



**ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ**  
Европейски фонд  
за регионално развитие  
*Инвестираме във вашето бъдеще*



НАЦИОНАЛНА  
СТРАТЕГИЧЕСКА  
РЕФЕРЕНТНА РАМКА  
2007 – 2013

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)



**ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА**  
**„Развитие на конкурентоспособността**  
**на българската икономика” 2007-2013**  
[www.opcompetitiveness.bg](http://www.opcompetitiveness.bg)

# Медиен мониторинг

22 май 2013

Документът е изготвен съгласно договор за възлагане на обособена позиция № 2 „Извършване на медиен мониторинг и изработване и предоставяне на контент анализ на публикациите и излъчванията в печатните и електронни медии по теми, свързани с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013" от обществена поръчка с предмет: „Социологически проучвания за изпълнение, мониторинг и оценка на Комуникационния план на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”

**ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИЯЗУУМ ООД**



Проект BG161PO003-5.0.01-0004: „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013” е финансиран по Приоритетна ос 5 „Техническа помощ“ на оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие

# Медиен мониторинг

22 май 2013

## Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение .....	3
Телевизии и радиостанции .....	4
Няма намерена информация.....	4
Национални печатни медии.....	5
Източник: в. Сега.....	5
Заглавие: Никола Стоянов, шеф на агенцията за малкия бизнес: Често фирмите очакват държавата да им оправи бизнеса .....	5
Регионални печатни медии.....	8
Източник: в. Черно море, Варна .....	8
Заглавие: ЕНЕРГИЙНА ЕФЕКТИВНОСТ И ЗЕЛЕНА ИКОНОМИКА.....	8
Източник: в. Видин .....	9
Заглавие: ЕНЕРГИЙНА ЕФЕКТИВНОСТ И ЗЕЛЕНА ИКОНОМИКА.....	9
Източник: в. Търговишки Новини.....	10
Заглавие: С щанд на Панаира .....	10
Източник: в. Топ новини, Шумен.....	11
Заглавие: Над 250 посетители на преминаха през панаирния щанд на Областния информационен център в Търговище.....	11
Периодични печатни издания.....	12
Източник: сп. СЮ .....	12
Заглавие: ИКТ инфраструктура: 2005 - 2013: вектори на ИТ развитие .....	12
Интернет издания и блогове.....	28
Източник: www.novini.dir.bg .....	28
Заглавие: Точки за участие в панаир.....	28
Източник: www.hicomm.bg .....	31
Заглавие: Започва записването за Форума „Финансиране на бизнеса“ .....	31
Източник: www.economynews.bg .....	32
Заглавие: Точки за участие в панаир.....	32

## Медиен мониторинг – обобщение

22.5.2013 г.

Вид медия	Брой материали
<b>Общо за електронните медии, от които:</b>	<b>0</b>
• телевизии	0
• радиостанции	0
<b>Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:</b>	<b>9</b>
• вестници, от които:	5
- национални	1
- регионални	4
• периодични издания	1
• интернет издания и блогове	3
<b>Общо за деня</b>	<b>9</b>

## Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация

## Национални печатни медии

Дата: 22.05.2013  
Източник: в. Сега  
Страница: 12  
Брой думи: 1465

**Резюме:** Има кандидати, които искат да произвеждат в България, но като видят крайната цена, питат: "Това Швейцария ли е?". Производството ни е 7 пъти по-енергоемко отколкото в другите страни в ЕС, казва шефът на агенцията за малкия бизнес Никола Стоянов

**Заглавие:** Никола Стоянов, шеф на агенцията за малкия бизнес: Често фирмите очакват държавата да им оправи бизнеса

**Подзаглавие:**

**Автор:** Румяна ГОЧЕВА

**Текст:** Има кандидати, които искат да произвеждат в България, но като видят крайната цена, питат: "Това Швейцария ли е?". Производството ни е 7 пъти по-енергоемко отколкото в другите страни в ЕС, казва шефът на агенцията за малкия бизнес Никола Стоянов

**ВИЗИТКА:** Никола Стоянов е изпълнителен директор на Агенцията за насърчаване на малките и средни предприятия от пролетта на т.г. Преди това е работил в "Лотсе" ООД - консултантска фирма в областта на насърчаването на експорта, която основава през 2004 г. Завършил е право в Софийския университет "Св. Климент Охридски". Има магистърска степен по немско право за чужденци, както и по европейско и международно търговско право от Ludwig-Maximilians-Universitaet Munchen.

- Г-н Стоянов, идвате от консултантска фирма и досега сте били "от другата страна на барикадата". На какво залагате при работата си в агенцията?

- Въпреки че идвам от частния бизнес, съм наблюдавал работата на агенцията още от есента на 2012 г., когато започнаха разговорите с мен. Когато дойдох, се оказа, че е липсвала визия и стратегия за развитието на агенцията. Предполагам основната причина за това е, че агенцията бе междинен орган по *програма "Конкурентоспособност"*. Много от усилията са били вложени в администрирането на този процес и в резултат самата агенция е поизгубила своите основни функции за насърчаването на малките фирми. Сега нашата задача е да върнем тези функции на агенцията. Според визията ни това насърчаване може да стане основно чрез развиване на фирмите до стадий, в който те да могат да изнасят.

- Как конкретно може да се случи това и колко време ще отнеме на агенцията да изгради отново имиджа си в очите на фирмите?

- Заварих положение, при което в началото трябваше да се извинявам на фирми заради това, което се е случвало до момента. Мисля, че имиджът вече се променя. Но това е процес, който изисква време. Отзиви за промените очакваме наесен, когато фирмите ще участват в изложения в чужбина с наша подкрепа. Организацията на български щандове на панаири зад граница е една от основните мерки за подпомагане. В момента работим по ефективното прилагане на тази мярка, разработили сме нови критерии за подбор на фирмите, има нова точкова система, по която ги оценяваме, и сме намалили бюрокрацията. Документите, с които те кандидатстват, са много по-малко. Затова могат да участват всички фирми. Единственото изискване към тях е да отговорят на Закона за малките и средни предприятия.

Иначе с моето идване отмених някои от проявите, които трябваше да се проведат през лятото. Целта ни е да правим добре нещата, а не просто да се отчита дейност. Става въпрос за отменени търговски мисии, изложения и други прояви зад граница.

- Ще има ли ревизия на дейността на предишното ръководство на агенцията?

- Не, не смятам да правя ревизия. В работата си дотук съм свикнал, когато отида на ново място и видя, че нещата не са се случвали по най-добрия начин, да опитам да ги променя към по-добро.

- Един от основните проблеми при организирането на изложения с европари бе, че агенцията няма средства, с които да покрие разходите, и задлъжнява, тъй като, докато чакаме парите от Брюксел, няма с какво да платим разходите си. Каква е ситуацията в момента?

- Проблемът е общ, не само за агенцията, но и за всички, които кандидатстват с проекти по *програма "Конкурентоспособност"*. Но в агенцията той е най-крещящ, тъй като тя е най-големият кандидат за европари от институциите. Бюджетът ни е много по-малък в сравнение с проекта, който управляваме по *"Конкурентоспособност"*, и ние нямаме пари, които да

инвестираме за оборотни средства. Водили сме доста разговори и срещаме голямо разбиране от Управляващия орган, ускорихме одобрението на средствата, което е много важно за нас. Това обаче също не може да реши проблема изцяло. В момента например ние набираме кандидати за панаир за хранително-вкусовата промишленост, който ще се проведе през октомври в Германия, ще отчитаме дейността през ноември и после ще чакаме да бъдем одобрени. Е да, но парите за участието на нашите предприятия в този панаир трябва да бъдат платени сега...

Проблемът остава, а разговорите с министерството продължават, като искаме и те да ни помагат с оборотни средства. На последното заседание на Министерския съвет бе решено авансовите плащания по проекти, изпълнявани по оперативната програма "Конкурентоспособност", да се повишат от 20 на 65%, което също е напредък и до голяма степен ще реши проблема.

- Какви суми дължи агенцията в момента?

- Изчистили сме всичко, ако изобщо дължим нещо, то става въпрос за много малки суми.

- Къде се къса нишката бизнес - администрация и как фирмите могат да бъдат убедени, че чиновниците би трябвало да са коректив, а не враг?

- Нишката се къса в агенцията, тъй като това е орган, който трябва да прави връзката между политиките и компаниите. Сега обмисляме да променим структурата на ведомството, за да бъдем в полза на фирмите. Искаме да направим отделно звено "Комуникации", което да е съставено от браншови експерти и така да имаме директна връзка с фирмите. Тя до момента основно е минавала през камарите - някои от тях са по-активни, а други - не. Звеното ще помага на фирми, които имат нужда от някакъв вид консултация и ще търсим решения заедно. Промяната ще стане факт до 2-3 седмици.

- Тези нови услуги за фирмите ще бъдат ли безплатни?

- Да. Така или иначе и това, което предлагаме в момента, също е безплатно. Чуждият опит обаче сочи, че в по-малки държави като България на много места все пак има определени такси. Това е нещо положително и аз съм коментирал този въпрос с бившия икономически министър Делян Добрев. От една страна, фирмите, които инвестират в нещо, в това число и в услуги, много повече си гонят собствените интереси и са много по-активни. От друга страна, ако фирмите поемат някаква част от разходите за изложенията зад граница, ние ще можем да заведем много повече компании. В момента изцяло поемаме разходите за наемане на изложбена площ, проектиране и изграждане на изложбен щанд, рекламиране на участието, включване на изложителите в официалния каталог, регистрационни такси. За фирмите остава само да си платят самолетните билети, престоя и да си докарат мострите.

- Планираме и нова мярка за подпомагане - директно търсене на партньори, т.е. индивидуална търговска мисия.

- Какво означава това?

- Това означава за конкретна фирма да се търси конкретен партньор в определена държава. Ако вие сте производител на мебели и въз основа на пазарни проучвания смятате, че бихте имали пазар в Мароко, ние ще потърсим чрез местни партньори фирми, които се интересуват от това.

- Говорейки за мерки за подпомагане на бизнеса, как гледате на идеята за създаване на златен регистър на фирмите?

- Бизнесът е разделен в очакванията си от прилагането на тази мярка. Това е много добро предложение и аз го подкрепям, но то ще бъде от полза повече за големите фирми. Проблемът с бързото възстановяване на ДДС е основно при тях заради големите обороти. При малките фирми това не е толкова драстичен проблем. Смя да твърдя, че в България е насадено това, че фирмите бавно получават ДДС-то си. В сравнение със съседна Румъния например ние сме много по-добре в това отношение.

- Остава впечатление, че държавата се опитва да подпомага повече големите, а не толкова малките. Пример е не само "златният регистър", но и т.нар. "осигурителна ваканция" за големите инвеститори.

- Основен проблем е, че често пъти фирмите чакат държавата да им оправи бизнеса. Всичко обаче е в техните ръце. Ролята на държавата е да създаде по-добра обстановка и среда за правене на бизнес като намаляване на административната тежест, електронното правителство и др. Това трябва да подпомага бизнеса да си върши работата, а не да се занимава със странични неща. Сега си мислим например, че проблемите ще се решат с електронното правителство. Но когато то стане факт, ще се види, че съвсем няма да е достатъчно. Първият проблем на фирмите е, че повечето не са достатъчно развити. Това са сравнително млади фирми, стартирали във времена, в които бизнесът е бил един, а сега е друг. За мен основната роля на агенцията трябва да бъде и в мерките за обучение. Трябва да има консултанти, които да им помагат да изградят мениджърски състав от средно ниво. В България всичко е концентрирано в ръцете на

собственика или управителя и никой друг не смее да взема решения за нищо. Това не е от полза за никого, дори и за самите фирми.

Трябва да се помисли и за друго. Ние все се рекламираме с ниската данъчна тежест и ниските разходи за труд. В същото време обаче използваме 7 пъти повече енергия в сравнение с останалите страни в ЕС. В моята практика съм срещал фирми, които искат да произвеждат в България, но накрая, като видят цената, питат: "Това Швейцария ли е?" Истината е, че въпреки евтиния труд и ниските данъци крайният продукт не е на ниска цена. И ако фирмите също не предприемат мерки за оптимизация на производството си и повишаване на производителността, само с нашите усилия няма как да се случат чудеса.

## Регионални печатни медии

**Дата:** 20.05.2013

**Източник:** в. Черно море, Варна

**Страница:** 6

**Брой думи:** 89

**Резюме:** С променените условия за кандидатстване можете да се запознаете по време на информационния ден във Варна - 23.05.2013 г. Хотел Голдън тюлип Зала «Дали»

**Заглавие:** ЕНЕРГИЙНА ЕФЕКТИВНОСТ И ЗЕЛЕНА ИКОНОМИКА

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** С променените условия за кандидатстване можете да се запознаете по време на информационния ден във Варна - 23.05.2013 г. Хотел Голдън тюлип Зала «Дали»

Подробности можете да намерите на [www.opcompetitiveness.bg](http://www.opcompetitiveness.bg) и на [www.beeciff.org](http://www.beeciff.org) Вход свободен.

Информационните дни се осъществяват по Проект BG161 PO003-5.0.01-0004: .Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013, финансиран по приоритетна ос 5 .Техническа помощ" на *Оперативна програма .Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013*, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.

20.05.2013 г.



**Дата:** 20.05.2013  
**Източник:** в. Видин  
**Страница:** 7  
**Брой думи:** 87

**Резюме:** С променените условия за кандидатстване можете да се запознаете по време на информационния ден във Враца - 20.05.2013 г. Хотел Хемус

**Заглавие: ЕНЕРГИЙНА ЕФЕКТИВНОСТ И ЗЕЛЕНА ИКОНОМИКА**

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** С променените условия за кандидатстване можете да се запознаете по време на информационния ден във Враца - 20.05.2013 г. Хотел Хемус

Подробности можете да намерите на [www.opcompetitiveness.bg](http://www.opcompetitiveness.bg) и на [www.beeciff.org](http://www.beeciff.org)

Вход свободен.

Информационните дни се осъществяват по Проект BG161 PO003-5.0.01 -0004: "Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013, финансиран по приоритетна ос 5 "Техническа помощ" на *Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013*, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.

20.05.2013 г.

Дата: 20.05.2013

Източник: в. Търговишки Новини

Страница: 2

Брой думи: 199

**Резюме:** Областният информационен център - Търговище организира на открито щанд "Информирани и активни", Това се случва за втора поредна година в рамките на традиционния пролетен панаир "Изложение Търговище 2013". Над 250 посетители се запознаха с настоящите европейски програми и възможности за финансиране на проекти със средства от Структурните и Кохезионните фондове в шатрата на ОИЦ до главния вход на изложението

**Заглавие: С щанд на Панаира**

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Областният информационен център - Търговище организира на открито щанд "Информирани и активни", Това се случва за втора поредна година в рамките на традиционния пролетен панаир "Изложение Търговище 2013". Над 250 посетители се запознаха с настоящите европейски програми и възможности за финансиране на проекти със средства от Структурните и Кохезионните фондове в шатрата на ОИЦ до главния вход на изложението. Експертите на ОИЦ - Търговище имаха и открита приема където отговаряха на въпросите на хората. Най-често задаваните въпроси бяха относно възможностите за саниране на многофамилни жилища, където финансирането по програмата се увеличава с 75%. Представителите на бизнеса се интересуваха от новата отворена схема на ОП "*Конкурентоспособност*" "Внедряване на иновации в предприятията", по която фирмите се подкрепят да инвестират в иновативни продукти.

Филм за доори практики от петте общини в областта, бе показан за първи път пред широката аудитория, реализирани с евро средства в настоящия програмен период, филмът е изработен в рамките на проекта "Изграждане и функциониране на областен информационен център , с продължителност 8 минути. Този проект е реализиран по оперативна програма "Техническа помощ", съфинансиран от Европейския съюз чрез европейски фонд за регионално развитие. За по голям достъп филмът е качен в сайта за видео споделяне You Tube.

20.05.2013 г.

Дата: 20.05.2013

Източник: в. Топ новини, Шумен

Страница: 8

Брой думи: 171

**Резюме:** За втора поредна година в рамките на традиционния пролетен панаир "Изложение Търговище 2013" Областният информационен център организира на открито щанд "Информирани и активни".

**Заглавие:** Над 250 посетители на преминаха през панаирния щанд на Областния информационен център в Търговище

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** За втора поредна година в рамките на традиционния пролетен панаир "Изложение Търговище 2013" Областният информационен център организира на открито щанд "Информирани и активни".

В специално построена шатра до главния вход на изложението над 250 посетители успяха да се запознаят с настоящите европейски програми и възможности за безвъзмездно финансиране на проекти със средства от Структурните и Кохезионния фондове, както и да получат безплатни рекламно-информационни материали за европейската политика.

Експертите на Центъра имаха и открита приемна, като отговаряха на постъпили от хората Въпроси. Най-честите питання бяха свързани с Възможностите за саниране на многоетажни жилища, по чиято програма финансовата помощ се увеличи на 75%. Представителите на бизнеса се интересуваха от новата отворена схема на *Оперативна програма "Конкурентоспособност"* "Внедряване на иновации в предприятията", по която фирмите се подкрепят да инвестират в иновативни продукти.

За първи път пред широката публика беше показан филм за добри практики от петте общини В област Търговище, реализирани с евросредства в настоящия програмния период. 8-минутното видео е изработено В рамките на проекта "Изграждане и функциониране на Областен информационен център.

20.05.2013 г.

## Периодични печатни издания

**Дата:** 22.05.2013

**Източник:** сп. СЮ

**Страница:** 4,5,6,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,20,21

**Брой думи:** 10205

**Резюме:** В периода между СЮ 1 и СЮ 100 корпоративните ИТ потребители в България извървяха дълъг път от "информационните острови" през адаптивната ИКТ инфраструктура до облачния изчислителен модел. Някои технологии, към които отношението доскоро бе скептично, вече се разглеждат като решения с потенциал за въвеждане на кардинални промени в бизнеса

**Заглавие:** ИКТ инфраструктура: 2005 - 2013: вектори на ИТ развитие

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** В периода между СЮ 1 и СЮ 100 корпоративните ИТ потребители в България извървяха дълъг път от "информационните острови" през адаптивната ИКТ инфраструктура до облачния изчислителен модел. Някои технологии, към които отношението доскоро бе скептично, вече се разглеждат като решения с потенциал за въвеждане на кардинални промени в бизнеса

За много организации днес - банки, застрахователни дружества, ведомства на държавната администрация, търговски компании и др., ИКТ инфраструктурата е един от фундаментите на бизнеса - фактор, от който Зависят и осъществяването на самата дейност, и резултатите от нея. Разбира се, ефективната работа на съвременното предприятие е немислима без съответните изчислителни и комуникационни процеси, реализирани благодарение на добре проектирани и гъвкави мрежови решения. Необходими са още адекватни системи за обработка и съхранение на данните, телекомуникационни системи, решения за видеонаблюдение и контрол на достъпа, както и различни приложения за специфичните цели на бизнеса. Стремежът е всичко това да бъде обвързано в единен управляем комплекс, чиято безпроблемна и непрекъсната работа да бъде още едно конкурентно предимство за компанията. Нека видим каква част от пътя към този идеал извървяха българските организации в периода 2005-2013 г. (от първия брой на СЮ В България досега).

През 2005 г. вече беше явна тенденцията за отказ от "информационни острови" и неинтегрирани системи. Голяма част от организациите се насочиха към изграждане на комплексни решения. При това даже организации с многобройни и добре развити ИТ подразделения все по-често възлагаха на компании, специализирани в областта на системната интеграция, проектирането и изграждането на комплекси за изпълнение на конкретни задачи, както и тяхната поддръжка след това. Самите ИТ отдели все повече се фокусираха върху изпълнението на оперативни задачи.

Няколко ключови фактора предопределяха очертаната посока на развитие. На първо място, корпоративните ИТ потребители осъзнаваха във все по-голяма степен нарастващата зависимост на показателите за ефективност при решаване на бизнес задачите от използваните ИТ и от тяхната инвестиционна целесъобразност. На второ място, в този период вече се развиваха нови типове бизнес услуги, базирани на иновативни ИТ решения (един пример са програмите за лоялност, базирани на клиентски карти). Трети фактор, определящ ориентацията към използване на ИТ услуги, бе повишаването на мащабността и сложността (а като следствие и на цената) на използваните компоненти на корпоративните информационни системи. На четвърто място, новият подход към развитието на корпоративната ИКТ инфраструктура се налагаше и заради факта, че по това време крупните ИТ потребители масово преминаваха към непрекъснат мо дел на водене на бизнеса - за много компании, особено от сферите на финансите, търговията и енергетиката, работата на информационните системи в режим 24x7 вече не беше елемент на конкурентоспособността, а необходимо условие за съществуването на бизнеса.

Един проект, за който е валидно всичко казано дотук, е модернизацията ИКТ инфраструктурата в Тексимбанк. За неговата реализация през 2005 г. банката привлича ИТ компании с различна специализация, като основни партньори са Парафлоу и Банксофт. В рамките на проекта е осъществена цялостна подмяна на хардуерното оборудване и на комуникационната инфраструктура, внедрена е нова централизирана Web базирана информационна система. "След проведен одит, стигнахме до извода, че модернизацията, част от която е изграждането на централизирана информационна система, ще ни осигури среда за по-бързо опериране и вземане на управленски решения. Важно предимство, произтичащо от централизацията, е и

възможността всеки наш клиент да бъде обслужван по еднакъв начин от всеки клон и офис на банката в страната, независимо къде е открита неговата сметка. Наред с това обновяването на информационна среда е предпоставка за предоставянето на нови услуги на нашите клиенти като Интернет банкиране, картови разплащания, плащания на битови услуги и др.", коментира мотивите за старта на проекта Елена Делчева, Член на управителния съвет на Тексимбанк в края на 2005 г.

Сред компаниите, които реализираха мащабни проекти за модернизация на своята ИКТ инфраструктура през 2005 г., бе и

"Енергийна компания Марица Изток III (сега КонтурГлобал Марица Изток 3). Предприятието обнови изцяло своята ИТ инфраструктура, въвеждайки решения на HP и осъществи интеграция между основните си информационни системи Q4 и Microsoft Axapta. Инвестициите в мащабния проект бяха 1,2 млн. евро. "Нашата основна цел при внедряването на интегрирана ИТ инфраструктура е всеки служител да има достъп до точна информация в добре организирани, модернизирани работни процеси - инвестираме в технология, която допринася бизнесът ни да е печеливш", заяви в интервю за сп. СЮ през 2005 г. Джон Кларк, управляващ оперативната дейност в "ЕК Марица Изток III" АД.

Още една илюстрация за мотивите за модернизация на ИКТ инфраструктурата през 2005 г. и подхода към такива проекти дават ИТ инициативите, реализирани в Агенцията по вписвания. Повод за ускореното обновяване на нейната ИКТ инфраструктура през 2005 г. бе Законът, според който регистърът Булстат преминава от Националния статистически институт (НСИ) към Агенцията по вписвания. "Това е работещ единен електронен регистър с национално покритие, който използваше опорната комуникационна среда на НСИ. След това ние трябваше да го поемем и осигурим неговата работоспособност и минимум същите условия за функциониране и поддръжка. Това беше поводът да ускорим изграждането на собствена комуникационна инфраструктура, която да го обслужва", обясни Чавдар Тодоров, главен секретар на Агенцията по вписвания тогава. Наред с това необходимостта от модернизация на ИКТ инфраструктурата на агенцията се обуславя и от планираното внедряване на други големи информационни системи в изпълнение на стратегията за съдебна реформа в страната. Сред тях е проектът PHARE 2002, който през 2005-а е на етап пилотни внедрявания. Партньори по реализацията са няколко компании - Siemens Business Services (сега Атос), HP, Intracom, Индекс България и Стемо.

#### НАРАСТВАЩИТЕ ИЗИСКВАНИЯ

Под влиянието на глобалните тенденции, предстоящото (тогава) присъединяване на България към Европейския съюз и новите реалности в управлението на бизнеса внедряването на ефективни информационни решения, разширяването и обновяването им бяха сред най-важните Задачи за българските компании и ведомства в началото на 2006 г. Реализираните през 2006 г. внедрявания на интегрирани информационни системи бяха с 18% повече спрямо предходната година, докато средната стойност на този показател за страните от Централна и Източна Европа бе 16,8%. Постоянно се повишаваха и изискванията на потребителите към функционалността, която предоставят информационните решения.

Проучване на сп. СЮ, проведено през септември 2006 г, установи, че броят на реализираните ГИС решения у нас бързо нараства, за което в най-голяма степен допринасяха компаниите от ютилити сектора и ведомствата на държавната администрация.

Възходящо развитие се наблюдаваше и по отношение на приложението на CAD/CAM технологиите. През 2006 г. потребителите вече не се ограничаваха с внедряването на отделни CAD или CAM продукти, решаващи конкретни задачи при конструиране или техническа подготовка на производството. Под натиска на все по-силната конкуренция предприятията се ориентираха към интегрирани CAD/CAM/PDM решения, които им даваха възможност за съкращаване на времето за подготовка на производството, постигане на по-ниска себестойност и други предимства.

Разбира се, въвеждането на изброените класове решения поставяше нови изисквания към хардуерното и комуникационно оборудване, така че през 2006 г. организациите инвестираха доста активно в персонални компютри, мрежови принтери и сървъри, системи за структурно окабеляване, в системи за резервно Захранване и в системи за архивиране.

#### КЪМ АДАПТИВНИТЕ ИКТ ИНФРАСТРУКТУРИ

Гъвкавост и мащабируемост бяха основните изисквания на бизнеса към ИКТ инфраструктурата през 2007-а. Една от най-дискутираните концепции през тази година бе т.нар. "адаптивна ИТ инфраструктура" - т.е. инфраструктура, даваща възможност за бързи промени в съответствие с фундаменталния еволюционен принцип - "оцелява този, който по-бързо от другите се приспособява към измененията". От технологична гледна точка този идеал бе постижим,

основният въпрос за българските организации бе как да определят за себе си най-подходящите продукти услуги и методи, при адекватна тотална цена за притежание.

На този фон, 2007-а се оказа година на активно обновяване на хардуерната база. Проучване на нашата редакция, проведено през ноември 2007 г., показва, че общият брой на сървърните системи, използвани от анкетираниите компании, е нараснал с 18%, а според данни на ЕІТО инвестициите на българските организации в този тип оборудване бяха увеличени с над 20% спрямо предходната година. Броят на персоналните компютри в анкетираниите от списание СЮ организации бе с почти 25% по-висок спрямо предходната година. С 12% повече бяха преносимите компютри, като 85% от участниците в проучването са закупили такова оборудване през 2007 г.

Във фокус за българските организации през 2007 г. бе и изграждането на адекватна за целите на техния бизнес комуникационна инфраструктура. Инвестициите за мрежово оборудване по данни на ЕІТО бяха нараснали с 6,3%. Реализираните решения и използваните в тях технологии бяха доста разнообразни, но основните цели, които организациите у нас си поставяха във връзка с тях, бяха оптимизиране на разходите за комуникации, мобилност на телефонните постове, централизиране на поддръжката.

#### ПОД ЗНАКА НА БИЗНЕС ПОТРЕБНОСТИТЕ

През 2008 г. българските организации продължиха да увеличават броя на автоматизираните работни места, да обновяват порта и логистиката, на складовите операции, на наличностите и движението на стоките, на ценообразуването и отстъпките и т.н. Според данните от проучване на сп. СЮ, проведено през ноември 2008 г., над 50% от търговските компании предвиждаха развитие на съществуващите си ERP системи или внедряване на нови.

Още една доста важна тенденция, която стана явна през 2008 г., бе формирането на ново поколение ИТ мениджъри, демонстриращо новаторски подход към бизнеса и прилагащо технологиите в съответствие със съвременните бизнес методологии.

#### ЕФЕКТЪТ НА КРИЗАТА

Предпазливи ИТ инвестиции и фокус върху проекти с бърза възвръщаемост характеризираха развитието на ИКТ инфраструктурата в българските организации през 2009 г., констатира поредното проучване на списание СЮ България. С по-високи спрямо предходната година ИТ бюджети разполагаха едва 38% от компаниите, които отговориха на нашата анкета през ноември - за сравнение във всичките ни подобни проучвания в периода 2005-2008 г., над 60% от респондентите съобщаваха за увеличаване на средствата за ИТ в техните компании.

Като цяло инвестициите на българските организации в ИКТ инфраструктура за 2009 г. бяха с 3-4% по-ниски, отколкото през 2008 г. Най-голяма част от участниците в проучването (33%) бяха реализирали инвестиции в хардуерно оборудване (PC-та, сървъри, системи за съхранение на информацията), а 20% от анкетираниите бяха вложили съществена част от своите ИТ бюджети в развитие на комуникационната си инфраструктура.

#### ОРИЕНТАЦИЯТА КЪМ СЕРВИЗНИЯ ПОДХОД

След като през 2009 г. 35% от компаниите у нас съкратиха своите ИТ бюджети, през 2010 г. В една трета от организациите те останаха на същите нива, а още 20% ги намалиха, сочат данни от проучванията на списание СЮ. Редуцираните ИТ бюджети оказаха своето предвидимо въздействие върху инфраструктурните проекти реализирани през 2010 г. у нас. Показателни в това отношение бяха и данните от ежегодното проучване на в. Computerworld "ТОП 100", според които приходите от системна интеграция на водещите компании у нас през 2010 г. бяха с 31% по-ниски спрямо предходната година.

Тази ситуация безспорно налагаше промени на много нива във всичко свързано с корпоративните ИТ. Ако до 2008-а организациите развиваха и модернизираха своята ИТ среда, то след началото на икономическия спад повечето от тях решиха само да я поддържат. Но просто да се поддържа една ИТ инфраструктура (особено по-сложна) не е тривиална Задача. Компаниите си дадоха сметка за това и масово предприеха мерки за оптимизация, съкращаване на общата цена за притежание и по-ефективно използване на своята ИТ среда. Всичко това стимулира ориентацията към т.нар. "сервизен подход" при осигуряването на информационно обслужване - т.е. ако преди ИТ обслужването се разглеждаше като спомагателна дейност без ясни критерии за ефективност, към 2010 г. този подход беше вече неприложим. Необходима бе връзка между ползата за бизнеса от даден ИТ проект и ресурсите, които са необходими за осъществяването му. През 2010-а година значимостта на сервизния подход бе често дискутирана тема на страниците на сп. СЮ.

Същевременно с възприемането на сервизния подход стана все по-явна тенденцията за възлагане на все повече ИТ дейности за из своето хардуерно и комуникационно оборудване, да внедряват нови приложения за автоматизирането на различни дейности. ИТ бюджетите им



нараснаха средно с 12%, а средствата насочени към проекти за развитие на ИКТ инфраструктурата бяха увеличени с 8%, констатира проучване на сп. СЮ през ноември 2008 г. Значителна част от анкетираните компании (83%) бяха инвестирали в РС-та, сървъри и системи за съхранение на данни, а 64% бяха вложили съществена част от своите ИТ бюджети в комуникационни решения.

Стартираните през годината ИТ проекти за въвеждане на един или друг клас бизнес софтуер бяха мотивирани от специфичните потребности в различните сектори. Например финансовите институции бяха фокусирани върху развитието на системите за бизнес анализи и софтуерни ъпгрейди. С подобни проекти бяха ангажирани съответно 67% и 56% от участниците с проведеното през октомври проучване сред ИТ мениджъри в българските банки, застрахователни и лизингови дружества.

Интересът на ИТ потребителите от производствените предприятия бе съсредоточен върху възможностите за планиране на потребностите от производствен капацитет, управление на инвестициите и проектите. Проучванията на списание СЮ през 2008 г. констатираха нарастване на процента предприятия внедрили системи за управление на проекти, за управление на производството и за управление на бизнес процесите (BPMS).

За компаниите от ютилити сектора ИТ приоритетите през 2008 г. се определяха от практиките в Европейския съюз и въвежданите в тази връзка нови бизнес модели. Секторите на електроснабдяването и газификацията се либерализираха, въвеждаха се нови стандарти и регулаторни мерки. ИТ инфраструктурата на всяка компания от сектора трябваше да отрази изброените промени, а също така да осигури надеждност на основните производствени процеси. За преобладаваща част от анкетираните ръководители на ютилити компании изброените предизвикателства извеждаха на преден план необходимостта от интелигентни средства за управление на информацията, човешките ресурси и риска.

В търговските компании плановете за развитие на информационната инфраструктура се определяха от валидните и по света, и у нас (тогава) тенденции на окрупняване. Увеличените мащаби на бизнеса даваха възможност да се приложат нови средства, които да го направят по-ефективен, по-регламентиран, по-технологичен. Разбира се, всичко това бе свързано с необходимостта от внедряване на съвременни информационни решения, осигуряващи: управление на веригите за доставки, на транс пълнение от външни доставчици, Защото след като дадена ИТ услуга е обособена с конкретни параметри за качество и цени, тя лесно може да бъде предадена на аутсорсинг. В пряка връзка с трансформирането на ИТ отделите от обслужващи Звена в доставчици на услуги бе и Значително увеличената популярност на съвременните методологии за организация на дейността, като ITIL, COBIT и т.н. Проучване на нашия екип, проведено през септември, констатира, че курсовете по ITIL са най-предпочитаното обучение в сферата на ИТ.

В допълнение през иялата 2010 г. изразът "ИТ инфраструктура" почти във всички случаи бе съпътстван от ключовата дума "оптимизация". Проучването ни, проведено през март, констатира, че през първото тримесечие на 2010г., всеки четвърти ИТ проект във финансовия сектор е насочен към оптимизация на информационната и комуникационна инфраструктура. Наред с това почти половината от финансовите институции работеха по въвеждането на технологии за виртуализация. "Удобството на решенията за виртуализация спечелиха доверието ни и плановете ни оттук нататък са тази технология да е сериозно Застъпена във възможностите за оптимизация на инфраструктурата", коментира Леонид Димов, ИТ мениджър на "Търговска Банка Д" (сега ИТ директор на КфН) в бр. 10/2010 на сп. СЮ.

Впрочем проектите за виртуализация, благодарение на възможностите им за спестяване на разходи, през 2010 г. бяха сред най-често реализираните в компаниите от всички сектори.

#### АКТУАЛНИТЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЗА РАЗВИТИЕ

Ако в продължение на години сред корпоративните ИТ потребители преобладаваше мнението, че повечето широко популяризирани нови технологии са предимно рекламен шум или са предназначени

за ограничен кръг компании със специфични потребности, през 2011 г. промяната в тази нагласа стана очевидна. Някои технологии, към които отношението доскоро бе доста скептично и резервирано, започнаха да се разглеждат като решения с потенциал за въвеждане на кардинални промени в бизнеса. Облачни технологии, мобилни решения, социални мрежи и аналитични системи от ново поколение - всичко това се превърна от далечна перспектива в близък хоризонт.

Сред първите, осмелили се да "литнат" в облака, бе логистичната компания Unimasters Logistics, която мигрира към Google Apps for Business в началото на 2011 г. "Решението да преминем към облачната услуга беше много лесно, след като разработихме оценка за тоталната цена на

притежание (TCO) за срок от 3 години. Според нашите изчисления, Google Apps for Business води до сериозно спестяване на разходите, увеличаване многократно на достъпността, стабилността и гъвкавостта", отбеляза ИТ директорът Ивайло Тошев през октомври 2011 г.

"2012 г. беше трансформираща за облачния бизнес. Реализирахме проекти в множество индустрии, от софтуерна до логистична. Клиенти като Телерик, Електростарт, Интерконсулт груп и Юнимастърс Доджистикс подобриха конкурентоспособността си на пазара чрез миграция към инфраструктура като услуга в облака", коментира Александър Аврамов, изпълнителен директор, Стоун компютърс АД.

За съжаление и през 2012 г. все още потребностите от модернизация си останаха по-големи от възможностите и бюджетите на предприятията. Корпоративните ИТ потребители продължиха да следват консервативен подход при обновяване на своята ИКТ инфраструктура и в повечето случаи се ограничиха до традиционни покупки на хардуер и софтуер, показва нашето проучване през май. Сред основните направления на модернизация на ИТ средата своето място запази виртуализацията - 61% от корпоративните ИТ потребители у нас са реализирали такъв проект през 2012 г., спрямо 50% през 2011-а.

На второ място, компаниите продължиха да се отнасят с нарастващо внимание към облачния модел заради неговия потенциал за постигане на икономии. През 2011 г. плановете за използване на облачни услуги имаха едва 13% от компаниите у нас, а през май 2012 г. такива проекти предвиждаха 26% от анкетиранияте.

Още една интересна тенденция през 2012 г. бе, че сравнително малко организации предприеха цялостно стратегическо обновяване на ИТ инфраструктурата - повечето предпочетоха т.нар. "модернизация на отделни точки", при която основната идея е да се оптимизира конкретен и свързан с най-много разходи бизнес процес. Най-често такава модернизация се реализира с внедряване на нови модули към съществуващи решения или с въвеждане на нови приложения, осигуряващи взаимодействие с партньори и клиенти, системи за електронна търговия и т.н.

#### ПЕРСПЕКТИВИ

Резултатите от няколко проучвания, които сп. СЮ провежда редовно вече 8-9 години, както и информацията, събирана от нашия екип за подготовката на редовната ни рубрика "Актуални проекти", показват, че немалък брой български организации развиват ИКТ инфраструктура, в унисон с потребностите на бизнеса, следвайки най-добрите практики в световен мащаб. Със сигурност дори за компаниите, които са постигнали най-добри резултати, предизвикателствата няма да свършат. Проектите, които те стартират днес, трябва да бъдат съобразени с утрешните потребности от гледна точка на капацитет на системите за съхранение на данни, изисквания към комуникационните канали и към качеството на използваните облачни решения, информационна сигурност и много други аспекти.

2005

Стратегия и технология ключовите опорни точки

Джон Кларк, управляващ оперативната дейност в "ЕК Марица Изток III" АД

Нашата основна цел при Внедряването на интегрирана ИТ инфраструктура е всеки служител да има достъп до точна информация в добре организирани, модернизирани работни процеси - ние инвестираме в технология, която допринася бизнесът ни да е печеливш.

Сево Андреев, изпълнителен директор, ЧПБ "Тексим"

Модернизацията на ИТ инфраструктурата през 2005 г. е един от най-мощните проекти за банката в нейната 13 годишна история от гледна точка на финансиране и заделени ресурси. 9 работни групи работиха по подготовката на заданията към Банксофт, по подбора на техника, по дефинирането на изискванията и т.н. Комбинацията от Всеотдайна работа на екипа и подкрепа от страна на ръководството осигури добрите резултати.

2006

Под знака на бизнес потребностите

Людмил Аначков, началник отдел "Информационна сигурност и мрежи", БНБ

В БНБ е изграден високоскоростна система, посветена изцяло на съхранението на данни. Нарасна скоростта на обмен на данните, тъй като реализираната мрежа за съхранение на данните (SAN) функционира на базата на директни оптични връзки между компонентите.

ГИС на "Софийска вода" АД обхваща цялата територия, поддържана от дружеството, всички негови активи, цифров надземен кадастър, дигитален релеф, геореферирани демографска база данни, териториално административно деление. В нея се регистрират и всички автор ВК мрежите, дата и местоположение, начин на отстраняване на проблема.

Полковник Атанас Темелков, заместник началник на ГЛУКИС -ГЩ (тогава)

Специалисти от ГЩ участ активно в планирането и координирането на реализирането на проект "Логистика на Българската армия". Усилията ни са насочени към втората фаза на проекта.



Разработва и се внедрява една напълно интегрирана система, която ще може да взаимодейства с подобните системи в рамките на НАТО.

2008

Христо Тихинов, Бригаден генерал, началник на управление "КИС" в ГЩ

Сред основните задачи, които решава личния състав на дирекцията са изграждане на единна Високоскоростна комуникационна и информационна инфраструктура, осигуряваща пренос на глас, данни и видео с адаптивни интерфейси и отговаряща на изискванията за Водене на мрежово-центрични бойни действия.

Петър Буров, началник управление "Информационни технологии в Алианс Банк

В Алианс Банк стартираха няколко ключови ИТ инициативи, насочени към въвеждането на нов централизиран модел при предоставяне на ИТ услугите, прилагащ установените в глобален мащаб добри практики. Въвеждането на този модел в голяма степен улеснява реализацията на нови банкови продукти и услуги.

2010

Виолета Христоскова, директор "Информационно и комуникационно осигуряване", МИ ЕТ (сега директор на "Български иновационни проекти" ЕООД)

Виртуализацията е основно направление в развитието на ИТ инфраструктурата, което минимизира разходите за ИТ администриране", сподели Виолета Христоскова, директор "Информационно и комуникационно осигуряване", МИЕТ

Мирослав Вичев - изпълнителен директор на Банка ДСК и председател на УС на сдружението "Клуб на ИТ мениджърите в България"

На този етап, акцентът се измества от въпроса как да Внедрим дадена технология, към Въпроса как да обслужваме успешно бизнеса с нейна помощ, по какви критерии се доказва, че сме отговорили на потребностите на бизнеса и сме съдействали за Възходящото развитие на компанията.

\*\*\*

Иван Чолаков, ИТ директор, VIVACOM

От 2005 до 2013 г. изтече много време. По един или друг начин участвах в имплементирането на адски много и интересни проекти. Всеки от тях бе важен за определен аспект от работата на компанията, в която съм работил към момента, а някои бяха дори критично важни. Не мога да отлича определен проект просто са много. По-скоро бих отличил колегите, с които съм работил през тези години. Почти всички бяха и си остават изключителни професионалисти. Като се замисля, именно поради тази причина не се сещам за проект, който да се е провалил.

Основните промени през годините според мен са 3:

\* Чувствително развитие на BI и всякакви други аналитични инструменти;

\* Виртуализация и облачни услуги;

\* Преход от стационарни към мобилни клиенти. Организацията на ИТ дейностите също се промени драстично. Преди те бяха насочени основно към поддръжка, а напоследък все повече се преминава към развойни дейности и дейности с по-голяма добавъчна стойност за организацията. Част от стандартните ИТ услуги се аутсорснаха. През 2005 основно се държеше на това системите да работят (както се казва, да са "up and running"). В момента приоритетът е какво конкурентно предимство може да предостави ИТ на своята компания. ИТ подразделенията станаха много по-бизнес ориентирани.

\*\*\*

Димитър Джендов, управител, Глобал Консултинг

Глобал Консултинг работи основно с няколко партньора - UNISYS, EMC и Informatica. Нашите наблюдения са, че фокусът се измества от стандартните хардуерни продажби към продажби на услуги и решения в областта на интеграцията на данни. Затова през последните две, три години вниманието ни е насочено основно към Informatica и нашите клиенти са много доволни. Работим с малко на брой, но големи клиенти - Банка ДСК, ЕСО, Виваком, Райфайзен Банк. В началото на периода работихме добре и с Мф, където в Агенция "Митници" изпълнихме сериозен проект за митническите декларации. В посочените организации, фокусът се измества от доставка на много терабайти дискови масиви, към цялостни системи за архивиране на данни, дигитализация на документи, управление на бизнес процеси и интеграция на данни. Основните промени в начина, по който работим с ИТ потребителите, са особено осезателни през последните години, когато рязко се свиха разходите за ИТ проекти. Потребителите вече искат да ползват всички услуги с минимум усилия, по възможност от своя Smart Phone. Ние сме длъжни да отговорим на тези изисквания. На този фон фокусът ни се измести към интеграция на данни, бизнес анализи (BI), системи за връзки със социалните мрежи. В същото време не можем да изоставим нашия основен бизнес - ИТ решения в банковата сфера - в това направление отделяме големи ресурси.

\*\*\*

Димитър Несторов, сь, КЦМ 2000 Груп

От гледна точка на ИТ мениджмънт в периода 2005-2013 г., най-значим за КЦМ бе проектът по създаване на нова организация на информационното и комуникационно обслужване на групата от фирми. Различните юридически лица в рамките на холдинга са с различен предмет на дейност и основното предизвикателство бе дефинирането на множество услуги с техните параметри.

От технологична гледна точка най-значимият проект в компанията беше този за виртуализация на сървърната "ферма" и устройствата за съхранение на данни, изпълнен с най-съвременни технологии. Би могло да се каже, че беше изграден не голям, но съвременен дейта център. През годините начинът, по който ИТ работят за компанията, очакванията на потребителите и ролята на ИТ ръководителя, се промениха съществено. Най-общо промените биха могли да се опишат като значително нарастване на участието, ролята и важността на ИТ и хората, които ги управляват, във всички бизнес процеси - в управлението като цяло, в управлението на производството, доставките, продажбите, човешките ресурси. В по-малка степен се наблюдава отражение върху отношенията на компанията с клиенти и доставчици. Същността на настъпилите промени мога да определя като повишаване на ефективността на бизнес процесите - с по-малко човешки, финансови и материални ресурси се върши същата, че и повече работа за по-кратко време.

Вследствие на промяната на бизнес модела на компанията - от една фирма към много фирми - организацията на ИТ дейностите се промени, така че да се постигне ясно разграничаване на различните видове бизнес дейности с техните специфични изисквания. Новите технологии и нарастващите изисквания за енергийна ефективност и екологична съобразност също наложиха известни организационни промени в ИТ подразделението.

Моята работа също се промени - сега много повече се занимавам с изучаване на различните бизнес процеси в групата фирми и търсене на подходящите поддържащи технологии и организация на персонала.

\*\*\*

Цветомир Досков, изпълнителен директор, Сирма Бизнес Консултинг

Сред технологиите, предоставяни от нашата компания, в периода 2005 - 2013 г. най-голям успех сред потребителите имаха:

\* Решенията за управление на платежни инструменти и банкови карти (Payment Portal и SCard)

\* Решенията за управление на информацията за ръководството, осигуряващи анализи, отчети, справки, индикатори за рентабилност и успеваемост, базирани на продукта DQARS

\* Web базираното решение за крайни потребители WeBank, осигуряващо ползване на банкови услуги и приложения за мобилни устройства.

Като заслужаващи внимание инициативи на Сирма Бизнес Консултинг бих посочил разширяването на дейността на компанията извън България, както и технологичното ни участие в изграждането на системите на СЕП България. Във взаимодействието ни с ИТ потребителите има промяна, която основно рефлектира в изграждане на ясни процедури в процеса на разработка, комуникация и доставка. Наблюдава се все по-голяма активност от страна на клиентите - те все по-често искат доставките да се правят в среда на SOA и web услуги, които ползват т.нар. markup languages (езици за маркиране, използвани за описване на сложни данни с помощта на обикновени текстови файлове).

\*\*\*

Марин Калчев, главен изпълнителен директор на "Главна Дирекция ИТ" в НОИ

В "Дирекция ИТ" на НОИ изживяхме доста тежък период между 2005 и 2009 г., когато се наложи да поддържаме, както нашето програмно осигуряване, така и системите, с които работеше НАП. Но след този период отделихме доста време за разработки, с които да отговорим на потребностите на ИТ потребителите в НОИ. Наред с това, от 1 януари 2007 г. бе променен начинът на плащане на краткосрочните обезщетения за временна нетрудоспособност бременност и майчинство - те започнаха да се изплащат от НОИ, докато преди се изплащаха от работодателите. За тяхното изплащане използвахме изцяло информацията, която имахме в нашите регистри - регистър на осигурените лица, регистър на трудовите договори, регистър на платежните нареждания. Основното предизвикателство пред нас оттогава досега е да постигнем затворен цикъл и да започнем да получаваме информация от издаващите болничните листа по електронен път. Факт е че работим в тази насока вече 7-а година. През тази година вече виждаме "светлина в тунела". След срещи на ангажираните с проекта институции е решено това подаване на информация да се осъществи с помощта на регистър, наречен "Електронен болничен лист. Идеята информацията в него да се подава директно от личните и

общопрактикуващите лекари и информацията от работодателите да се подава също по електронен път, а не както досега на електронен носител.

Така че през м.г. разделихме болничният лист на медицинска и не медицинска част. Частта, която се попълва от работодателите вече е разработена във вид, който е сравнително удобен за електронна обработка. Очакваше се до края на април да бъдат приети необходимите за осъществяването на проекта "Електронен болничен лист" законодателни промени. Това не стана, но очакваме че новият Парламент ще приеме тези промени и ще можем да продължим работата си по тази задача.

През 2009 г. променихме системата за изплащане на обезщетения при безработица. Отново стъпихме на централизирана система. През последните години и особено през 2012 г. основните ни усилия бяха върху системата за отпускане и изплащане на пенсии. Преминахме от стари приложения към централизирана Web базирана система. Ориентирани сме също така към предоставянето на все повече електронни услуги. До 2012-а наясно е-услуги бяха предимно справочни. През тази година, в началото на април, предоставихме 4 нови е-услуги, които дават Възможност по електронен път да се заяви получаване на съответен документ. Планираме до края на тази година да предоставим поетапно още 10-12 нови е-услуги.

Още през 2005 г. имаме създадена доста добра организация на работата в ИТ подразделението и до този момент, в това отношение не са се налагали съществени промени. Продължаваме да работим за подобряване на качеството на взаимодействие с потребителите на нашите услуги. Основната ни задача е да осигуряваме работата на НОИ като институция и в съответни срокове да сме готови с всички промени, които трябва да се направят в информационните системи за да се отговори адекватно на съответни изисквания на законодателството. Нямаме нито едно забавяне. Всички промени, които са се налагали сме отразявали в срок. Приоритетите които са водещи за нас и в миналото и сега са предоставяне на електронни услуги към осигурените лица и бизнеса - т.е. към клиентите на НОИ, както и да правим това не самоцелно а да създаваме услуги, които са полезни на хората при тяхното взаимодействие с нашата институция.

\*\*\*

Виктор Петров, основател и президент на Комитекс ООД

За този осемгодишен период Комитекс ООД се наложи като основен доставчик на пазара на картови технологии за идентификация. Бизнесът на компанията растеше заедно с развитието на специфични сегменти от пазара - навлизането и популяризирането на електронния подпис, на принтерите за печат на карти и на услугите за развитие на системите за клиентска лоялност. Мога да открия 3 основни важни за нас достижения:

\* Доставка на четци за смарткарти и електронен подпис - с пазарен дял над 75% и над 200 хил. доставени четци;

\* Доставка на принтери за карти и консумативи - с пазарен дял над 60% и продадени над 200 принтера;

\* Почти всички големи проекти за издаване на карти за клиентска лоялност са стартирани и обслужвани и до момента от нашия специализиран картов персонализиращ център. Сред тях са проектите Мтел клуб, Виваком клуб, ЦКБ Клуб, Пикадили, Била кард, TBI Credit, SDI и много други с общ обем над 5 млн. карти.

Често Комитекс е доставчик на технологии към системни интегратори, държавни или корпоративни клиенти. Картовите продукти и услуги имат много широк спектър на приложение за идентификация - банкови карти, транспортни карти, смарткарти за електронен подпис, здравни електронни карти, карти за клиентска идентификация, служебни ID карти и много други. Ще посоча три проекта, които обединяват в себе си различни технологии, специфично know-how, и които са дългосрочни и перспективни за бъдещо развитие:

\* Комитекс е основен доставчик на картите за електронно таксуване в градския транспорт в София, доставя специализирани скенери за лични данни и картови принтери за персонализация на картите;

\* Успешен проект е развитието на услугата "Аутсорсинг на процесите по персонализация с последващо пликване на клиентски карти" - клубни, банкови, за електронен подпис;

\* в последните 2 години активно популяризирахме система за клиентска лоялност iBonus Card (базирана на IP терминали, без аналог в България) и вече имаме няколко успешни реализации, включително с Банка ДСК като платежна платформа с безконтактни карти за масови фестивални мероприятия.

За периода 2005 - 2013 г. се промени "образоваността" на нашите потребители. Преди години често се налагаше да обясняваме какво е това "пластмасова карта" и в кои случаи каква карта е нужно да се използва. В последните 2-3 години потребителите вече имат достатъчно познания и се интересуват как най-ефективно да се възползват от възможностите на новите разработки.

Това ни позволява да се развиваме успешно чрез инвестиране в картови продукти и услуги от най-ново поколение. Пазарът стана по-голям и интересен и за водещи световни доставчици, които до момента не се интересуваха от България. До 2010 г. Комитекс се развиваше предимно чрез увеличаване на обемите и разширяване на разнообразието на продуктите и услугите. Бизнес концепцията ни се формулираше като "One stop shop" в картовите технологии. В последните 2-3 години развитието на картовия пазар изисква да се насочим към предлагане на комплексни решения и добавяне на стойност към продуктите и услугите. Появи се нуждата от софтуерна поддръжка към проектите. В момента се фокусираме върху по-тясно продуктово портфолио с по-голямо разнообразие вътре в него.

\*\*\*

Марио Манджуков, директор "Бизнес развитие", ТехноЛогика ЕАД

В периода 2005-2013 г. продължихме да обогатяваме портфолиото си от продукти. Стремим се от всеки клас да имаме по 2 предложения, включително и от различни производители - в областта на ERP системите предлагаме - Oracle E-business suite и Oracle JD EnterpriseOne, за CRM - Microsoft CRM и Siebel CRM, за ГИС - Intergraph и TMS, за управление на проекти - Oracle Primavera, TiLOS, ASTA. Инвестирахме и в методологии и софтуерни продукти, които подпомагат успеха на всеки ИТ проект - за управление на проекти и за анализи и моделиране на бизнес процеси. ТехноЛогика придоби статут на оторизиран учебен център на PMI и ИВА. Създадохме много инструментални средства, с които можем бързо да изграждаме решения, вкл. и електронни услуги. Системата за управление на човешки ресурси HeRMeS беше изцяло пренаписана - петата ѝ версия работи на 7 езика и има множество Self service процедури.

Един от успехите ни през тези 8 години е регионалното присъствие на ТехноЛогика - наши системи работят в Сърбия, Черна гора, Македония, Босна и Херцеговина, Албания. Реализирахме и голям проект за внедряване на Oracle E-business suite във финансова институция, като внедрихме за първи път в България Oracle Financial Accounting Hub и осигурихме управление и счетоводно отчитане на няколко милиони транзакции на година. След успешно внедряване и интегриране с оперативните системи, Oracle Siebel CRM стана основно средство за управление на предлаганите услуги и комуникацията с клиентите за поредния телекомуникационен оператор. Делът на услугите, които CAD/CAM центърът на ТехноЛогика, ДиТра извършва, се увеличи неколкостратно. Неговата дейност е съсредоточена в подпомагане на иновациите в производствените фирми и пълно използване на ИТ за повишаване конкурентоспособността им.

През годините винаги сме се стремили да налагаме новите форми на работа с клиента - от години предлагаме SaaS, аутсорсинг на бизнес процеси, осъществяваме и аутсорсинг на място при клиента - поддръжка, развитие, актуализация и администриране на ключови за клиента системи. Инвестираме в технологични и инструментални средства, които да правят проектите ни успешни. За нас най-важно е клиентът да получи работещо решение. През 2005 г. например заменихме напълно безплатно за клиента лицензите на CAM система, която предлагаме, с такива на Delcam, защото видяхме, че тя не е била правилният избор за нашите клиенти и не носи желаните резултати.

В средносрочен план очакваме реализацията на продукт, който сме подбрали според изискванията на производствените фирми в България - това е Oracle JDE EnterpriseOne. В дългосрочен план фокусът ни е върху затвърждаване на водещата ни позиция в България и излизане на международните пазари.

\*\*\*

Атанас Марин, ръководител на управление "ИТ и контрол", ЕСО ЕАД

Сред важните ИТ инициативи в ЕСО ЕАД за периода 2005 - 2013 г. са: системата за динамично наблюдение на преносните възможности на електропроводи високо напрежение, системата за диспечерски заявки, системата за следене на аварийността в електроенергийната система (ЕЕС) на страната и др. С изброените и с други подобни проекти, считам, че успешно поставяме началото на е-енергетика у нас.

В сравнение с 2005 г. сега все повече дейности на ЕСО изискват използването на ИТ системи. Част от дейностите въобще не могат да се извършват без такива системи. Други дейности се извършват изцяло чрез ИТ - например администрирането на пазара на електрическа енергия. Провеждането на търгове за преносни капацитети също се извършва изцяло по електронен път. Управлението на ЕЕС в условията на постоянно нарастващ брой на генериращи мощности от възобновяеми енергийни източници е сложна задача и тя се решава чрез все по-широко използване на ИТ. Тези тенденции промениха както изискванията към системите, така и очакванията на потребителите към работата на ИТ звената в ЕСО.

Налагат се изисквания за осигуряване на непрекъсваемост на процесите и висока отказоустойчивост на системите. За все повече системи се очаква да работят в режим 24x7.

\*\*\*

Ивайло Тошев, ИТ директор на Unimasters Logistics

Ако погледнем през призмата на времето 8 години назад, определено има неща, които преди са изглеждали "върха" и направени по най-добрия начин, а сега част от тези неща изглеждат почти наивно (например проекти свързани с управление на файлове и дискови масиви). Ако трябва наистина да спомена значима инициатива, в която съм участвал, ще открия мигрирането на електронната комуникация и колаборативни услуги към облачни услуги и Google Apps.

Определено мога да кажа, че използването на ИТ навлезе във всички сфери на бизнес процесите, докато преди повече от 5 години не беше така. Сега не мога да се сетя за бизнес процес, в който да няма взаимодействие с ИТ. Очакванията на ИТ потребителите, честно казано май не се промениха толкова, колкото поне аз очаквах... Вероятно причината за това е и в мен, като ИТ директор. Като, че ли все още се очаква от ИТ отдела да извърви няколкостотин метра за да натисне едно копче на което пише "натисни тук", все още не се четат съобщенията за потребителски грешки... Но тези събития със сигурност не са толкова много колкото преди години. И това всъщност говори, че не само ИТ отделите променят сферата си на дейност в по-бизнес ангажирана, а че цялата граница на дейности, за ИТ отдела, става по-широка. Т.е. това което се правеше основно преди 5-6 г. си остава, като в допълнение ИТ отделът работи все по-тясно с бизнес потребителите и другите отдели.

Моята роля като ИТ ръководител определено се промени. ИТ е неразделна част от обсъждането и вземането на решения, свързани с промени по бизнес процесите и стратегическите инициативи на цялата компания.

От гледна точка на организацията на ИТ дейностите най-съществените промени са свързани с различните цели пред отдела, които в днешните времена са тясно свързани не просто със стратегическите цели на компанията, а и с инициативи за намирането на най-удачните технологии и методи (които може и да не са чисти ИТ) за реализация или оптимизация на нов бизнес процес. Мога да кажа, че основна промяна определено е в нуждата от това служителите на ИТ отдела да се запознават в детайли със стъпките на оперативните процеси и да разбират в по-дълбок аспект как всъщност тези процеси работят.

Накратко, преди повече от 5 години, приоритетите бяха да имаме ИТ покритие в основните оперативни процеси, чрез внедряване на изпитани за съответните дейности, системи и те да работят бързо и стабилно. Сега се адаптираме към реалността, в която приоритетите са в комбинация с цялостните бизнес цели.

\*\*\*

Мария Григорова, ръководител отдел "Предпродажбена подготовка", Контракс

Лили Дакова, ръководител отдел "Продажби", Контракс

Контракс е доказал се партньор на компании като Fujitsu, Dell, Avaya, Cisco, Microsoft, Oracle, Kyocera, Canon, NEC, VMware. Сред най-успешните услуги предлагани от нас през годините са изграждането на цялостни ИТ системи, включващи сървъри, системи за съхранение и виртуализация, изграждане и поддържане на информационни системи за обслужване на клиенти (т.нар. контактни центрове), решенията за управление на печата. Непрекъснато увеличаваме пазарния дял и на собствените си софтуерни решения - фамилията "Хипократ" за изпълнителите на медицински услуги, както и интегрираната система за безхартиено заседание на общински съвети.

През 2008 г. участвахме в изграждането на Националната система за спешни повиквания с единен европейски номер 112 - проект, който се отличава с мащабност и обществена значимост и който бе изпълнен за рекордно краткия срок от 9 месеца. Сред по-сложните проекти, изпълнени от Контракс, са системата за следене нивото на реките Марица и Тунджа с цел ранно предупреждаване и предотвратяване на наводнения, уникалната за Европа биометрична система за електронно гласуване в Народното събрание. През 2012 г. компанията реализира цялостни ИТ системи с новите комплексни решения на Fujitsu, включващи сървъри и системи за съхранение в Агенцията по вписванията и в Народното събрание, а от началото на 2013 работи по инсталация на терминални решения на NComputing по проекта на МОН за "ИТ В средното образование".

През последните години фирмата разшири портфолиото си от продукти и сервизната си мрежа, като същевременно се фокусира върху високия професионализъм на екипа си. Важен акцент в решенията, предлагани от Контракс и все по-високо оценяван от страна на ползвателите им, е "зелената идея" - компанията предлага серия от екологични решения, като например цифровизация на хартиени архиви, системи за управление на печата и т.н. Изискванията и



очакванията на ИТ потребителите в последните няколко години са насочени до голяма степен към високото качество на обслужването. Подборът на доставчици на ИТ продукти и услуги се извършва много внимателно. С цел постигане на по-високи нива на клиентска удовлетвореност, във фирмата беше внедрена специализирана сервизна система за следене и обработка на заявки. Все повече нарастват нуждите от специфични софтуерни решения и системи по задание на клиента, затова фирмата разполага с развойно звено с високо квалифициран екип за анализ и разработка.

Стремежът към оптимизация на ресурсите в повечето организации насочва потребителите към избор на решения и услуги, за които могат да ползват външен ресурс. Пример за това е услугата по цифровизация на хартиени документи, за което клиентът не се налага да наема персонал и да закупува техника. Като цяло подходът и очакванията на клиентите по отношение на ИТ продукти през последните 8 години се промениха значително. Причините за това са освен все по-големия опит, който придобиват потребителите, така и динамиката на пазара на високотехнологични решения. Ето защо, за да отговорят на нуждите, компаниите от бранша трябва да бъдат подготвени - да поддържат високи нива на експертиза, да са гъвкави и да прилагат индивидуален подход при работата с огромния брой потребители на този тип продукти.

\*\*\*

Десислав Шекерлетов, директор глобални приложения в ContourGlobal

Сред постиженията на нашата компания в областта на ИТ за периода 2005 - 2013 г. са: оптимизирането на ИТ процесите, с постигане на ефективен баланс между вътрешен персонал и услуги, предадени на аутсорсинг, внедряване на ERP системи от най-висок клас; изграждане на надеждна и резервирана инфраструктура; използване на облачни услуги за критични системи.

През годините информационните технологии в ContourGlobal се използват за управлението на все повече и по-важни бизнес процеси. Голяма част от системите и приложенията се използват като облачни услуги. Редица процеси са предадени на аутсорсинг към външни фирми и консултанти. Очакванията на ИТ потребителите в компанията по отношение на надеждността и качество на предоставяните ИТ услуги се повишиха. В организацията на ИТ дейностите в компанията също настъпиха промени. Сега всяка инициатива си има бизнес спонсор и се избягват проекти, инициирани от ИТ отдела. Голяма част от дейностите се изнесоха към външни компании с цел поефективното им управление.

През 2005 г. отделях много повече време на чисто технически дейности, докато в момента съм основно ангажиран с управление на проекти, доставчици и персонал, с това да разбирам бизнес нуждите и намирам подходящите ИТ решения, които да ги посрещнат.

\*\*\*

Александър Аврамов, изпълнителен директор, Стоун компютърс АД

В областта на системната интеграция, технологиите, които движеха пазара в периода 2005-2008 г., са свързани с виртуализация и консолидация на всички нива от сървъри, системи за съхранение на данни и персонални компютри, до приложения и бази от данни. През последните години има значителен ръст при софтуера, специализиран за управление на постоянно растящите обеми от информация като интелигентни системи и системи за бизнес анализи. В областта на облачните услуги, които Стоун предлага от 2009 г., най-търсена е инфраструктурата като услуга (IaaS). Въпреки че в световен мащаб софтуерът като услуга е потърсен, у нас той е на второ място - след IaaS. Всяка компания е способна да направи един успешен проект - не е трудно да стигнеш до върха, а да се задържиш там. Затова Стоун се стреми да реализира уникални проекти. БНБ например е клиент на Стоун от 2004 г. насам. Там е изпълнен проект за консолидиране и виртуализиране на сървърните системи, след реализацията на който се намаляват значително нивата на оперативните разходи. Други уникални проекти в банковия и телеком сектора са решения за проектиране и за изграждане на центрове за възстановяване и репликация на данни на повече от 400 км; проектиране и изграждане на трислоен модел на архив на институция за цялата страна; консолидиране на 3 отделни финансови институции в единна информационна структура; обслужване, поддръжка и управление на 7TB архив на една от най-големите data-warehouse системи в България.

Министерство на финансите от 2 години използва "изнесени дейности по управление на ИТ услуги", като изпълнител по проекта е Стоун Компютърс.

През изминалата година Стоун участва в редица значими проекти - миграцията на SAN среда на една от най-големите банки в България; консолидацията на бази от данни и изграждане на хардуерна платформа за DR резервираност на основна банкова система на друга банка; изграждане на висок клас дискова платформа за CRM и т.н.

Начинът, по който нашата компания работи с бизнес потребителите, не се е променил. Именно това, че никога не направихме компромис с качеството в името на цената, ни помогна не само да

задържим стабилното си положение на пазара, а и да вървим напред по отношение на пазарен дял, брой на проектите и приходи.

Очакванията на потребителите обаче се промениха. Сега те вече търсят добавената стойност, разбират, че системният интегратор е партньор, който може да им помогне да постигнат конкурентно предимство чрез ИТ. Отделно от това са много по-взискателни и всяко решение е предшествано от стабилен анализ и т.нар. "proof-of-concept". Вече никой не иска да чува думата криза, но тя промени много икономически модели, включително и тези за консумация и предоставяне на ИТ - т.нар. облачни услуги не чукат на вратата, те дойдоха и се настаниха, за да останат. 2012 г. беше трансформираща за облачния бизнес - Стоун реализира проекти в множество индустрии, от софтуерна до логистична. Чрез Облака фирмите вече имат достъп, под формата на месечен абонамент, до софтуер, за който по-малките от тях дори не са мечтали. Този модел им отваря врати не само към потребителите у нас, но и към експортна дейност и електронна търговия на Запад. И понеже българинът има нюх за бизнес, това се осъзнава. Бъдещето определено е в Облака, особено след като Европа застана зад него с Единната си цифрова стратегия.

\*\*\*

Венцислав Христов, началник отдел "Електронна обработка на информацията" в ГД "ГРАО"

За последните 8 години в ГД "ГРАО" създадохме надеждни условия за електронно поддържане на регистъра за населението - от 2011 г. този регистър се поддържа само в електронен вид на национално ниво. Отпадна задължението на общините да поддържат хартиена картотека с актуални лични данни за българските граждани по отношение на тяхната гражданска регистрация и гражданско състояние. Това е улеснение за общините, а от там и за гражданите - автоматизирано се издават удостоверения за наследници, семейно положение и др. В рамките на 6 месеца от националния регистър за населението автоматизирано са издадени над 500 хил. удостоверения.

Създадохме и електронен национален регистър на актовете по гражданско състояние (за раждане, брак и смърт). Над 75% от актовете, издадени след 2000 г., са въведени в този регистър, а след още една година той ще съдържа 100% от актовете. Този проект също носи улеснения за гражданите - вече не е необходимо удостоверение за раждане или брак да се издава само от населеното място, където се е случило това събитие. Всеки гражданин може да получи такова удостоверение от която и да е общинска администрация. Наред с това единният национален електронен регистър на актовете по гражданско състояние е предпоставка за развитието на електронни услуги.

В периода 2005-2013 г. онлайн потребителите на Националния регистър за населението (НРН) нараснаха над 20 пъти - сега се правят над 60 хил. справки дневно. Услугите, които предлагаме през Интернет, на практика доведоха някои категории от нашите потребители до невъзможност да изпълняват служебните си задължения без наличието на Интернет и достъп до НРН. За голяма част от нашите потребители - нотариуси, общински администрации и др., достъпът до НРН стана нещо като електричеството (в смисъл, че без електричество не може да се работи). Дейността на нашия отдел се промени съществено. Фокусът се измести към защита на информацията и към осигуряване на наличието на онлайн услугите, които предлагаме в режим 24/7.

\*\*\*

Ангел Иванов, мениджър "Бизнес развитие" в Лирекс.ком

В периода 2005 - 2013 г. ние развихме и успешно внедрихме при наши клиенти редица нови услуги като аутсорсинг на инфраструктура и аутсорсинг на различни услуги. Приоритетно развивахме услугите в областта на информационната сигурност във всички нейни аспекти. Реализирахме редица проекти зад граница и бе открит първият офис на компанията в чужбина. По отношение взаимодействието ни с ИТ потребителите, винаги сме се стремили да доставяме висококачествени услуги на нашите клиенти. Радваме се, че през последните години потребителите оценяват това и търсят все по-качествени услуги.

Във фокуса на нашата дейност има известни промени - услугите заемат по-голямо място в нашето портфолио. Наред с това своевременното усвояване и предлагане на последните технологии винаги е било ключ към успеха в ИТ бранша. Ние се стремим да предлагаме на нашите клиенти последните технологии пригодени за техните нужди от нашите специалисти.

\*\*\*

Д-р Димитър Георгиев, ит директор в Токуда Болница София

Определено в периода 2005-2013 г. начинът на използване на ИТ се промени. От обслужващ отдел за крайни потребители, ангажиран с поддръжката на принтери, компютри и операционни системи, които има само разходна функция - ИТ отделът се превърна в един от основните

фактори за успешното развитие на бизнеса, без който успехът може да бъде гарантиран. От нас все повече се очаква не само предоставяне на help desk услуги, а и решаване на бизнес-задачи възникващи постоянно поради динамиката на промените в сектора на здравеопазването. Вниманието все повече се фокусира върху качеството на събираната информация. Ролята на ИТ ръководителя еволюира от администратор към консултант по ИТ.

Сред съществените промени в организацията на ИТ дейностите са въвеждането на основните методи на работа съгласно ITIL. И ако през 2005 г. фокусът на нашата работа беше върху изграждането на мрежовата архитектура и осигуряване на системната поддръжка, постепенно обхватът на задачите се разпространи върху поддръжката на крайните клиенти и участие в консултациите по развитието на бизнес-архитектурата, както и свързаните въпроси по качеството на услугите предоставяни в болницата.

\*\*\*

Евгени Хинков, директор "ИТ", ДФ "Земеделие"

За нашата организация периодът 2005-2013 г. се характеризира с подготовката за членство на България в ЕС, а след това с отговорностите по изграждане, стартиране и поддръжане на Интегрираната система за администриране и контрол (ИСАК) за разпределяне на европейските средства на земеделските производители в България. Всичко това е свързано с огромен труд както по отношение дефинирането параметрите на системите, изграждането им, създаването на защитена комуникационна среда между Централно управление и Областните дирекции и изключително сложна поддръжка на системите, паралелно с тяхното надграждане във връзка с нови функционалности и промените в регламентите на ЕС. Фактът, че тези системи останаха незабелязани и некомментираны от обществеността доказва, че през цялото време те са работили безпроблемно и безотказно, т.е. нашият труд не е отишъл напразно.

През този период информационните технологии навлязоха много активно в работата на фонда. С течение на времето системите, както и изискванията към тях ставаха все по-сложни, потребителите свикнаха да използват информационните системи и да разчитат на тях, което по същество показва и тяхното израстване. Ролята на ИТ ръководителя се промени дотолкова, доколкото с нарастването на броя и сложността на системите, отговорностите и задълженията се увеличават многократно.

Нарастването на задачите на ИТ дирекцията доведе както до количествени, така и до качествени промени в организацията. От елементарната поддръжка на работните станции и периферията на потребителите, служителите от дирекцията израснаха до отлични специалисти по инсталации, по поддръжка и администриране на сложни компютърни системи с множество сървъри, по разпределени дискови масиви, комуникационни устройства и др. А сега в ерата на виртуализацията имаме ново предизвикателство пред себе си. Не може и да има сравнение между приоритетите в работата ни през 2005 г. и сега. Най-малкото функциите на ДФ "Земеделие" нараснаха от подпомагане от националния бюджет през функциите на агенцията за разпределяне на средствата за подпомагане на земеделските производители по предприсъединителната програма САПАРД до израстването като Разплащателна агенция с всичките нови разработки, оборудване на нарасналия до 1600 души персонал, свързването им в защитена преносна среда и т.н.

\*\*\*

Цветанка Георгиева, директор ИТ, ЧЕЗ България

Информационната и комуникационната среда на дружествата от Групата ЧЕЗ В България се промени изцяло за периода от приватизацията на ютилити компанията през 2005 г. до днес. От няколко децентрализирани части с различни организационни звена и процеси, различни технологии и софтуерни решения изградихме единна система за управление на ресурсите. Ще спомена само няколко от най-значимите ни проекти в областта на ИКТ:

- Изграждане на модерна инфраструктура, включваща WAN (MPLS) мрежа в 130 сгради и 45 населени места, основен и резервен център за данни, централизиране на информационните и комуникационни услуги, изградена Active directory за над 1800 потребители, управляваща правата на потребителски достъп до споделени ресурси и системни сервиси;

- На база унифицирани процеси и модерни технологии са внедрени всички основни модули на системата за счетоводство, финанси и активи SAP ERP, както и за първи път в България - системата за обслужване на клиенти SAP IS-U; Внедряване на редица специализирани системи: за отдалечено отчитане на електромери средно напрежение CONVERGE, за отчитане на показания на битови клиенти с мобилни терминали и за управление на екипи с работни заповеди - MyAVIS; за анализ на потреблението и изготвяне на прогнози XEnergie; за управление на автомобилния парк GPS Fleetware; техническа ИС, интегрирана със системата за обслужване на клиенти в Call Center; географска информационна система на база ESRI; SCADA Mikrodistribucija



за дистанционно управление на подстанции; Helpdesk система за обслужване на инциденти и заявките от всички потребители на ИКТ услуги в Групата.

Инвестирахме доста усилия и средства, в резултат на които фирмата ни днес разполага с унифицирани процеси, фактически точна информация, стабилни информационни системи, най-модерните технологии и съвременно обслужване на потребителите на ИКТ услуги.

ИКТ отдавна не е поддържаща дейност, осигуряваща комфорта в работата на основния бизнес, който е съсредоточен върху преноса и продажбата на електроенергия. Високотехнологичните решения, модерната инфраструктура в комбинация с трансформираните бизнес процеси са инструментите, които повишават конкурентноспособността на компанията ни и укрепват лидерската и позиция.

След централизацията на ИКТ дейностите през 2006 г. организационна структура на ИТ дирекцията претърпя няколко промени, но не мисля че са революционни. Настроихме добре организацията си още в началото и в годините по-скоро се опитваме да се приспособим по-точно спрямо услугите, които предоставяме.

Освен класическите основни звена - "Експлоатация и инфраструктура" и "Поддържане на Информационни системи", утвърди се и стабилизира мястото на доскоро нетипичните за ИКТ "Поддръжка на потребители" и "Планиране, стандарти и администрация". Това са двете звена, които дефинират началото на ИКТ услугите и предоставянето им на крайните потребители. През далечната 2005-а приоритетите ни бяха свързани основно с унифицирането на технологиите и информационните системи в различните регионални звена на компанията и стандартите на Централата, подпомагане на реструктурирането и разделянето на дейностите в Групата, създаването на екип и стратегия.

Сега сме съсредоточени в повишаване на надеждността и работоспособността на информационните и комуникационни услуги и оптимизирането на разходите по поддръжка. Качеството на предоставяните ИКТ услуги измерваме чрез удовлетвореността на потребителите ни.

\*\*\*

Георги Ранделов, изпълнителен директор на Майкрософт България

Сред успешните продукти на Microsoft през последните години безспорно е Office 365 . От представянето си в средата на 2011 г., Office 365 се превърна в един от най-бързо развиващите се продукти в историята на Microsoft. Броят на малките и средни предприятия, които използват Office 365 се е увеличил със 150% през последните 12 месеца. Компанията е изключително доволна от представянето на операционната система Windows 8 с над 60 млн. продадени копия в света през първите 4 месеца след премиерата си. Бих отличил също така Windows Server и конкретно Windows Server 2012 като основополагащо звено за Cloud OS. В България един от най-интересните проекти, базиран на Windows Server и System Center, несъмнено е частният облак в Министърството на финансите. През последните 10 г. Microsoft е инвестирала повече от 2 млн. щатски долара чрез програмата си "Партньори в познанието" и други съпътстващи инициативи, които са част от глобалния ни проект за корпоративно гражданство YouthSpark. YouthSpark обединява редица младежки програми на Microsoft, включително Imagine Cup, Innovate for Good, Skype в класната стая, Bizspark, Office365 for EDU, Dreamspark и Партньори в познанието. Инициативата има за цел да създаде възможности за 300 млн. млади хора в над 100 страни през следващите 3 години като им помогне да посрещнат предизвикателствата, пред които ги поставя сложната икономическа обстановка и високите нива на младежката безработица. Официалното представяне на YouthSpark в България се състоя през февруари тази година и включваше редица активности, сред които и връчване на грант от \$49 200 на Сдружението на възпитаниците на Стопанския факултет на СУ "Св. Кл. Охридски" за реализацията на проекта им "Кариера в ИТ". Промените във взаимодействието с ИТ потребителите са свързани с основните тенденции в технологиите напоследък - облачните услуги, големите обеми от данни (big data) и консумеризацията на ИТ (или BYOD=Bring Your Own Device). Обемът данни, който хората по света генерираха през последните 5 години, значително надвишава информацията, генерирана през цялата история на човечеството. Потребителите искат да бъдат свързани помежду си и да могат да консумират информация. Те искат цялостност и смятам, че "облакът" е това, което отговаря напълно на техните изисквания.

Операционните системи винаги са били сърцето на ИТ и сега навлизат в епоха на ренесанс. Неповторимото наследство на Microsoft в най-използваните операционни системи, приложения и облачни услуги в световен мащаб дава на компанията възможността да предостави Cloud OS, базирана на Windows Server и Windows Azure, която подпомага клиентите в изграждането на центрове за данни без ограничения. През април отбелязахме един от основните моменти в развитието на Windows Azure, тъй като услугите Virtual Machines и Virtual Network са вече

налични на българския пазар. Това е ключова стъпка в реализирането на стратегията ни за развитието на облачните технологии и директен резултат от дългогодишната ни работа с клиенти и партньори.

\*\*\*

Петър Иванов, председател на УС на БАЙТ

През годините 2005-2013 ИТ пазарът в България се промени драстично. Периодът от 2005 г. до края на 2008 г. се характеризираше с голям годишен ръст. Държавата чрез обществени поръчки за своята инфраструктура беше един от играчите със съществено влияние на ИТ пазара. Износът на българските ИТ компании нарастваше, особено след приемането на България в ЕС. Основният Въпрос за повечето ИТ компании през този период бе как да управляват ефикасно бизнеса си в условия на сериозен ръст.

През следващия период 2009-2013 г. икономическата ситуация се смени коренно - вътрешният ИТ пазар спря да расте с познатия темп, различни негови сектори в отделните години отчетоха сериозен спад, финансирането от страна на банките беше ограничено. Поради глобалната икономическа криза износът на ИТ компаниите, било под формата на разработени собствени продукти или като аутсорсинг, също бе сериозно засегнат. Важен фактор в промяната на ИТ пазара са и намалените инвестиции от страна на държавата, респективно по-малкото държавни поръчки. Акцентът на управление на ИТ компаниите се измести от ефикасно управление на растежа към оптимизиране на разходите, оптимизиране на човешките ресурси, внимателно подбиране на инвестициите в период на липса на ръст или дори при спад на оборот и печалба. Ако разгледаме промените в ИТ пазара по критерии брой големи ИТ компании, изчезнали от пазара и общ брой малки компании, работещи на ИТ пазара, въздействието на продължаващата глобална икономическа криза върху българския ИТ пазар е по-малко сериозно, отколкото в съседни страни като Румъния, Сърбия и др.

В контекста на събитията в ИТ пазара и развитието на ИТ компаниите у нас бих открил инициативите на БАЙТ през годините в няколко направления от дейността на асоциацията.

> Сътрудничество с изпълнителната власт. Асоциацията комуникира с всички парламентарно представени политически партии и консултира правителствата през периода 2005-2013 г. по въпроси, свързани с ИТ. Експерти от асоциацията помагат при усъвършенстването на редица важни за ИТ сектора закони. И В момента продължава диалогът на БАЙТ с държавните институции за улесняване на процедурата за назначаване на работа на чужди специалисти със сини карти от трети страни, извън ЕС. По този начин в краткосрочен план може да се компенсират недостигът на кадри в ИКТ сектора.

БАЙТ се включва с предложения в актуализацията на експортната стратегия на България за ИТ сектора, подготвяна от ИАНМСП.

В рамките на общата браншова група по е-управление, асоциацията работи за ускоряване на процеса за внедряване на системите на електронното правителство.

> Образование. Чрез своята Комисия "Образование" БАЙТ си партнира с МОМН и Съвета, работещ по ОП "Науки и образование за интелигентен растеж 2014-2020 г." в общата браншова група по образование експертите на БАЙТ се включват във формулирането на ключови компетенции, които следва да имат студентите в ИКТ специалностите и отговарящи на потребностите на бизнеса.

> Промотиране на ИКТ сектора извън страната.

В периода 1995-2009 организира най-голямото ИТ изложение у нас - БАЙТ Експо. Асоциацията съдейства и за представянето на български фирми на големи световни изложения като СеВІТ.

> Награди на БАЙТ за принос в развитието на ИКТ.

Първоначално през 2006 г. наградата се присъждаше на личност със значим принос за развитие на ИКТ през съответната година. От 2011 г. обхватът на инициативата се разшири до 15 отличия за личности, институции и компании, дали своя принос за развитието на ИКТ. Последното издание на Наградите на БАЙТ за 2012 г. се проведе под патронажа на президента на Р България г-н Росен Плевнелиев.

> Създаване на Национален офис за технологичен трансфер в ИТ сферата. Проектът финансиран по ОП "Конкурентоспособност" на ЕС продължава 24 месеца и е с обща стойност 330 989 лв., от които размерът на безвъзмездната финансова помощ е 231 692 лв. В рамките на първия етап се осигурява функционирането на офиса, а по време на втория ще се изгради капацитет за предоставянето на услуги. БАЙТ планира те да бъдат основният източник на финансиране след приключването на проекта.

> Европейска седмица на е-уменията 2012 г. Това е проект на Европейската ИТ асоциация DigitalEurope, реализиран в 23 страни. Негов подизпълнител за България беше БАЙТ. Антонио Таяни, вицепрезидент на ЕК, даде на БАЙТ Висока оценка за реализацията на проекта.

БАИТ ще продължи да партнира с правителството, държавната администрация и публичния сектор за създаване на прозрачна пазарна среда в България в областта на ИКТ, ще продължи да работи за осигуряване на пълна прозрачност в областта на обществените поръчки, както и за осигуряване на равнопоставеност между субектите на пазара. Асоциацията активно развива международното си сътрудничество със сродни организации и разработва и експортна стратегия, която да промотира износа на високи технологии, собствени продукти и услуги на компаниите-членове на БАИТ.

## Интернет издания и блогове

Дата: 21.05.2013

Източник: [www.novini.dir.bg](http://www.novini.dir.bg)

Връзка: <http://novini.dir.bg/news.php?id=13955546>

Брой думи: 1793

**Резюме:** С една година се удължава срокът за изпълнението на проект за насърчаване на интернационализацията на българските малки и средни предприятия, финансиран от Европейския фонд за регионално развитие чрез Оперативна програма „Конкурентоспособност”. Това дава възможност да бъдат спасени около 14 млн. лв., предвидени за реализиране на дейностите в рамките на проекта. Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия отскоро има нов изпълнителен директор, който обясни за EconomyNews.bg как ще се случи това, какви промени ще бъдат въведени. Разговор с Никола Стоянов\*.

**Заглавие:** Точки за участие в панаир

**Подзаглавие:**

**Автор:** Ива Стойкова

**Текст:** С една година се удължава срокът за изпълнението на проект за насърчаване на интернационализацията на българските малки и средни предприятия, финансиран от Европейския фонд за регионално развитие чрез *Оперативна програма „Конкурентоспособност”*. Това дава възможност да бъдат спасени около 14 млн. лв., предвидени за реализиране на дейностите в рамките на проекта. Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия отскоро има нов изпълнителен директор, който обясни за EconomyNews.bg как ще се случи това, какви промени ще бъдат въведени. Разговор с Никола Стоянов\*.

Г-н Стоянов, кои са най-спешните мерки, които ще предприемете, за да могат ефективно да бъдат усвоени 14 млн. лв. в полза на малкия и среден бизнес?

За 12 месеца трябва да усвоим около 60% от средствата по *програмата*. Първото, което ще направим, е съкращаване броя на националните участия на българските фирми в панаири и търговските мисии, които остават да се направят по проект, но за сметка на това всяка проява ще е значително по-мощна, най-вече с повече участници. По отношение на търговските мисии, вдигаме лимита почти двойно - от 12 на 20 фирми. Ще се стремим мисиите да се проведат на правилните места, за да има достатъчен интерес. Ще увеличим и площта на изложбените щандове. Закупуването става 6-7 месеца преди самата проява и в момента набираме кандидати за участие в Международното изложение за храни и напитки ANUGA, което ще се проведе в Германия през октомври. Вече беше късно след моето идване (начело на ИАНМСП - бел.р.) да заявим по-голям щанд. След като приключи набирането на кандидати за този панаир, започваме работа за оставащите около 20 панаира и 31 мисии, предвидени по проекта, които трябва да се проведат до неговото финализиране през април 2014 г. Вече информираме фирмите за предстоящите прояви с молба отсега да подават заявки - кой къде би желал да участва. Това е важно, за да знаем според броя на кандидатите, да заявим достатъчно пространство. Целта е да осигурим максимално представителство на българските компании.

Какво означава по-голяма площ за българските изложители?

Ще дам пример с изложението ANUGA в Кьолн. Поради естеството на изложението, а именно хранително-вкусовата промишленост, има отделна т.нар. „био“ палата. България е заявила 288 кв. м. в палата Anuga Fine Food, в която се представят традиционните храни, продукти, напитки и около 50-60 кв. м. в палатата Anuga Organic, където ще се представят биохрани. Чисто математически ако се пресметне, при наличието общо на приблизително 350 кв. м. и пространство за всяка отделна фирма от около 10 кв. м., ние можем да заведем около 35 фирми. От друга страна има голям интерес - над 50 кандидати, и обмисляме дали да не дадем на фирмите по 8 кв. м., за да се включат повече компании. Миналата година например площта за всяка фирма е била по 7,5 кв. м. Ако знаехме предварително, можехме да заявим 500 кв. м. изложбена площ и да отидат всички желаещи.

Как избирате компаниите, които включвате в панаири и мисии?

Променихме правилата за оценка и подбор на кандидатите, като същевременно намалихме някои от административните изисквания към тях. Целта ни е, от една страна, да водим повече

кандидати, увеличавайки изложбената площ в разумни граници, а от друга, да подкрепяме най-добрите, най-готовите да бъдат там.

Заложихме точкова система за оценка с максимален сбор от 100 точки. Когато обсъждахме това нововъведение с нашите експерти, те се притесняваха, че фирмите ще се уплашат, защото критериите ще им се сторят високи. Аз им отговорих, че никой няма да има 100 точки в началото. Фирмите са същите, които са кандидатствали и преди. Те се съревновават помежду си, а не с някоя немска фирма например. Те могат да имат и 20-30 т. и те да са достатъчни да са между първите 30 фирми, които ще отидат на панаир. Идеята е след време чрез обучения и чрез стимула на самите критерии компаниите да се развиват. Критериите ще бъдат публикувани на нашия сайт и по всяко време фирмите ще могат самостоятелно да се тестват, да видят колко точки биха получили, ако изпълнят още един критерий. Първите две части от точковата система покриват 70% от общия сбор, а те са експортен капацитет и маркетинг. Смятаме, че маркетингът е най-съществената слабост на българските фирми. От наша гледна точка, искаме обикновени неща. Например да имат уеб сайт и на английски език - за това получават 15 точки, което всъщност е 15% от всички възможни. Друг пример, искаме фирмите да имат или да са работили върху опаковка. Някои представители на фирми или на съответни организации от западни държави биха казали, че това са твърде ниски критерии. Но ние трябва да тръгнем отнякъде и би било хубаво след една или две години да видим, че кандидатстващите фирми получават 80-90 точки. Винаги можем да вдигнем критериите, въпросът е да не плашим хората още в началото. Целта е с всеки един вложен лев в рамките на изпълнявания от нас проект да се извлече максимална полза. Това означава да заведем на панаир или търговска мисия фирми, които са максимално подготвени. Тоест, ако успеят да сключат договор, да имат капацитет да го изпълнят, да могат да комуникират с чужди партньори, да имат човек във фирмата с външнотърговски опит, да имат сайт, да имат опаковки, да имат опит и в логистиката. Т.е. реални, работещи компании, а не такива, които нямат необходимия капацитет. Онези, които не са достатъчно подготвени, няма да останат на заден план. За тях ще предложим диверсифицирани дейности, съобразени с нуждите им. Ще започнем с обучения според различните групи, следват консултации с цел подпомагане на фирмите в тяхното израстване, после търговски мисии – индивидуални и групови. Участието в панаир ще е най-високото стъпало, което е и най-скъпото - там инвестираме най-много, но и изискванията към компаниите-участнички са високи, тъй като те показват лицето на България, а не само себе си. По време на всеки панаир ще има и търговска мисия. В тези мисии ще има фирми, които още не са готови или не са успели да се класират за участие в панаир или изложение. Идеята е да съберат опит. Напълно възможно е и по този начин да сключат договори. В процес на разговори сме дали ще можем да организираме и b2b срещи на място при това съчетаване на националните участия в панаири и изложения с търговските мисии. Идеята е да се реализира едно цялостно участие чрез различни промоционални инструменти, със съпътстващи мероприятия и рекламни материали. Виждаме как страни като Чехия или Турция работят и привличат вниманието. Целта ни е всеки път да подобряваме участието на нашите фирми и да започне да се говори позитивно за българския бизнес и държава.

Как стигате до фирмите? Чрез браншовите организации или други способности?

Ще наблегнем на информационните кампании. В миналото е имало обвинения, че едни и същи фирми ходят на панаири и търговски мисии. Това се дължи именно на слабата информираност. Фирмите, които знаят за тези прояви, кандидатстват винаги и Агенцията ги изпраща. По новите правила една фирма има право на участие в панаир или мисия веднъж годишно. Съответната фирма, разбира се, ще има право да кандидатства всеки път и в случай, че няма други кандидати, ще може да се възползва от неограничен брой участия.

Досега информацията се е разпространявала основно чрез браншовите организации. Проблемът е, че някои от тях не са достатъчно активни. И в крайна сметка Агенцията не е имала изградена пряка връзка с фирмите по места. Факт е, че важни за България браншове, които нямат активни представителни организации, остават на заден план. Именно отчитайки важността на директните контакти, събирането на информация „от извора“, в бъдеще ще има промяна в нашата вътрешна структура. Планираме създаването на звено „Комуникации“. Наши служители буквално ще посещават фирмите на място, ще трупат впечатления и ще развиваме нашата база данни. Искам да уточня, че браншовите организации остават наши основни партньори, но отваряме и допълнителен комуникационен канал.

Как стоят българските компании на фона на чуждата конкуренция?

Отговорът е много лесен. Достатъчно е да съпоставим българската икономика спрямо чуждите, за да разберем как стоят българските фирми, защото в крайна сметка икономиката това са нашите фирми. Факт е, че има и много добре развити компании и браншове, обаче огромната

маса от фирми още не са подготвени добре за растеж и износ. Ние правим обучения преди всяко участие на панаири и въпреки това има лош опит с фирми, на които липсват познания за панаирно поведение, водене на преговори, сключване на сделки и т.н. Цел №1 в момента е спазването на утвърдени правила, стъпка №2 е фирмите да са активни - да осъзнаят, че отиват не на разходка, а да работят. Това е цялостен процес за промяна в мисленето на хората, в мениджмънта. Понякога се получава така, че създателите на дадени компании са достигнали високо ниво на развитие, но не менажират добре своите служители. Това е идеята и на точковата система – да бъде своеобразен ориентир за фирмите в посока, свързана с тяхното развитие. Постепенно критериите ще се завишават. Такава ще е целта на цялата Агенция - в името ѝ е заложено „насърчаване“ на МСП, за нас това значи да ги подтикваме и насочваме към ръст и развитие.

Кои добри практики от чужбина могат успешно да бъдат адаптирани и приложени у нас? Вие самият имате богат опит.

През последните десет години мои клиенти са били точно такива агенции като ИАНМСП, събрах доста опит и знам как работят. От друга страна, обаче съм работил с Централна и Западна Европа и доста по-развити икономики. Техният проблем например е ниската покупателна способност в Източна Европа. Тук проблемът е от по-друго естество. Но няма грандиозни разлики между отделните агенции за МСП. Има детайли и нови мерки във връзка с развитието, но като цяло нещата са разработени, приложени и действат. Тук липсата е била като начало най-вече на визията и стратегията. В момента работим именно върху това, за да можем на следващ етап да уплътняваме стратегията с конкретни мерки. Засега най-важно е да се сегментират предприятията и да се видят тяхното състояние и нужди, за да може да им се помогне по подходящ начин. Следващата стъпка е конкретизираните мерки да се изпълняват ефективно. Това е и разковничето. Мерките в цял свят са измислени, просто има агенции, които са по-добре организирани. Финансовото ни състояние не може да се приеме за оправдание, напротив, то трябва да е стимул за нас да сме по-добри от конкурентите, за да успеем да постигнем с по-малки финанси повече. Когато покажем резултати, тогава ще можем да искаме по-голям бюджет.

\* Никола СТОЯНОВ е завършил 91-ва Немска езикова гимназия „Проф. Константин Гълъбов“ в София и право в Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Има магистърска степен по немско право за чужденци, както и по европейско и международно търговско право от Ludwig-Maximilians-Universität München. От 2004 г. е основател и съдружник на „Лотсе“ ООД – консултантска фирма в областта на насърчаването на експорта и интернационализацията с офиси в Италия, Турция и Румъния. Дружеството е партньор за Югоизточна Европа на национални агенции за подкрепа на експорта в редица държави. От 11 март 2013 г. оглавява Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия.



**Дата:** 21.05.2013

**Източник:** [www.hicomm.bg](http://www.hicomm.bg)

**Връзка:** <http://hicomm.bg/sybitija/zapochva-zapisvaneto-za-foruma-ay-finansirane-na-biznesa-au.html>

**Брой думи:** 133

**Резюме:** Първото издание на финансовия форум Финансиране на бизнеса, организиран от екипа на портала MoitePari.bg, ще се проведе на 11 юни 2013 г. в хотел Шератон, София. Мотото е: „Решения за успешно финансиране на бизнеса“. Целта на форума е информационно подпомагане за развитието на малките и средни предприятия у нас.

**Заглавие:** Започва записването за Форума „Финансиране на бизнеса“

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Първото издание на финансовия форум Финансиране на бизнеса, организиран от екипа на портала MoitePari.bg, ще се проведе на 11 юни 2013 г. в хотел Шератон, София. Мотото е: „Решения за успешно финансиране на бизнеса“. Целта на форума е информационно подпомагане за развитието на малките и средни предприятия у нас.

На събитието ще се съберат предприемачи, изпълнителни директори, финансови мениджъри, финансисти и счетоводители, които имат възможността да се срещнат лично с експерти и представители на различни банкови и финансови институции, да получат подробна информация за различните методи за финансиране:

- банкови програми за финансиране – стандартни и по европейски програми (*JEREMIE*);
- насърчителни програми, експортно финансиране;
- финансиране от небанкови институции;
- финансиране на лизинг и факторинг;
- финансиране по Европейски програми;
- дялови инвестиции.

Можете да се запишете за безплатно участие на адрес: [moitepari.bg/fnb/?page\\_id=14](http://moitepari.bg/fnb/?page_id=14)

Дата: 21.05.2013

Източник: [www.economynews.bg](http://www.economynews.bg)

Връзка: <http://www.economynews.bg/точки-за-участие-в-панаир-news45141.html>

Брой думи: 1793

**Резюме:** С една година се удължава срокът за изпълнението на проект за насърчаване на интернационализацията на българските малки и средни предприятия, финансиран от Европейския фонд за регионално развитие чрез Оперативна програма „Конкурентоспособност”. Това дава възможност да бъдат спасени около 14 млн. лв., предвидени за реализиране на дейностите в рамките на проекта. Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия отскоро има нов изпълнителен директор, който обясни за EconomyNews.bg как ще се случи това, какви промени ще бъдат въведени. Разговор с Никола Стоянов\*.

**Заглавие: Точки за участие в панаир**

**Подзаглавие:**

**Автор:** Ива Стойкова

**Текст:** С една година се удължава срокът за изпълнението на проект за насърчаване на интернационализацията на българските малки и средни предприятия, финансиран от Европейския фонд за регионално развитие чрез *Оперативна програма „Конкурентоспособност”*. Това дава възможност да бъдат спасени около 14 млн. лв., предвидени за реализиране на дейностите в рамките на проекта. Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия отскоро има нов изпълнителен директор, който обясни за EconomyNews.bg как ще се случи това, какви промени ще бъдат въведени. Разговор с Никола Стоянов\*.

Г-н Стоянов, кои са най-спешните мерки, които ще предприемете, за да могат ефективно да бъдат усвоени 14 млн. лв. в полза на малкия и среден бизнес?

За 12 месеца трябва да усвоим около 60% от средствата по *програмата*. Първото, което ще направим, е съкращаване броя на националните участия на българските фирми в панаири и търговските мисии, които остават да се направят по проект, но за сметка на това всяка проява ще е значително по-мощна, най-вече с повече участници. По отношение на търговските мисии, вдигаме лимита почти двойно - от 12 на 20 фирми. Ще се стремим мисиите да се проведат на правилните места, за да има достатъчен интерес. Ще увеличим и площта на изложбените щандове. Закупуването става 6-7 месеца преди самата проява и в момента набираме кандидати за участие в Международното изложение за храни и напитки ANUGA, което ще се проведе в Германия през октомври. Вече беше късно след моето идване (начело на ИАНМСП - бел.р.) да заявим по-голям щанд. След като приключи набирането на кандидати за този панаир, започваме работа за оставащите около 20 панаира и 31 мисии, предвидени по проекта, които трябва да се проведат до неговото финализиране през април 2014 г. Вече информираме фирмите за предстоящите прояви с молба отсега да подават заявки - кой къде би желал да участва. Това е важно, за да знаем според броя на кандидатите, да заявим достатъчно пространство. Целта е да осигурим максимално представителство на българските компании.

Какво означава по-голяма площ за българските изложители?

Ще дам пример с изложението ANUGA в Кьолн. Поради естеството на изложението, а именно хранително-вкусовата промишленост, има отделна т.нар. „био“ палата. България е заявила 288 кв. м. в палата Anuga Fine Food, в която се представят традиционните храни, продукти, напитки и около 50-60 кв. м. в палатата Anuga Organic, където ще се представят биохрана. Чисто математически ако се пресметне, при наличието общо на приблизително 350 кв. м. и пространство за всяка отделна фирма от около 10 кв. м., ние можем да заведем около 35 фирми. От друга страна има голям интерес - над 50 кандидати, и обмисляме дали да не дадем на фирмите по 8 кв. м., за да се включат повече компании. Миналата година например площта за всяка фирма е била по 7,5 кв. м. Ако знаехме предварително, можехме да заявим 500 кв. м. изложбена площ и да отидат всички желаещи.

Как избирате компаниите, които включвате в панаири и мисии?

Променихме правилата за оценка и подбор на кандидатите, като същевременно намалихме някои от административните изисквания към тях. Целта ни е, от една страна, да водим повече кандидати, увеличавайки изложбената площ в разумни граници, а от друга, да подкрепяме най-добрите, най-готовите да бъдат там.

Заложихме точкова система за оценка с максимален сбор от 100 точки. Когато обсъждахме това нововъведение с нашите експерти, те се притесняваха, че фирмите ще се уплашат, защото



критериите ще им се сторят високи. Аз им отговорих, че никой няма да има 100 точки в началото. Фирмите са същите, които са кандидатствали и преди. Те се съревновават помежду си, а не с някоя немска фирма например. Те могат да имат и 20-30 т. и те да са достатъчни да са между първите 30 фирми, които ще отидат на панаир. Идеята е след време чрез обучения и чрез стимула на самите критерии компаниите да се развиват. Критериите ще бъдат публикувани на нашия сайт и по всяко време фирмите ще могат самостоятелно да се тестват, да видят колко точки биха получили, ако изпълнят още един критерий. Първите две части от точковата система покриват 70% от общия сбор, а те са експортен капацитет и маркетинг. Смятаме, че маркетингът е най-съществената слабост на българските фирми. От наша гледна точка, искаме обикновени неща. Например да имат уеб сайт и на английски език - за това получават 15 точки, което всъщност е 15% от всички възможни. Друг пример, искаме фирмите да имат или да са работили върху опаковка. Някои представители на фирми или на съответни организации от западни държави биха казали, че това са твърде ниски критерии. Но ние трябва да тръгнем отнякъде и би било хубаво след една или две години да видим, че кандидатстващите фирми получават 80-90 точки. Винаги можем да вдигнем критериите, въпросът е да не плашим хората още в началото. Целта е с всеки един вложен лев в рамките на изпълнявания от нас проект да се извлече максимална полза. Това означава да заведем на панаир или търговска мисия фирми, които са максимално подготвени. Тоест, ако успеят да сключат договор, да имат капацитет да го изпълнят, да могат да комуникират с чужди партньори, да имат човек във фирмата с външнотърговски опит, да имат сайт, да имат опаковки, да имат опит и в логистиката. Т.е. реални, работещи компании, а не такива, които нямат необходимия капацитет. Онези, които не са достатъчно подготвени, няма да останат на заден план. За тях ще предложим диверсифицирани дейности, съобразени с нуждите им. Ще започнем с обучения според различните групи, следват консултации с цел подпомагане на фирмите в тяхното израстване, после търговски мисии – индивидуални и групови. Участието в панаир ще е най-високото стъпало, което е и най-скъпото - там инвестираме най-много, но и изискванията към компаниите-участнички са високи, тъй като те показват лицето на България, а не само себе си. По време на всеки панаир ще има и търговска мисия. В тези мисии ще има фирми, които още не са готови или не са успели да се класират за участие в панаир или изложение. Идеята е да съберат опит. Напълно възможно е и по този начин да сключат договори. В процес на разговори сме дали ще можем да организираме и b2b срещи на място при това съчетаване на националните участия в панаири и изложения с търговските мисии. Идеята е да се реализира едно цялостно участие чрез различни промоционални инструменти, със съпътстващи мероприятия и рекламни материали. Виждаме как страни като Чехия или Турция работят и привличат вниманието. Целта ни е всеки път да подобряваме участието на нашите фирми и да започне да се говори позитивно за българския бизнес и държава.

Как стигате до фирмите? Чрез браншовите организации или други способности?

Ще наблегнем на информационните кампании. В миналото е имало обвинения, че едни и същи фирми ходят на панаири и търговски мисии. Това се дължи именно на слабата информираност. Фирмите, които знаят за тези прояви, кандидатстват винаги и Агенцията ги изпраща. По новите правила една фирма има право на участие в панаир или мисия веднъж годишно. Съответната фирма, разбира се, ще има право да кандидатства всеки път и в случай, че няма други кандидати, ще може да се възползва от неограничен брой участия.

Досега информацията се е разпространявала основно чрез браншовите организации. Проблемът е, че някои от тях не са достатъчно активни. И в крайна сметка Агенцията не е имала изградена пряка връзка с фирмите по места. Факт е, че важни за България браншове, които нямат активни представителни организации, остават на заден план. Именно отчитайки важноста на директните контакти, събирането на информация „от извора”, в бъдеще ще има промяна в нашата вътрешна структура. Планираме създаването на звено „Комуникации”. Наши служители буквално ще посещават фирмите на място, ще трупат впечатления и ще развиваме нашата база данни. Искам да уточня, че браншовите организации остават наши основни партньори, но отваряме и допълнителен комуникационен канал.

Как стоят българските компании на фона на чуждата конкуренция?

Отговорът е много лесен. Достатъчно е да съпоставим българската икономика спрямо чуждите, за да разберем как стоят българските фирми, защото в крайна сметка икономиката това са нашите фирми. Факт е, че има и много добре развити компании и браншове, обаче огромната маса от фирми още не са подготвени добре за растеж и износ. Ние правим обучения преди всяко участие на панаири и въпреки това има лош опит с фирми, на които липсват познания за панаирно поведение, водене на преговори, сключване на сделки и т.н. Цел №1 в момента е спазването на утвърдени правила, стъпка №2 е фирмите да са активни - да осъзнаят, че отиват

не на разходка, а да работят. Това е цялостен процес за промяна в мисленето на хората, в мениджмънта. Понякога се получава така, че създателите на дадени компании са достигнали високо ниво на развитие, но не менажират добре своите служители. Това е идеята и на точковата система – да бъде своеобразен ориентир за фирмите в посока, свързана с тяхното развитие. Постепенно критериите ще се завишават. Такава ще е целта на цялата Агенция - в името ѝ е заложено „насърчаване“ на МСП, за нас това значи да ги подтикваме и насочваме към ръст и развитие.

Кои добри практики от чужбина могат успешно да бъдат адаптирани и приложени у нас? Вие самият имате богат опит.

През последните десет години мои клиенти са били точно такива агенции като ИАНМСП, събрах доста опит и знам как работят. От друга страна, обаче съм работил с Централна и Западна Европа и доста по-развити икономики. Техният проблем например е ниската покупателна способност в Източна Европа. Тук проблемът е от по-друго естество. Но няма грандиозни разлики между отделните агенции за МСП. Има детайли и нови мерки във връзка с развитието, но като цяло нещата са разработени, приложени и действат. Тук липсата е била като начало най-вече на визията и стратегията. В момента работим именно върху това, за да можем на следващ етап да уплътняваме стратегията с конкретни мерки. Засега най-важно е да се сегментират предприятията и да се видят тяхното състояние и нужди, за да може да им се помогне по подходящ начин. Следващата стъпка е конкретизираните мерки да се изпълняват ефективно. Това е и разковничето. Мерките в цял свят са измислени, просто има агенции, които са по-добре организирани. Финансовото ни състояние не може да се приеме за оправдание, напротив, то трябва да е стимул за нас да сме по-добри от конкурентите, за да успеем да постигнем с по-малки финанси повече. Когато покажем резултати, тогава ще можем да искаме по-голям бюджет.

\* Никола СТОЯНОВ е завършил 91-ва Немска езикова гимназия „Проф. Константин Гълъбов“ в София и право в Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Има магистърска степен по немско право за чужденци, както и по европейско и международно търговско право от Ludwig-Maximilians-Universität München. От 2004 г. е основател и съдружник на „Лотсе“ ООД – консултантска фирма в областта на насърчаването на експорта и интернационализацията с офиси в Италия, Турция и Румъния. Дружеството е партньор за Югоизточна Европа на национални агенции за подкрепа на експорта в редица държави. От 11 март 2013 г. оглавява Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия.