



Automate Securely your Digital Transformation

Cum să începi cu AI

**Soluții pentru automatizarea și
optimizarea activității din Trezorerie**



Soluția optimă pentru infrastructura edge IT.

Descoperiți eficiența și puterea cu Vertiv™ SmartCloset™.







pag. 6

Cum să începeți cu AI

CUPRINS

ADMINISTRATIE

23 Deloitte România a asistat ANAF în creșterea eficienței activității de control fiscal

ANALIZA

3 AI, o industrie de 500 miliarde USD până în 2027

6 Cum să începeți cu AI

AUTOMATIZARE

16 Proiecte de transformare digitală prin hiperautomatizare

BRIEF

7 Ogre AI dorește să revoluționeze piața de energie prin soluțiile sale tehnologice

31 BRINEL își consolidează expertiza în transformarea digitală

CLOUD

30 Cum influențează Inteligența Artificială lumea cloud computing

EDUCATIE

13 Primele cursuri cu certificare europeană în domeniile AI și Big Data

EXPERT IT

12 Avantajele utilizării ChatGPT în educație și programare

INTERVIU

10 Banca digitală: servicii financiar-bancare centrate pe client

NETWORKING

18 Transformarea digitală în universul Industry 4.0 intră în faza profiturilor

RETAIL

15 Retail inteligent cu oglinda Smart RFID Mirror

SOLUTII

4 Allevo propune companiilor soluții pentru automatizarea și optimizarea activității de Trezorerie

5 Schneider Electric integrează procesoare Hailo Technologies pentru noi capacități bazate pe inteligența artificială

7 Numărul vehiculelor monitorizate în creștere față de aceeași perioadă a anului precedent

8 Qlik Staige ajută organizațiile să adopte mai rapid AI-ul în activitatea zilnică

14 Joule, noul asistent SAP bazat pe inteligență artificială generative

17 CGS România integrează noile tehnologii de ML și AI pentru a crește retenția angajaților

21 EcoStruxure™ Resource Advisor Copilot: nou instrument complex AI de la Schneider Electric

22 Valorificarea RPA pentru productivitate îmbunătățită

24 AI și sustenabilitatea în prim plan, pe măsură ce industria își îndreaptă atenția către 2024

26 Utilitatea integrării Asistenților Virtuali cu sistemele ERP și CRM

SECURITATE

19 Generative AI are parte și ea de probleme de securitate

STUDII

28 Thoughtworks: 90% dintre consumatori își doresc reglementarea GenAI

32 Topul industriilor care au ales să investească în digitalizare în lunile de vară



Cristian Darie
cristian.darie@clubitc.ro
Director general

REDACȚIE
Andrei Marian
Cristina Manea
revista@clubitc.ro

ANALIȘTI
Bogdan Marchidanu

DTP
Georgiana Iosef
Art Director

ADVERTISING
revista@clubitc.ro

FOTO
Iustinian Scărlătescu

Club IT&C este
marcă înregistrată



Str. Răchitașului nr. 6, sector 5,
București; C.P. 51 - 43
Tel.: (021) 420.02.04
E-mail: revista@clubitc.ro
Web: www.clubitc.ro
ISSN 1583 - 5111

Editorul nu își asumă
responsabilitatea conținutului
materialelor furnizate de firme.

AI, o industrie de 500 miliarde USD până în 2027

În doar trei ani, industria AI (inteligență artificială) la nivel global s-a dublat, ajungând la o valoare de 240 miliarde USD și un sfert de milion de utilizatori la nivel mondial. Indiferent de domeniul în care activează, firmele continuă să adopte soluții AI ca să-și îmbunătățească eficiența, procesul de decizie, experiența utilizatorilor și să obțină un avantaj competitiv.

Conform datelor procesate de AltIndex.com, un site de cercetare a pieței, piața globală AI va continua să crească cu o rată anuală de 17% în următorii patru ani, ajungând la o valoare de peste 500 miliarde USD în 2027. Cu un deceniu în urmă era greu de imaginat că firmele și consumatorii vor utiliza generative AI zilnic pentru a automatiza sarcini, scrie

documente, efectua cercetări de piață sau chiar codificare de bază.

În orice caz, nașterea modelelor large language și generative AI este doar o dovadă a imensului potențial al acestei piețe încă în dezvoltare. Conform studiului Global Artificial Intelligence publicat de PricewaterhouseCoopers în 2023, AI ar putea ajunge să contribuie cu 15.700 miliarde USD la economia globală până în 2030. În același timp, studiul Statista arată că cea mai mare parte a acestei valori va veni de la machine learning și natural language processing, cele mai mari două segmente ale acestei piețe.

Conform studiului Statista, industria AI la nivel global a crescut anual cu o rată masivă de 80% și a ajuns la o valoare

de 241 miliarde USD în 2023. Machine learning, cel mai mare segment al pieței AI, va crește cu 122% și va atinge o valoare de 355 miliarde USD în 2027, față de 158 miliarde USD în acest an. Celălalt segment principal, GenAI, este așteptat să atingă un sfert din valoarea totală a pieței în 2027, față de 18% în acest an.

Conform Statista, circa 254 milioane persoane au folosit instrumente AI în 2023, de 2,5 ori mai mulți decât cu doar trei ani în urmă. Cu aproximativ 60 de milioane de persoane adoptând soluții și instrumente AI anual, piața va atinge probabil mai mult de o jumătate de miliard de utilizatori până în 2027. O treime dintre aceștia, adică circa 181 milioane, va proveni din Statele Unite, ei fiind urmați de 52 milioane chinezi.



Allevo propune companiilor soluții pentru automatizarea și optimizarea activității de Trezorerie

Este cunoscut faptul că una dintre responsabilitățile Directorului General sau Administratorului unei companii este de a asigura în permanență solvabilitatea acesteia. Responsabilitatea poate fi delegată Directorului Financiar, Trezorerului, unui departament specializat, sau unui singur angajat, în funcție de dimensiunea și complexitatea companiei.

Asigurarea solvabilității companiei implică monitorizarea atentă și la timp a lichidităților, a datoriilor și activelor acesteia, gestionarea veniturilor și încasărilor companiei, respectiv urmărirea efectuării plăților. De aceea, analizele în timp real și prognozele cât mai exacte ale fluxurilor de capital sunt esențiale nu doar pentru planificarea pe termen lung, ci și pentru asigurarea faptului că facturile companiei pot fi achitate la timp, pe măsură ce devin scadente.

Allevo a dezvoltat o soluție software care ajută la automatizarea și optimizarea activității de Trezorerie, care oferă o interfață unică de administrare,

monitorizare, procesare și raportare, indiferent de bancă sau numărul băncilor prin care se efectuează tranzacțiile financiare. Aplicația preia informații atât din situațiile financiare precum: bilanțul contabil, extrasele de cont primite de la bănci partenere, cât și din facturile emise și primite la plată, procesează datele preluate și generează pe baza acestora rapoarte și grafice ușor de urmărit chiar și de către o persoană nespecializată financiar-contabil.

Astfel, într-o formă prietenoasă, ușor de interpretat, sunt furnizate analize și prognoze care conțin informații centralizate și organizate privind:

Bilanțul contabil - secțiunea "Active,

datorii și capitaluri proprii"

- Bilanțul contabil - secțiunea "Contul de profit și pierdere"
- Reconcilierea dintre facturile emise și operațiunile de credit din extrasul de cont
- Reconcilierea dintre facturile primite și operațiunile de debit din extrasul de cont
- Previziuni pentru lichiditate
- Previziuni pentru indicatori financiari.

Totodată, soluția Allevo este proiectată să asigure companiei o comunicare unificată și conformă cu cerințele specifice fiecărei bănci partenere, cu scopul de inițiere plăți și preluare extrase de cont, fiind o soluție complementară cu orice sistem ERP existent pe piață, care se poziționează între aplicațiile interne ale companiei și aplicațiile băncilor partenere (Multi Cash/ Internet Banking)

Una dintre funcționalitățile soluției Allevo permite procesarea instrucțiunilor asociate activităților de management al conturilor deschise la băncile partenere, confirmări de debit, respectiv confirmări de credit. În plus, oferă posibilitatea de extragere automată a datelor relevante din instrucțiunile de plată și încasare, pentru a construi rapoarte.

Câteva avantaje și beneficii:

- **Gestionarea activității financiare cât mai eficient**, ajutând compania să își cunoască în orice moment de timp situația actuală,



prin raportare și la situațiile anterioare.

- Generarea de **proгноze financiare pe termen scurt și mediu**, cu scopul de a avea o imagine cât mai clară în ceea ce privește viitorul companiei.

- **Eficiențizarea managementului lichidității pe termen scurt și mediu** și facilitarea adoptării unei decizii privind alegerea celei mai potrivite soluții de

finanțare a afacerii, din portofoliul de soluții de finanțare oferite de banca parteneră.

- Reducerea semnificativă a timpului alocat **operațiunilor de reconciliere**, cu impact asupra eficientizării deciziilor de **business** și a operațiunilor de **investigare**.

- **Reducerea timpului de operare** și eliminarea erorilor specifice intervenției

umane prin:

- preluarea automată a plăților generate de alte aplicații
- automatizarea fluxurilor operaționale
- integrarea automată în aplicațiile contabile a informațiilor despre plățile create manual
- generarea de rapoarte consolidate și statistici relevante.

ALLEVO ESTE O COMPANIE FURNIZOARE DE SOLUȚII SOFTWARE PENTRU PROCESAREA TRANZACȚIILOR FINANCIARE. SOLUȚIILE ALLEVO SPRIJINĂ INSTITUȚIILE FINANCIARE SĂ REDUCĂ COSTUL TOTAL AL INVESTIȚIEI ȘI SĂ ATINGĂ INTEROPERABILITATEA DE-A LUNGUL ÎNTREGULUI LANȚ DE DISTRIBUȚIE. WWW.ALLEVO.RO

Schneider Electric integrează procesoare Hailo Technologies pentru noi capacități bazate pe inteligența artificială

Schneider Electric a anunțat o colaborare tehnologică cu Hailo Technologies, un producător de cipuri de inteligență artificială (AI), pentru a integra procesoarele avansate Hailo în cadrul soluțiilor Schneider Electric.

AI oferă beneficii semnificative în îmbunătățirea performanței, eficienței și capabilităților sistemelor de automatizare industrială, permițând industriilor din toate segmentele să se poziționeze mai bine pentru viitor.

Prin integrarea procesorului Hailo-8 AI în soluțiile sale de automatizare industrială, Schneider Electric va avea acces la noi informații edge și va dezvolta noi inovații pentru clienții săi, cu îmbunătățiri semnificative și imediate în cadrul mai multor sarcini comune ce țin de producție, inclusiv:

- **Alege și plasează:** procesul

de rezolvarea a sarcinilor de detectare a obiectelor de șase ori mai rapid decât unitățile centrale de procesare (CPU)

- **Controlul calității:** rulează procesele de clasificare de 20 de ori mai rapid decât un procesor

- **Optimizarea randamentului:** îmbunătățirea proceselor output și throughput, reducerea deșeurilor cu 15%

în medie.

Hailo Technologies este lider în industria cipurilor AI pentru dispozitive edge, cu o tehnologie care permite noi posibilități de calcul pentru sectoare precum auto, securitate, retail și producție. Hailo-8 este un procesor AI eficient și compact, cu un consum redus de energie, permițând analiza datelor cu o precizie remarcabilă, în timp real, la nivelul edge.



Cum să începeți cu AI

Afacerile tale caută să facă mai mult cu AI sau chiar să înceapă? Trei priorități cheie pentru organizații sunt importante la începutul călătoriei în domeniul AI:

1. Evaluează ceea ce faci deja și definește

nevoile afacerii tale. Indiferent dacă știi sau nu, majoritatea companiilor folosesc deja AI în diferite moduri, deoarece este integrată în soluțiile tehnologice pe care le folosesc în fiecare zi. Majoritatea companiilor moderne vor avea un anumit tip de AI. Pentru a merge mai departe, organizațiile ar trebui să evalueze nevoile afacerii și să emită câteva aprecieri cu privire la modul în care AI ar putea ajuta. Faceți un inventar a ceea ce aveți, pentru că sunt

multe oportunități.

2. Prioritizează cazurile de utilizare

modeste pentru AI. Nu este necesar ca întreprinderile să încerce să reinventeze imediat întregi procese de afaceri cu AI. Nu totul necesită învățare automată hardcore. Este într-adevăr despre cum să rezolvi unele probleme complexe, să le descompunem apoi în mici bucăți și apoi să descoperi căile potrivite și tehnologia potrivită pentru a le automatiza.

3. Găsiți câștiguri ușoare.

Având în vedere că toate instrumentele AI sunt acum disponibile online, nu este greu pentru companii să experimenteze proiecte simple folosind tehnologia și să încurajeze angajații să facă același lucru. Infrastructura modernă de rețea folosește deja inteligența artificială pentru a îmbunătăți reziliența și a reduce timpul de nefuncționare. Rămâneți la curent cu această tendință pentru a vă asigura că afacerea dvs. este pregătită pentru succes.



Ogre AI dorește să revoluționeze piața de energie prin soluțiile sale tehnologice

Ogre AI, startup axat pe data science și specializat în furnizarea de soluții pentru sectorul energetic, bazate pe machine learning (ML) și artificial intelligence (AI), prognozează că va ajunge la venituri recurente de un milion de dolari în următorul an.

Compania a încheiat recent o finanțare

în valoare de 625.000 EUR cu Soulmates Ventures, care se adaugă la investiția inițială de 2 milioane EUR primită printr-o rundă de două milioane de euro, condusă de EGV, cu participarea fondului de venture capital londonez MMC și a unor investitori business angel internaționali. Ogre AI are planuri ambițioase de

dezvoltare pe termen mediu și lung.

Acestea vor fi susținute prin noua rundă de investiții pe care compania o pregătește chiar în aceste zile.

Prin soluțiile sale de prognoză pe piața de energie, compania este prezentă acum pe piețele din Marea Britanie, România și Grecia.

Numărul vehiculelor monitorizate în creștere față de aceeași perioadă a anului precedent

SafeFleet, important jucător pe piața de monitorizare a flotei auto din România, anunță că numărul vehiculelor monitorizate în prezent a ajuns la 120.000, reflectând o creștere de 16% față de aceeași perioadă a anului precedent.

Compania continuă să ofere soluții de monitorizare pentru o gamă diversă de industrii, adaptându-și serviciile pentru a satisface nevoile variate ale clienților săi, într-un mediu de afaceri dinamic. SafeFleet se află în continuă expansiune, consolidându-și poziția ca furnizor de top în domeniul monitorizării flotelor auto într-o perioadă în care cerințele pentru servicii de urmărire și management al flotelor au crescut semnificativ. În prezent, compania are 120.000 de terminale montate, dintre care active online constant sunt cca. 95.000. Cifrele înregistrate arată că SafeFleet se află în topul preferințelor pentru clienți din diverse industrii, de la transporturi internaționale și transporturi de persoane, până la utilități, construcții, agricultură, distribuție, transport de valori și rent a car. „În ultima perioadă, evoluția companiei noastre a fost influențată de un mediu de afaceri dinamic și provocator. Am

înregistrat o serie de realizări notabile în ceea ce privește inovația, iar interesul tot mai crescut al consumatorilor a devenit o sursă importantă de dezvoltare pentru noi. Suntem optimiști în ceea ce privește evoluția din următoarea perioadă și com continuă să lucrăm asiduu pentru a ne atinge obiectivele financiare și a ne asigura stabilitatea și creșterea pe termen lung”, a declarat Claudiu Suma, CEO SafeFleet.

De-a lungul anului 2023, compania și-a concentrat eforturile pe mai multe aspecte cheie, inclusiv dezvoltarea și lansarea de noi produse, extinderea activității de cercetare și dezvoltare, precum și îmbunătățirea continuă a produselor și serviciilor existente. Astfel, SafeFleet a implementat cu succes o serie de schimbări rapide la nivel tehnologic pentru a se adapta cerințelor clienților și a obținut realizări notabile în inovație și extindere pe piață, depășind provocări semnificative, determinate de adaptarea la

un mediu de afaceri dinamic.

Compania a marcat anul acesta lansarea unor produse inovatoare, cum ar fi sistemul de Buson motorină inteligent, Pontajul condus zi/noapte, Amprenta de carbon, Atribute șoferi custom și prezentarea acestora în rapoarte, Fuel Level Report, Istoric temperaturi, ș.a., lansări care au contribuit semnificativ la creșterea veniturilor și au întărit poziția SafeFleet ca lider în industrie.

În prezent, SafeFleet activează în diverse țări, atât cu echipe proprii – în România, Italia și Polonia, cât și prin colaboratori, având, în total, peste 100 de angajați. În ceea ce privește planurile de recrutare, compania se concentrează pe identificarea celor mai bune talente pentru a se alătura echipei, având în vedere departamente precum R&D, vânzări și marketing.



SafeFleet

TAXA DE DRUM: PLĂTITĂ

ORE ODIHNĂ ȘOFER: EFECTUATE

CONSUM COMBUSTIBIL: ÎN PARAMETRI

Tehnologie de top pentru digitalizarea flotei tale

Platforma de management al flotelor, creată de profesioniști cu experiență în mobilitate

RUTĂ OPTIMIZATĂ: DA

Qlik Staige ajută organizațiile să adopte mai rapid AI-ul în activitatea zilnică

Qlik a lansat de curând Qlik Staige, un produs care ajută organizațiile să construiască o fundație pentru AI, să valorifice analiză modernă îmbogățită și să implementeze AI pentru cazuri de utilizare avansate.

Noul set de instrumente al partenerului de analiză și integrare a datelor, Qlik, combină capacitățile de AI și ML cu AI generativ pentru a oferi un mediu sigur și guvernat pentru dezvoltare și analiză.

Scopul acestui set de instrumente este de a furniza clienților instrumentele necesare pentru dezvoltarea și antrenarea modelelor AI generative utilizând, atât datele lor proprii, cât și datele de la modele de limbaj mari, precum ChatGPT și Hugging Face.

Qlik, care a dezvoltat propriile instrumente de AI și ML, cum ar fi Insight Advisor și AutoML, a adăugat pentru prima dată capacități de AI generative în iunie, odată cu lansarea generală a doi conectori între Qlik și OpenAI, dezvoltatorul lui ChatGPT.

Qlik Staige combină acum instrumentele

tradiționale AI și ML ale Qlik cu capacitățile de AI generative într-un singur portofoliu.

Mai multe despre Qlik Staige:

Este alcătuit din capacitățile preexistente ale Qlik, instrumente noi proiectate special pentru acest set și conectori către platformele AI generative.

Instrumentele Qlik preexistente care ajută utilizatorii să dezvolte date de încredere pentru AI includ Insight Advisor, un asistent AI care permite clienților să pună întrebări și să primească răspunsuri care includ text și vizualizări relevante; AutoML, un instrument pentru analiză predictivă; și generarea automată a codului SQL, care permite dezvoltatorilor să economisească timp, în timp ce construiesc și antrenează modele AI.

În cele din urmă, instrumentele noi care fac parte din Qlik Staige includ următoarele:

- Capacități care permit utilizatorilor să dezvolte tablouri de bord și analize de limbaj natural cu doar câteva clicuri.
- Analiza factorilor cheie care identifică

automat ce are cel mai mare impact asupra unui rezultat

- Capacități de procesare a limbajului natural care permit utilizatorilor să genereze scripturi fără a scrie cod
- Insight-uri generate de AI care pun în evidență și rezumă constatările din tabloul de bord al unui utilizator
- Un chatbot de suport AI generativ construit cu capacități de la Ada.

Qlik Staige reprezintă o consolidare a capacităților existente de AI, fiind o evoluție semnificativă în furnizarea unei platforme integrate de AI, accentul punându-se pe accesibilitate, guvernanță și scalabilitatea AI-ului.

Noul produs subliniază continuarea accentului Qlik de a permite clienților să-și sporească productivitatea și eficiența cu ajutorul AI generativ, în timp ce simplifică rampă de acces și reduce riscuri.

Pentru **Relevance Management**, Qlik Staige rămâne un subiect de interes pe care-l va împărtăși mai departe.



10 motive pentru a alege Liferay DXP



Zece motive pentru care Liferay DXP stă la baza transformării digitale pentru companiile din întreaga lume.

1. Platformă All-in-One

Liferay este o platformă DXP (Digital Experience Platform) construită pe tehnologie open-source care oferă capabilități CMS, DAM, Forms, Document Management, Workflow, Search, Personalizare, Segmentation și Collaboration — toate pe aceeași platformă cloud de încredere.

2. Capabilități native headless și omnicanal

Cu API-uri headless, Liferay oferă dezvoltatorilor front-end opțiuni fără de restricții back-end, permițând experiențe consistente și captivante pentru clienți pe web, mobile, wearable, chioșc și alte dispozitive IoT.

3. Capacități CMS puternice

Creați, editați și publicați conținut cu doar câteva clicuri, menținând un aspect comun pe toate site-urile cu șabloane și structuri reutilizabile.

4. Integrare inteligentă și interoperabilitate

Unificați toate sistemele și datele într-o

singură platformă cu frameworkuri de integrare, API-uri, servicii web și servicii de mesagerie concepute pentru a facilita conectarea software-ului terță parte și a tehnologiei vechi.

5. Experiențe contextualizate și personalizate

Folosind capabilități îmbunătățite de segmentare, puteți defini, perfecționa și oferi experiențe diferite pe segmente de utilizatori pentru a crește oportunitățile de achiziție, conversie, reținere și chiar de creștere a clienților.

6. Instrumente low-code pentru crearea de aplicații personalizate

Construiți și furnizați aplicații în Liferay Objects fără nicio nouă linie de cod sau module implementate. Fiecare aplicație construită cu Objects este integrată cu cadre de bază pentru o dezvoltare rapidă și o gestionare ușoară a soluției.

7. Capacitatea de a gestiona mai multe cazuri de utilizare în B2C, B2B și B2E

Puteți folosi Liferay pentru a crea site-uri web, microsite-uri, călătorii D2C, portaluri de autoservire, site-uri comerciale B2B și B2C, intranet-uri, automatizări ale fluxului de lucru și multe altele.

8. Comerț B2B și B2C flexibil, bazat pe experiență

Capacitățile Native Digital Commerce vă permit să rulați mai multe site-uri web de comerț cu drepturi depline pentru B2C, B2B și D2C pe aceeași platformă.

9. Formulare, fluxuri de lucru și colaborare

Proiectați forme personalizate, dinamice și creați fluxuri atât simple, cât și complexe. Utilizați aplicații de colaborare flexibile, sociale și extensibile pentru a oferi utilizatorilor posibilitatea de a construi comunități vibrante.

10. Politică flexibilă pentru abonamente

Liferay oferă o abordare transparentă și flexibilă a prețurilor, care se bazează pe exemple, fără limitări de utilizare. Este doar un alt mod prin care putem reduce costul total de proprietate (TCO).

Prin parteneriatul cu Liferay, **SolvIT Networks** aduce în România, pe lângă unul din cele mai avansate portale din piață și un portofoliu vast cu servicii de înaltă calitate, specializate în implementarea și personalizarea avansată a portalelor pe nevoile clienților.

Banca digitală: servicii financiar-bancare centrate pe client

Majoritatea băncilor din top 10 la nivel local au accelerat proiectele ce aveau de a face cu transformarea digitală. Despre interacțiunea unei bănci digitale cu clienții săi am discutat cu Kostas Fiakas, Group Chief Strategy Officer at INFORM, member of AUSTRIACARD Holdings.

Club IT&C: Cum sprijină Inform Lykos furnizorii de servicii financiare să-și accelereze programele de transformare digitală?

Kostas Fiakas: Serviciile de transformare digitală INFORM pot crea valoare de durată și pot oferi beneficii substanțiale prin accelerarea programelor lor de transformare digitală.

Folosind tehnologiile avansate și serviciile personalizate, actualizate continuu, INFORM poate ajuta furnizorii de servicii financiare în călătoria lor de transformare digitală, sprijinindu-i în același timp să automatizeze diferite procese, să reducă munca manuală, să eficientizeze operațiunile și, în cele din urmă, să își îmbunătățească performanța în ceea ce privește eficiența, crearea de valoare și livrarea.

Pentru a fi mai precis, prin valorificarea analizei datelor, AI și învățarea automată, aceștia pot înțelege mai bine nevoile clienților, își pot adapta serviciile și pot oferi răspunsuri mai rapide și mai eficiente. Un exemplu poate fi legat de loializarea clienților, analiza profitabilității, dar și scenarii ad-hoc de tip what-if, simulând condițiile de afaceri în viitor.

Platformele digitale permit furnizorilor de servicii financiare să ajungă la o bază mai largă de clienți, inclusiv prin intermediul aplicațiilor mobile banking și al serviciilor online. Și cu procese digitalizate, furnizorii de servicii financiare pot aduna și analiza cantități mari de date. Aceste date pot

fi folosite pentru a obține informații valoroase despre comportamentul clienților, detectarea anomaliilor, tendințele pieței, evaluarea riscurilor și multe altele. Aceste informații ajută la luarea deciziilor în cunoștință de cauză și la oferirea de produse și servicii financiare personalizate și relevante.

În general, pot spune că transformarea digitală dă putere furnizorilor de servicii financiare să fie mai eficienți, mai centrați pe client și mai competitivi în era modernă a serviciilor bancare și financiare digitale.

Club IT&C: Există un factor de diferențiere între o bancă digitală și una tradițională? Este posibil un concept de filială “fără hârtie”?

Kostas Fiakas: Da, există mai mulți factori de diferențiere între o bancă digitală și o bancă tradițională, cum ar fi tehnologia, deoarece băncile digitale operează în principal online sau prin aplicații mobile, în timp ce băncile tradiționale au de obicei sucursale fizice și oferă un serviciu personal pentru clienți.

Băncile digitale oferă clienților confortul accesului 24/7 la conturile și serviciile lor, în timp ce băncile tradiționale au de obicei ore de funcționare limitate și pot necesita vizite în persoană.

O altă diferență cheie este costul, deoarece băncile digitale au adesea costuri de operare mai mici din cauza absenței sucursalelor fizice, ceea ce duce la potențiale economii de costuri pentru

clienți în ceea ce privește comisioanele și ratele dobânzilor.

Soluția noastră de integrare a clienților digitali, autonomă sau ca parte a unei interacțiuni cu asistentul virtual, poate fi potrivită pentru ambele opțiuni și am observat beneficii semnificative ale instituțiilor financiare în ceea ce privește îmbunătățirea experienței clienților. În același timp, reprezintă o abordare eficientă din punct de vedere al costurilor, deoarece operațiunile și menținerea rețelelor de vânzare cu amănuntul și serviciului pentru clienți sunt încă mari.

În ceea ce privește conceptul de sucursală fără hârtie, este posibil ca băncile să înființeze o sucursală care să funcționeze digital fără a se baza pe tranzacții cu hârtie. Astfel de filiale pun accentul pe chioșcurile cu autoservire, semnătura digitală, pe managementul electronic al documentelor și pe canalele de comunicare digitală.

În plus, în acest caz, putem realiza introducerea automatizată a datelor în platformele de back office precum și arhivarea electronică pentru documentele de intrare.

Club IT&C: Cum arată experiența clienților unei bănci digitale în ceea ce privește serviciile bancare și de plată?

Kostas Fiakas: Experiența clienților ce accesează bănci digitale în ceea ce privește serviciile bancare și de plată este de obicei caracterizată de comoditate, viteză și accesibilitate. Clienții pot

deschide cu ușurință un cont printr-un site web ușor de utilizat sau o aplicație mobilă, eliminând nevoia de a vizita o sucursală fizică și economisind timp.

În general, experiența clienților într-o bancă digitală se concentrează pe furnizarea unei interfețe ușor de utilizat, ca o super aplicație, integrare perfectă cu serviciile digitale și confort și accesibilitate amplificate pentru serviciile bancare și de plată. Onboarding-ul digital este un serviciu care combină toate aceste avantaje pentru toți clienții, precum și opțiunea băncii de a oferi un centru video de colaborare și implicare pentru clienții săi premium existenți, pentru o experiență îmbunătățită de servicii bancare personale și B2B.

Club IT&C: Cum funcționează identitatea electronică? De ce este importantă integrarea/ important procesul de onboarding digital?

Kostas Fiakas: Identitatea electronică, cunoscută și sub numele de e-Identity, se referă la o reprezentare digitală a identității unei persoane care poate fi utilizată pentru tranzacții online, accesarea serviciilor și dovedirea identității cuiva în lumea digitală. De obicei, include informații personale, cum ar fi numele, adresa, data nașterii și alte detalii relevante.

Un proces robust de integrare contribuie la construirea încrederii și a credibilității, atât pentru persoane fizice, cât și pentru organizații și, de asemenea, asigură utilizatorii că serviciile pe care le accesează sunt fiabile și sigure.

În general, procesul de integrare este vital, deoarece stabilește o identitate digitală care permite accesul sigur și convenabil la diverse servicii digitale, asigurând în același timp conformitatea cu cerințele legale și protejând confidențialitatea și securitatea persoanelor.

Club IT&C: Care este gradul de digitalizare al celor mai importante bănci din România?

Kostas Fiakas: Pe baza constatărilor Asociației Române a Băncilor, gradul de digitalizare în sectorul bancar este ridicat (60%) în România. Băncile au implementat din ce în ce mai mult servicii digitale, cum ar fi serviciile bancare online și mobile, sistemele de plată electronică și verificarea digitală a identității. În plus, au îmbrățișat și tehnologii emergente, cum ar fi inteligența artificială, învățarea automată și blockchain, pentru a-și îmbunătăți operațiunile și experiența clienților. Cu toate acestea, deoarece

tehnologia evoluează continuu, băncile ar trebui să fie dispuse să se adapteze și să se schimbe pentru a rămâne competitive. Aceasta include evaluarea și îmbunătățirea în mod regulat a strategiei lor digitale și efectuarea modificărilor necesare în tehnologie și modelul lor de operare, deoarece este dovedit că Fintech și Neobanks au ocupat o parte semnificativă din piață, fără a avea istoricul financiar al băncilor comerciale tradiționale.



Avantajele utilizării ChatGPT în educație și programare

ChatGPT este potrivit atunci când vrei să te documentezi pe anumite subiecte și pentru a genera teste, iar în majoritatea cazurilor, când vine vorba de scrierea de cod, nu are nevoie de explicații suplimentare pentru că se descurcă rezonabil. Pot spune chiar că scrierea de cod a fost aproximativ la nivelul unui programator mediu. **de Vyacheslav Koldovskyy, Manager de Competență, Softserve Academy**



Instrumentul AI este excelent în explicarea conceptelor. Chiar dacă primul răspuns poate fi uneori dificil de înțeles pe deplin, prin adresarea unor întrebări suplimentare reușește să sublinieze încă o dată lucrurile neclare și să genereze exemple, fapt ce îl transformă într-o unealtă care poate îmbunătăți procesul de învățare. De asemenea, ChatGPT te poate testa pe un anumit subiect, iar acest lucru se aseamănă din multe puncte de vedere cu relația mentor-elev. Veți spune că puteți oricând căuta informații și resurse pe Google, iar ChatGPT nu este necesar. Sigur, dar Google nu poate întreține comunicarea așa cum o face ChatGPT. Această diferență importantă face din ChatGPT o tehnologie revoluționară

și un instrument de învățare excelent. Cu toate acestea, nu răspunde întotdeauna perfect, iar informațiile primite trebuie să fie verificate cu atenție. Este o unealtă care ajută profesorul, nu care îl înlocuiește. Totodată, în programare ChatGPT poate găsi, corecta erori și poate îmbunătăți codul, făcându-l mai ușor de înțeles și mai simplu, datorită refactorizării. Acesta este unul dintre avantajele uriașe ale ChatGPT pentru programatori, în special pentru cei începători, care nu au încă suficiente cunoștințe în domeniu. Mai mult, chiar și o persoană cu experiență poate găsi utilă delegarea unei sarcini către ChatGPT pentru a nu pierde timp cu revizuirea unei cantități mari de cod. În acest fel, el va analiza rezultatul, iar ulterior ChatGPT va putea îmbunătăți codul prin cereri specifice, într-un ritm semnificativ mai rapid. Validarea rămâne însă esențială și cât se poate de umană. Așa ajungem și la limitările ChatGPT.

Limitările și dezavantajele ChatGPT

ChatGPT folosește tehnologia LLM (Large Language Model), care funcționează ca un motor statistic ce prezice și generează anumite răspunsuri pe baza datelor cu care este "alimentat" de către utilizatori. Altfel spus, nu înțelege aceste informații, ci pur și simplu construiește un răspuns statistic, bazat pe probabilități. Astfel, există riscul ca ChatGPT să ofere informații incorecte spre exemplu.

Un alt risc al utilizării aplicației este încrederea excesivă a utilizatorilor. Este important ca utilizatorii să înțeleagă că ChatGPT ar trebui să îi asiste și nu să le înlocuiască propria contribuție, deoarece, în caz contrar, se va dovedi că nu este de niciun folos în procesul de învățare. Un alt lucru care merită luat în considerare, se referă la faptul că nu toate informațiile furnizate de ChatGPT sunt actualizate, deoarece modelul a fost antrenat pe datele colectate până în 2021. Desigur, aceste date sunt extrem de extinse, dar când vine vorba de cele mai proaspete și relevante informații, este important de reținut că ChatGPT nu va înlocui motorul de căutare Google.



Primele cursuri cu certificare europeană în domeniile AI și Big Data

Transilvania Digitală Inovativă 4.0, proiect implementat de Aries Transilvania în parteneriat cu Transilvania IT Cluster derulează în această perioadă primele cursuri ICDL cu certificare europeană: Introducere în domeniul Inteligenței Artificiale și Introducere în domeniul Big Data.

Peste 40 de angajați din IMM-uri au acces gratuit la cursurile menționate cât și la certificarea europeană ICDL.

Cursurile se desfășoară online, iar fiecare are o durată de 20 de ore care include: 4 ore online sincron (cu trainerul), 5 ore online asincron (studiu materiale video online platforma ICDL), 7 ore studiu de caz individual (elaborare proiect), 3 ore online sincron – prezentare proiecte, iar 1 ora examen online sincron.

Obiectivul ambelor cursuri este acela de a forma abilități în domeniul Inteligenței Artificiale și Big Data. De asemenea cursul urmărește punerea în practică a acestora, ca urmare a cunoștințelor și deprinderilor

dobândite.

Trainerul cursurilor este Ana-Maria Stancu, – primul start-up din România dedicat roboților umanoizi și roboților de servicii. Aceasta este și fondatoarea – un centru de învățare în domeniul roboticii și programării. Iar alături de alte organizații din domeniu, a inițiat Coaliția pentru Educație Digitală în România.

„Cele două tipuri de cursuri oferite în cadrul acestui proiect sunt special gândite pentru angajați și combină ore sincron de exemple practice și explicații legate de Big Data și Inteligență Artificială cu studiu individual teoretic din cadrul platformei ICDL. În acest mod putem oferi angajaților atât o bază teoretică, certificată prin

examenul ICDL, cât și exemple practice care au legătură cu activitatea lor sau care îi pot inspira în munca de zi cu zi”, a precizat Ana-Maria Stancu.

Transilvania IT Cluster își reafirmă astfel angajamentul în promovarea educației digitale și formării profesionale în rândul angajaților din companiile membre, contribuind la dezvoltarea unei forțe de muncă specializate și pregătite pentru provocările tehnologice ale viitorului.



Joule, noul asistent SAP bazat pe inteligență artificială generativă

SAP anunță Joule, un copilot bazat pe AI generativ, capabil de comunicare în limbaj natural, care va transforma modul în care afacerile își desfășoară operațiunile. Joule va fi integrat în portofoliul cloud enterprise al SAP, oferind în mod proactiv informații contextualizate obținute din gama largă de soluții SAP, dar și din surse terțe.

Având abilitatea de a sorta și contextualiza date obținute din sisteme multiple, pentru a crea insight-uri mai valoroase, Joule ajută angajații să își rezolve sarcinile de lucru mai rapid și să ajungă la rezultate mai bune, într-un mod cât se poate de sigur și conform. Joule se bazează pe tehnologia SAP, care a dovedit în repetate rânduri că susține atingerea unor rezultate reale. Joule va fi integrat în cadrul aplicațiilor SAP de la resurse umane la finanțe, lanț de aprovizionare, procurement și experiența clienților, dar și în SAP Business Technology Platform. Joule va transforma experiența de utilizare a produselor SAP – va fi ca și cum ați pune o întrebare celui mai bun coleg din echipă. Angajații nu trebuie decât să pună întrebări sau să ceară rezolvarea unei probleme, totul în limbaj uzual, natural, și primesc răspunsuri inteligente, extrase din vastă cantitate de date de business, text, imagini și insight-uri aflate în portofoliul SAP, dar și în surse terțe.

Un producător ar putea să-i ceară lui Joule ajutorul pentru a înțelege mai bine performanța vânzărilor. Joule poate identifica zonele cu performanțe scăzute, apoi poate să se conecteze la alte seturi de date care indică o

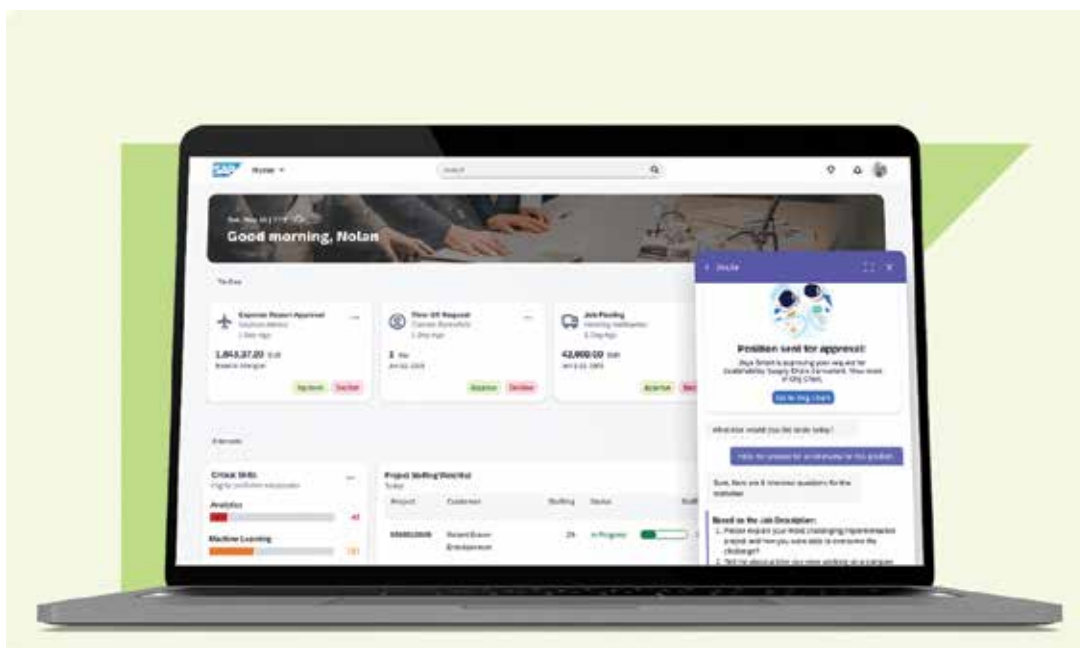
problemă în lanțul de aprovizionare, de exemplu. Mai departe se poate conecta la sistemul lanțului de aprovizionare, oferind ulterior o serie de propuneri pentru rezolvarea problemei, dintre care producătorul poate apoi să aleagă ceea ce i se potrivește cel mai bine. Joule va livra constant noi scenarii pentru toate soluțiile SAP. De exemplu, în cadrul departamentelor de resurse umane, va ajuta la redactarea unor descrieri de job imparțiale și va putea genera întrebări relevante pentru interviuri.

Joule va fi disponibil alături de soluțiile SAP SuccessFactors și SAP Start spre finalul lui 2023, iar în prima parte a anului 2024 va fi integrat și în cadrul SAP S/4HANA® Cloud, public edition.

Joule vine în completarea produselor

Business AI ale SAP, pe care le și îmbunătățește. Mai bine de 26.000 de clienți SAP cloud au acum acces la SAP Business AI în mai multe scenarii și soluții ale partenerilor.

Strategia extinsă a SAP este să creeze un ecosistem AI enterprise al viitorului, iar aceasta include și investiții directe, precum cele anunțate în luna iulie cu Aleph Alpha, Anthropic și Cohere, dar și parteneriate, între care cele cu Microsoft, Google Cloud și IBM, anunțate în luna mai. Sapphire Ventures, o firmă de investiții globală, este susținută de către SAP și alocă peste 1 miliard de dolari pentru a finanța startup-uri tehnologice bazate pe AI.



Retail inteligent cu oglinda Smart RFID Mirror

AB Systems, companie românească producător de etichete smart, introduce în experiența de cumpărare din retail oglinda Smart RFID Mirror, ce include tehnologie RFID și Realitate Augmentată (AR).



Smart RFID Mirror reprezintă interfața clientului cu soluția completă de retail ce înglobează tehnologiile momentului. Ecosistemul complet îmbină software de gestiune și utilizare, integrări cu sistemele de retail, bază de date și etichetare RFID. Investiția totală într-un sistem inteligent complet se amortizează în până la 12 luni, pentru un magazin cu o suprafață de 100 mp.

Beneficiile Smart RFID Mirror pentru clienții lanțurilor de retail includ:

- **Asistență pe tot parcursul procesului de cumpărare:** clienții pot vedea cum le vine un articol de îmbrăcăminte și cum se potrivește cu alte articole și accesorii vestimentare.
- **Informații complete despre produs:** detalii despre materiale, mărime, preț și altele, care îi ajută să ia o decizie.
- **Accelerarea procesului de cumpărare:** utilizatorii pot vedea rapid dacă un produs le satisface nevoile.
- **Recomandarea altor articole în timp**

real: când clienții aduc un produs în fața Smart RFID Mirror, primesc recomandări pentru alte articole complementare și posibile combinații de produse.

- **Solicitarea unei alte culori sau mărimi direct din cabina de probă:** clienții pot solicita unui angajat să le aducă un articol într-o altă culoare sau mărime. Angajatul primește o alertă și aduce produsul necesar.
- **Conectivitate cu rețelele de socializare:** utilizatorii pot partaja imagini cu produsele sau chiar fotografii cu ei înșiși cu hainele suprapuse pe imaginea lor, pe rețelele de socializare.
- **Informații prin e-mail:** dacă clienții își introduc adresa de e-mail, aceștia primesc imagini și informații despre articolele vestimentare pe care le-au selectat sau le-au probat.

Eficiența sporită adusă de Smart RFID Mirror retailer-ilor:

- **Evidență optimizată a stocurilor:** rulajul rapid înseamnă și un procent mai mare din articole vândute la preț întreg.

- **Creșterea ratei de conversie:** văzând imagini cu produsele purtate, alături de altele potrivite, clienții au o idee mai bună despre cum arată un produs. În plus, prin afișarea informațiilor despre produs, clienții se simt mai siguri de achiziția lor. Toate acestea contribuie la reducerea riscului perceput de către clienți, iar rata de conversie crește.
- **Creșterea valorii medii de vânzare:** clienților le sunt recomandate articole de îmbrăcăminte și accesorii potrivite, aspect ce crește ratele

de conversie și cheltuielile medii per tranzacție. Vânzările online cresc cu până la 28%, datorită recomandărilor adecvate de produse.

- **Recomandările clienților:** pe măsură ce clienții devin mai mulțumiți de experiența de cumpărături, o transmit și altora. Potrivit mai multor studii, vânzările cresc cu 15% datorită recomandărilor din partea familiei și prietenilor.

- **Creșterea satisfacției clienților:** aceștia sunt mai mulțumiți de experiență, aspect ce atrage mai mulți clienți potențiali și crește vânzările.

RFID este un transfer wireless de date de la și către o etichetă electronică atașată unui produs, ce permite identificarea unică și rapidă a produsului respectiv. Componentele-cheie ale unui sistem RFID includ eticheta smart, hardware-ul și software-ul aferent. RFID are o serie de avantaje față de alte metode de identificare, cum ar fi codurile de bare – este mai rapid și mai eficient.

Proiecte de transformare digitală prin hiperautomatizare

DRUID încheie un parteneriat strategic multianual cu ROBOYO, care va utiliza pe deplin întregul portofoliu de tehnologii de automatizare și expertiza în consultanță a ROBOYO, dar și tehnologia conversațională AI a DRUID, pentru a permite ambelor companii să ofere cele mai bune servicii și să valorifice proiectele de automatizare în diverse industrii.

Cele două companii vor pune la dispoziția clienților soluții solide și integrate, oferind întreaga paletă de beneficii ale aplicațiilor de business conversaționale.

În plus, prin valorificarea funcționalităților din platforma DRUID, ROBOYO își poate îmbunătăți strategic soluțiile de hiperautomatizare cu o componentă de Inteligență Artificială conversațională, care le face utilizarea mai prietenoasă

și mai productivă, în diverse experiențe multimodale.

Prin parteneriatul cu DRUID, ROBOYO își propune să crească raza de acțiune a programelor de automatizare ale clienților săi, regândind modul în care oamenii interacționează cu procesele de business și maximizând potențialului tehnologiilor de hiperautomatizare.

Datorită conectării native cu UiPath, DRUID adaugă capabilități conversaționale

unice roboților RPA asistați și neasistați, îmbunătățește capabilitățile cognitive și simplifică derularea sarcinilor de lucru automatizate, într-un mod natural. Cele două companii colaborează deja pentru a crea și implementa proiecte pentru clienți din Germania și SUA. În plus, peste 50 dintre specialiști tehnici ai ROBOYO au fost instruiți de DRUID pentru a oferi servicii avansate de asistență și consultanță în domeniul Inteligenței Artificiale conversaționale.



CGS România integrează noile tehnologii de machine learning și AI pentru a crește retenția angajaților

Computer Generated Solutions (CGS) România, liderul pieței locale de business process outsourcing (BPO), integrează Inteligența Artificială în managementul resurselor umane pentru a crește retenția angajaților. Astfel, compania lucrează la un instrument intern să crească nivelul de predictibilitate în ceea ce privește fenomenul de fluctuație a personalului. **Vladimir Sterescu**

Proiectul pilot va fi dezvoltat cu sprijinul unui tool extern specializat, urmând a trece prin ajustări periodice. Dacă inițial predicția a fost rulată folosind un algoritm de AI, CGS România lucrează deja la o platformă proprie de machine learning, cu algoritmi personalizați, care să crească gradul de predictibilitate cu privire la satisfacția angajaților și, astfel, să ofere companiei posibilitatea de a fi proactivă în adresarea cerințelor din partea acestora.

„Este o tendință naturală și, în același timp,

o mișcare sustenabilă dacă ne raportăm la schimbările de pe piața muncii din ultimii ani și la modul în care angajații și-au reconsiderat relația cu job-ul. Fenomenul de fluctuație a personalului nu este unul nou, însă e important să îmbunătățim, cât mai relevant generațional și digitalizat posibil, strategiile folosite pentru gestionarea resurselor umane. Un astfel de tool dezvoltat intern ne oferă o predictibilitate high-level, dar și securizată, atunci când vorbim despre retenția angajaților, situație cu care, inevitabil, orice angajator se confruntă. Vrem să știm din

timp care sunt aspectele care îi influențează pe angajați să facă o schimbare în carieră, în afara companiei, și astfel să dăm dovadă de o proactivitate crescută”, a declarat Vladimir Sterescu, Country Manager CGS România.

Potrivit afirmațiilor sale, acest instrument de machine learning operează pe baza unui profil al angajatului atent mapat, ce are la bază nivelul de satisfacție al acestuia și ce îl influențează începând cu momentul interviului, și până la părăsirea companiei. Instrumentul va realiza periodic o scanare a datelor.



Transformarea digitală în universul Industry 4.0 intră în faza profiturilor

În timpul celei de-a patra revoluții industriale (Industry 4.0), firmele industriale au pus transformarea digitală în vârful agendei strategice. Industry 4.0 se referă la interrelaționarea dintre sistemele fizice și cele informatice într-un mediu industrial.

Această inter-relaționare unește lumile fizică și digitală și facilitează colectarea de date digitale de la dispozitive și procese fizice, precum și folosirea acestor date pentru accelerarea automatizărilor și optimizărilor. În acest scop sunt folosite tehnologii IIoT pentru colectarea și procesarea de volume mari de fluxuri de date de mare viteză, simultan cu automatizarea operațiunilor de pe teren și a proceselor de aprovizionare.

Transformarea digitală în era Industry 4.0 va îmbunătăți competitivitatea organizațiilor industriale, în același timp stimulându-le capacitatea de a lua decizii

optime. IIoT și Industry 4.0 au ajuns în faza instanțelor de utilizare cu profitabilitate dovedită.

Există multe cazuri de implementări IIoT de succes. În cele ce urmează sunt prezentate doar câteva:

Flexibilitate în Controllerele logice programabile

Automatizarea industrială se bazează pe tehnologia operațională, care include elemente precum controllere logice programabile, sisteme SCADA și sisteme de control distribuite. Aceste sisteme sunt în general inflexibile și nu permit schimbări facile ale configurațiilor. În această instanță, IIoT facilitează convergența dintre tehnologia operațională și cea informațională și

activează reconfigurarea proceselor industriale de automatizare, precum și schimbarea configurației proceselor industriale.

Mentenanța predictivă – cele mai multe organizații industriale își întrețin echipamentele pe baza abordării predictive, care presupune inspectarea și mentenanța echipamentelor la intervale regulate de timp. Cu toate acestea, abordările preventive duc la mentenanța echipamentelor mai devreme decât e necesar, ceea ce duce la o eficiență globală a echipamentelor non-optimală (OEE). Pentru a optimiza OEE, întreprinderile efectuează actualmente tranziția către cea mai nouă viziune



de mentenanță industrială, cea predictivă. În cadrul ei, mașinile sunt capabile să prevadă și să anticipeze propriile căderi, prin calcularea unor parametri. Tehnologiile IIoT colectează și consolidează seturi de date despre starea echipamentelor. Simultan, tehnologia Big Data analytics permit extragerea informațiilor predictive relevante despre starea operațională a echipamentului. Prin îmbunătățirea OEE legată de un

echipament scump, organizațiile pot astfel înregistra o profitabilitate directă și tangibilă a investițiilor IIoT.

Controlul calității – Tehnologiile IoT și Big Data permite colectarea de date voluminoase despre procesele industriale, ceea ce crește nivelul de detectare corectă a problemelor legate de calitate. Acest fapt permite activarea unor instrumente precum TQM și ZDM. Chiar dacă aceste instrumente sunt disponibile de mai bine

de două decenii, maturizarea Industry 4.0 este cea care permite implementarea lor credibilă și eficientă din punct de vedere al costurilor.

Pentru toate cele de mai sus, Allied Telesis, un furnizor de frunte de soluții inteligente de networking, oferă o gamă întreagă de soluții activatoare ale Industry 4.0, care ajută clienții să migreze către această nouă eră într-o manieră fluidă și eficientă din punct de vedere costuri.

Generative AI are parte și ea de probleme de securitate

Firma israeliană de securitate
Vicarius a anunțat recent că a lansat
vuln_GPT, propriul Generative AI
Large Language Model, o soluție care
autogenerază scripturi de remediere
pentru vulnerabilități software și este
menit contracarării vulnerabilităților cu
mai mare rapiditate decât le pot exploata
infractorii.

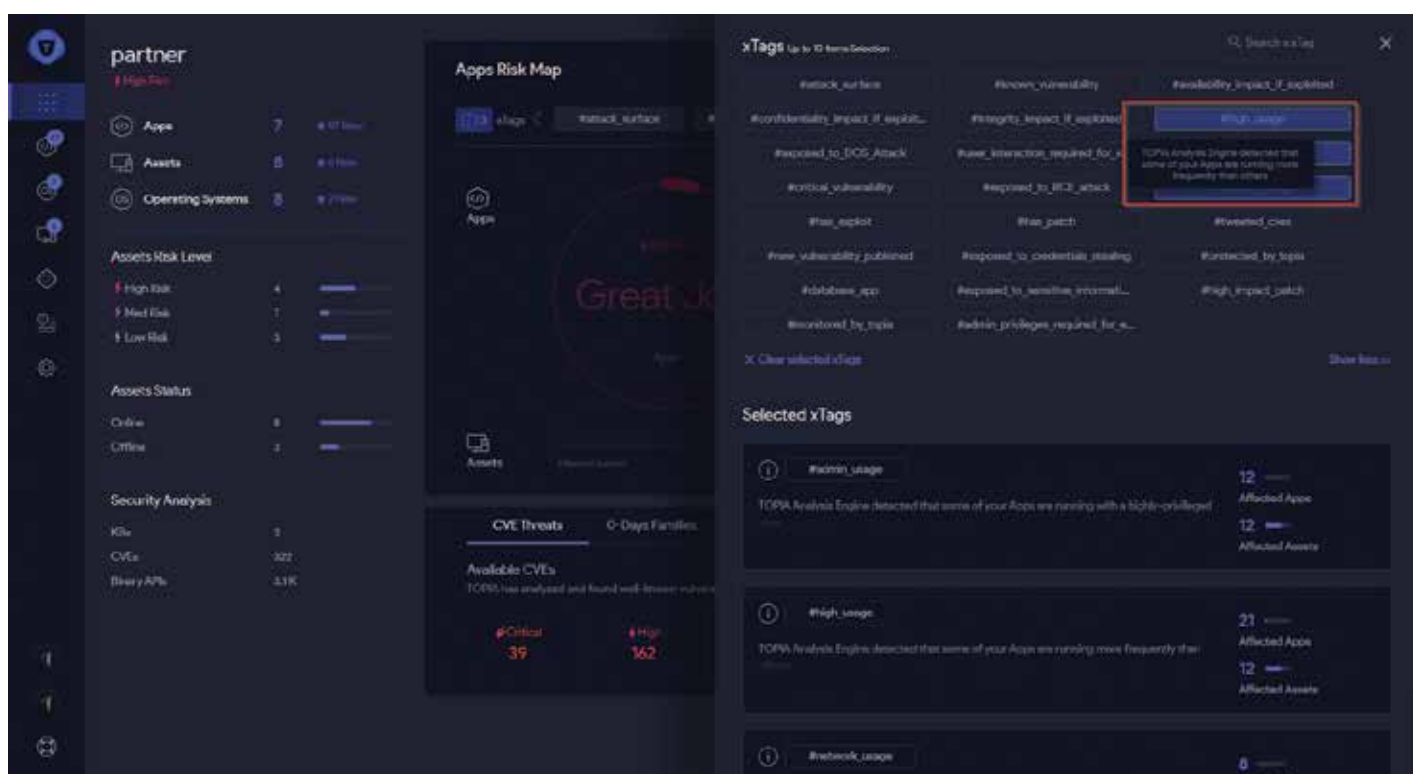
În vreme ce accentul este pus în mod tradițional pe detecția amenințărilor,

imperativă este remedierea de urgență a vulnerabilităților, zonă în care Generative AI pare a excela. Echipele de securitate umane adesea întârzie remedierile de teama unor evenimente disruptive în sistemele IT.

vuln_GPT produce în mod autonom scripturi pentru diverse sarcini, cum ar fi dezactivarea porturilor sau eliminarea de fișiere, oferind remedii temporare în așteptarea remediilor definitive.

Vicarius a folosit cu succes soluția pentru adresarea vulnerabilităților din sistemul de comunicații TETRA, un protocol de comunicații folosit de entitățile guvernamentale. Firma a anunțat că toate scripturile produse de vuln_GPT vor fi disponibile în curând gratuit pe vsociety.

Soluțiile **Vicarius** sunt distribuite în
România de **SolvIT Networks**.



Primul blockchain pentru AI din lume

Humans.ai, startup-ul românesc ce furnizează soluții blockchain și de inteligență artificială, anunță lansarea primului blockchain pentru AI din lume, menit să asigure folosirea sigură și etică a inteligenței artificiale. Platforma blockchain dezvoltată de Humans.ai asigură un ecosistem în care inteligența artificială poate fi scalată și gestionată cu ușurință într-un cadru complet transparent.



Sabin Dima

„Blockchain-ul Humans.ai oferă cadrul ideal pentru a menține inteligența artificială în mod etic și transparent”, a declarat Sabin Dima, fondatorul și CEO-ul Humans.ai. „Platforma noastră asigură scalabilitatea, securitatea și descentralizarea – atribute esențiale care permit sistemelor de AI să ia decizii corecte și transparente. Prin beneficiile asigurate de blockchain-ul Humans.ai, ne asigurăm că aplicațiile de AI sunt responsabile, verificabile și transparente, pentru a funcționa în limitele etice și legale. Suntem încrezători că blockchain-ul nostru are rolul de a elimina o mare parte din preocupările actuale legate de dezvoltarea și inovarea în domeniul inteligenței artificiale”, a adăugat Sabin Dima.

Oferind soluțiilor de AI posibilitatea de a face tranziția de la web2 la web3, blockchain-ull Humans.ai își propune să redefească modul de execuție, implementare și guvernare a AI-urilor, creând astfel o economie a dezvoltatorilor

și a creatorilor, în care aceștia au posibilitatea de a deține și monetiza mai eficient activele lor digitale.

„Blockchainul nostru a fost proiectat astfel încât să fie cât mai scalabil, sigur și pregătit pentru a servi cerințele în creștere ale ecosistemului global de AI, așa că suntem încrezători că mainnetul nostru este pregătit pentru performanță optimă. Așteptăm cu interes feedback-ul valoros din partea validatorilor noștri experimentați care folosesc și testează sistemul”, a explicat Dima.

Blockchain-ul Humans.ai pentru AI-uri funcționează ca un ecosistem complex care are rolul de a stimula dezvoltarea și implementarea proiectelor de AI, asigurând în același timp standardele etice transparente

de funcționare. Pentru cercetătorii și dezvoltatorii de AI, blockchain-ul pentru AI-uri lansat de Humans.ai va funcționa și ca o rampă de lansare dinamică, eliminând decalajul dintre proiectele de cercetare în AI și aplicațiile din lumea reală, care pot îmbunătăți considerabil viețile oamenilor și rezolva probleme presante ale societății actuale.

Blockchainul AI-urilor este răspunsul Humans.ai la dilema etică cu care se confruntă în prezent industria de inteligență artificială, utilizând un mecanism de validare bazat pe dovada umană (consensul Proof-of-Human) și reprezentând totodată o cale către crearea unei economii decentralizate a AI-urilor. Astfel, cu avantajele intrinseci ce asigură transparența și securitatea avansată a datelor, blockchain-ul AI-urilor dezvoltat de Humans.ai oferă oportunități de generare accelerată de noi venituri pentru dezvoltatori, asigurând un mediu accesibil pentru achiziționarea și utilizarea AI-urilor inovatoare. Prin implementarea unor reguli de guvernare avansate, Humans.ai își propune să asigure cadrul etic pentru dezvoltarea și folosirea responsabilă a soluțiilor de inteligență artificială.



EcoStruxure™ Resource Advisor Copilot: nou instrument complex AI de la Schneider Electric

Schneider Electric a anunțat planurile de a lansa EcoStruxure Resource Advisor Copilot, un instrument AI conversațional conceput pentru a ajuta liderii de business să interacționeze cu datele legate de energie și sustenabilitate ale companiei lor cu o viteză și mai mare.

Folosind tehnologia Large Language Model, Schneider Electric a construit Copilot ca pe un însoțitor digital convenabil, încorporat în Resource Advisor. Copilot va susține echipele din departamentele de energie și sustenabilitate cu o analiză îmbunătățită a datelor, vizualizare, suport decizional și optimizare a performanței, precum și cu capacitatea de a procesa fără probleme cunoștințele complexe din industrie și informațiile colectate de sistemul **Resource Advisor**. O versiune beta privată se lansează luna următoare, iar disponibilitatea generală a soluției va avea loc la sfârșitul anului 2023/începutul lui 2024.

Confluența erei digitale și a economiei de

impact creează un nou set de provocări pentru organizații, ceea ce face mai important ca liderii să apeleze la soluții digitale pentru a-și gestiona impactul asupra mediului, dar și impactul social. Folosind noul Copilot, utilizatorii Resource Advisor vor putea să recupereze date, să genereze imagini și să obțină informații valoroase fără efort. Această abordare simplificată reduce nevoia de navigare manuală și analizează a datelor, permițând utilizatorilor să se concentreze asupra deciziilor strategice privind resursele. Noul instrument este cea mai recentă aplicație activată de AI pe care divizia de Sustainability Business a Schneider Electric a făcut-o în ultimii ani. Altele includ

optimizarea riscurilor activată de AI, servicii de validare a facturilor și notificări de alertă de vârf. În plus, fiecare soluție software din portofoliul Sustainability Business – care include **Zeigo Network, Zeigo Activate și Zeigo Power** – este susținută de știința datelor, învățarea automată și automatizare AI.

Resource Advisor îi ajută pe clienți să observe și să controleze toate aspectele evoluției lor în gestionarea resurselor printr-o lentilă AI complexă, acoperind inclusiv la emisii, managementul energiei, reducerea consumului de resurse, raportarea ESG și contabilizarea amprenteii de carbon.



Valorificarea RPA pentru productivitate îmbunătățită

Într-un peisaj de afaceri în evoluție rapidă, companiile caută în mod constant soluții inovatoare pentru a-și optimiza operațiunile și a stimula productivitatea. Automatizarea Proceselor Robotice (RPA) a devenit o tehnologie esențială, ce le permite companiilor să automatizeze sarcinile repetitive și să valorifice întregul potențial al forței de muncă.



RPA poate reduce semnificativ eroarea umană și munca manuală în diverse industrii. Aceasta implică utilizarea tehnologiei software pentru a efectua sarcini repetitive, eliberând angajații de procesele plictisitoare, care nu le pun în suficientă valoare abilitățile. Potrivit mai multor studii, adoptarea tehnologiei RPA este în creștere, 20% dintre organizații implementând această tehnologie în ultimii ani.

Cu toate acestea, există și provocări în implementarea RPA, inclusiv rezistența la schimbare, îngrijorări cu privire la standardizarea proceselor și riscuri de securitate. Însă, în context, beneficiile RPA sunt semnificative. Complet implementată, RPA poate economisi până la 25.000 de ore de lucru pe an într-o companie, arată cercetările. Mai mult, personalul se poate concentra pe proiecte mai valoroase rezultând în mod natural, și o creștere a

preciziei și productivității.

Pe măsură ce RPA câștigă teren în diverse industrii, iată și principalele tendințe, utile pentru companiile care iau în considerare implementarea unei soluții de acest gen:

Revoluția Hyperautomation:

Peisajul automatizării asistă la o trecere către hiper-automatizare, care implică combinarea RPA cu inteligența artificială, învățarea automată și alte tehnologii avansate. Această tendință oferă companiilor posibilitatea de a aborda procese mai complexe și de a îmbunătăți capacitățile de luare a deciziilor.

Automatizarea Proceselor End-to-End:

Companiile se concentrează din ce în ce mai mult pe automatizarea proceselor complete, în loc să automatizeze sarcini individuale. Prin automatizarea fluxurilor integrale de lucru, organizațiile pot obține eficiență sporită, reducerea transferurilor și un timp mai rapid

de procesare.

Soluții RPA bazate pe Cloud:

Soluțiile de acest tip câștigă popularitate datorită scalabilității, flexibilității și rentabilității lor. RPA bazat pe cloud permite companiilor să-și extindă eforturile de automatizare, fără a investi în infrastructură suplimentară.

RPA No-Code:

Integrarea platformelor RPA de tip no code în diverse produse de business le permite utilizatorilor să creeze și să implementeze fluxuri de lucru, neavând nevoie de cunoștințe minime de programare. Aceasta permite o implementare mai rapidă și îi împuternicește pe angajații non-tehnici să participe activ la procesul de automatizare.

Și echipa **Alfa Software** și-a propus ca, anul acesta, să concentreze resurse semnificative în aria RPA pentru diverse procese de business, cu scopul de a perfecționa cât mai mult sistemul ASiS ERP pe care îl dezvoltă. O componentă de tip RPA este deja integrată în soluția ASiS ERP, iar adoptarea sa în rândul clienților este în creștere.

În concluzie, pe măsură ce companiile caută modalități de optimizare a operațiunilor și de menținere a competitivității, RPA reprezintă o variantă transformatoare pentru sporirea productivității. Valorificând principalele tendințe din industrie și urmând sfaturile experților pentru implementare, companiile pot porni într-o călătorie RPA de succes, care deschide calea către un viitor mai eficient și productiv.



Deloitte România a asistat ANAF în creșterea eficienței activității de control fiscal

Deloitte România a asistat ANAF în implementarea proiectului „Creșterea eficienței activității de control fiscal în România”, în perioada iunie 2022 – noiembrie 2023.

Proiectul, care face parte din procesul de digitalizare a administrației fiscale, a vizat îndeplinirea angajamentelor asumate de România prin PNRR cu privire la modernizarea activității de control fiscal, cu scopul de a simplifica acest proces, atât pentru contribuabili, cât și pentru ANAF, și de a contribui la reducerea evaziunii fiscale și, implicit, la creșterea veniturilor la bugetul de stat.

Proiectul a vizat cu precădere modificarea cadrului legislativ, procedural și metodologic care guvernează activitatea de control fiscal din România, astfel încât să crească ponderea controalelor la distanță, mai eficiente atât ca durată, cât și în materie de costuri, iar resursele astfel eliberate să fie direcționate către verificări țintite, pe arii de risc.

Concret, pe parcursul proiectului, reprezentanții Deloitte România au elaborat

propuneri de modificare a legislației primare și secundare în materia controalelor fiscale, pentru a alinia cadrul legislativ existent la obiectivele reformei activității de control fiscal. Aceste propuneri au vizat în principal măsuri de încurajare a conformării voluntare a contribuabililor persoane fizice și juridice, efectuarea controalelor fiscale la distanță și țintite pe arii de risc, comunicarea la distanță în cursul controalelor fiscale, dezvoltarea regulilor de efectuare a verificării documentare, dar și reorganizarea legislativă a controlului anti-fraudă în contextul Codului de procedură fiscală. Ca urmare a propunerilor și recomandărilor efectuate și a procesului obișnuit de aprobare instituțională, a fost adoptată Ordonanța de Urgență a Guvernului 188/2022, de modificare a Codului de Procedură Fiscală, publicată în decembrie 2022.

În plus, în cadrul proiectului a fost elaborat

un nou manual de control fiscal, care a fost publicat pe anaf.ro, pentru a putea fi consultat inclusiv de contribuabili. Totodată, a fost stabilit un set de indicatori de performanță pentru a monitoriza evoluția procesului de reformă a activității de control fiscal, dar și un plan de măsuri viitoare, pentru perioada 2024 - 2025, pentru continuarea demersurilor de actualizare a legislației, de digitalizare și de îmbunătățire a managementului resurselor. Iar ca ultimă etapă substanțială, proiectul a presupus derularea unor sesiuni de pregătire pentru un număr semnificativ de formatori din cadrul ANAF, în vederea diseminării în cadrul instituției a informațiilor privind proiectul de reformă și a modificărilor privind cadrul legislativ și metodologic în materia controlului fiscal, care au intervenit ca urmare a acestui proiect.

Inteligența artificială și sustenabilitatea în prim plan, pe măsură ce industria își îndreaptă atenția către 2024

Cererea intensă și urgentă pentru capacități de inteligență artificială (AI) - precum și presiunea pentru reducerea consumului de energie, a costurilor și emisiilor de gaze cu efect de seră - se conturează la scară largă în industria centrelor de date, în perspectiva anului 2024.

Proliferarea AI împreună cu provocările de infrastructură și sustenabilitate inerente procesării capabile de inteligență artificială pot fi resimțite în întreaga industrie și în cadrul prognozei privind tendințele centrelor de date pentru 2024 de la Vertiv (NYSE: VRT), furnizor global de infrastructură digitală critică și soluții de continuitate.



Acestea sunt tendințele pe care experții Vertiv se așteaptă să domine ecosistemul centrelor de date în 2024:

1. AI stabilește condițiile pentru noile construcții și modernizări: Creșterea cererii de inteligență artificială în toate aplicațiile presează organizațiile să facă schimbări semnificative în operațiunile lor. Instalațiile vechi sunt insuficient echipate pentru a susține implementarea pe scară largă a a sistemelor de procesare de înaltă densitate necesare pentru AI, multe dintre ele neavând infrastructura necesară pentru răcirea cu lichid. Anul viitor, din ce în ce mai multe organizații își vor da seama că a acționa cu jumătăți de măsură este insuficient și vor opta în schimb pentru construcții noi - abordând din ce în ce mai multe soluții modulare prefabricate care scurtează termenele de implementare - sau pentru modernizări substanțiale care modifică fundamental infrastructura de alimentare și răcire.

Astfel de schimbări semnificative oferă oportunități de implementare a tehnologiilor și practicilor mai ecologice, inclusiv răcirea cu lichid pentru serverele AI, aplicată împreună cu managementul termic al răcirii cu aer pentru a susține întreg spațiul centrului de date.

2. Extinderea căutării alternativelor de stocare a energiei: Noile tehnologii și abordări de stocare a energiei au demonstrat capacități de integrare inteligentă cu rețeaua și de îndeplinire a obiectivului presant - reducerea pornirilor de generator. Sistemele de stocare a energiei în baterie (BESS) susțin cerințele de funcționare extinsă prin deplasarea sarcinii conform necesităților și pentru durate mai lungi și pot fi integrate perfect cu surse alternative de energie, cum ar fi celulele solare sau de combustibil. Acest lucru minimizează utilizarea unui generator și reduce impactul acestora asupra mediului. Instalațiile BESS vor fi mai frecvente în 2024, evoluând în cele din urmă pentru a se potrivi modelelor „creați-vă propria putere” (“bring your own power” - BYOP) și oferind capacitatea, fiabilitatea și rentabilitatea necesare pentru a susține cererea determinată de AI.

3. Întreprinderile mari acordă prioritate flexibilității: În timp ce furnizorii de cloud și de colocare urmăresc în mod agresiv noi implementări pentru a satisface cererea, organizațiile cu centre de date pentru întreprinderi mari au

„AI ȘI IMPACTUL SĂU ÎN LANȚ ASUPRA DENSITĂȚII CENTRELOR DE DATE ȘI A CERERILOR DE ENERGIE AU DEVENIT SUBIECTELE DOMINANTE ÎN INDUSTRIA NOASTRĂ”, A DECLARAT CEO-UL VERTIV, GIORDANO (GIO) ALBERTAZZI. „GĂSIREA MODALITĂȚILOR DE A AJUTA CLIEȚII SĂ SUSȚINĂ ATÂT CEREREA DE AI, CÂT ȘI REDUCEREA CONSUMULUI DE ENERGIE ȘI A EMISIILOR DE GAZE CU EFECT DE SERĂ ESTE O PROVOCARE SEMNIFICATIVĂ CARE NECESITĂ NOI COLABORĂRI ÎNTRE CENTRELE DE DATE, PRODUCĂTORII DE CIPURI ȘI SERVERE ȘI FURNIZORII DE INFRASTRUCTURĂ.”

tendința să diversifice investițiile și strategiile de implementare. AI este un factor determinant, pe măsură ce organizațiile se luptă pentru a găsi cel mai bun mod de a activa și aplica tehnologia, îndeplinind în același timp obiectivele de sustenabilitate. Companiile pot începe să caute capacitatea locală pentru a susține AI proprietară, iar implementările de aplicații de vârf pot fi stimulate de vântul prielnic creat de AI. Este de așteptat ca multe organizații să acorde prioritate investițiilor incrementale – bazându-se în mare măsură pe soluții modulare prefabricate – și service și întreținere pentru a prelungi durata de viață a echipamentelor vechi. Astfel de servicii

pot oferi beneficii auxiliare, optimizând operațiunile pentru a elibera capacitate în medii de procesare ajunse la limită și crescând eficiența energetică a procesului. De asemenea, organizațiile pot reduce emisiile de carbon Scope 3 prin extinderea duratei de viață a serverelor existente, mai degrabă decât prin înlocuirea și casarea acestora.

4. Cursa către cloud se confruntă

cu obstacole de securitate: Gartner estimează creșterea cheltuielilor globale pentru serviciile cloud publice cu 20,4% în 2024, iar migrarea în masă către cloud nu arată semne de scădere. Acest lucru pune presiune pe furnizorii de cloud

pentru a crește rapid capacitatea pentru a susține cererea de AI și de procesare de înaltă performanță și vor continua să apeleze la parteneri de colocare din întreaga lume pentru a permite această expansiune. Pentru clienții din cloud care mută din ce în ce mai multe date în afara propriei locații, securitatea este esențială și, potrivit Gartner, 80% dintre CIO intenționează să crească cheltuielile pentru securitatea cibernetică/informatică în 2024. Reglementările naționale și regionale diferite de securitate a datelor pot crea provocări complexe de securitate, în timp ce eforturile de a standardiza continuă.



Utilitatea integrării Asistenților Virtuali cu sistemele ERP și CRM

Asistenții virtuali au devenit o parte esențială a strategiilor de interacțiune cu clienții și a automatizării proceselor de afaceri. Este o realitate la care Soft Net Consulting s-a aliat prin parteneriatul semnat recent cu Druid AI, companie românească implicată în dezvoltarea inteligenței artificiale conversaționale.

Exploatând avantajele platformei no-code Druid AI, compania a deschis o nouă linie de business prin care clienții săi pot integra asistenții virtuali atât în activitatea internă (pentru angajați) cât și externă (pentru clienți și parteneri). În cadrul portofoliului Soft Net Consulting, pentru a maximiza eficiența și beneficiile aduse de acești asistenți virtuali, integrarea lor cu sistemele operaționale precum ASiS ERP și CAS CRM este o necesitate.

Care sunt sursele de date ale unui asistent virtual?

Un asistent virtual poate utiliza diverse surse de date pentru a funcționa eficient și a oferi răspunsuri relevante și personalizate utilizatorilor. Sursele de date ale unui asistent virtual pot varia în funcție de obiectivele și funcționalitățile sale, dar cele mai comune sunt:

- **Librării interne de documente:** Multe organizații stochează date și documente în baze de date proprii, cum ar fi o colecție legislativă, documente interne, manuale, politici și proceduri. Asistentul virtual poate accesa o astfel de librărie (pe un server de fișiere, SharePoint etc.) pentru a furniza informații actualizate și personalizate.
- **Sisteme CRM (Customer Relationship Management):** Sistemele CRM conțin date despre relația cu clienții, inclusiv istoricul interacțiunilor, preferințele și informațiile de contact. Printr-un API (Application Programming Interface) asistentul virtual poate accesa sistemul CRM pentru a oferi suport mai bun clienților și pentru a

gestiona relația cu aceștia. Poate prelua date și documente și poate face înregistrări noi.

- **Sisteme ERP (Enterprise Resource Planning):** Sistemele ERP conțin informații despre operațiunile interne ale unei organizații, cum ar fi inventarul, managementul resurselor umane, contabilitatea etc. Similar scenariului anterior, asistentul virtual poate accesa sistemul ERP pentru a răspunde la întrebări despre stocuri, statusul comenzilor sau alte operațiuni.

- **Baze de date externe și servicii web:** Asistentul virtual poate accesa baze de date externe de la instituții publice sau organizații de cercetare pentru a furniza informații actualizate, de la date demografice, la adrese, coduri de TVA etc.

- **Surse de informații publice:** Asistentul virtual poate utiliza surse de informații publice de pe internet pentru a furniza răspunsuri la întrebări generale, cum ar fi definiții, traduceri, date istorice sau evenimente curente.

- **Analiza limbajului natural (NLP):** Asistenții virtuali utilizează NLP pentru a înțelege și a procesa limbajul uman. Acesta poate include modele de limbă, algoritmi de clasificare a sentimentului și tehnici de învățare automată pentru a înțelege întrebările și solicitările utilizatorilor.

- **Interacțiunile anterioare:** Asistentul virtual poate păstra istoricul conversațiilor cu utilizatorii pentru a furniza răspunsuri contextuale și pentru a îmbunătăți înțelegerea nevoilor acestora pe termen lung.

Acestea sunt doar câteva exemple de surse de date ale unui asistent virtual, iar o combinație adecvată a acestora poate face ca acesta să fie un instrument puternic pentru furnizarea de informații și asistență clienților sau pentru automatizarea proceselor de afaceri.

Pentru a realiza integrarea asistenților virtuali cu sistemele operaționale, două dintre cele mai comune protocoale de comunicare sunt REST (Representational State Transfer) și SOAP (Simple Object Access Protocol). Fiecare dintre acestea are avantaje și dezavantaje, iar alegerea depinde de cerințele specifice ale afacerii.

De ce este necesară Integrarea Asistenților Virtuali cu CRM și ERP

Sistemele ERP și CRM nu doar că stochează date, dar sunt și cele mai răspândite unelte operaționale pentru derularea fluxurilor de lucru. Practic, activitatea companiei se derulează prin aceste sisteme. Atunci când un client trimite o comandă, aceasta va fi preluată, procesată, scăzută din inventar, facturată și expedită către destinatar, totul prin intermediul sistemelor informatice. Prin urmare, orice elemente de automatizare prin intermediul unui asistent virtual va implica operarea în sistemele ERP și CRM. Care sunt avantajele?

- **Procese de business mai eficiente.** Integrarea asistenților virtuali cu CRM și ERP permite fluxuri de lucru automate și optimizate. Un client va putea plasa o comandă sau depune un ticket pentru service în regim 24/7, iar acestea vor fi procesate și introduse în sistem imediat.



Utilitatea Integrării Asistenților Virtuali cu Sistemele ERP și CRM

DRUID

SOFTNET
CONSULTING

Viteza de lucru crește considerabil.

- **Experiență mai bună pentru clienți.** Asistenții virtuali pot accesa informații din CRM pentru a oferi răspunsuri mai rapide și personalizate la întrebările clienților. De asemenea, pot furniza actualizări despre statusul comenzilor sau livrărilor din ERP, contribuind astfel la îmbunătățirea experienței clienților.
- **Reducerea erorilor umane:** Integrarea cu sistemele operaționale elimină posibilitatea unor erori umane în procesele de gestionare a datelor și de preluare a informațiilor din CRM și ERP, ceea ce asigură acuratețea datelor și reduce costurile asociate corecțiilor.
- **Acces 24/7:** Asistenții virtuali pot oferi asistență non-stop, accesând informații din sistemele operaționale, ceea ce înseamnă că clienții pot obține răspunsuri și ajutor oricând au nevoie.
- **Creșterea productivității angajaților:** Asistenții virtuali nu pot înlocui oamenii, însă pot prelua din sarcinile acestora, mai ales cele repetitive, cum ar fi procesarea

comenzilor sau actualizarea inventarului, eliberând timpul angajaților pentru activități cu valoare adăugată mai mare.

Scenarii uzuale pentru utilizarea asistenților virtuali

Dacă vă întrebați cum puteți folosi concret un chatbot, iată câteva exemple

- **Acces la contul clientului:** Prin integrarea cu sistemele CRM, asistenții virtuali pot permite clienților să acceseze informațiile despre conturile lor, să verifice situația unei comenzi, termenul de livrare sau să actualizeze datele de contact.
- **Plăți și facturare:** Asistenții virtuali pot facilita procesul de plată pentru clienți, oferindu-le opțiunea de a efectua plăți și de a verifica facturile în timp real, accesând date din ERP.
- **Obținere de documente online:** Prin accesarea datelor din ERP, asistenții virtuali pot oferi clienților documente importante, cum ar fi facturile sau contractele, într-un mod rapid și convenabil.
- **Acces generic la informații:** Asistenții virtuali pot furniza informații actualizate

despre stocurile de produse, statusul comenzilor sau disponibilitatea produselor, extrase din sistemele operaționale, sau pot face căutări rapide într-o documentație tehnică sau set de legi.

- **Suport pentru angajați:** În interiorul companiilor, asistenții virtuali pot ajuta angajații cu întrebări legate de HR, gestionarea concediilor, realizarea deconturilor sau sarcinile lor zilnice. Inteligența Artificială Conversațională încă este un domeniu la început de drum, dar care va avea un loc în business pe termen lung, ca multe alte tehnologii, de altfel. În urmă cu 30 de ani, companiile românești descopereau PC-ul și imprimanta și, odată cu acestea, un mod nou de a genera documente și a corespunde cu partenerii de afaceri. Astăzi, inteligența artificială și asistenții virtuali reprezintă noutatea și, implicit, viitorul.

Pentru mai multe informații despre cum puteți utiliza un asistent virtual dezvoltat de Soft Net Consulting, împreună cu Druid AI, programați o discuție chiar acum.

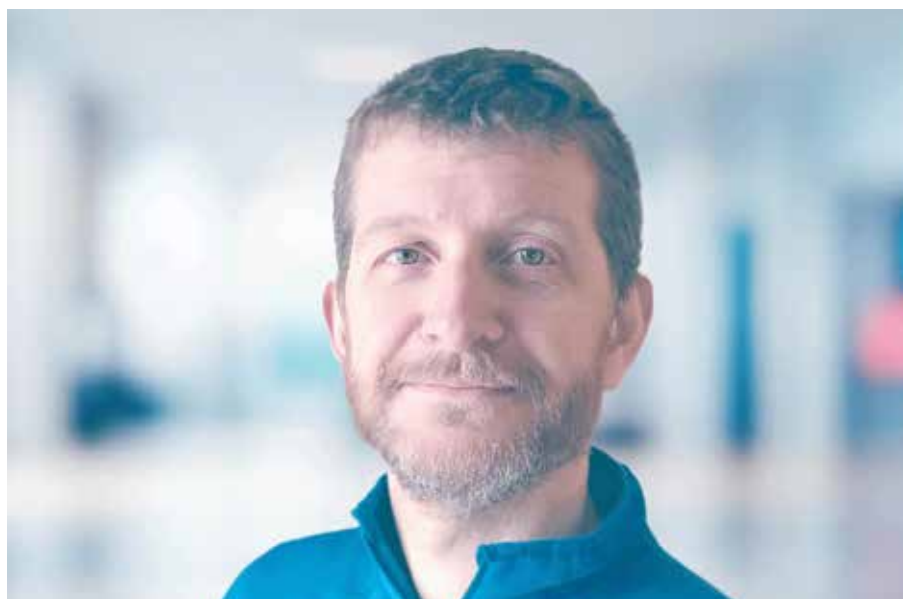
Thoughtworks: 90% dintre consumatori își doresc reglementarea GenAI

Thoughtworks (NASDAQ: TWKS), o companie globală de consultanță în tehnologie, care integrează servicii de strategie, design și inginerie a lansat publicat rezultatele unui studiu global, care arată că există un apetit al consumatorilor pentru companiile care utilizează AI generativă (GenAI) în inovarea produselor și serviciilor, dar numai acolo unde companiile sunt transparente și comunică în mod proactiv modul în care o folosesc.

Cercetarea examinează ceea ce așteaptă consumatorii de la companii pentru a-și menține licența socială GenAI pentru a inova cu reglementările emergente. "GenAI: What consumers want" detaliază constatările din răspunsurile a 10.000 de consumatori din zece țări.

Printre principalele rezultate sunt:

- Există o cantitate egală între frică și entuziasm în fața GenAI
 - În timp ce 30% dintre respondenți sunt mai degrabă entuziasmați de GenAI, alți 42% dintre aceștia care sunt în același timp entuziasmați, dar și îngrijorați.
- Există speranță din partea a 83% dintre consumatori că organizațiile pot folosi GenAI pentru a fi mai inovatoare și pentru a le oferi servicii mai bune. Cei mai susceptibili de a cumpăra de la companii care folosesc GenAI ar face acest lucru pentru o mai mare inovație (59%), pentru a le oferi o experiență mai bună pentru clienți printr-o asistență mai rapidă (51%) și o experiență mai personalizată (50%).
- Dar există o așteptare ca întreprinderile să folosească tehnologia în mod etic în timp ce inovează (87%).
- Majoritatea respondenților consideră

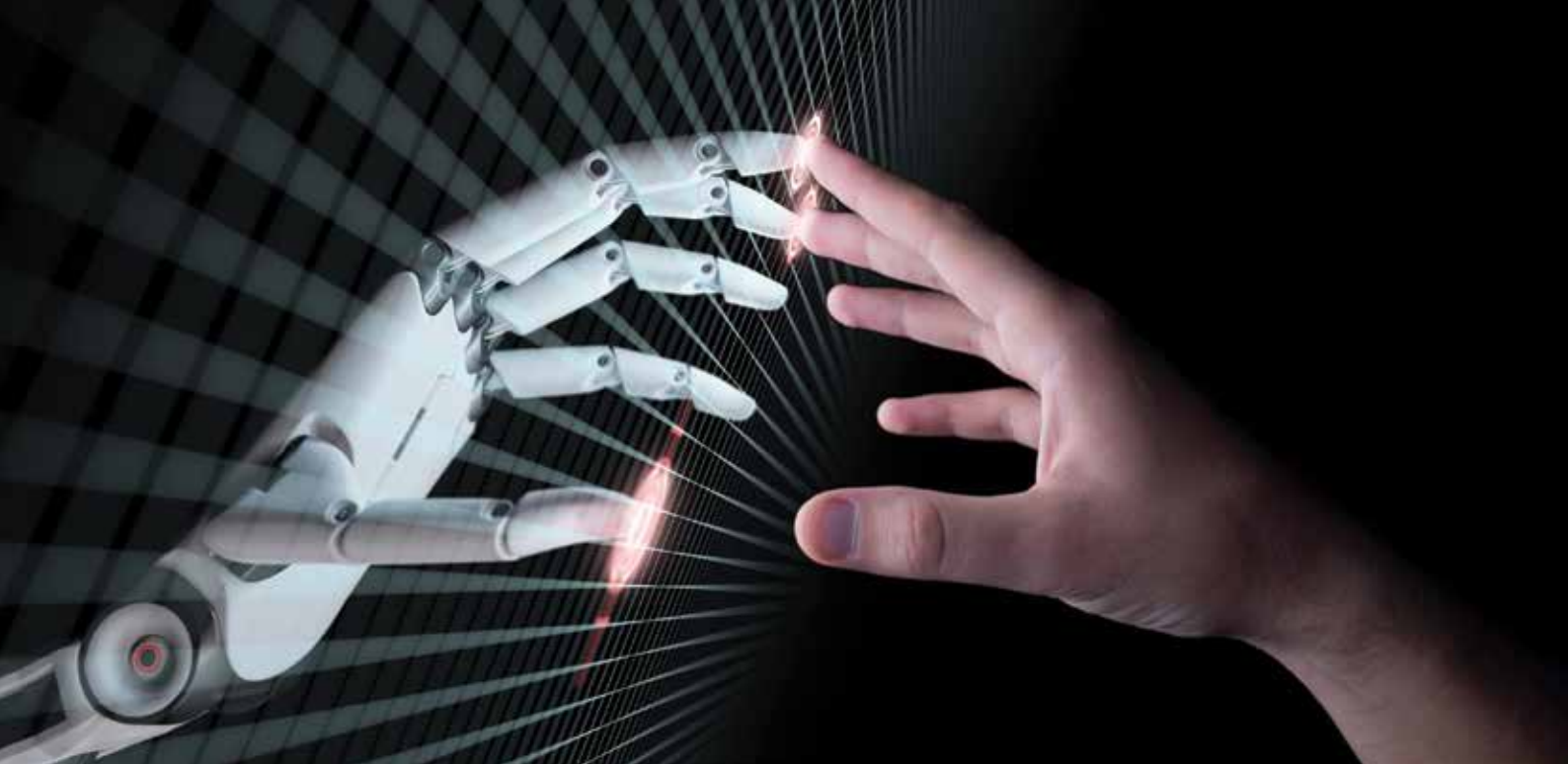


că reglementarea este necesară pentru utilizarea responsabilă a GenAI

- Oamenii recunosc necesitatea reglementării GenAI, guvernele jucând un rol vital în proiectarea, dezvoltarea și implementarea acesteia. Marea majoritate (90%) este de acord că reglementările guvernamentale sunt necesare pentru a trage la răspundere întreprinderile pentru modul în care folosesc GenAI.
- Dacă o afacere nu reușește să încorporeze gândirea responsabilă și etică atunci când utilizează GenAI, 93% dintre consumatorii intervievați spun că riscă să se confrunte cu impacturi negative, cum ar fi

problemele legale și de reglementare (65%) și daune reputaționale (65%).

- Companiile trebuie să fie transparente în ceea ce privește utilizarea GenAI, altfel riscă să piardă clienți actuali și potențiali. Cea mai mare parte a consumatorilor (85%) preferă afacerile care reprezintă transparența și echitatea în utilizarea GenAI.
- Business-urile au o licență socială pentru a opera GenAI
 - Dintre cei chestionați, 68% cred că firmele trebuie să-și continue ritmul rapid de inovare GenAI în timp ce se dezvoltă reglementări guvernamentale eficiente.
 - Pentru ca afacerile să folosească



GenAI în mod corespunzător, consumatorii cred că reglementările ar trebui să impună companiilor să sublinieze clar modul în care sunt utilizate datele (68%), să se asigure că nu există conținut ilegal generat (63%) și să dezvăluie când conținutul este generat de GenAI (62%) .

Vorbind despre constatările raportului, **Mike Mason, chief AI officer, Thoughtworks**, a declarat:

„ÎNTR-O LUME ÎN CARE ÎNCREDEREA ESTE PRIMORDIALĂ, COMPANIILE TREBUIE SĂ ÎNȚELEAGĂ CĂ A CÂȘTIGA ÎNCREDEREA PUBLICULUI PRIN AI ETICĂ NU ESTE DOAR O OBLIGAȚIE DE REGLEMENTARE, CI ESTE UN AVANTAJ STRATEGIC. TIMP DE ZECI DE ANI, THOUGHTWORKS ȘI-A SFĂTUIT CLIEȚII CUM SĂ PROFITE LA MAXIMUM DE AVANTAJELE CELEI MAI NOI TEHNOLOGII EMERGENTE, CONSTRUIND ÎN ACELAȘI TIMP O GUVERNARE RESPONSABILĂ ÎN PROCESELE DE AFACERI PENTRU A PROTEJA ÎNCREDEREA CLIEȚILOR”.

Principal research manager în cadrul Vanson Bourne, Lauren Woodley, a precizat:

„Thoughtworks a luat o perspectivă unică asupra subiectului cu impact rapid al GenAI, explorând cum se simt consumatorii atunci când interacționează cu companiile care o folosesc. Descoperirile sunt alarmante, consumatorii declarând multe îngrijorări cu privire la modul în care companiile le folosesc datele legate de GenAI. Acest lucru subliniază responsabilitatea socială pe care o au afacerile în construirea încrederii și asigurarea consumatorilor. Dacă companiile sunt capabile să abordeze preocupările prin faptul că sunt proactive și transparente, viitorul GenAI arată pozitiv – de la produse/servicii mai inovatoare, la o experiență îmbunătățită a clienților, rezultatele indică sentimente de entuziasm în rândul consumatorilor. Dar norul umbritor al fricii trebuie ridicat mai întâi”.

Mason a adăugat: „GENAI OFERĂ POSIBILITĂȚI NESFÂRȘITE. AJUTĂM CLIEȚII NOȘTRI SĂ EXPERIMENTEZE PENTRU A DEMONSTRA NOI CAPABILITĂȚI DE CARE RESPONDENȚII

LA SONDAJ SUNT ÎNCÂNȚAȚI, CUM AR FI GENERAREA DE IDEI PENTRU PRODUSE MAI INOVATOARE, ASISTENȚĂ MAI RAPIDĂ ȘI EXPERIENȚE MAI PERSONALIZATE ȘI APOI PRODUCEREA ACESTOR EXPERIMENTE CA SOFTWARE LA NIVEL DE ÎNTREPRINDERE.”

Metodologie

Thoughtworks a însărcinat agenția independentă de cercetare de piață Vanson Bourne să efectueze această cercetare. Studiul global a chestionat 10.000 de consumatori în august 2023, dintre care 1.000 se află în fiecare dintre țările: Australia, Brazilia, Germania, India, Italia, Țările de Jos, Singapore, Spania, Marea Britanie și SUA. Toți consumatorii aveau 18 ani sau peste și trebuiau să cunoască GenAI pentru a participa.

Toate interviurile au fost realizate folosind un proces riguros de screening pe mai multe niveluri pentru a se asigura că numai candidaților potriviți li se oferă posibilitatea de a participa.

Cum influențează Inteligența Artificială lumea cloud computing

Între cloud computing și Inteligența Artificială (AI) există un nivel ridicat de interdependență, iar combinate, aceste două domenii deschid oportunități de neimaginat în trecut. Deși nu este încă oficial în DEX, cloud computing a intrat deja în vocabularul oricărui român care are o minimă legătură cu tehnologia și digitalizarea.

Pe scurt, cloud computing este o formă de livrare a resurselor IT (serve, stocare, aplicații etc.) ca serviciu prin intermediul internetului într-un mod flexibil și scalabil. Concret, o companie din România nu mai trebuie să cumpere un server și să-l instaleze la sediul propriu, ci va accesa un serviciu de infrastructură IT, spre exemplu din centrul de date M247, pe care îl va plăti sub formă de abonament lunar. Revoluția cloud este deja în desfășurare, beneficiile fiind evidente.

Ce se întâmplă însă dacă în ecuație adăugăm Inteligența Artificială, un domeniu al tehnologiei care permite mașinilor să efectueze operațiuni în mod autonom, operații care altfel ar necesita intervenția unui angajat uman?

Evident, asistăm la o nouă revoluție, denumită „a patra revoluție industrială” de către experții de la Forumul Economic Mondial și care, în viitorul apropiat, va schimba fundamental modul în care ne desfășurăm activitatea.

Rolul Machine Learning în cloud computing

Machine Learning (ML), o ramură a Inteligenței Artificiale, reprezintă coloana vertebrală a evoluției cloud computing-ului. Algoritmii de Machine Learning permit sistemelor să învețe din datele disponibile și să îmbunătățească continuu performanța și eficiența. În mod curent, ML este folosit pentru automatizarea proceselor din cloud, de la scalarea resurselor în funcție de cerințe până la monitorizarea și remedierea automată a problemelor. Sistemele bazate

pe Machine Learning pot anticipa și preveni întreruperile, asigurând disponibilitatea maximă a serviciilor cloud. Această ajută la optimizarea utilizării resurselor cloud, analizând datele de utilizare și recomandând schimbări în alocarea resurselor pentru a reduce costurile și a îmbunătăți eficiența.

De asemenea, tehnologia Machine Learning este utilizată pentru a identifica modele neregulate sau amenințări de securitate în fluxurile de date din cloud. Prin folosirea algoritmilor de învățare automată, soluțiile de securitate cibernetică sesizează în timp real anomaliile de trafic asociate unui atac și reacționează rapid pentru a le contracara. Soluțiile anti-DDoS oferite de M247 pentru protecția site-urilor și portalurilor web integrează astfel de funcționalități pentru a garanta integritatea datelor și a reputației clienților.

Impactul AI asupra serviciilor cloud

Inteligența Artificială este utilizată în cadrul serviciilor de infrastructură IT (IT as a Service) pentru a automatiza și simplifica modul în care rulează sarcinile de lucru. Pe măsură ce sistemele AI devin din ce în ce mai capabile să execute aceste sarcini, serviciile cloud devin mai independente, mai corecte și mai bine gestionate, îmbunătățind eficiența generală pentru toate părțile implicate. Cu ajutorul AI, scalarea resurselor în Infrastructura ca Serviciu (IaaS) poate fi complet automatizată. Sistemele pot învăța cerințele de trafic și pot ajusta resursele în consecință, economisind costuri și asigurând o performanță constantă. Algoritmii AI pot ajuta la optimizarea

infrastructurii cloud și la reducerea costurilor prin automatizarea multor procese, cum ar fi alocarea resurselor, echilibrarea încărcăturii și scalarea.

Serviciile de stocare cloud sunt de asemenea îmbunătățite cu ajutorul Inteligenței Artificiale. AI poate gestiona și organiza datele într-un mod mai eficient, indiferent dacă este vorba despre deduplicarea datelor (identificarea automată a înregistrărilor redundante) sau comprimarea acestora pentru a economisi spațiu de stocare. Acest lucru duce la reducerea costurilor de stocare și la o utilizare mai eficientă a resurselor. AI-ul are un rol important și în recuperarea/restaurarea datelor, având capacitatea să identifice mai rapid datele necesare și să le prioritizeze la restaurare. Acest lucru asigură atingerea unui indicator RTO (Recovery Time Objective) superior în cadrul planurilor de Disaster Recovery, care integrează servicii de stocare cloud.

Servicii Data Center mai bune cu AI

Tot mai multe centre de date exploatează Inteligența Artificială și pe plan intern, de la managementul energiei la serviciile de suport. AI-ul poate optimiza utilizarea energiei în data center prin identificarea surselor care cresc artificial consumul, cum ar fi serverele sub-utilizate. De asemenea, AI-ul are un rol esențial în mentenanța predictivă a echipamentelor (serve, sisteme de stocare cloud, networking, sisteme de răcire). Prin monitorizarea performanței în timp real, eventualele probleme de funcționare pot fi descoperite înainte să se producă.



Astfel, echipele tehnice își pot planifica mai bine intervențiile, iar întreruperile sunt diminuate. Prin intermediul chatbot-ilor, Centrele de Date beneficiază și de un mod modern și eficient de interacțiune cu clienții. Activitățile de suport pot fi automatizate prin utilizarea unui chatbot care să preia solicitările/sesizările clienților și să le direcționeze către personalul responsabil. Astfel, programul departamentului de suport poate fi extins 24/7 fără o presiune

suplimentară pe resursele umane. Aproximativ dintr-un cloud computing și Inteligența Artificială va continua fără îndoială. AI-ul va alimenta agilitatea serviciilor oferite în Centre de Date, deoarece beneficiile aduse de automatizare nu pot fi ignorate. Totodată, AI-ul îmbunătățește capacitățile și avantajele cloud computing-ului, făcându-l mai eficient în gestionarea sarcinilor complexe. Inteligența Artificială ajută la automatizarea

sarcinilor complexe, la optimizarea performanței serviciilor (de la IaaS la stocare cloud), la consolidarea securității și la îmbunătățirea experienței utilizatorilor. La M247 credem în puterea Inteligenței Artificiale și o punem în slujba clienților noștri pentru a le oferi servicii mai bune și mai accesibile. Pentru orice discuție despre modul în care aplicăm tehnologia AI în centrul nostru de date, contactați-ne la **office@m247.ro**.

BRINEL își consolidează expertiza în transformarea digitală

BRINEL extinde portofoliul său pentru a include soluții Amazon Web Services (AWS). Anunțul a fost făcut în cadrul unui eveniment la care au participat numeroase companii interesate de soluțiile oferite de integratorul IT&C. Ce beneficii aduce colaborarea cu BRINEL pentru serviciile AWS? Experiență substanțială: BRINEL, parte a SNEF Lab, este pregătită să răspundă

provocărilor tehnologice complexe, specialiștii noștri confirmându-și competența și abilitățile în domeniul cloud obținând peste 100 de certificări AWS. Excelență în consultanță AWS: Titlul de partener "Advanced" pe direcția de AWS "Consulting" confirmă abilitatea BRINEL de a furniza servicii de consultanță de top pentru clienți. Competența AWS de Machine Learning:

Cu ajutorul BRINEL, clienții pot să utilizeze puterea în creștere a Machine Learning pentru a obține insight-uri valoroase și pentru a lua decizii bazate pe date. Migrare fără întreruperi în activitate: BRINEL facilitează migrarea fără probleme către platforma AWS, ajutând clienții să-și optimizeze infrastructura și să obțină performanțe superioare

Topul industriilor care au ales să investească în digitalizare în lunile de vară

Companiile specializate în prestarea serviciilor, precum și cele reprezentative pentru domeniul construcțiilor, medical/farmaceutic, producție sau financiar au arătat un apetit crescut pentru digitalizare în perioada iunie-august 2023 prin platforma Softlead.ro.

Prinicipalele tipuri de aplicații software pentru care au optat cele mai multe companii au fost date de: soluții pentru managementul vânzărilor și clienților (**CRM – Customer Relationship Management**), cele pentru gestionarea resurselor interne (**ERP – Enterprise Resource Planning**) și aplicațiile software dedicate operării documentelor (**Document Management**).

Peste 1.000 de companii au folosit Softlead.ro în procesul de informare și de selecție al aplicației software în cele trei luni de vară ale acestui an.

83.6% dintre companii nu au nicio soluție software dedicată activității pe care au în plan să o digitalizeze.

Majoritatea companiilor (83.6%) care au solicitat o ofertă software prin Softlead în

perioada verii nu dețin nicio soluție IT care să îi ajute în eficientizarea activității pe care au în plan să o digitalizeze, în timp ce 4% vor să înlocuiască aplicația existentă cu una nouă, mai performantă și care să poată răspunde cât mai rapid obiectivelor de business.

Dinamica achizițiilor software pentru cele trei luni de vară s-a concentrat în **București și Ilfov**, aceasta fiind zona geografică cel mai bine reprezentată prin numărul de companii care au solicitat oferte și acces la demo-uri software.

Peste 25% dintre companiile care au folosit **www.softlead.ro** în perioada verii a acestui an sunt companii cu cifre de afaceri de peste 1 milion de euro.

Industria care are o efervescență ridicată în perioada verii, cum ar fi **Horeca, Retail,**

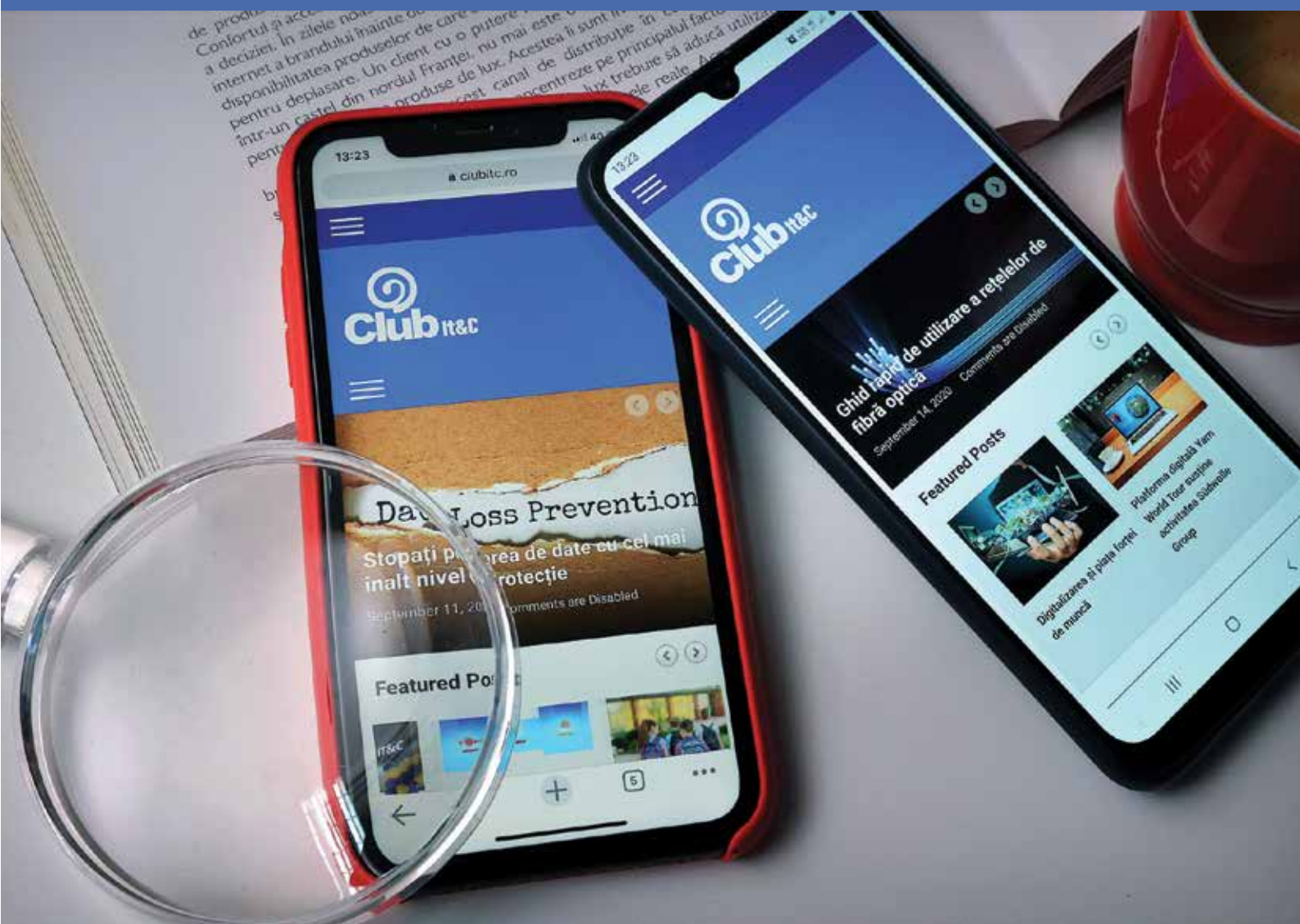
Agricultură, saloane de înfrumusețare au manifestat interes pentru digitalizare, dar într-un număr mai redus, comparativ cu principalele cinci domenii de activitate enumerate inițial.

Cum a arătat harta interesului pentru digitalizare în vara anului 2022?

În aceeași perioadă a anului 2022, conform Softlead.ro, companiile din industrii precum servicii, IT&C, medical, producție sau retail au indicat o dinamică în informare și achiziție software prin intermediul platformei. Din perspectiva tipologiilor de soluții software, nevoile de digitalizare au fost similare în 2022 cu anul următor, singura diferență fiind dată de soluțiile software de organizare, pentru care companiile au manifestat un interes crescut anul trecut.



more information, better solutions



Premium content • Analysis • Trends • Studies • Business Solutions • News



www.clubitc.ro

www.clubitc.eu

Pregătit pentru provocări cu noile tehnologii

Descoperă soluțiile potrivite pentru afacerea ta.



www.vodafone.ro/business



Together we can

vodafone
business