juridic adecvat pentru dezvoltarea activităților companiei dumneavoastră?

Claudiu Constantinescu: Luând în considerare situația actuală, România fiind cea mai mare țară în ceea ce privește forța de muncă angajată de Endava și având aici 7 centre de livrare, cred că răspunsul se subînțelege.

Ca întotdeauna, mai sunt posibile îmbunătățiri, dar cred că avem un mediu bun pentru sectorul IT în România și acest lucru va ajuta țara în diverse moduri: să devină un centru pentru servicii de tehnologie de vârf, cercetare, dezvoltare și inovare, dezvoltarea de servicii complementare.

Sper ca Guvernul să continue să mențină sau chiar să îmbunătățească acest mediu prin investiții în educația IT la toate nivelurile, investiții directe în servicii și platforme IT (acestea vor aduce și beneficii în sectorul public) și menținerea scutirii de impozite cât mai mult timp posibil, pentru a ține pasul cu măsuri similare care există în țările învecinate.

Reporter: Care a fost cifra de afaceri înregistrată de companie anul trecut și ce așteptări aveți pentru 2020?

Claudiu Constantinescu: Endava este o societate înregistrată în Marea Britanie și cotată la bursa din New York ca emitent privat străin. Exercițiul nostru financiar începe la 1 iulie și se termină la sfârșitul lunii iunie.

Am finalizat primul an ca societate pe acțiuni și în această perioadă performanța noastră a fost foarte bună, continuând să crești pe toate piețele verticale, precum și în toate zonele geografice. Pentru exercițiul financiar 2019, venitul a fost de 287,9 milioane de lire (326,65 milioane de euro), ceea ce reprezintă o creștere de 32,3% comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent.

La 31 decembrie 2019, Endava avea 6,267 de angajați în întreaga lume, comparativ cu 5,389 la sfârșitul anului 2018. O mare parte din echipa globală se află în centrele de livrare din România - Brașov, București, Cluj, Iași, Pitești, Târgu Mureș și Timișoara. Cât despre previziunile pentru acest exercițiu financiar, nu putem să oferim declarații anticipative, pentru că societățile comerciale cotate la bursă trebuie să respecte standardul SOX.

Reporter: Cu ce servicii sunteți prezenți în piață?

Claudiu Constantinescu: Principala ofertă de piață a companiei Endava acoperă servicii de transformare la nivel organizațional, concentrate pe Agile și Digital. Acestea au scopul de a ajuta organizația client să răspundă mai repede la evoluțiile din mediul lor de afaceri și să se adapteze rapid la modificarea de context - ceea ce este deosebit de relevant în perioade de recesiune, precum cea din contextul actual. Folosim automatizarea în cadrul proceselor Agile: testare, integrare continuă, livrare continuă în producție, etc., precum și automatizarea proceselor operaționale, începând cu RPA (Automatizarea activităților prin robotizare) și până la BPM (Managementul și gestionarea proceselor operaționale de business). Strategia noastră end-to-end, de la idee la producție a făcut ca serviciile oferite de Endava să răspundă provocărilor și să obțină eficiență și transformare accelerată. Aceste servicii sunt bazate pe un model de afaceri near-shore, care servește clienții din întreaga lume, cu un accent pe Europa de Vest, țările nordice și Statele Unite, folosind capabilități de livrare aflate în zone cu un fus orar apropiat. Pentru fiecare zonă geografică avem o prezență locală, combinată cu centre de tip near-shore.

Reporter: Câți angajați aveți?

Claudiu Constantinescu: La 31 decembrie 2019, Endava avea 6.267 de angajați în sediile din America de Nord și Europa de Vest și centre de livrare în România, Moldova, Bulgaria, Serbia, Macedonia de Nord, Argentina, Uruguay, Venezuela și Columbia. Nu putem oferi detalii legate de numărul angajaților din România.

Reporter: Dezvoltarea tehnologiei, vine, din păcate, cu câteva riscuri noi asociate. Studiile indică o creștere a atacurilor cibernetice. Credeți că țara noastră este pregătită să se protejeze de acestea?

Claudiu Constantinescu: Orice tehnologie vine cu riscuri noi - dar riscurile sunt și mai mari dacă nu ținem pasul cu tehnologia de ultimă oră. Cred că România este bine pregătită să reziste atacurilor și am ajutat și alte țări în materie de securitate cibernetică (aș aminti aici doar Ucraina, în contextul ajutorului oferit de UE). Avem companii locale foarte puternice, recunoscute la nivel internațional, care oferă servicii și platforme în acest domeniu, dar și companii internaționale cu centre de excelență în România - aici putem aminti Bitdefender, Avira și multe altele. De asemenea, avem expertiză în România pentru a lupta împotriva fraudelor, spălării de bani și pentru a optimiza securitatea tranzacțiilor cu cardul, protejând împotriva utilizării necorespunzătoare a informațiilor personale. Am menționat deja printre serviciile oferite local de Endava consultanța PCI DSS.

Foarte important de menționat este faptul că facem parte din UE și aplicăm toate standardele de protecție convenite la nivel internațional (PCI DSS, RGPD, acorduri pentru lupta împotriva spălării banilor și multe altele). Acesta este și unul dintre motivele pentru care suntem atât de bine poziționați pentru a fi unul dintre centrelel IT ale Europei.

Multe dintre sectoarele economiei, cum ar fi sistemul bancar, sistemul financiar, medical etc., urmează digitalizarea sistemelor pe care le folosesc.

Reporter: Unde este România pe harta europeană a digitalizării?

Claudiu Constantinescu: Este o întrebare la care este puțin mai greu de răspuns unitar, pentru că mediul de afaceri în sectoarele mentionate ale economiei nu este aliniat la aceleași standarde și aceeași maturitate „digitală”. De asemenea, în România, nu sunt disponibile studii independente relevante pe această zonă.

Am colaborat cu bănci și instituții financiare mari din România și cred că au o poziție bună (aș mentiona BT si ING dar mai sunt multe altele). Unele dintre ele se află în avangarda revoluției digitale și continuă să inoveze în domeniu. Deci, cred că domeniile bancar și financiar sunt bine plasate în era digitală. Am observat un nivel bun de digitalizare și în zona furnizorilor privați de servicii medicale - lucru care apare în mod natural, pentru că îşi doresc să optimizeze eficiența operațională și să ofere cele mai bune servicii clienților din portofoliu. Pe de altă parte, cred că suntem în urmă cu digitalizarea instituțiilor publice. Am observat progrese și aici (ghișeul.ro, alte portaluri, etc.), dar nu sunt suficiente pentru o țară membră UE, mai ales o țară care este foarte puternică în domeniul IT. De asemenea, este necesară conectarea sistemelor și integrarea între baze de date și servicii gândită pentru a simplifica, în principal, viața oamenilor și în secundar a funcționarilor și instituțiilor care le operează.

Acum este un moment bun pentru a investi în această zonă, atât pentru beneficiul imediat de a putea continua activitățile economice cât timp suntem în izolare, cât și pentru a ajuta la relansarea economiei, atrăgând aici profesioniști și companii care trec printr-o scădere a activității în alte zone.

Reporter: Care sunt avantajele ce plasează serviciile dumneavoastră în fruntea competiției?

Claudiu Constantinescu: Pe scrut, cred că toate elementele principale, care ne mențin în fruntea competiției, vin din obiectivele companiei și din cultura noastră organizațională. Ne concentrăm pe livrarea de soluții end-to-end, de la idee la producție, dezvoltăm parteneriate de termen lung cu clienții noștri pentru a înțelege provocările, nevoile și contextul în care activează, creăm soluții și strategii, implementăm și dezvoltăm platforme și aplicații, le facem disponibile, le menținem și le îmbunătățim pentru a asigura funcționarea și dezvoltarea acestora pe termen lung. Multe alte companii acoperă doar una sau câteva din aceste zone, clientul fiind nevoit să propună soluția - și, adesea, clienții nu au competențe tehnologice foarte dezvoltate. Ajutăm clienții să îşi accelereze capacitatea de inovare, atât în piețele lor, cât și în cadrul propriilor organizații. Căutăm împreună idei noi care utilizează tehnologia în diferite moduri și apoi îi sprijinim să schițeze și să proiectezze sisteme de înaltă calitate, gata de producție, care să livreze valoare comercială reală. Ne concentrăm pe oameni, suntem pasionați să înțelegem cum și de ce utilizatorii noștri vor să interacționeze cu un produs sau un serviciu și pe oamenii care cunoștințe în centrul a tot ce construim pentru a permite utilizatorilor să profite din plin de toată interacțiunea cu aceștia, produsul sau serviciul lor. Țintim mereu excelența tehnică: inginerii noștri proiectează și construiesc platforme tehnologice flexibile, scalabile și accesibile pentru a susține activitatea și clienții acestora într-un mod optim, permițându-le să livreze produsele mai repede, să îşi amplifice capacitatea de răspuns și să îşi sporească calitatea pentru clienții pe care îi deservesc. În cuvinte directorului nostru executiv, John Cotterell: „În ultimele două decenii, Endava a redefinit interacțiunea oamenilor cu tehnologia și lumea din jurul lor, combinând strategii de produs și tehnologie, experiențe inteligente și inginerie de talie mondială pentru a ne ajuta clienții să devină mai deschiși, mai adaptabili și mai eficienți.”

„România este o componentă esențială a operațiunilor noastre din EC (Europa Centrală), care asigură servicii cu valoare adăugată ridicată".

Reporter: Ce ar trebui să facă autoritățile pentru ca țara noastră să se dezvolte digital astfel încât să se reducă diferențele față de membrii din afara Uniunii Europene?

Claudiu Constantinescu: În primul rând să continue și să accelereze investițiile în educație la toate nivelurile și să adauge elemente de educație tehnologică încă din anii de început. Apoi este transformarea digitală care este unul dintre sectoarele ce poate fi un motor pentru redresarea economică, atât pe parcursul acestei perioade, cât și după - și mă refer, în special, la digitalizarea administrației publice.

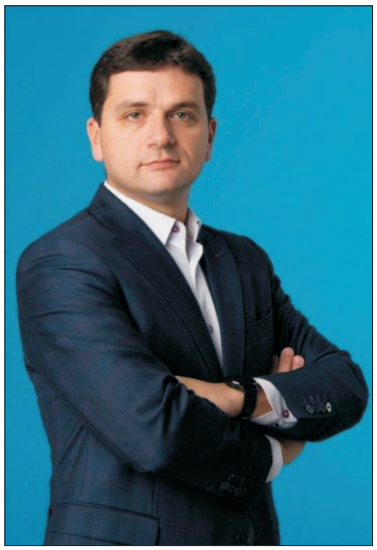
Reporter: Vă mulțumesc! ■

AFACERI

Sunt necesare investiții în infrastructura IT pentru lucrul de acasă

(Interviu cu Alexandru Lăpușan, CEO Zitec)

Problematica sectorului IT&C în perioade de criză (economică, sanitară...), pașii de urmat pentru industrie, digitalizarea serviciilor publice, oportunitățile și multe alte chestiuni interesante din domeniu au fost abordate de Alexandru Lăpușan, CEO și co-fondator Zitec, în cadrul interviului de mai jos.



Reporter: Ce avantaje și ce dezavantaje are sectorul de IT&C din criza Coronavirus?

Alexandru Lăpușan: Similar cu ce s-a întâmplat în timpul crizei economice din 2008, vedem și astăzi o suspendare temporară a deciziilor de achiziție, în mai toate achizițiile ne-esențiale pentru o companie. Este normal sa vedem același fenomen și în cazul serviciilor de dezvoltare software. Este o reacție normală a managerilor la volatilitatea din aceste luni. În cazul serviciilor de digital marketing impactul a fost mult mai mare, deoarece comportamentul consumatorilor s-a modificat dramatic, multe campanii nemaifiind eficiente. Pe de altă parte, consider că este un moment bun de comunicare, oamenii au nevoie de știri pozitive și de optimism, iar companiile au șansa să se concentreze în această direcție și să beneficieze de această oportunitate. De asemenea este un moment bun pentru a lansa produse și abordări noi, atât timp cât se suprapun cu tendințele de consum din această perioadă. Vorbim de o criză atipică pentru generația noastră. Dacă evoluția pandemiei nu dă semne de încetinire, distanțarea socială va continua. Astfel, obiceiurile noastre de zi cu zi, inclusiv cele de consum se schimbă, iar comunicațiile la distanță sau cumpărăturile online vor deveni indispensabile. Toate acestea presupun investiții în IT, prin urmare mă aștept ca întregul sector IT să fie pe un trend ascendent în următoarea perioadă. Mai mult decât atât, pe toată durata crizei va trebui să analizăm cât mai pragmatic fiecare situație pentru a vedea oportunitățile, care cu siguranță există într-o formă sau alta.

Reporter: Cum percepeți cererea din piață, în ultimele luni?

Alexandru Lăpușan: Majoritatea companiilor, mai ales cele impactate direct de criză, dar și cele impactate indirect sau chiar neimpactate au intrat într-o notă de amânare a deciziilor bugetare pentru a putea avea o imagine mai clară asupra modului în care le vor fi afectate veniturile în perioada următoare. Prin urmare, și decizii care erau aproape de finalizare, fie că vorbim de contracte de prestări servicii sau investiții, au trecut într-un mod de stand-by care va dura probabil minimum două luni. Pentru proiectele care depindeau direct de zona de comerț și mai ales de comportamentul consumatorilor, e foarte posibil ca acesta să dureze mai mult, poate 6-12 luni, până s-ar putea reveni la obiceiurile de consum cu care eram familiarizați până acum.

Reporter: Vedeți riscuri care v-ar putea afecta proiectele pregătite?

Alexandru Lăpușan: Momentan nu avem motive să credem că în proiectele pregătite există riscuri majore, iar pe un orizont mediu de timp ne așteptăm la rezultate foarte bune, inclusiv pentru luna aprilie, așa cum au fost cele pe luna martie. Vom continua procesul de recrutare de la distanță pentru extinderea echipei, inclusiv pentru pozițiile tehnice. În ceea ce îi privește pe partenerii noștri, am discutat încă de la debutul crizei care este impactul pe care îl resimt asupra afacerilor lor, asupra planurilor de dezvoltare software, a bugetelor alocate activităților de marketing și cum pot trece mai ușor peste această perioadă fără să resimtă consecințele economice.

Reporter: Cum a evoluat până acum piața pe care activați și ce perspective vedeți pentru acest an?

Alexandru Lăpușan: Credem în continuare că piața de IT o să crească. Faptul că oamenii lucrează de acasă în această perioadă a demonstrat firmelor că este nevoie să trateze mai serios acest mod de lucru de la distanță. Prin urmare, cred că se va investi mai mult în infrastructura IT necesară pentru lucrul de acasă. Iar aici nu mă refer numai la softuri de conferințe, înseamnă și aplicații sau soluții back-office care să permită companiilor un mod de lucru mai eficient la distanță. De asemenea, sectorul de e-commerce cu siguranță va crește puternic în perioada următoare. Inclusiv jucătorii clasici, offline, care vindeau înainte de criză undeva pe la 5-10% prin magazinul online, și nu au avut o strategie bine definită privind digitalul, cred că acum își vor recalcula prioritățile și vor aloca o mai mare importanță vectorului online, pentru că urmează o perioadă în care se va comanda mai mult de acasă și se va plăti mai mult electronic, cu cardul.

> *Sectorul de e-commerce cu siguranță va crește puternic în perioada următoare. Inclusiv jucătorii clasici, offline, care vindeau înainte de criză undeva pe la 5-10% prin magazinul online, și nu au avut o strategie bine definită privind digitalul, cred că acum își vor recalcula prioritățile și vor aloca o mai mare importanță vectorului online".*

Din păcate, evident că firmele de IT cu expunere pe zonele afectate precum HoReCa (hoteluri, restaurante), vor fi în continuare afectate pentru că nu mă aștept ca în acest sector să asistăm la o revenire rapidă. Cred că oamenii vor fi mai calculați în următoarea perioada și reticenți în a-și cheltuii economiile mai ales în călătorii peste graniță.

Reporter: Cu ce probleme vă confruntați în activitatea zilnică?

Alexandru Lăpușan: În primul rând, dinamica pieței muncii din România. Cererea de forță de muncă în domeniul IT rămâne în continuare ridicată. Cu atât mai mult din perspectiva lucratului de acasă, și firmele vestice vor fi poate mai dispuse să lucreze cu specialiștii din România în regim remote, ceea ce va pune o presiune mai mare pe companiile locale. Problema noastră de lipsă de talente comparativ cu cererea de talente se va accentua, ceea ce va duce din nou la creșterea salariilor și, implicit, la creșterea costului forței de muncă din IT. Totodată, vom asista la o scădere a competitivității în cazul firmelor românești care au nevoie să cumpere servicii de IT, pentru că orice va presupune consultanță și soluții personalizate va fi mai scump.

Reporter: Oferă țara noastră un cadru legislativ optim pentru dezvoltarea afacerilor companiei dumneavoastră?

Alexandru Lăpușan: Pe de o parte credem într-o piață liberă și un stat neintervenționist. Pe de altă parte, avem un dezavantaj clar față de state din zonă precum Polonia sau Bulgaria, țări cu care concurăm de multe ori direct în ceea ce înseamnă produsele și serviciile de IT pe piața internațională, și ale căror Guverne oferă măsuri de stimulare pentru piața de IT. În prezent, primim o jumătate din ce presupunea inițial deducerea fiscală pentru IT, și se vehiculează că și aceasta va fi eliminată în curând. Dacă celelalte state oferă măsuri mult mai bune pentru a atrage proiecte, investitori și talente, iar noi nu le avem, este evident din start nu vom mai fi competitivi în context internațional. Într-o comparație a țărilor vecine și concurente în această piață globală, România se va diferenția negativ, prin lipsa oricărei politici de susținere a IT-ului.

Reporter: Cu ce rezultate financiare ați încheiat anul trecut?

Alexandru Lăpușan: Am încheiat anul 2019 cu o cifră de afaceri de circa 7 milioane de euro, o creștere de 34% față de rezultatele obținute în 2018. Am continuat, astfel, o serie de zece ani de succes pentru Zitec, în care creșterea anuală a afacerilor a fost, în medie, de 24%. Sperăm ca în acest an să avem o creștere procentuală similară celei de anul trecut, de peste 30%.

Reporter: Cu ce servicii veniți în piață și ce aveți în pregătire?

Alexandru Lăpușan: Pentru anul acesta mizăm pe dezvoltarea și creșterea produselor proprii: "Regista" și "Mirro", dar și pe consolidarea poziției în topul furnizorilor de servicii de digital marketing.

Primul produs propriu din portofoliul nostru, "Regista", este lider pe piață pe segmentul aplicațiilor de registratură și managementul documentelor în administrația publică locală. Susținem activ digitalizarea instituțiilor publice, reducerea eternei birocrații la minimum și simplificarea comunicării dintre cetățean și instituțiile publice. Până în prezent, aplicația dezvoltată de noi a ajutat la eficientizarea activității interne din peste 500 de instituții publice și companii private din 40 de județe din țară.

Pentru a sprijini și accelera procesul de digitalizare în special în contextul actual, am anunțat de curând că oferim autorităților locale trei luni de licență gratuită pentru aplicațiile de Managementul documentelor și e-Guvernare ale aplicației "Regista".

Cel de-al doilea produs dezvoltat in-house este "Mirro", prima soluție completă de performance management din țară, lansată anul trecut. Putem spune că "Mirro" este rezultatul experienței noastre de aproape 17 ani ca angajatori de top în industria de IT. Am dezvoltat "Mirro" pentru a stimula productivitatea echipelor și a încuraja feedback-ul în timp real, sugestiile de îmbunătățire și, în general, comunicarea între colegi. Totodată, pentru companiile interesate de simplificarea lucrului de acasă, impus de condițiile dificile actuale, oferim timp de trei luni acces gratuit la aplicația "Mirro".

În ceea ce privește divizia noastră de digital marketing, aceasta a avut o creștere semnificativă anul trecut, fapt pentru care ne-am mărit echipa de la 6 specialiști la începutul anului trecut la 16 specialiști cu certificări Google AdWords și Google Analytics pentru a acoperi creșterea constantă a numărului de clienți. Pentru anul în curs avem noi parteneriate atât cu clienți din România, cât și din străinătate, în care mizăm foarte mult pe soluții personalizate adaptate obiectivelor lor de performanță.

Marele avantaj al faptului că divizia Zitec de Digital Marketing funcționează ca o agenție de digital integrată într-o companie de tehnologie, este că avem o abordare 360 grade – toată paleta de servicii ce poate deservi un client: de la strategie la lansarea pe piață. În plus, echipa de online marketing lucrează cu clienți din mai multe țări din Europa și Statele Unite, iar experiența internațională ne aduce un plus de know-how relevant și rar pe piața locală.

Reporter: Cât ați bugetat să cheltuiți pentru investițiile din acest an?

Alexandru Lăpușan: Pentru 2020 avem în plan investiții de circa 1 milion de euro, din care 300.000 de euro vor fi distribuiți pentru cursuri, certificări, infrastructură hardware și software, iar 700.000 euro în dezvoltarea produselor proprii Zitec.

Reporter: Cu ce avantajele vin produsele Zitec în piață, față de cele ale concurenței?

Alexandru Lăpușan: Cred că în primul rând experiența pe care am dobândit-o în cei aproape 17 ani de activitate și faptul că suntem una dintre puținele companii românești certificată Microsoft Application Development, Microsoft Gold Cloud Platform, Amazon AWS Technology Partner și Google Cloud Partner, precum și singura companie românească Partener Magento și unic furnizor în România al platformei de soluții e-commerce în cloud VTEX.

De asemenea, menținem o legătură foarte strânsă și dezvoltăm parteneriate strategice cu clienți care se află în plin proces de transformare digitală din industrii variate, atât la nivel național, cât și internațional. În plus, prin proiectele pe care le dezvoltăm în peste 15 țări de pe trei continente beneficiem de o experiență internațională și de acces la tehnologii nou lansate, înainte de a fi disponibile pe piața din România.

> *Pentru 2020 avem în plan investiții de circa 1 milion de euro, din care 300.000 de euro vor fi distribuiți pentru cursuri, certificări, infrastructură hardware și software, iar 700.000 euro în dezvoltarea produselor proprii Zitec".*

Reporter: Câți angajați aveți în România?

Alexandru Lăpușan: În prezent, din echipa Zitec fac parte 170 de colegi în ambele sedii, din București și Brașov.

Reporter: Multe dintre sectoarele economiei, printre care cel bancar, fiscal, sanitar etc., urmăresc digitalizarea sistemelor în care activează. Cum ne situăm față de țările dezvoltate din Europa, pe harta digitalizării?

Alexandru Lăpușan: România se situa în 2019 pe ultimul loc în ceea ce privește gradul de digitalizare la nivelul serviciilor publice în rândul statelor din Uniunea Europeană, potrivit clasamentului realizat de DESI. Raportul analizează opt indici, precum gradul de interacțiune online al utilizatorilor cu administrațiile publice, măsura în care diferite cereri pot fi soluționate online sau accesul rapid la informație. Cred că acum, în contextul în care ne aflăm cu toții, se simte cel mai acut această lipsă de digitalizare în rândul autorităților și instituțiilor publice. Odată cu distanțarea socială și limitarea deplasărilor, toate interacțiunile dintre cetățeni și funcționarii publici trebuie să se desfășoare electronic, indiferent că vorbim de cereri pentru eliberarea unor documente sau de posibilitatea de a face sesizări online.

Prin "Regista" am încercat să acoperim această nevoie. O bună parte dintre instituțiile publice au înțeles cât este de importantă transformarea digitală pentru activitatea lor, celelalte probabil vor trebui să se conformeze odată cu evoluția crizei.

Reporter: Ce ar trebui să facă autoritățile pentru ca țara noastră să se dezvolte din punct de vedere digital și să reducem decalajele față de statele din Uniunea Europeană?

Alexandru Lăpușan: Chiar și acum, în al doisprezecelea ceas, este un moment bun ca autoritățile să introducă o serie de politici de sprijinire și de accelerare a digitalizării. Un prim pas a fost decizia statului de a solicita instituțiilor publice o rezolvare electronică a solicitărilor din partea cetățenilor. Conform articolului 6 din OUG 38/2020, intrată în vigoare începând cu data de 7 aprilie 2020, autoritățile și instituțiile publice sunt obligate să pună la dispoziția cetățenilor portaluri online pentru primirea documentelor electronice. Acest lucru simplifică extraordinar de mult relația funcționar-cetățean, cât și activitatea funcționarilor publici, prin reducerea birocrației, dar și limitarea totală a deplasărilor prin comunicarea la distanță.

În ceea ce privește companiile private, acestea ar trebui să beneficieze de vouchere pentru digitalizare din partea statului, stabilite în funcție de dimensiunea și de industria în care activează, și care să le permită să opereze de la distanță, să poată vinde online și astfel să le asigure funcționalitatea.

Reporter: Mulțumesc! ■

TELECOMUNICATII

”Criza Coronavirus este și un moment ce poate aduce oportunități”

(Interviu cu Miroslav Majoros, CEO Telekom Romania)

O criză de tipul celei pe care o parcurgem este un eveniment prin care nimeni nu-și dorește să treacă, însă, cu toate acestea, este și un moment care poate aduce oportunități, consideră Miroslav Majoros, CEO Telekom Romania. Printre altele, domnia sa ne-a spus, într-un interviu, că, în această perioadă, a existat o creștere a cererii de la clienți pentru servicii fixe și mobile și a estimat, pentru următorul interval de timp, creșteri ale traficului de bandă largă fixă și ale traficului de bandă largă mobilă.

Reporter: Cum este afectată piața de IT&C de criza Coronavirus?

Miroslav Majoros: Compania, la fel ca întreaga industrie telco, se află acum într-o situație relativ stabilă, în care serviciile noastre - fixe și mobile, înregistrează o cerere în creștere din partea clienților, dată de modificarea nevoilor lor. Cu toate acestea, ca toate companiile, ne confruntăm cu riscuri specifice crizei și ne asigurăm că luăm toate măsurile necesare pentru contracararea efectelor sale. În această perioadă a existat o creștere a cererii de la clienți pentru servicii fixe și mobile.

Reporter: Sunt influențate planurile de investiții de noua criză?

Miroslav Majoros: Într-adevar, unele dintre proiecte au fost impactate, și vă dau un exemplu în acest sens: pe 6 aprilie am lansat oferta Smart Stick TV pentru clienții rezidențiali, cu avantaje multiple pentru aceștia. Inițial, în planurile pentru 2020, această ofertă urma să fie lansată în vară, însă criza coronavirus a schimbat comportamentul și nevoile românilor, astfel că am grăbit lansarea sa. Pachetul Smart Stick TV reprezintă o soluție rapidă și foarte ieftină în această perioadă de izolare de a transforma, cu efort minim, un televizor cu ecran plat într-unul smart pentru a avea acces la informație relevantă și divertisment.

O criză de tipul celei pe care o parcurgem este un eveniment prin care nimeni nu-și dorește să treacă; cu toate acestea, este și un moment care poate aduce oportunități.

Rămânem conectați la nevoile clienților noștri, analizăm contextul actual și încercăm să le oferim cele mai bune soluții.

Încheiem satisfacator trimestrul, însă mai multe informatii pot fi furnizate după ce vom avea o situație consolidată pentru această perioadă.

Reporter: Care sunt obstacolele pe care le întâlniți în activitatea dumneavoastră?

Miroslav Majoros: Pentru următoarea perioadă, estimăm creșteri ale traficului de bandă largă fixă și ale traficului de bandă largă mobilă. Monitorizăm îndeaproape evoluția traficului și luăm măsurile necesare pentru funcționarea rețelei în parametri optimi.

Rețeaua Telekom Romania este bine dezvoltată și dimensionată pentru a asigura continuitatea serviciilor în domenii critice, cum ar fi autoritățile, clinicile și spitalele, și pentru a face față traficului de date sporit la nivel național, având în vedere adoptarea telemuncii de către tot mai multe companii, dar și nevoia de a ne informa.

Dacă vor exista blocaje, suntem pregătiți să intervenim, astfel încât activitatea să se desfășoare în parametri normali.

Reporter: Cum caracterizați competiția din piață?

Miroslav Majoros: Observ că în acest moment suntem cu toții conștienți de rolul nostru de furnizori de conectivitate pentru companii și persoane fizice: oamenii se uită la televizor pentru a rămâne informați, îi sună pe cei dragi, prietini, parteneri de afaceri, accesează internetul.

Noi, Telekom, ne-am asumat misiunea de a ține România conectată. Ne punem în slujba românilor resursele și know-how-ul, pentru a răspunde cât mai bine și în timp real nevoilor lor în această perioadă dificilă.

Reporter: Vă așteptați la noi intrări/exituri/fuziuni/achiziții pe piața de profil?

Miroslav Majoros: Piața de telco românească este matură, însă oricând pot apărea noutăți în dinamica sa.

Reporter: Cum apreciați cadrul legislativ din țatra noastră?

Miroslav Majoros: Industria telecom locală s-a confruntat, în ultimii ani, cu multe provocări legate de costuri tehnologice, măsuri legislative și schimbări neașteptate în politica fiscală. Nu a fost ușor să facem față acestor provocări. A trebuit să ne regândim și să ne adaptăm planurile de investiții, pentru a putea depăși aceste perioade dificile.

Sper că 2020 va fi un an fără schimbări legislative majore, în contrast cu ultimii doi ani, în care a fost foarte greu să ne planificăm și să ne punem strategia în practică.

Reporter: Care sunt tendințele pe piața smartphone-urilor?

Miroslav Majoros: Smartphone-urile astăzi ne țin conectați, mai mult ca oricând, cu informația, în special în contextul actual, când suntem nevoiți să lucrăm și să învățăm de acasă, să păstrăm distanța socială, dar totuși să fim conectati în fiecare moment.

Este o perioadă care relevă cât de importantă este evoluția tehnologică și a specificațiilor smartphone-urilor. Vorbim de ecrane mari, de putere mare de calcul, specificații disponibile atât pe modelele flagship, cât și la cele affordable, fapt care ne permite să oferim tuturor clienților soluțiile tehnologice cele mai avansate.

Mai mult, este o perioadă în care traficul de date este crescut, iar rețeaua 4G Telekom face față cu brio acestui peak de consum, dovedind încă o dată eficiența investițiilor în calitatea rețelei.

Un alt beneficiu al clienților Telekom este faptul că noi oferim, de ceva timp de altfel, internet nelimitat. Pe de-o parte, accesul la internet nelimitat acoperă nevoia clienților de a fi conectați și de a consuma conținut online, iar pe de altă parte potențează capacitățile tehnologice ale smartphone-urilor, favorizând nevoia de specificații din ce în ce mai sofisticate.

Reporter: Ce cifră de afaceri a realizat compania anul trecut și ce estimări aveți pentru 2020?

Miroslav Majoros: Telekom Romania a înregistrat, în 2019, venituri totale de 980 milioane de euro, în urcare cu 5% față de 2018, iar EBITDA a crescut cu 29%, la 178 milioane de euro.

Continuăm să ne concentrăm pe nevoile clienților noștri și să implementam strategia de transformare; suntem încrezători că vom putea raporta evoluții pozitive și pentru anul 2020.

Cheia succesului este să acționăm rațional, să luam decizii curajoase dacă este necesar și să rămânem întotdeauna orientați către clienți.

Reporter: Care sunt proiectele investiționale pe care urmează să le implementați?

Miroslav Majoros: Una dintre prioritățile noastre pentru anul 2019 a fost simplificarea ca direcție strategică, care ne permite creșterea sustenabilă a business-ului pe termen lung. Simplificarea se va reflecta asupra tuturor zonelor din organizație, de la portofoliul comercial până la modul în care lucrăm și relaționăm cu clienții noștri.

În același timp, investim în capabilități pentru viitor. Spre exemplu, în anul precedent am îmbunătățit performanțele digitale ale companiei, dublând procesele de automatizare prin intermediul roboților în 12 luni și vom continua să facem acest lucru și pe parcursul acestui an.

Continuăm să investim în îmbunătățirea rețelei, tehnologiei și a noilor metode de a crește satisfacția clienților noștri prin oferte inovatoare. Ne dorim să creăm oferte care să răspundă nevoilor și cerințelor acestora, la prețuri atractive. În acest sens, este important un control disciplinat al costurilor și al managementului numerarului.

2020 este marcat de pandemia de coronavirus și, în acest context, noi am regândit ofertele pentru clienții rezidențiali și persoane juridice, astfel încat să oferim soluții reale nevoilor lor actuale.

Reporter: Cu ce avantaje vine Telekom în fața concurenței, ca format al pachetelor de servicii?

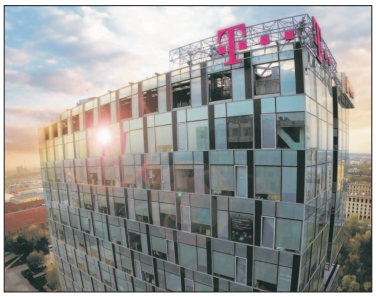
Miroslav Majoros: Vrem să înțelegem rapid problemele clienților pentru a propune soluții viabile. Astfel, încercăm să păstrăm contactul cu clienții noștri, să le identificăm, în timp real, nevoile, să rămânem flexibili și empatici, iar acest mod de a funcționa ne oferă șansa de a fi alături de ei oferindu-le soluții reale, cu aplicabilitate imediată.

Vă dau un exemplu: în martie am rulat un studiu asupra companiilor și am aflat că peste 80% dintre ele nu dețin toate instrumentele necesare pentru a-și desfășura activitatea în condițiile actuale, peste jumătate au adoptat work from home și peste 40% căutau activ soluții digitale. Am răspuns imediat nevoilor lor cu pachetul “Continuitatea afacerii”, prin care orice companie poate beneficia de servicii gratuite de comunicații, audio-video de conferințe și de securitate cibernetică, în functie de necesitățile sale.

Apoi am venit cu o nouă soluție-suport: tuturor clienților din baza actuală care nu optaseră anterior pentru pachetele cu comunicații nelimitate, le-am oferit acum o extraopțiune valabilă o lună de zile.

Reporter: Mulțumesc! ■

Telekom Romania a înregistrat, în 2019, venituri totale de 980 milioane de euro, în urcare cu 5% față de 2018, iar EBITDA a crescut cu 29%, la 178 milioane de euro".



Sper că 2020 va fi un an fără schimbări legislative majore, în contrast cu ultimii doi ani, în care a fost foarte greu să ne planificăm și să ne punem strategia în practică".

Smartphone-urile astăzi ne țin conectați, mai mult ca oricând, cu informația, în special în contextul actual, când suntem nevoiți să lucrăm și să învățăm de acasă, să păstrăm distanța socială, dar totuși să fim conectati în fiecare moment".

În perioada ce a urmat declarării stării de urgență, Telekom Romania nu a luat vreo decizie comercială de modificare a prețurilor, ba din contră, a venit în sprijinul persoanelor fizice și juridice, prin lansarea unor pachete unice pe piața românească de telecomunicații, ne-a explicat Miroslav Majoros. Acesta ne-a spus că, pentru clienții rezidențiali, oferta Smart TV Stick, care transformă orice televizor cu ecran plat in smart tv, include acces la 47 de canale TV online relevante pentru români (știri, sport, muzică, filme), disponibile prin intermediul platformei Telekom TV și dispozitivului Google Chromecast, care permite utilizatorilor să redea conținutul aplicațiilor de pe smartphone, direct pe ecranul televizorului. Oferta este valabilă în două variante de preț: la 2 euro/lună, cu 47 de canale incluse și la 5 euro/lună, cu 71 de canale, incluse timp de 24 de luni. Dispozitivul Chromecast este oferit în chirie cu reducere 100% pe întreaga perioadă contractuală.

Clienții care se abonează în perioada 6 aprilie 2020 – 17 mai 2020 la serviciul de televiziune de la Telekom beneficiază de 50% reducere din costul abonamentului, timp de șase luni, HBO și HBO GO incluse 12 luni și de oferta Smart TV Stick, fără costuri suplimentare, împreună cu livrarea gratuită la domiciliu a dispozitivului Google Chromecast Smartphone în rate, împreună cu abonamentul Mobil 6, pentru 24 de luni, la 9 euro/lună, în primele 12 luni de la portare, ne-a mai spus CEO-ul Telekom Romania.

Potrivit domniei sale, pentru persoanele juridice, compania oferă comunicații nelimitate, cu o reducere de 100%, tuturor clienților companii care au planuri tarifare cu trafic inclus, timp de o lună, începând de pe data de 14 aprilie.

Prin pachetul “Continuitatea Afacerii” se pot achiziționa, cu reducere 100%, pentru trei luni, servicii de conectivitate mobilă nelimitată, voce și internet 4G, soluții de securitate Norton Security Online pentru dispozitive, dar și aplicații pentru organizarea de audio și videoconferințe de la partenerii strategici, Cisco și Microsoft.

“Telekom Romania a extins ofertele comerciale lansate la începutul anului și pentru antreprenorii care se porteaza în rețeaua Telekom atât online, cât și offline, până pe 17 mai 2020, și care optează pentru abonamentul Freedom 5. Astfel, aceștia vor beneficia de conectivitate mobilă nelimitată, voce și internet 4G, cu 100% reducere din costul abonamentului în primele șase luni de la portare.

Pentru continuarea studiilor de la distanță în unitățile de învățământ de stat, Telekom oferă un pachet gratuit ce include atât licențele de acces în platforma de management educațional Adservio, cât și conectivitate mobilă nelimitată 4G”, a adăugat Miroslav Majoros. ■

COMPANII

“Creşterea industriei IT&C este un dat”

(Interviu cu Florin Popa, Director B2B Orange România)

● "Relevanţa soluţiilor de oraş inteligent a crescut, în aceste circumstanţe" ● "Conectivitatea va fi mai importantă ca niciodată"

Reporter: Care sunt efectele negative, dar şi oportunităţile create de criza Coronavirus pentru piaţa de IT&C?

Florin Popa: La nivelul activităţii companiilor, actuala criză poate fi privită din două perspective - cea a impactului negativ asupra puterii de cumpărare a oamenilor şi a reducerii activităţii economice şi cea a transformării digitale a companiilor şi a regândirii modului de a face business.

Inevitabil, unele industrii vor fi mai afectate decât altele, însă această perioadă cere un nivel crescut de adaptare din partea tuturor. Aici, piaţa de IT&C joacă un rol cheie.

În interval de câteva zile, planul de digitalizare al companiilor - creat pentru următorii ani, a fost pus spre implementare, forţând o schimbare de paradigmă inimaginabilă în alte condiţii.

Canalele digitale au devenit primare pentru realizarea activităţilor de business de zi cu zi, iar acest lucru va continua chiar şi după ce starea de urgenţă este încheiată. Schimbarea este una profundă, la nivelul întregii societăţi. Procesele s-au automatizat sau sunt în proces de automatizare, ceea ce deschide oportunităţi atât în ceea ce priveşte reconversia profesională a forţei de muncă, dar regândirea întregului lanţ de producţie pentru a fi mai flexibil şi sustenabil în noile condiţii de piaţă.

Reporter: Care este evoluţia cererii şi a ofertei din IT&C în pandemia Covid 19?

Florin Popa: La Orange Business Services, creşterea ITC pe primul trimestru din 2020 versus aceeaşi perioadă din 2019 este de 21%.

Remarcăm în special evoluţia pozitivă de 147% comparativ cu T1 2019 pentru segmentul de IMM-uri. 68% dintre soluţiile accesate de companiile mici şi mijlocii sunt de securitate cibernetică.

De asemenea, în contextul în care mulţi dintre noi lucrăm de acasă, serviciile Microsoft au cunoscut, de asemenea, o crestere semnificativă atât pentru IMM-uri, cât şi pentru companiile mari.

Dealtfel, majoritatea cererilor din această perioadă au fost pentru soluţii de muncă la distanţă fie că vorbim despre asigurarea conexiunilor şi a securităţii acestora, fie despre livrarea unor soluţii de video/audio conferinţă sau soluţii pentru centre de date şi cloud.

Pe lângă toate acestea, am încercat să fim alături de clienţii noştri şi să-i ajutăm să se adapteze şi să depăşească mai uşor această perioadă. Spre exemplu, companiilor care foloseau deja servicii fixe Orange, le-am crescut capacitatea conexiunilor de acces la sedii pentru a face faţă traficului crescut în reţelele lor, trafic generat de numărul mare de angajaţi care au început să lucreze de acasă. Am oferit gratuit acest lucru până la finalul lunii martie.

Totodată, am alocat, resurse de date mobile suplimentare, atât prin bonusul de 50 GB, cât şi prin optimizarea pachetului de date mobile, Business Net 9, cu 1000 GB bonus lunar în primele trei luni de la activare.

Pentru anumite servicii am oferit fie luni de gratuitate, fie discounturi substanţiale.

Mai mult, sunt multe ONG-uri şi companii care au iniţiat programe de ajutorare a persoanelor vulnerabile în această perioadă sau de susţinere a sistemului medical şi care au nevoie de soluţii IT&C. Solicitările primite au fost tratate cu prioritate şi mulţumită colegilor mei care au avut astfel ocazia de a se implica direct în eforturile de limitare a efectelor pandemiei.

Spre exemplu, alături de partenerii noştri de la While1 Voice, am oferit gratuit soluţii de call center de la distanţă pentru Centrul de urgenţe sociale Iaşi şi pentru Opera comică pentru copii. La solicitarea Consiliului Judeţean Timiş, am pus la dispoziţia Spitalului Clinic de Boli Infecţioase Victor Babeş Timişoara 50 de telefoane şi SIM-uri cu resurse naţionale. Acestea au fost repartizate personalului autorizat pentru monitorizarea stării de sănătate a persoanelor aflate în carantină sau izolate acasă.

De asemenea, susţinem unitatea de suport medical Bucureşti Noi, proiect iniţiat de Auchan şi Leroy Merlin, prin asigurarea întregii infrastructuri de comunicaţii mobile şi fixe. Am instalat puncte de acces Wi-Fi şi o soluţie de acces dedicat la internet, securizată prin pachetul Business Internet Security. Acestea vor fi utilizate atât pentru echipamentele şi aplicaţiile unităţii de suport medical, precum şi pentru accesul la internet gratuit pentru pacienţi. Unitatea a fost dotată şi cu telefoane fixe şi fax.

Reporter: Sunt proiecte la care aţi renunţat în această perioadă?

Florin Popa: Cum spuneam mai devreme, multe industrii sunt direct afectate de această perioadă şi de restricţiile impuse de starea de urgenţă. Astfel, avem clienţi care au amânat anumite proiecte din zona IT&C.

Cu toate acestea, creşterea industriei (IT&C) este un dat. Pentru a se adapta noii realităţi de acum şi după ieşirea din starea de urgenţă, trebuie regândit modul în care facem business şi modul în care răspundem noilor aşteptări şi nevoi ale oamenilor.

Cred ca relevanţa soluţiilor de oraş inteligent a crescut în aceste circumstanţe, fie că vorbim despre clase digitale, monitorizarea calităţii aerului sau soluţii de tipul City Analytics care pot ajuta autorităţile să monitorizeze în mod anonimizat aglomerări urbane.

Conectivitatea va fi mai importantă ca niciodată, fie că vorbim despre 4G, 5G sau reţele dedicate Internet of Things de tipul LoRaWAN sau LTE-M. Acestea din urmă sunt esenţiale pentru digitalizarea spaţiilor industriale care vor ajuta companiile să menţină regulile de distanţare socială şi, totodată, să îşi reia activitatea. De asemenea, reţelele LoRaWAN pot fi folosite în implementarea de soluţii inteligente de monitorizare şi gestionare a sistemelor de utilităţi publice, ceea ce va reduce şi mai mult nevoia de a trimite echipe în teren.

Reporter: Ce perspective vedeţi pentru acest an?

Florin Popa: Proiecţiile de viitor sunt încă în lucru - există multă incertitudine cu privire la cum va evolua această pandemie în lunile ce urmează. Ceea ce este clar este faptul că digitalizarea este un proces care trebuie să continue dacă vrem să ţinem în viaţă economia.

Pe lângă partenerii tehnici tradiţionali, lucrăm îndeapropape cu start-up-urile din Orange Fab. Acestea au o mai mare agilitate la schimbările din piaţă şi împreună putem ajuta clienţii business să găsească soluţii personalizate industriilor din care acestea fac parte.

Reporter: Cum se prezintă Orange în faţa concurenţei, ca format al pachetelor de servicii?

Florin Popa: Este cunoscut faptul că piaţa de telecomunicaţii din România este una dintre cele mai competitive. Unul din principalele avantaje pe care le avem este experienţa internaţională Orange Business Services (OBS) pentru serviciile IT&C. Orange Business Services este reprezentată pe plan local prin divizia de business a Orange România.

Clienţii noştri au acces la noi tehnologii şi la inovaţiile OBS în domenii precum reţele de comunicaţii inteligente, internetul lucrurilor conectate (IoT), cloud computing, securitate cibernetică, data analytics, machine learning şi inteligenţă artificială.

Tehnologiile, serviciile şi parteneriatele OBS sunt integrate într-un ecosistem construit în jurul datelor, ca resursă esenţială de dezvoltare a companiilor mari şi mici deopotrivă. Conceptul care unifică toate etapele prin care informaţiile digitale devin resurse de business se numeşte “Data Journey” şi include colectarea datelor, transportul acestora prin reţele fixe şi mobile, stocarea în cloud, procesarea şi analiza informaţiilor, precum şi utilizarea acestora de către managerii şi angajaţii companiei, într-un mediu securizat împotriva oricăror ameninţări cibernetice. Soluţiile de sub umbrela Data Journey sunt mai relevante ca oricând, în aceste momente.

Reporter: Ce cifră de afaceri a realizat compania anul trecut?

Florin Popa: Cifra de afaceri totală pentru 2019 este de 1,112 miliarde euro.

Reporter: Mulţumesc! ■

Cum îmi menţin afacerea în siguranţă de la distanţă?

Pe măsură ce companiile mută mare parte din activitate la domiciliul angajaţilor, se intensifică activitatea comercială online, iar în operaţiunile curente sunt integrate mecanisme de raportare şi procese automate de lucru, evaluarea datelor stocate şi protejarea lor devin extrem de importante.

Atacurile informatice sunt un eveniment deja obişnuit şi care ne afectează pe noi toţi: cetăţeni, companii şi guverne. Daunele produse de atacurile informatice variază de la pierderi financiare, daune reputaţionale, la pierderea încrederii clienţilor. Soluţiile propuse de Orange ajută clienţii să fie mai bine pregătiţi pentru astfel de incidente de securitate.

În condiţiile în care atât de mulţi angajaţi lucrează de acasă, principala recomandare a fost securizarea conexiunilor. Drept urmare, a crescut numărul cererilor pentru activarea de la distanţă a serviciului Business Internet Security (BIS) peste legăturile fixe de Internet ale Orange România. Creşterea a fost reflectată fie prin activarea unui serviciu nou cu opţiuni de securitate pentru locaţiile remote, fie prin activarea unor opţiuni de securitate suplimentare pentru clienţii existenţi. De asemenea, au fost activate mai multe soluţii de managementul securităţii şi al politicilor de administrare pentru dispozitivele mobile de tip MDM (mobile device management).

Nivelul de preocupare privind securitatea cibernetică ţine într-o mare măsură de dimensiunea companiei, de resursele disponibile, dar şi de nivelul de educaţie digitală. În general, companiile mai mari sunt mai conştiente de riscurile de securitate cibernetică, însă, în noul context social şi economic generat de pandemie, se observă o tendinţă pozitivă în rândul companiilor mici şi mijlocii care investesc pentru a se proteja. În mod particular, IMM-urile au accesat cu 68% mai multe servicii de securitate cibernetică faţă de primul trimestru al anului trecut.

În ultimele 30 de zile, pentru companiile care folosesc Business Internet Security, Orange a observat o creştere de aproximativ 45% a ameninţărilor îndreptate către industriile de transporturi şi retail comparativ cu o luna obişnuită de anul trecut.

Industria auto şi autorităţile publice au înregistrat o scădere a numărului de atacuri cu aproximativ 40%. Dintr-un total de 1,6 milioane de evenimente raportate în această perioadă, 36,3% au vizat transporturile, 22,7% retailul, iar 16,7 % industria energetică.

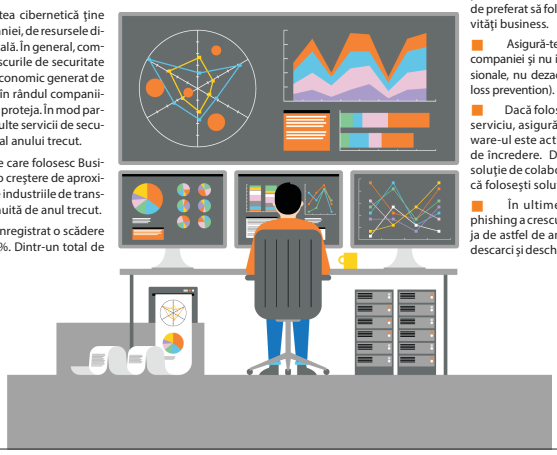
Business Internet Security

Business Internet Security (BIS) este o soluţie completă de securitate informatică ce oferă un nivel ridicat de protecţie împotriva ameninţărilor cibernetice prin detecţia în timp real şi prevenirea intruziunilor. Serviciul este deosebit de uşor de instalat, fără modificări ale infrastructurii clientului şi poate fi gestionat chiar şi de către personalul non-tehnic.

Soluţia oferită de Orange asigură securitatea informaţiilor transmise pe internet, precum şi protecţia datelor companiei, ale angajaţilor şi vizitatorilor împotriva atacurilor cibernetice, atunci când aceştia accesează internetul.

Clienţii au posibilitatea de a bloca sau de a limita anumite tipuri de conţinut pe internet, pentru a evita probleme legale şi de securitate, sau pentru a creşte productivitatea angajaţilor, având la dispoziţie un sistem complex de detecţie, raportare şi prevenire a atacurilor informatice, viruşilor şi altor ameninţări.

De asemenea, prin BIS, clienţii au acces la Remote Access VPN prin care se pot conecta în mod securizat la resursele companiei, indiferent de tipul de acces la Internet disponibil. De asemenea, companiile dispun de putere nelimitată de procesare şi flexibilitate în creşterea capacităţii serviciului, acesta putând fi adaptat numărului de angajaţi care lucrează de acasă. Serviciul permite integrarea cu sistemele de autentificare existente şi implementarea autentificării multi-factor.



În plus faţă de accesul VPN, soluţia Business Internet Security vine la pachet cu o mulţime de funcţionalităţi de control şi securizare a infrastructurii clientului. Toate funcţiile de securitate specifice pachetului de protecţie instalat în locaţia principală se păstrează şi se regăsesc şi pentru accesul remote.

Business Internet Security se integrează perfect cu celelalte soluţii de la Orange, cum ar fi soluţia fixă de acces la internet (Dedicated Internet Access) şi mobilă (Business Wi-Fi).

Măsuri pentru a te proteja acasă de atacurile cibernetice

■ Asigură-te că reţeaua Wi-Fi de acasă este protejată prin schimbarea parolei default, asigură-te că foloseşti criptare şi autentificare WPA2 PSK, dezactivează funcţiile de remote access la router-ul tău şi asigură-te că router-ul tău are software-ul actualizat în mod permanent.

■ Dacă foloseşti laptop-ul de serviciu, asigură-te că eşti conectat prin VPN la reţeaua corporate, de la birou, şi evită, pe cât posibil, să foloseşti acel laptop pentru activităţi personale. Este de preferat să foloseşti laptop-ul business exclusiv pentru activităţi business.

■ Asigură-te că respecţi toate procedurile de securitate ale companiei şi nu instala aplicaţii ce nu sunt utile activităţii profesionale, nu dezactiva soluţiile anti-malware sau cele DLP (data loss prevention).

■ Dacă foloseşti laptop-ul personal pentru activităţile de serviciu, asigură-te că are software-ul actualizat, ca antimalware-ul este activ şi funcţional şi ca foloseşti un serviciu VPN de încredere. De asemenea, este recomandat să foloseşti o soluţie de colaborare şi de distribuire de fisiere de încredere şi că foloseşti soluţii de teleconferinţă de încredere.

■ În ultimele săptămâni, numărul de atacuri de tip phishing a crescut substanţial la nivel global. Pentru a te proteja de astfel de ameninţări dar şi de scam-uri, asigură-te că nu descarci şi deschizi ataşamente din e-mail-uri ce par suspecte.

■ Foloseşte autentificarea multi factor pentru toate serviciile ce permit o astfel de autentificare şi nu împărtăşi cu nimeni parolele de la conturile tale, sau codul PIN al cardului tău. Foloseşte parole sigure, complexe, pentru toate serviciile la care te autentifici şi schimbă parolele la un interval regulat, de 90-120 de zile.

AFACERI

Huawei România a asigurat şi va asigura stabilitatea reţelelor în toată Europa

De fiecare dată când ne vom uita în urmă la momentele istorice generate de criza COVID-19, oricine va privi la eforturile depuse în lupta împotriva pandemiei, va descoperi, alături de profesioniştii sistemului medical, epidemiologi sau cercetători şi prezenţa Huawei România.

Din vârful inovaţiei tehnologice şi a ştiinţei, până la prima linie de luptă pentru protejarea prietenilor români aflaţi la nevoie, angajaţii noştri extraordinari au fost acolo, în sprijinul clienţilor noştri operatori de telecomunicaţii (Orange, Vodafone, Telekom, RCS-RDS), pentru securizarea şi stabilizarea reţelelor aflate în vârf al traficului de internet, asigurând reziliența în momentele cele mai dificile.

Povestea noastră, a celor de la Huawei România, se scrie încă din 2003. Au trecut aproape 18 ani, în tot acest timp dezvoltându-ne prezenţa pe piaţa românească. Pas cu pas, an de an, cu pasiune şi dedicaţie, cu atenţie pentru calitatea fiecărui serviciu şi detaliu, am crescut odată cu economia românească şi ne-am adus contribuţia la dezvoltarea industriei de telecomunicaţii locale. România are astăzi printre cele mai mari performante servicii de date şi voce mobile din lume. Este o realitate care se datorează în mare parte şi inovaţiilor Huawei.

În toţi aceşti ani, am descoperit România, am ajuns să-i iubim oamenii şi tradiţiile. Familia Huawei din România este astăzi mai mare şi mai puternică decât oricând în istoria recentă. Cei peste 2.400 de angajaţi, cei peste 2.300 de parteneri locali şi milioanele de români care sunt beneficiarii finali ai inovaţiilor Huawei, sunt toţi parte ai familiei Huawei. Şi, ca în orice familie, suntem aici pentru a ne implica şi pentru a ajuta, contribuind prin tot ceea ce facem la atingerea progresului colectiv.

Cei peste 2.400 de angajaţi, cei peste 2.300 de parteneri locali şi milioanele de români care sunt beneficiarii finali ai inovaţiilor Huawei, sunt toţi parte ai familiei Huawei. Şi, ca în orice familie, suntem aici pentru a ne implica şi pentru a ajuta, contribuind prin tot ceea ce facem la atingerea progresului colectiv.

„Prietenul la nevoie se cunoaşte” sau atunci când faptele vorbesc cel mai bine

Criza COVID-19 în România, la fel ca în majoritatea statelor lumii, a creat un moment de presiune nu doar asupra sistemului medical, dar şi asupra economiei şi societăţii. Ca orice criză, provocările generate de COVID-19 au arătat importanţa şi valoarea solidarităţii. Alături de autorităţi publice, companii private, organizaţii neguvernamentale sau simpli cetăţeni, familia Huawei a făcut un pas în faţă pentru a ajuta.

Ultimele două luni au arătat un exemplu impresionant de implicare şi solidaritate. Huawei a fost în prima linie a acestui efort comun naţional. Fie că vorbim de donaţia de 20.000 de produse medicale, care au asigurat unui nivel suplimentar de protecţie pentru cadrele medicale din judeţul Suceava, sau de 90.000 de echipamente medicale de protecţie donate către IGSU pentru a fi distribuite comunităţilor locale din toată ţara, Huawei a fost alături de români în acest moment dificil.

Fiind cetăţean corporativ responsabil, Huawei s-a angajat să urmeze un comportament etic şi corect în afaceri, astfel că ne-am implicat prin numeroase proiecte de responsabilitate socială în susţinere a comunităţilor locale din România. De aceea, în contextul pandemiei generate de COVID-19, era firesc să fim alături de România şi români.

Creşterea traficului mobil de voce şi data – susţinută tehnic de munca echipelor Huawei

Pandemia a schimbat fundamental modul în care lucrăm, modul în care angajaţii comunică şi colaborează. Mobilitatea şi comunicarea la distanţă au înlocuit interacţiunea fizică. Volumul de date şi voce mobile a crescut cu peste 20%. Traficul de date în reţelele broadband fixe a crescut şi el cu până la 90%. Huawei România a dat, astfel, un test major de reziliență al reţelelor sale de telecomunicaţii. Atât din perspectiva vieţii de zi cu zi a oamenilor, cât şi pentru păstrarea conectivităţii în afaceri, a fost vital ca reţelele de comunicaţii să preia traficul suplimentar menţinând calitatea cea mai înaltă a serviciilor oferite clienţilor finali.

Tehnologia Huawei este coloana vertebrală a sistemelor actuale de telecomunicaţii din România. Ca atare, angajaţii Huawei au depus un efort extraordinar în această perioadă pentru a îmbunătăţi atât relaţia cu partenerii cât şi cu clienţii, fiind mereu prezenţi şi disponibili în acest ecosistem dificil pentru a asigura funcţionarea optimă a reţelelor de telecomunicaţii. Activitatea noastră esenţială şi exclusivă este rezultatul acestei munci invizibile pentru publicul larg, dar extrem de importantă.

La solicitarea autorităţilor privind extinderea de urgentă a capacităţii reţelei radio ca urmare a creşterii traficului de internet, Huawei România a rezolvat problema într-un interval de doar 7 ore, cu o echipă de 5 ingineri. Echipa noastră a primit solicitarea operatorului la ora 10 dimineaţa, a livrat echipamentele necesare la punctul de lucru în aceeaşi după amiază şi a finalizat procesul de extindere prin darea în funcţiune a noilor capacităţi în cursul aceleiaşi seri. Acesta este modul în care Huawei înţelege să funcţioneze, să fie la dispoziţia partenerilor şi clienţilor săi, făcând, în cele din urmă, diferenţa calitativă pentru clienţii finali.

Tot în această perioadă, Huawei a asigurat suportul tehnic pentru o videoconferinţă între doctorii din peste 30 de unităţi medicale din România şi omologi din Shanghai (China), asigurând schimbul de informaţii medicale, atât de necesare înelegerii fenomenului pandemic.

La solicitarea autorităţilor privind extinderea de urgentă a capacităţii reţelei radio ca urmare a creşterii traficului de internet, Huawei România a rezolvat problema într-un interval de doar 7 ore, cu o echipă de 5 ingineri.

Tot în această perioadă, Huawei a asigurat suportul tehnic pentru o videoconferinţă între doctorii din peste 30 de unităţi medicale din România şi omologi din Shanghai (China), asigurând schimbul de informaţii medicale, atât de necesare înelegerii fenomenului pandemic.

Ne-am adaptat rapid şi am funcţionat la parametri normali

Fără a pune în pericol sănătatea si bunăstarea angajaţilor noştri, Huawei România a continuat să lucreze în această perioadă, de la birou, de acasă şi pe teren. Am pus siguranţa angajaţilor pe primul loc prin implementarea tuturor măsuri de siguranţă impuse de această criză. Prin mijloace electronice de comunicare şi telecomunicaţii, am asigurat disponibilitatea pentru clienţi şi parteneri, respectând în acelaşi timp toate măsurile de limitare a riscului de răspândire a COVID-19 în rândul echipei noastre.

Deşi actualul context economic este dificil, Huawei a continuat în primul trimestru al anului 2020 să îşi mărească echipa locală. Peste 120 de ingineri români s-au alăturat Huawei România. Politica de recrutare de tinere talente va continua pe parcursul anului, în conformitate cu planurile Huawei România de dezvoltare pe mai departe a prezenţei sale pe piaţa românească.

Singuri trebuie să facem faţă lumii de astăzi, doar împreună putem schimba lumea în bine

Aşa cum ştim, Huawei este lider global în sectorul ICT. Este o poziţie pe care o vom consolida şi în viitor. Vom continua investiţiile în cercetare şi dezvoltare, vom stimula şi recompensa creativitatea şi vom fi în prima linie a inovaţiei tehnologice. Atenţia către nevoile partenerilor şi clienţilor noştri va continua la cel mai înalt nivel. Succesul nostru depinde de aprecierea şi satisfacţia pe care aceştia o vor avea pentru serviciile şi proiectele Huawei pe viitor.

Telecomunicaţiile au un impact asupra comunicării interumane la nivel personal, dar şi de afaceri, având numeroase aplicaţii în diverse sectoare. Puterea transformatoare a ICT nu poate fi negată. Ea este principalul motor al progresului societăţii umane în prezent. În aces sens, unul din obiectivele Huawei este sprijinirea României pentru a deveni una dintre cele mai avansate pieţe telecom din lume. Această măsură are o importanţă majoră pentru dezvoltarea economiei şi societăţii româneşti în viitor.

De aceea, este cu atât mai importantă crearea unui cadru de politici publice axat pe susţinerea creşterii pe mai departe a industriei de telecomunicaţii din România, inclusiv prin promovarea noilor tehnologii precum 5G, inteligenţa artificială sau serviciile cloud.

(C)

Telecomunicaţiile au un impact asupra comunicării interumane la nivel personal, dar şi de afaceri, având numeroase aplicaţii în diverse sectoare. Puterea transformatoare a ICT nu poate fi negată. Ea este principalul motor al progresului societăţii umane în prezent. În aces sens, unul din obiectivele Huawei este sprijinirea României pentru a deveni una dintre cele mai avansate pieţe telecom din lume.

COMPANII

„România este văzută ca având una dintre cele mai bune infrastructuri din lume”

(Interviu cu George Zhang, CEO Huawei România)

Reporter: Cum a fost primită pe piață seria P40 și ce așteptări aveți în ceea ce privește vânzările?

George Zhang: Noua generație de telefoane, seria P40, a fost îndelung așteptată la nivelul întregii piețe. Seria P40 reprezintă, ca întotdeauna, angajamentul companiei noastre de a oferi utilizatorilor acces la cele mai noi produse, cu performanțe de vârf în materie de tehnologie și fotografie, dar și un design cu o estetică inovatoare. Seria P40 recent lansată continuă această tradiție în materie de excelență a imaginii și revoluționează fotografia și videografia cu telefonul mobil prin tot ceea ce aduce nou sau îmbunătățit. Spre exemplu, doar la nivel fotografic, HUAWEI P40 vine echipată cu cel mai avansat sistem de camere Huawei de până acum, o cameră Ultra Vision cu unghi-larg de 50MP, cu cel mai puternic senzor de care a beneficiat un smartphone până acum. Astfel, flagship-urile din seria P40 permit utilizatorilor să realizeze imagini de o calitate fără precedent.

Anul acesta am avut o prezentare inedită a noii game – o lansare complet digitală la nivel internațional, care a putut fi urmărită și local, precum și o campanie de pre-comandă, care a dovedit încă o dată deschiderea și interesul consumatorilor români pentru produse premium, cu performanțe remarcabile, mai ales în privința camerei foto. Reacțiile consumatorilor au fost foarte bune până acum, într-un context în care vânzările s-au concentrat cu precădere în mediul online. Desigur, ne aflăm într-o perioadă în care nu este ușor să estimăm evoluția vânzărilor, dar suntem încrezători că răspunsul nostru rapid la schimbarea pieței către zona digitală, precum și capabilitățile extraordinare ale telefoanelor ne vor menține în topul preferințelor consumatorilor.

Reporter: Mai vine Huawei și cu alte noutăți pe piață anul acesta?

George Zhang: În acest an, în pofida normelor riguroase de distanțare socială, Huawei a reușit să respecte calendarul lansării seriei sale de smartphone de top, P40 series, în 26 Martie. În data de 31 martie, Huawei a publicat raportul rezultatelor sale pentru anul financiar 2019. În 21 aprilie, Huawei a prezentat primul raport trimestrial de activitate pentru anul 2020. Deși anul 2020 va fi unul cu numeroase provocări, Huawei va continua să se axeze pe dezvoltarea inovațiilor sale și să ofere astfel de tehnologii și produse și mai avansate pe piața globală. Pe viitor, vom continua să lansăm pentru utilizatorii fideli de produse Huawei Mate Series, inclusiv, dar nu limitat, seria de smartphone-uri Huawei Mate și Huawei Vision. Pentru produsele de rețea, avem noua generație SmartLi UPS, Wi-Fi 6, switch-uri pentru campusuri, switch-uri pentru centre de date și routere de acces. Există, așadar, multe vești minunate, precum și produse incredibile la care trebuie să vă așteptați în acest an.

Reporter: Cum trebuie îmbunătățit cadrul legislativ actual pentru o dezvoltare mai rapidă a industriei IT&C?

George Zhang: Este bine cunoscut faptul că industria de IT&C aduce beneficii imense țării. Din acest motiv, orice modificare legislativă ar trebui să ajute la dezvoltarea ei, la fel cum, în procesul de realizare a cadrului normativ, Huawei consideră că ar trebui să fie promovată o abordare mai deschisă și mai transparentă în consultarea companiilor din domeniu. Huawei consideră binevenite orice discuții deschise și transparente asupra politicilor legislative bazate pe informații reale și tehnologie. În timpul actualei crize generate de Covid-19, am putut cu toții să asistăm la beneficiile pe care industria IT&C le poate aduce. Astfel, sperăm ca viitoarele inițiative de reglementare să promoveze dezvoltarea acestei industrii și nu să împiedice dezvoltarea noilor tehnologii în România. În același timp, dacă autoritățile ar putea ajuta mai mult la dezvoltarea noilor tehnologii, prin implicarea mai multor actori din lanțul de aprovizionare, industria IT&C ar înflori.

Reporter: Anul 2020 se anunță a fi unul plin de provocări pentru Huawei, având în vedere prezența companiei pe lista neagră a SUA, dar și din prisma crizei actuale. Ce măsuri de redresare aveți în vedere?

„În ultimii 33 de ani de existență și dezvoltare a Huawei, am trăit explozia bulei Internetului în anii 2000, criza ipotecară subprime din anul 2007 și pandemia cu noul coronavirus în anul 2020. Toate aceste evenimente au adus provocări majore nu numai pentru viața de zi cu zi a oamenilor, dar și pentru afaceri".

George Zhang: În ultimii 33 de ani de existență și dezvoltare a Huawei, am trăit explozia bulei Internetului în anii 2000, criza ipotecară subprime din anul 2007 și pandemia cu noul coronavirus în anul 2020. Toate aceste evenimente au adus provocări majore nu numai pentru viața de zi cu zi a oamenilor, dar și pentru afaceri. Aceste momente dificile din istoria noastră au arătat importanța tehnologiilor de comunicații și a conexiunilor la internet. Tratamentul incorect adus Huawei de către guvernul american, toate acuzațiile fără niciun fundament lansate la adresa noastră, vor prezenta un risc imens pentru cele aproape 6.000 de locuri de muncă create de către Huawei în România (cele actuale si cele din viitor). În următorii cinci ani, pot afecta direct sau indirect contribuții de 6,7 miliarde euro la creșterea PIB-ului României.

Huawei este gata oricând să facă față provocărilor, indiferent de unde ar veni, și va implementa contramăsurile necesare, în baza unor situații reale și nu ipotetice. Credem că atât timp cât vom ține cont de valoarea centrată pe client a companiei noastre, produsele și serviciile noastre vor fi apreciate de ei. Suntem deschiși să colaborăm cu partenerii și furnizorii noștri, pentru a depăși aceste dificultăți.

Reporter: Ce implicații considerați că are amânarea licitației 5G pentru domeniul IT, dar și pentru poziția țării noastre în acest domeniu?

George Zhang: Anticipând impactul economic negativ al crizei medicale, investițiile în noile tehnologii sunt vitale pentru revenirea economiei. În momentul în care licitația 5G va fi și mai mult amânată, veniturile statului și profiturile financiare din implementarea noului spectru vor fi limitate. În același timp, va descuraja operatorii telecom să investească în noile tehnologii. În cele din urmă, acest lucru va influența negativ revenirea economiei în România, afectând în mod direct și posibilitatea românilor de a avea acces la cea mai nouă tehnologie disponibilă pe piață.

Reporter: Cum afectează amânarea licitației 5G activitatea Huawei?

George Zhang: Fiind una dintre cele mai competitive și serioase companii de tehnologie care operează în România, de-a lungul anilor am avut și perioade mai bune și mai puțin bune, fie că a fost vorba de fluctuații în activitățile comerciale sau de evenimente neprevăzute care au afectat operațiunile noastre. În fiecare ocazie am continuat să ne urmărim misiunea și am fost hotărâți să depășim dificultățile pe care le-am întâmpinat. Hauwei este o companie reziliență și va continua să meargă mai departe cu planurile ei de dezvoltare. Această determinare și permanenta noastră dedicare pentru clienții și partenerii noștri sunt incorporate profund în valorile de bază ale companiei noastre. Ținând cont de acest lucru, planurile investiționale pe termen lung ale Huawei în România și extinderea serviciilor noastre nu vor fi direct afectate de un singur eveniment.

Reporter: Cum apreciați că va evolua activitatea companiei într-un scenariu în care Huawei participă la implementarea rețelelor 5G?

George Zhang: Când România a acordat primele licențe 3G și 4G, Huawei a colaborat îndeaproape cu partenerii de afaceri locali pentru a distribui rapid echipamentele de rețea, astfel încât aceste tehnologii să ajungă cât mai repede la consumatori. Suntem încrezători că, pe viitor, beneficiind de aceleași oportunități, vom putea să reedităm succesul nostru îndelung dovedit.

Reporter: Ce avantaje are România atunci când vorbim de digitalizare?

George Zhang: Pe baza experienței de peste 18 ani pe care o are Huawei în România, credem că România prezintă numeroase avantaje în domeniul digital. În primul rând, Romania are un mediu de afaceri care încurajează concurența loială și beneficiază de un cadru legislativ complet, ceea ce trimite un semnal puternic de încredere pentru investitorii interesați de această piață. De deasupra, în fiecare an, peste 6.000 de absolvenți de înaltă calificare în sectorul IT&C intră în câmpul muncii, iar Huawei este prima care recunoaște faptul că România are rezervele importante de talent. Mai mult, este deja un lucru bine cunoscut că România se bucură de o infrastructură de rețele matură, ceea ce este bine primit de industria IT&C, pentru că această maturitate tehnologică a României este cea care a permis apariția multor start-up-uri de tehnologie.

Reporter: Unde apreciați că se poziționează România pe harta digitalizării globale?

George Zhang: În ceea ce privește rețelele ICT, România este văzută ca având una dintre cele mai bune infrastructuri din lume. Dacă luam în calcul și avantajele prezentate anterior, România are un potențial enorm de a fi un lider în digitalizare. Cu toate acestea, deși baza este bună, trebuie să continuăm investițiile în dezvoltarea ei suplimentară pentru a permite României să profite de acest avantaj competitiv. Prin continuarea unei politici de deschidere și colaborare reciproc avantajoasă, trebuie să exploatăm beneficiile tehnologiile pe care le aduce globalizarea și să profităm de oportunitățile oferite de noile tehnologii pentru a transforma sectoarele care se dezvoltau în mod tradițional pe verticală, crescând, astfel, aportul economiei digitale în actuala structură a produsului intern brut. Toate aceste elemente vor deveni puncte cheie în efortul României de a-și îmbunătăți poziția în cursa globală a digitalizării.

Reporter: Cum credeți că va evolua tehnologia informației și a comunicațiilor la noi în țară?

George Zhang: În ultimii 30 de ani, pe lângă investițiile serioase și susținute în sectorul ICT, atât din partea jucătorilor privați cât și a statului, România a acumulat active serioase pentru infrastructura rețelelor. Din perspectiva Huawei, valoarea totală a activelor achiziționate și a investițiilor depășește 5 miliarde de euro în ultimii 20 de ani. Continuăm să consolidăm poziția de top a Huawei prin investiții susținute în sectoare inovatoare cum ar fi 5G, inteligența artificială, serviciile cloud, puterea de calcul partajată și condusul autonom. Prin prisma prezenței noastre matura și beneficiază de un cadru legislativ complet, ceea ce trimite un semnal puternic de încredere pentru investitorii interesați de această piață. De deasupra, în fiecare an, peste 6.000 de absolvenți de înaltă calificare în sectorul IT&C intră în câmpul muncii, iar Huawei este prima care recunoaște faptul că România are rezervele importante de talent. Mai mult, este deja un lucru bine cunoscut că România se bucură de o infrastructură de rețele matură, ceea ce este bine primit de industria IT&C, pentru că această maturitate tehnologică a României este cea care a permis apariția multor start-up-uri de tehnologie.

„În acest an, în pofida normelor riguroase de distanțare socială, Huawei a reușit să respecte calendarul lansării seriei sale de smartphone de top, P40 series, în 26 Martie".

„Romania are un mediu de afaceri care încurajează concurența loială și beneficiază de un cadru legislativ complet, ceea ce trimite un semnal puternic de încredere pentru investitorii interesați de această piață. De deasupra, în fiecare an, peste 6.000 de absolvenți de înaltă calificare în sectorul IT&C intră în câmpul muncii, iar Huawei este prima care recunoaște faptul că România are rezervele importante de talent".

Și noi suntem aici pentru a contribui la efortul comun de dezvoltare a economiei digitale în România și de îmbunătățire a calității vieții pentru români.

Reporter: Vă mulțumesc! ■