

HITECH IAȘI

PROVOCĂRI ȘI SOLUȚII PENTRU
STIMULAREA INVESTIȚIILOR
ÎN INDUSTRIILE IT&C DIN IAȘI



PARTENERI MEDIA





Introducere

HITECH Iași este un proiect privat care își propune să definească și să implementeze în cel mai scurt timp o strategie coerentă de promovare a Iașului ca centru de competențe în IT&C cu scopul de a atrage investiții în acest domeniu. Obiectivul proiectului este dublarea volumului de investiții IT&C în următorii trei ani.

Proiectul a demarat miercuri, 9 noiembrie 2011, la Iași, în cadrul unei dezbateri cu tema „Provocări și soluții pentru stimularea investițiilor în industriile IT&C din Iași”, organizat de Asociația Industrii Creative în parteneriat cu United Business Center Iași, cu sprijinul Euroweb și al partenerilor media Money Express, Money.ro, Standard.ro, Realitatea.net și Ziarul de Iași. Evenimentul, moderat de Eli Roman (The Money Channel), a fost prima întâlnire de acest nivel și a adus față în față persoane cu rol decizional în

companii IT&C, dezvoltatori de clădiri de birouri, furnizori de infrastructură și servicii, conducători de universități și reprezentanți ai centrelor culturale.

Printre participanți, s-au remarcat prin intervențiile avute Vasile Ișan (rectorul Universității „Al. I. Cuza”), Lori Collin (Head of Tenant Representation, Jones Lang LaSalle), Adriana Ursache (Director executiv, Asociația Industrii Creative), Daniel Buleu (Director de dezvoltare, Embarcadero), Andrei Postolache (Delivery Unit Manager,

Endava), Marian Petrescu (Head of Chassis Components, Continental Automotive), Dan Ganciu (Partener asociat, Relians), Vasile Manta (decanul Facultății de Automatică și Calculatoare), Sabin Buraga (prodecanul Facultății de Informatică), Nicoleta Irimia (Director, British Council Iași), Mihai Stoica (Director, Humans) Dan Zaharia (Leasing manager, United Business Center Iași) și Florin Bîzu (Manager zonal, Euroweb). Varujan Pambuccian (deputat, membru în Comisia pentru tehnologia informației

și comunicațiilor din Camera Deputaților) a avut o intervenție prin videoconferință în cea de-a doua parte a evenimentului.

În timpul discuțiilor, care au durat cinci ore, au fost abordate teme legate de forța de muncă, competențe necesare, nivelul infrastructurii și al serviciilor existente, respectiv sprijinul din partea autorităților—scopul final fiind identificarea unor avantaje competitive pe care se va baza strategia Iașului în atragerea de investiții în IT&C.

Contextul european, regional și local

Cum poate fi regenerat un oraș prin industriile creative

Evenimentul a demarat cu o prezentare a proiectului MediaCityUK din Manchester, susținută de Adriana Ursache, directorul executiv al Asociației Industrii Creative.

MediaCityUK este reprezentativ pentru conceptul New Century Cities, implementat deja în orașe precum Seoul, Köln, Copenhaga, Helsinki, Florianopolis sau Zaragoza—un concept bazat pe regenerarea economică și socială a unei zone urbane prin promovarea inovației (în special IT&C și media) și



MediaCityUK

crearea unor ecosisteme economice vii, care atrag intelectuali, tineri și oameni creativi ce muncesc, locuiesc și își petrec timpul liber în aceste zone.

Proiectul MediaCityUK din Salford (o suburbie industrială a Manchesterului) este un super-hub în care media, IT-ul, creativitatea, inovația, cercetarea și educația creează un ecosistem extrem de competitiv, care se așteaptă să producă peste 1,5 miliarde de EUR anual, prin cei peste 15.000 de angajați din peste 1.000 de companii. Printre acestea sunt cinci departamente ale BBC, 2.300 de angajați urmand a fi relocați aici cu tot cu familiile lor.

lașul în contextul național, regional și european

În acest context s-a vorbit despre concurența care există între țările din centrul și sudul Europei în a atrage investiții în IT&C. Printre criteriile care prezintă interes pentru investitori, în topul listei se află accesul la forță de muncă la costuri reduse, cu un nivel bun de educație, inclusiv în limbi străine. Un alt criteriu important este oferta de spații de birouri de clasă A și B+ care să poată fi suplimentată în cazul creșterii cererii, nevoie care în prezent, în Iași, este satisfăcută prin proiecte precum United Business Center (componenta office a ansamblului Palas) care trezesc interesul unor clienți mari ce nu aveau,

pană acum, lașul pe lista scurtă. România prezintă interes datorită competențelor ridicate și cunoștințelor lingvistice mult peste medie, datorită costurilor reduse cu forța de muncă dar și datorită infrastructurii de spații de birouri și telecomunicații care a cunoscut o îmbunătățire accelerată în ultimii doi ani.

Iașul ca pol de dezvoltare

Un subiect dezbătut aprins a fost disponibilitatea și interesul autorităților locale față de subiectul investițional (datorată și absenței reprezentanților autorităților la eveniment). Viziunea comună a majorității participanților a fost că proiectul trebuie să fie independent de autorități și de factorul politic, prin implicarea activă mai ales a universităților și companiilor private din domeniu.

Dan Ganciu (Partener asociat, Relians) a contrazis faptul că Iașul ar putea pierde calitatea de pol de dezvoltare și a povestit despre proiecte pentru Iași care sunt ajunse deja în faza de implementare. S-a sugerat apoi că parteneriatele private pot avea mult mai mult impact decât parteneriatele public-private, inclusiv prin fonduri europene pentru poli de competitivitate în care pot fi create parteneriate între universități și mediul privat, eventual printr-un catalizator de tipul Asociației Industriei Creative.

Formarea de competențe

Din majoritatea intervențiilor a reieșit că factorii cei mai importanți care atrag investitori în IT&C sunt existența unor universități puternice, capabile să formeze competențe, existența unor afaceri de succes în domeniul IT&C (care demonstrează potențialul pieței locale) și

doar mai apoi infrastructura de transport (aeroport etc.).

Cea mai mare provocare, dezbătută pe larg la eveniment, a fost formarea unor competențe care să corespundă cu cerințele de pe piață.



Parteneriatele între universități și companii

Am aflat că există în jur de 1.000 de absolvenți IT&C anual, incluzând aici informatica, informatica economică, automatizări și calculatoare, electrotehnică și comunicații iar dintre aceștia doar jumătate sunt informaticieni. Universitățile locale (Universitatea „Al. I. Cuza” și Universitatea Tehnică „Gh. Asachi”) sunt deja implicate în colaborări cu companiile mari locale (Continental, Embarcadero etc.), model care se dorește a fi extins către alte companii din domeniu, prin burse private, programe de internship, implicarea în curricula universitară și alte activități.

Un exemplu de urmat este parteneriatul dintre Continental Automotive și Facultatea de Automatizări și Calculatoare, concretizat printr-un program master, burse private și foarte multe proiecte comune, conform spuselor lui Marian Petrescu, Continental. Astfel de parteneriate ajută facultățile să-și adapteze programa (în limita posibilului) la cerințele pieței. Vasile Manta, decanul Facultății de Automatică și Calculatoare, a confirmat că mediul universitar este dispus să-și plieze

instruirea studenților pe nevoile companiilor beneficiare, însă că nu este indicat ca studenții să se specializeze în ultimele tehnologii în școală, ci să-și formeze un nivel bun de înțelegere a bazelor domeniului—abordare confirmată și de Sabin Buraga (Facultatea de Informatică). Cu toate acestea, se simte uneori nevoia unei interfețe între universități și companii, Asociația Industriei Creative putând fi un posibil catalizator pentru acest tip de parteneriate.

Interes pentru elaborarea unor parteneriate mai strânse a exprimat, printre alții, și Andrei Postolache (Delivery Unit Manager, Endava) care speră să poată atrage în perioada imediat următoare mai mulți tineri care să strălucească prin atitudine, nu numai prin aptitudine.

Dezvoltare personală

Dezvoltarea personală este, în aceeași măsură, un subiect care preocupă intens și agențiile de recrutare. Mihai Stoica (Humans) a povestit despre proiecte de formare în această direcție adresate studenților și elevilor dar și despre piedicile întâmpinate la abordarea universităților cu aceste proiecte.

Migrarea forței de muncă

Un trend important în atragerea forței de muncă competente—atât timp cât oferta universitară anuală este de circa 1.000 absolvenți IT&C—este migrarea inversă a forței de muncă pentru contrabalansarea deficitului pe acest segment. În condițiile în care sunt destui oameni

competenți care și-ar dori să se întoarcă acasă din București, migrarea forței de muncă poate rezolva problema, mai ales că investitorii sunt interesați în prezent de pătrunderea în provincie. Bucureștiul și Timișoara sunt foarte aproape de pragul de saturație astfel ca investitorii se orientează în alte direcții, Iașul putând deveni o prioritate pentru aceștia.

Aspecte de infrastructură

Spații de birouri

Daniel Buleu (Embarcadero) a vorbit despre faptul că acum patru ani era destul de dificil să găsești un spațiu adecvat pentru o firmă de IT de peste 100 de angajați, existând foarte puține alternative satisfăcătoare.

În prezent, spațiile de birouri nu mai sunt o problemă pentru majoritatea investitorilor odata cu dezvoltarea infrastructurii din ultimii ani, prin proiecte de largă anvergură cum ar fi United Business Center, care cuprinde peste 20.000 mp de birouri clasă A în trei clădiri office din complexul multifuncțional Palas Iași.

Dan Zaharia (United Business Center Iași) a declarat că în prezent s-a depășit pragul de 100.000 mp de spații de birouri de clasă A și B+ în Iași, urmând ca în următorii trei ani suprafața să crească la peste 150.000 mp, fapt care oferă Iașului un atu important în competiția cu alte orașe din țară. Drept urmare, există din ce în ce mai multe companii internaționale din IT&C care așează orașul Iași pe lista lor scurtă de căutare în regiunea Europei Centrale și de Est. Mai mult, Dan Zaharia a confirmat că

există posibilități de a satisface orice cerințe care ar putea veni din partea unor investitori foarte mari, prin dezvoltarea accelerată a unor noi proiecte de clădiri de birouri în termen scurt.

Infrastructura de comunicații

Iașul este situat pe locul 75 în topul orașelor din lume ca viteză a conexiunilor la Internet. Întreg orașul este acoperit cu servicii de telecomunicații (date și voce) și nu există nici o barieră din punct de vedere al acestui gen de servicii, toate firmele interesate să-și deschidă operațiunile având acces informatic oriunde pe glob, conform intervenției lui Florin Bîzu (Euroweb).

Transport

Deși un subiect arzător, aeroportul din Iași a ocupat doar o mică parte din discuție. Compania Continental Automotive s-a declarat ca fiind una dintre firmele direct interesate de dezvoltare—aducând peste 1.400 de pasageri anual—însă Dan Zaharia a apreciat ca aeroportul este abia pe locul 4-5 în luarea deciziei pentru un investitor, lipsa unui aeroport internațional nefiind impedimentul principal în atragerea de investiții în domeniul IT&C.

Viitorul în IT&C

Varujan Pambuccian (unul dintre politicienii care au avut o contribuție vitală pentru dezvoltarea IT&C în România) a avut o intervenție prin videoconferință, care s-a concentrat pe viziunea de viitor pe care România ar trebui să o aibă legat de sectorul IT&C.

Competiția bazată pe forță de muncă ieftină

În prezent, o mare parte din industria IT&C din România se bazează pe costurile reduse cu forța de muncă, un avantaj competitiv fragil, în condițiile în care nordul Africii, Brazilia și America Latină devin extrem de agresive în competiția cu estul Europei în atragerea de investiții de tip BPO (business process outsourcing). Peste cel mult 5 ani, nu vom mai conta ca forță de muncă ieftină. În plus, e păcat că universitățile produc ingineri și informaticieni iar majoritatea lor lucrează ca „muncitori” în companiile de outsourcing. Sub 10% lucrează în cercetare și dezvoltare de produse noi.

Crearea de valoare

Supraviețuirea în IT&C la nivel global va fi dată de capacitatea de a crea valoare prin intermediul proprietății intelectuale—cercetare IT și dezvoltare de produse proprii. Companiile de IT&C românești trebuie să înțeleagă acest lucru și să se orienteze către crearea de valoare, prin produse proprii și cercetare, pentru a fi competitive peste 3-5 ani. Mai mult, datorită situației economice instabile din întreaga

Europă, este recomandată orientarea către produse pentru consumer markets, nu pentru companii care lucrează cu statul și sunt mai fragile în fața unor situații de criză.

Companiile din România ar trebui să gândească la o piață mult mai largă (regională sau globală), nu la competiția nesemnificativă între București, Timișoara, Cluj, Iași etc.

Interfețe. Securitate. Jocuri

Printre trendurile importante în IT&C, de care va trebui ținut cont, se numără interfețele, aspectele de securitate și jocurile. Un aspect interesant menționat e că multe companii mari pierd teren în această zonă în fața unor jucători mai mici care au capacitatea de a crea interfețe prietenoase, de a gândi mai aproape de consumatorul final și de a spune o poveste mai interesantă.

Comunitățile IT

În final, Pambuccian a adăugat că unul dintre cei mai importanți factori în dezvoltarea unei economii IT&C bazate pe crearea de valoare vine din existența unor legături strânse între jucătorii din piață, inclusiv cu actori non-IT (ex. marketing), ca exemplu fiind dat modul în care compania Apple a pornit în anii '70. Concluzionand, Pambuccian a apreciat ca trebuie gândit tot lanțul (idee, marketing și capacitatea de livrare), nu doar tehnologia.

Pașii următori

Dezbaterea a fost echilibrată, fără conflicte de opinie și cu o puternică atmosferă pro-activă, deschisă găsirii unor soluții care să implice toți actorii. S-a mers mult dincolo de protejarea propriilor interese, în special pentru companiile IT&C care au dat dovadă de viziune și au înțeles că dezvoltarea acestui segment economic nu va atrage doar o competiție mai puternică ci și noi oportunități de dezvoltare. Am apreciat, de asemenea, disponibilitatea și deschiderea universităților spre dialog și parteneriate.

Consolidarea unei comunități IT&C

Se simte acut lipsa unei comunități care să reprezinte interesele industriei IT&C (incluzând aici toți actorii) și care să asigure continuitatea acestor dezbateri și înțelegerea comună a problemelor și potențialului domeniului.

Din ianuarie 2012, Asociația Industriei Creative va continua seria dezbaterilor sub umbrela HITECH și a întâlnirilor între actori pentru a cataliza formarea de parteneriate și consolidarea acestei comunități.

Elaborarea unui ghid de investiții

Proiectul HITECH Iași va continua cu elaborarea unui ghid complet pentru potențialii investitori în IT&C (incluzând un studiu de fezabilitate actualizat și care va fi disponibil gratuit pe internet), până la finalul lui 2012.

Cercetarea și datele pentru acest ghid vor fi elaborate în parteneriat cu o companie de consultanță recunoscută, pentru a gira corectitudinea datelor.