ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще

НАЦИОНАЛНА СТРАТЕГИЧЕСКА РЕФЕРЕНТНА РАМКА 2007 – 2013

www.eufunds.bg

ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013
www.opcompetitiveness.bg

Медиен мониторинг

23 февруари 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

23 февруари 2013

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение 3

Телевизии и радиостанции 4
Няма намерена информация. 4

Национални печатни медии 5
Източник: в. ComputerWorld 5
Заглавие: Еврофинансирането и недостигът на кадри са били топ теми в софтуерния сектор у нас през 2012 г. 5

Източник: в. ComputerWorld 9
Заглавие: Какви са очакванията за развитие на бизнеса ви през 2013 г.? 9

Източник: в. Капитал 14
Заглавие: А еврофондовете? 14

Източник: в. Строител 15
Заглавие: Областният управител на Видин инж. Цветан Асенов: С европейски пари за строителство можем да съживим региона 15

Източник: в. Строител 18
Заглавие: *ОП "Конкурентоспособност"* пусна нова процедура за развитие на клъстерите . 18

Източник: в. Строител 20
Заглавие: Въвеждат схемата с ваучери за иновации 20

Регионални печатни медии 21
Източник: в. Утро, Русе 21
Заглавие: Подкрепят клъстерите в България по *програмата за конкурентоспособност* 21

Периодични печатни издания 22
Няма намерена информация. 22

Интернет издания и блогове 23
Източник: www.facebook.com 23
Заглавие: Областен информационен център - Разград 23

Източник: www.facebook.com 24
Заглавие: Областен информационен център - Разград 24

Източник: www.facebook.com 25
Заглавие: Областен информационен център - Разград 25

Медиен мониторинг – обобщение

23.02.2013 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	**0**
• телевизии	0
• радиостанции	0
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	**10**
• вестници, от които:	7
- национални	6
- регионални	1
• периодични издания	0
• интернет издания и блогове	3
Общо за деня	**10**

Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

Национални печатни медии

Дата: 23.02.2013
Източник: в. ComputerWorld
Страница: 6,7,8
Брой думи: 2369

Резюме: В началото на 2012 г. много от софтуерните компании у нас говореха по няколко основни теми, които очакваха да са емблематични за техния бизнес в страната през предстоящата година. Една от тях, най-общо казано, бяха различните проекти и процедури, финансирани от Европейския съюз (ЕС), предимно по оперативните програми "Административен капацитет“ (ОПАК) и "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ (ОПРКБИ). Те разкриха нови възможности за приходи, при това немалки, но и притеснения както от бюрократично естество, така и от чисто практично - ще може ли местният ИТ сектор качествено да поеме цялата работа, което породи доста дискусии. Работата обаче си тече, големите проекти за е-правителство и е-идентификация са към края си и за тях изгледите са по-скоро позитивни, а що се отнася до процедурата за подкрепа на внедряването на софтуер за управление на бизнеса (СУБ) - там гласността е значително по-малка, а участниците - значително повече, което силно затруднява оценката на този етап. При всички положения все още не можем да говорим със сигурност за успех или за неуспех относно която и да е инициатива.

Заглавие: Еврофинансирането и недостигът на кадри са били топ теми в софтуерния сектор у нас през 2012 г.
Подзаглавие: Други важни теми са били неспокойната вътрешна и международна икономическа ситуация, междуфирмената задлъжнялост и свитите разходи за ИТ
Автор: Тихомир ИВАНОВ
Текст: В началото на 2012 г. много от софтуерните компании у нас говореха по няколко основни теми, които очакваха да са емблематични за техния бизнес в страната през предстоящата година. Една от тях, най-общо казано, бяха различните проекти и процедури, финансирани от Европейския съюз (ЕС), предимно по оперативните програми "Административен капацитет“ (ОПАК) и "*Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ (ОПРКБИ*). Те разкриха нови възможности за приходи, при това немалки, но и притеснения както от бюрократично естество, така и от чисто практично - ще може ли местният ИТ сектор качествено да поеме цялата работа, което породи доста дискусии. Работата обаче си тече, големите проекти за е-правителство и е-идентификация са към края си и за тях изгледите са по-скоро позитивни, а що се отнася до процедурата за подкрепа на внедряването на софтуер за управление на бизнеса (СУБ) - там гласността е значително по-малка, а участниците - значително повече, което силно затруднява оценката на този етап. При всички положения все още не можем да говорим със сигурност за успех или за неуспех относно която и да е инициатива.
Боряна Томова, директор "Маркетинг“ в AS Systems, - компания, чиято дейност през 2012 г. бе доминирана от проекти, финансирани по
ОПРКБИ, припомни именно, че в началото на миналата година имаше широка полемика относно критериите за подбор на проекти и на изпълнители. "Основно притеснение предизвика големият брой на одобрените проекти и доколко има реални ресурси в страната тези проекти за бъдат изпълнени качествено и в срок. През 2013 г. ще може да се анализира доколко ще се реализират част от негативните прогнози и доколко доставчиците ще се справят успешно с реализирането на спечелените проекти“, каза тя.
Въпреки това, наличието на програми и процедури, финансирани с европейски средства, действително създаде предпоставки за оптимизъм в развитието на малките и средните предприятия (МСП) и възможност за компаниите да инвестират в иновации, посочи Веска Давидова, управител на Atos България.
Според Ирена Иванова, мениджър "Маркетинг“ в BORA Solutions, българските фирми имат осъзнати потребности за внедряване на съвременни СУБ, но само външното финансиране им дава увереност за пристъпване към тази крачка.
Това са усетили и в Team VISION България (Тим ВИЖЪН България). "През 2012 г., както знаем, бяха одобрени над 250 проекта по европейската програма за финансиране на внедряване на системи за управление на бизнеса. Последвалите месеци протекоха в процедури по избор на

изпълнител на тези внедрявания. Бяхме доста заети с множеството запитвания за оферти и изисквана документация, но можем да се похвалим с вече спечелени търгове и започнати няколко проекта. Освен за внедряване на Microsoft Dynamics NAV, един от спечелените от Тим ВИЖЪН България търгове е за внедряване на Microsoft Dynamics CRM - новият продукт в нашето портфолио, с който започнахме да се занимаваме през изминалата година. В тази връзка трябва да отбележим и значителният напредък за 2012 г. в продажбите на BI решението на самообслужване на Tableau“, сподели Стелла Цокева, специалист "Маркетинг“ в компанията.
ОПРКБИ е оказала влияние и върху дейностите на ERP.BG (преди Aloe Co), макар и проектите с еврофинансиране да са малка част от техния бизнес, както и на Balkan Services, които са "доволни от сериозните си успехи с проекти, финансирани по оперативни програми в България и ЕС, включително и в сегмента на SaaS“.
Sirma Group Holding, която е сред организациите, дали коментар по темата, пък е била одобрена за еврофинансиране по *ОПРКБИ* със свой проект за провеждане на изследвания и разработване на технология в областта на анотацията на изображения. Цветан Алексиев, CEO на холдинга, обаче се оплака, че "ниското ниво на авансово финансиране на големите ИТ проекти и забавеното издължаване на средствата по обществените поръчки е трудност, която не бива да се подценява, защото оказва силно влияние върху паричните потоци на ИТ компаниите поради сравнително дългите срокове за разработване и внедряване, респективно - разплащането“.
Административните пречки споменаха и управителят на ERP.BG Иван Аржентински и Надя Милева, специалист "Образователни услуги“ във Varna Business Services (VBS). "Най-сериозните трудности бяха свързани със стартирането на европроектите поради административно забавяне при подписване на договорите и редица проекти, които се очакваше да започнат през 2012 г., реално ще се осъществят през 2013 г. - отбеляза Надя Милева. - Тъй като в момента основната част от потенциалните ни клиенти разчитат на еврофондовете при инвестиране в нови технологии, включително и софтуерна интеграция, пазарът е в застой.“
Не само *ОПРКБИ*, но и ОПАК повлия на ИТ бизнеса, при това сериозно. "Може би най-важният фактор за изминалата година е връщането на държавата към инвестициите в софтуер и развитие на информационните системи, финансирано както по европейските програми, така и чрез бюджета. До 2012 г. правителството неглижираше ролята на ИТ в управлението и не отделяше необходимите средства и усилия за това“, коментира Горан Ангелов, управител на IBS България.
Изпълнителният директор на Ciela Norma Веселин Тодоров отбеляза, че "държавната администрация инвестира в софтуер само средства от европейските фондове. Още по-тежко е положението в съдебната система, където има намаление дори на проектите, финансирани по ОПАК. От години сме сред големите изпълнители на консултантски и чисто софтуерни разработки, но през 2012 г. приходите ни от тях спаднаха. Все пак, спечелихме и изпълняваме две от общо 13 обособени позиции по проекта на МТИТС за изграждане на е-правителство.“
Иван Гецов, директор "Софтуерно развитие“ в Borica-Bankservice, определи като успех работата на компанията по разработване на системата за е-идентичност на българските граждани.
Управителят на ESRI България (ЕСРИ България) Евгения Караджова също даде коментар относно работата си с общинската и централната администрация. Тя сподели, че най-сериозните трудности, с които компанията й се е сблъскала през изминалата година, са били свързани с "тромави тръжни процедури и изключително дълги периоди на обжалвания по множество проекти“, което затруднява планирането на бизнеса.
Имаше обаче и още едно, при това по-дълбоко и все по-задълбочаващо се притеснение и до днес: недостигът на ИТ кадри като цяло и още по-големият дефицит на добре подготвени и опитни такива. В допълнение се заговори и за недостиг на подходящи хора за мениджърски позиции - нещо, което е ясно написано в публикувания в края на 2012 г. документ “Стратегически изисквания на софтуерната индустрия за реформа на образователната система", зад които стоят Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ), Българската уеб асоциация, Европейския софтуерен институт - Център Източна Европа (ЕСИ ЦИЕ), Българската асоциация по информационни технологии (БАИТ), Български ИКТ клъстер и Асоциация Телекомуникации (АСТЕЛ). Според документа, растежът на софтуерната индустрия у нас е ограничен от остър дефицит на кадри. Компаниите от сектора се опасяват, че към 2015 г. ще има нужда от близо 22 000 софтуерни специалисти в повече от наличните. В допълнение, няма да достигат и 3090 специалисти по маркетинг и продажби и 2300 маркетинг кадри.
Според Диана Стефанова, управляващ директор "Центрове за разработка“ във VMware за България и Европа, Близкия Изток и Африка (EMEA), софтуерните компании у нас имат

капацитет да наемат три пъти повече ИТ специалисти, отколкото в момента завършват в българските университети.
Иван Гецов посочи недостигът на квалифицирани ИТ кадри като единствената сериозна трудност за Borica-Bankservice през 2012 г., управителят на Nemetschek България Георги Брашнаров изтъкна, че няма "достатъчно на брой и подготовка кадри, които могат да се включат в международни проекти на конкурентни цени“, а управляващият директор на Software AG Development Centre Bulgaria Бисер Иванов сподели, че липсата на достатъчно добри, квалифицирани софтуерни инженери е "единствената ни пречка за по-бърз растеж“.
"Обезпокоително е, че пазарът на квалифицирана работна ръка от години не съумява да отговори на нуждите на бизнеса. Съревнованието за опитни и мотивирани професионалисти между работодателите вече достига невиждани мащаби“, коментира конкретно относно сферата на софтуерния развой Васил Генов, генерален мениджър на StangaOne1 (СТАНГА).
Според Стоян Боев, управител на InterConsult Bulgaria (ICB), основна пречка за развитието на фирмите е задълбочаващата се борба за квалифицирани хора. "Не се очертават промени в образователните методики в бъдеще и образователната система не подпомага бъдещия работен пазар. Има млади хора със знания и умения, но те не са научени да ги прилагат в действие и това се отразява и на работата ни, защото ние отделяме значителен ресурс да ги подготвим и да развием нагласата им да бъдат по-комуникативни в интеркултурната среда на сектора, да прилагат наученото и да поддържат подготовката си на високо ниво, за да бъдат успешно реализирани идеите им чрез уменията, които вече имат“, коментира той.
Мая Миланова, оперативен мениджър в Experian България, също смята това за основно предизвикателство за сектора, но е оптимист, че предстои да се развиват ефективни програми, свързващи образованието и бизнеса, което ще доведе до по-голям избор от висококвалифицирани кадри на трудовия пазар. "В Experian България обръщаме специално внимание на този проблем и в допълнение развиваме редица програми за активно обучение и развитие вътре в компанията“, добави тя.
Действително, вътрешнофирмените обучения са масова практика, тъй като откриването и привличането на добри кадри не са единствените предизвикателства. Както технологиите, така и изискванията на бизнес клиентите и крайните потребители постоянно се развиват, което поставя технологичните компании и съответно техните ИТ специалисти пред още по-голямо напрежение.
В тази връзка Веска Давидова сподели, че най-сериозното предизвикателство за Atos България и през 2012 г. е останало поддържането на високото ниво на експертност на екипа, за да бъде компанията адекватна на нарастващото търсене на пазара за иновативни решения.
Костадин Йорданов, CEO на Bianor, посочи, че компанията му е била изправена пред подобно предизвикателство - "поддържането на висока инженерна ефективност в контекста на растящ екип, предизвикателни проекти и диверсифицирани технологии - Java, Objective C, HTML5, Python“.
Въпреки сериозните трудности на пазара на работна ръка и неспокойната икономическа обстановка на национално и глобално ниво, някои фирми са съумели да запазят и доразвият или дори да увеличат персонала си.
"Един важен момент през 2012 г. бе, че компанията запази своите талантливи служители и продължи да подпомага развитието им - заяви Цветан Алексиев. - Паралелно на този процес успяхме да привлечем и нови такива, въпреки високата динамика на трудовия пазар за технически специалисти и инженери в българския ИКТ сектор. Това беше както сериозно предизвикателство, така и значим успех на Sirma, където вярваме, че хората и техния личен и екипен потенциал определят пътя на успеха на една компания в най-динамично развиващия се сектор в световен мащаб.“
Яко Пилософ, директор "Развойна дейност“ в Kontrax (Контракс), също определи като значителен успех това, че компанията му е успяла да съхрани екипа си от висококвалифицирани специалисти в условията на продължаваща икономическа криза.
StangaOne1 пък не само запази, но и разшири екипа си.
В сферата на софтуерния развой през 2012 г. компанията продължи да инвестира в изграждането на мрежа от развойни центрове, за да има достъп до няколко пазара на труд. Доразработен бе регионалният офис на StangaOne1 в Пловдив, който функционира от пролетта на 2011 г., и в допълнение фирмата откри първия си задграничен производствен център в гр. Ниш, Сърбия.
В сферата на системната интеграция пък в началото на миналата година компанията създаде нов инженерингов екип съвместно с компанията TEOCO и вече са налице и първите завършени проекти. "Партньорството ни с TEOCO ще продължи и занапред“, каза Васил Генов, като

добави и че се задържа тенденцията на разрастване при най-големия екип на StangaOne1 за системна интеграция за компанията Comverse. В неговия състав вече влизат близо 80 телекомуникационни инженери и CRM/билинг консултанти. Голяма част от новите назначения са били обвързани със старта на дългосрочни мисии в Белгия, Русия и ЮАР.
"Отчетохме като забележително постижение и това, че бяхме отличени като водещ работодател в сектор "ИТ услуги“ в конкурса "Топ ИКТ работодател 2012“, организиран съвместно от ICT Media и JobTiger“, изтъкна още Васил Генов.
Друг голям развоен център в България, този на VMware, отбеляза петата си годишнина през 2012 г. "За това време успяхме да увеличим двойно екипа в българския офис и да привлечем водещи софтуерни инженери не само от страната, но и от Израел, Испания, САЩ, Гърция. VMware България се превърна в най-големия развоен център на компанията в EMEA - подчерта Диана Стефанова. - За компанията тук работят някои от най-талантливите софтуерни инженери в световен мащаб със сериозни познания в областта на управлението на облачни среди и автоматизацията. Местният екип участва в разработката на ключови за VMware продукти, като има съществен принос към една от топ премиерите на 2012 - vCloud Suite 5.1.“
“Трябва да отбележим и забележителният ръст на персонала на Telerik, който само през 2012 г. се увеличи с повече от 200 нови служители в глобален план, достигайки общо над 700 души", сподели Светозар Георгиев, изпълнителен директор и съосновател на компанията.
Други важни проблеми, пред които софтуерният сектор се изправи в България, бяха междуфирмената задлъжнялост, свитите разходи за ИТ и неспокойната икономика на национално, европейско и глобално ниво, макар че еврофинансирането донякъде спаси годината.
"Свитото потребление в сектора изостри конкуренцията. Значително по-малко средства за ИТ бяха инвестирани както във финансовия сектор, така и в държавната администрация и икономиката като цяло“, коментира Ангел Иванов, мениджър "Бизнес развитие“ в компаниите от групата Lirex.com.
Управителят на Global Consulting Димитър Джендов също посочи, че сред основните трудности са влошената икономическа обстановка в държавата и това, че традиционни клиенти свиват разходите и инвестициите. Свитото потребление и икономическата криза споменаха и управителят на Barcode Systems Bulgaria (Баркод системи България) Юри Димитров и Ирена Иванова от BORA Solutions, а според Мая Миланова от Experian България държавни институции са некооперативни и непазарно ориентирани.
Според Миглена Нориева, експерт "Маркетинг“ в Microinvest, липсват достатъчно инвестиции и достъп до гъвката схема за финансиране, от които да се възползват фирмите, желаещи да оптимизират своята дейност чрез софтуер.
"Може да посочим и една глобална тенденция, която се превръща в пречка за редица български бизнеси - междуфирмената задлъжнялост. Тя е причината да бъдат блокирани голяма част от свежите ресурси, вместо да бъдат влагани в развитие и иновации“, добави Миглена Нориева.
Двама представители на софтуерния бизнес у нас обаче изтъкнаха и някои плюсове, свързани със страната.
Васил Генов отбеляза, че "България се утвърди като аутсорсинг дестинация за висококачествени ИТ услуги, затова нашият пазар остава привлекателен за предприемачите“.
Изпълнителният директор на Stone Computers (Стоун компютърс) Александър Аврамов посочи, че компанията оперира на пазара на софтуер за управление на ИТ среда, т.нар. системен софтуер, както и на пазара на бизнес софтуер. "През последните две години България държи между 0,7% и 1,1% от пазара на Централна и Източна Европа. Пазарът на бизнес софтуер е много горещ в момента.“
Тази статия, както стана ясно, е посветена предимно на основните трудности, пред които софтуерният сектор в България се изправи миналата година. Това обаче далеч не означава, че компаниите са изцяло негативни относно 2012 г., тъй като в този период те също така постигнаха много. В следващия материал можете да разберете коя компания кои свои успехи счита за най-забележителни

Дата: 23.02.2013
Източник: в. ComputerWorld
Страница: 15,16,17
Брой думи: 2462

Резюме: Нашата компания основно развива два продукта - Atlas ERP - интегрирана система за управление и PharmaStar - специализирано бизнес приложение за управление на аптека или верига от аптеки.
За развитието на Atlas ERP важен момент бе реализиране на нашите цели по спечелване на ключови конкурси по обявената процедура за конкурентоспособност. Изпълнихме нашата цел успешно и през 2013 година очакваме да реализираме успешно тези проекти. Постигнатото ще ни даде основа за навлизане в нови пазарни сегменти, ще доразвие продуктите ни технологично и функционално. През 2013 г. предлагаме на клиентите си уеб базирано решение.

Заглавие: Какви са очакванията за развитие на бизнеса ви през 2013 г.?
Подзаглавие: AS Systems Боряна Томова, директор маркетинг
Автор:
Текст: Нашата компания основно развива два продукта - Atlas ERP - интегрирана система за управление и PharmaStar - специализирано бизнес приложение за управление на аптека или верига от аптеки.
За развитието на Atlas ERP важен момент бе реализиране на нашите цели по спечелване на ключови конкурси по обявената процедура за конкурентоспособност. Изпълнихме нашата цел успешно и през 2013 година очакваме да реализираме успешно тези проекти. Постигнатото ще ни даде основа за навлизане в нови пазарни сегменти, ще доразвие продуктите ни технологично и функционално. През 2013 г. предлагаме на клиентите си уеб базирано решение.
По отношение на Pharma Star, в този пазарен сегмент основното предизвикателство пред нас е да задържим и развием лидерските си позиции чрез технологично обновяване на предлаганите продукти услуги. Основна тенденция е предлагането на все повече възможности за автоматизиране на документоборота между аптеки и доставчици, интеграцията с платформи за онлайн търговия, други съвместно разработени продукти между нас и други доставчици на ИТ услуги.
Atos България Веска Давидова, управител
И през 2013 г. ще работим в условията на значително повишени изисквания за конкурентоспособност. Фокусираме се върху основните си дейности и успешно продължаваме да развиваме и партньорските си отношения с компаниите от бранша. Стараем се да допринасяме за развитието на ИТ индустрията и извън рамките на държавата, като ще продължаваме да бъдем активни и в сферата на аутсорсинга, чрез членството ни в учредената в края на 2012 г. Българска аутсорсинг асоциация.
Balkan Services Филип Мутафис, управляващ партньор
През 2013 г. предвиждаме умерен ръст на пазара на бизнес софтуер, по-осезаемо навлизане на CRM и SaaS ERP предложенията, както и налагането на BI като все по-ключов за бизнеса компонент.
По отношение бизнеса на Балкан Сървисис очакваме ръст на проектите в традиционно силни за нас сегменти като финансовите услуги, търговията и хранително - вкусовата промишленост. Очакваме и стъпването ни в нови икономически отрасли, както в страната, така и в съседни страни на Балканите.
Развитието на отдела ни за консултации в сферата на еврофинансирането и опитът ни от успешни и разнородни европейски проекти ни поставя в добра позиция в този сегмент, в който търсенето ще продължава да нараства и през тази година.
Bar Code Systems Bulgaria (Баркод Системи България) Юри Димитров, управител
През 2013 очакваме и целим да увеличим дела на системните решения и услугите в цялостното портфолио на фирмата. Освен това, ще поддържаме и развиваме концепцията на фирмата да предлага цялостни решения, които подпомагат клиентите в решаването на конкретни техни проблеми, оптимизирането на дейностите им и повишаване на продуктивността.
Във връзка с икономическите сектори, в които предлагаме нашите решения, очакваме да се запази и увеличи нивото на инвестиции в складови и логистични решения от фирми с предпазлива политика и добро финансово положение. Необходимостта от внедряване на технологични решения ще става все по-осъзната, а клиентите ще имат все по-ясни критерии и все по-високи изисквания спрямо доставчиците.

Bianor Костадин Йорданов, изпълнителен директор
През 2013 година софтуерната среда в България ще стане значително по-динамична и ще видим много нови идеи и продукти благодарение на двата acceleration & seed фонда, които стартираха дейност през изминалата година.
Очаквам традиционните разработчици на софтуер да отбележат здравословни ръстове продиктувани от нивото на търсене в Западна Европа и все по-доброто възприятие на България като подходяща дестинация за near-shore аутсорсинг.
Конкретно за Бианор сме оптимисти, че и тази година бихме могли да реализираме ръст на продажбите от около 50%. Поставили сме си и изключително агресивни цели по отношение популяризацията на iMediaShare.
BORA Solutions Ирена Иванова, мениджър "Маркетинг“
Със сигурност ИТ пазарът като цяло ще отбележи ръст, дължащ се на бюджета на проектите по *Оперативна програма Конкурентоспособност*. Разбира се една част от този бюджет е за Стандарти, но много сериозна част е за Системи за управление на бизнеса, необходимият за тях хардуер и софтуер, както и всички услуги за пускането на тези системи в експлоатация. Делът на проектите със собствено финансиране ще се запази в относително ниски равнища до момента на икономическа стабилизация.
2013 г. ще продължи с реализацията на отворените ни проекти, обогатяването на системата ни с нови функционалности, нови проекти. Продължава технологичното развитие на BORA BS.
Borica-Bankservice (Борика-Банксервиз) Иван Гецов, директор “Софтуерно развитие"
Очакванията ни за развитие през 2013 г. са свързани с отбелязване на неголям ръст в предоставяните услуги.
Ciela Norma (Сиела Норма) Веселин Тодоров, изпълнителен директор
Очакваме да запазим оборотите от 2012 г, при намалени разходи. Надявам се на ускоряване на инвестициите в нови софтуерни системи, осигурявани по оперативни програми, където ние успешно да участваме като изпълнител. За съжаление отново нищо положително не ни чака като средства от националния бюджет. А няма как да се довърши системата на електронното правителство само със средства по ОПАК - и заради ограничеността им и заради флегматичния темп на управление, вероятно наложен от европейските правила.
ERP.BG Иван Аржентински, управител
Годината започва за нас със смяна на името на компанията - от Алое Ко се преименовахме на ERP.BG (И Ар Пи България), което очакваме да повлияе положително на разпознаваемостта ни като сериозен играч на ERP пазара.
Инвестициите ни през последните години в нови технологии като мобилен ERP достъп, SaaS версия на нашата ERP система EnterpriseOne и интегрирането й с корпоративните телефонни услуги вече дава резултат и все повече клиенти се интересуват от тези нови възможности. Очаквам това да ни донесе ръст в броя на осъществените проекти през 2013 година.
ESRI (ЕСРИ България) Евгения Караджова, управител
Въпреки очакваните трудности през 2013 г. с оглед липсата на бюджетни средства и малкото оставащо време до края на този програмен период за реализация на проекти по оперативните програми, се надявам, че поради нарастващата необходимост от ГИС в множество сектори за целите на изпълнение на регулаторни изисквания и намаляване на оперативните разходи, тази година да продължим разширяването на нашия пазар.
Experian България Мая Миланова, оперативен мениджър
През тази година сме фокусирани в утвърждаване на лидерската позиция на Experian в предоставянето на информация, аналитични решения и инструменти за бизнес клиенти. Надяваме се да реализираме нови успешни внедрявания за локални компании, както и на още по-активно участие на българския екип в разработката, въвеждането и поддръжката на решения, част от международни задачи и проекти.
Започнахме годината със сериозна инвестиция премествайки се в изцяло нова и изключително модерна офис среда в София, която ще ни позволи и постепенно да поставим в действие плановете ни за разширяване на екипа, а също и на техническите области на компетенции в българското представителство.
Global Consulting (Глобал Консултинг) Димитър Джендов, управител
За нас 2012 г. беше чувствително по-слаба от 2011. Искрено се надяваме, независимо от изборната година да подобрим резултатите от 2012 поне с 20%.
IBS България Горан Ангелов, управител
Тенденциите от изминалата година ще продължат и през 2013. Много компании ще трябва да обновят инфраструктурата си, тъй като дълго време са задържали инвестициите поради кризата и общата несигурност в бъдещето. Ще се търсят решения с по-високо ниво на

интеграция и автоматизация, които да са управляеми с по-малки ресурси. Много бизнес ръководители вече разбират какво е стойност на притежание.
Ще се търсят нови ниши за развитие в почти всеки сегмент, а при големите играчи ще се задълбочи процесът на консолидиране на бизнеса чрез придобивания и сливания.
Очакваме да продължи и ефектът от инвестициите в ИТ на правителството и само можем да се надяваме, че след 2013 не ни очаква отново три годишен период на застой в тази сфера.
ICB (ИнтерКонсулт България) Стоян Боев, управител
Системите, които разработваме, не са за масовия потребител. Клиентите с които сме работили до сега и ще работим и през 2013 година са добре позиционирани в своят бранш и ние основно очакваме развитие в създаването на високо специализирани системи за тях, техни под-изпълнители или клиенти. Смело мога да кажа, че ние създаваме уникални продукти, за големи и стабилни клиенти, които се развиват с темпото на развитието на ИК технологии. Основната ни насоченост е към клиенти с които сме работили до сега и имаме изградени стабилни бизнес отношения, с доказано качество и иновативен подход на изпълнение.
ITCE Нина Проданова - Йоцева, управител
Консултантският екип на ITCE разви практиките си за организация на проектите с въвеждане на SCRUM и KANBAN и обновяване на софтуерните решения за управление. Консултантите развиха комплексна експертиза и микс от технологични и управленски умения и това, което вече се очертава като тенденция е клиентите да разчитат на ITCE в сложни проекти с множество заинтересувани, сложна регулация на компанията майка, хибридни инфраструктури, много рискове и иновации, изобщо ние сме нещо като специален отряд.
Kontrax (Контракс) Яко Пилософ, директор “Развойна дейност"
Съвсем бавно и постепенно оттласкване от дъното на кризата. Тази година (2013) очаквам да започне съживяване на тези икономически субекти, които са успели да издържат дотук с минимални щети и ще изчезнат тези, които са се изхвърлили в големи инвестиции, с големи банкови кредити и не са успели да запазят темповете си на растеж.
Lirex.com (Лирекс.ком) Ангел Иванов, мениджър "Бизнес развитие"
Не очаквам промени спрямо 2012 година - за мен 2013 ще бъде поредната трудна за ИТ бизнеса година.
Microinvest Миглена Нориева, експерт "Маркетинг“
Очакванията ни са за повишаване на броя на аутсорсинг проектите, засилване на интереса към облачните решения, както и по-добра информираност на бизнеса в този аспект. Друга тенденция, която ще се прояви, е повишаване на търсенето на ERP и CRM системи, както и увеличаване броя реализирани проекти с такъв клас софтуер.
Nemetschek (Немечек България) Георги Брашнаров, управител
Сериозен оптимист съм за 2013 г. - както и през 2012, очаквам изградените партньорства да продължават да носят стабилност. Надявам се и на нови пробиви в иновативните области, в които инвестирахме заедно с няколко базирани в САЩ стартъпи през 2012.
SAP Labs България Радослав Николов, вицепрезидент развойна дейност "Облачни платформи“
През 2013 г. в технологичен план очакваме новата in-memory технология SAP HANA да достигне до повече от 10 000 наши клиента, както и да революционизира пазара на софтуера за обработка на бази от данни. От друга страна очакваме и облачните и мобилните ни инвестиции да добият значителна популярност и първите компании, които се докоснат до тези три ключови иновации да успеят още през тази година да достигнат до значителен бизнес растеж
Sirma Group Holding (Сирма Груп Холдинг) Цветан Алексиев, изпълнителен директор
ИКТ разходите в B2B сегмента ще продължават да отбелязват траен ръст, катализиран от натиска върху компаниите да се обърнат към въвеждането на иновативни и високо-ефективни решения, осигуряващи им конкурентно предимство в динамично променящата се глобална икономика. В сегмента B2G, приетата дългосрочна стратегия за развитие и внедряване на електронно управление би следвало да е първостепенен приоритет на правителството, което да предостави на водещите ИТ компании в България възможността да разширят обхвата на разработваните и предлагани електронни услуги за бизнеса и населението. Все пак 2013 г. е изборна година, възможни за забавяния в реализацията на стратегическите проекти за следващия мандат.
Направленията за развитие на бизнеса, където заемаме лидерски позиции, отново ще са доминирани от разработки и внедряване на решения в следните сегменти: E-commerce - B2B; B2C и B2S; e-Government платформи и приложения (B2G; C2G; G2G); финансови ИТ системи; мобилни приложения; мобилни разплащания; телеком платформи; материали за е-

образование; публикуване на дигитално съдържание (e-content); семантични технологии и CAD/CAM софтуер за проектиране на опаковки и прецизни детайли.
Software AG Development Centre Bulgaria Бисер Иванов, управител
Фокусът на Software AG е върху бизнес процеси, интеграция, Big Data и транзакции, които помагат на дигиталния бизнес.
Това означава, че независимо от всички нови тенденции и технологии на пазара, и от търсенето на потребителите, една сериозна компания, инвестирала милиарди долари и десетки години във въвеждането на софтуерни решения, не може да си позволи просто да се увлече по нещо само защото е последен писък на модата. На база дългата си история и опит в индустрията ние знаем, че Rip and Replace не е решението. Ние предлагаме на компаниите да станат дигитални, като получат новите технологии, надграждайки ги върху своите вече съществуващи и работещи решения.
StangaOne1 (СТАНГА) Васил Генов, генерален мениджър
В областта на разработката на софтуер, и през 2013 г. пред ръководството на СТАНГА ще стои задачата да позиционира компанията едновременно като атрактивен търговски партньор и предпочитан работодател.
В сегмента на дигиталната продукция и програмирането за уеб залагаме на трайните си търговски взаимоотношения с водещи западни интерактивни агенции. Акцентът тук остава върху интегрираните маркетингови кампании, мобилните приложения и решенията за социалните медии. Макар и с по-умерени темпове възнамеряваме да увеличим още числеността на развойните си екипи.
Едновременно с това дългогодишните ни партньори израстват като компании, потребности и технологични изисквания. Налага се да имаме готовност да им предложим все по-разнообразни услуги извън традиционната ни гама. Така например вече получаваме заявки за локализация на онлайн решения и дългосрочно релокиране на специалисти. Стремим се да поддържаме силни позиции на три пазара на работна ръка - в София, Пловдив и Ниш, за да сме максимално гъвкави.
За дейност системна интеграция на софтуер, най-оптимистичните ни очаквания тази година са свързани с подписването на допълнително споразумение с нашия дългогодишен партньор Comverse. Новите договорености са обвързани с назначаване в близките месеци на 30 висококвалифицирани професионалисти в сферата на телекомуникациите. Ако този темп на разрастване се запази и занапред, по всяка вероятност ще бъдем заставени да предприемем административно преструктуриране, което да обезпечи гладкото функциониране на екипа.
Stone Computers (Стоун компютърс) Александър Аврамов, изпълнителен директор
Общото очакване за огромно движение на пазара на бизнес софтуер след отворената през 2011 г. европрограма не само че не се оправда, но и претърпя разочарование и обществено недоволство. Над 1200 фирми са кандидатствали по мярката, като одобрените проекти са една четвърт.
Ако одобрените фирми успеят да задържат позициите си на вътрешния и външния пазар и да намерят нови пазари, благодарение на внедрените системи, това може да доведе до засилено търсене на бизнес софтуер от останалите им конкуренти през втората половина на 2013 г.
В сегмента системна интеграция, тенденцията клиентите да търсят ИТ механизми за оптимизиране на разходите и взимане на т.нар. интелигентни (BI подкрепени) решения ще се запази.
Team VISION (Тим ВИЖЪН България) Стелла Цокева, специалист "Маркетинг“ започнахме първия си проект с Microsoft Dynamics CRM и един от фокусите ни през 2013 г. ще бъде именно този продукт. Продължаваме и работата в насока Business Intelligence, както и работата по локализацията на новата версия на Microsoft Dynamics NAV 2013, като един от тримата launching partners на Microsoft за България.
Varna Business Services (VBS) Надя Милева, специалист "Образователни услуги“
2013 г. се очаква да бъде годината на реализиране на европроектите и пазарът ще се раздвижи значително следвайки усвояването на средствата по еврофондовете. Развиваме се и в посока установяване на чуждестранни партньорства и осъществяване на съвместни проекти в България.
Vmware Диана Стефанова, управляващ директор на Центровете за разработка на VMware за България & EMEA
Една от целите ни през 2013 е насочена към активно сближаване с българското образование и академични институции и разгръщането на образователни програми като VMware IT Академия, която вече е имплементирана във Факултета по математика и информатика на Софийски университет: http://vmware.uni-sofia.bg

Ще продължим да работим за подобряването на ИКТ средата у нас, да подкрепяме мащабни проекти като София Тех Парк и др. Ще организираме и подпомагаме активно професионални форуми, ще инициираме и участваме в събития и конференции, които ще помогнат да изведат индустрията напред и др.

Дата: 23.02.2013
Източник: в. Капитал
Страница: 13
Брой думи: 538

Резюме: Ако системата на управление на еврофондове продължи да работи със засилващия се темп, с който го прави през последните две години, предсрочната оставка на това правителство не би била фатална.

Заглавие: А еврофондовете?
Подзаглавие:
Автор: Огнян ГЕОРГИЕВ
Текст: Ако системата на управление на еврофондове продължи да работи със засилващия се темп, с който го прави през последните две години, предсрочната оставка на това правителство не би била фатална.
2013 г. е последната в този период, в която може да се договарят средства, но за много от вече договорените ще започнат да изтичат двете години, през които те могат да бъдат усвоени. Ето защо темпът на разплащане и на договаряне трябва да расте. България така или иначе има за цел 65% изплатени средства до края на годината и всеки срив ще означава забавени или дори загубени пари. Това обаче ще предполага администрацията да не се повлияе особено от политическата несигурност - нещо, което ще е трудно (особено за програми като "*Конкурентоспособност*", където и сега всичко върви бавно и минава през сума ти подписи). А дори и най-добрият администратор не може да замени политическото лице понякога, както казва министърът в оставка Томислав Дончев. "Един директор на дирекция не може да събере кметовете например и да ги накара да свършат нещо, което трябва. Не може нито да ги прелъсти, нито да ги натисне."
Но ако за изтичащия период проблемът е доста по-ограничен като ефект, за идващия тази дупка в управлението може да се окаже фатална. България е в средата на преговорите с Европейската комисия за периода 2014-2020 г., като е изпратила преговорните си позиции и чака отговор. Той трябва да дойде през март, когато ЕК очаква да се обсъдят предложенията за нуждите на страната, както и условията, които България ще поеме заедно с парите. Например в здравеопазването ЕК иска ясна стратегия как държавата предлага този сектор да стане добре управляван и икономически устойчив. Никой експерт, нито служебен министър не може да свърши това, защото става дума за дългосрочен ангажимент за икономиката на страната.
Също така предстои уточняването на приоритетни оси и проекти по различни оперативни програми, както и за коя колко пари ще отидат.
Тези линии - между наука, иновации, образование, човешки ресурси и инфраструктура, също са политически и предпоставят пътя на развитие на България до 2020 г. Тъй като еврофондовете са основен източник на инвестиции в страната, подобни решения също може да чакат избрано правителство.
Пролетта ще бъде ключов период за политическите преговори и по общата селскостопанска политика след 2014 г., които трябва да приключат до юни. След като има финансово споразумение за общия бюджет в следващия период, земеделските министри от държавите членки, ЕК и евро парламентът трябва да постигнат съгласие по начините за разпределение на средствата като директни плащания и като инвестиционно финансиране. В последните месеци само в евро парламента бяха внесени над 8 хил. предложения за поправки, отделни свои идеи имат и страните членки. От тези преговори зависи например какъв ще бъде таванът на плащания за едно стопанство. България досега подкрепя да има двойно по-нисък таван от настоящите 300 хил. евро и иска по-малко от 30% "зелени" субсидии.
Като се има предвид силата на земеделците, които накараха правителството да изтегли заем тази седмица и да уволни финансовия министър, преди самото то да падне, тези преговори не могат да бъдат подценявани. За да влезе в тях обаче, на което и да било ново управление ще му трябват поне няколко месеца, които България към момента няма. Това значи, че страната директно остава на заден план при бъдещите преговори.

Дата: 23.02.2013
Източник: в. Строител
Страница: 19
Брой думи: 1181

Резюме: Г-н Асенов, професионалният ви път е свързан със строителството, как според вас се развива браншът през последните години?
Трудно. Той е един от браншовете, които изпитаха най-тежко ударите на кризата. Във Видинска област тя се усеща по-силно. Много от фирмите едва оцеляват - липсват им поръчки, общините закъсняват или просрочват доста време плащанията си за извършена работа. Почти всички са редуцирали съставите си, постоянно освобождават работници. Боли ме, като зная, че на борсата има и безработни строители. Но пък кризата отся истинските фирми. Те останаха, утвърдиха се и продължават с надеждата, че ще дойдат и по-добри времена за строителите. Всички разчитат на европейските средства, които общините печелят за изпълнение на свои проекти. Местните фирми са обикновено изпълнители или подизпълнители на тези обекти - ремонти на сгради, подмяна на водопроводни мрежи, изграждане на канализации и т.н.

Заглавие: Областният управител на Видин инж. Цветан Асенов: С европейски пари за строителство можем да съживим региона
Подзаглавие: Кризата отся истинските фирми в бранша, проектите в областта вече са за над 120 млн. лв.
Автор: Теменужка ИЛИЕВА
Текст: Г-н Асенов, професионалният ви път е свързан със строителството, как според вас се развива браншът през последните години?
Трудно. Той е един от браншовете, които изпитаха най-тежко ударите на кризата. Във Видинска област тя се усеща по-силно. Много от фирмите едва оцеляват - липсват им поръчки, общините закъсняват или просрочват доста време плащанията си за извършена работа. Почти всички са редуцирали съставите си, постоянно освобождават работници. Боли ме, като зная, че на борсата има и безработни строители. Но пък кризата отся истинските фирми. Те останаха, утвърдиха се и продължават с надеждата, че ще дойдат и по-добри времена за строителите. Всички разчитат на европейските средства, които общините печелят за изпълнение на свои проекти. Местните фирми са обикновено изпълнители или подизпълнители на тези обекти - ремонти на сгради, подмяна на водопроводни мрежи, изграждане на канализации и т.н.
Какви средства досега са успели да привлекат видинските общини?
В областта общо, не само от общините, макар те да са преобладаваща част сред бенефициентите, са сключени 82 договора за 122 млн. лв. Това са проекти, финансирани от оперативните програми. Повечето от малките общини изпълняват и проекти по Програмата за развитие на селските райони. Най-активна е най-голямата община - Видин. От началото на програмния период тя е сключила 38 договора, 25 от които се изпълняват или вече са изпълнени. Общината в Белоградчик също е активна - тя е сключила 6 договора по оперативните програми. Единствено общините Грамада и Макреш нямат нито един договор. Според договорите преобладават проекти, изпълнявани със средства от програмите "Развитие на човешките ресурси", "Регионално развитие", "Околна среда", "Трансгранично сътрудничество". По-малко предпочитани са "*Развитие на конкурентоспособността на българската икономика"* и "Административен капацитет".
Как европейските средства променят общините?
Променят визията им. Обновяват се обществени сгради - училища, детски градини, читалища, домове за деца. За тези сгради са изпълнени и мерки за енергийна ефективност. Те освен по-хубави, са и по-икономични за отопление на Общините. По нов начин изглеждат няколко видински училища, 15 детски градини, болницата "Света Петка", училищата в Димово, Дреновец, Кула, сега и в Белоградчик се ремонтират 2 сгради. На второ място - общините се стремят към подмяна на водопроводната мрежа, изграждане на канализация и ремонт на улиците и тротоарите. Пример в това отношение е Кула, която обнови изцяло главната си улица.
Това промени основно визията на града. В Бойница пък ремонтират междуселските пътища. Пътят им до Видин е обновен, а това е голяма придобивка за хората.
Няколко от проектите са свързани с туризма. Става ли този сектор приоритет за видинските общини, като се има предвид голямото културно-историческо наследство, което районът има?

Да, туризмът става приоритет за няколко от нашите общини. Аз като ръководител на областната администрация също поставих туризма като една от основните ни задачи заедно с развитието на икономиката. Сформирахме консултативен съвет за икономическо развитие, в това число и на туризма. Областната администрация се включи в международен проект, известен като TransDanube. Той предвижда създаване на смесени в транспортно отношение маршрути до известни забележителности от двете страни на Дунава. До някои от тях ще може да се стига с влак, по бода или с автомобил. Приключи ремонтът на един от знаковите обекти на туризма - сградата на Кръстатата казарма. Средствата са осигурени с проект на Министерството на културата от Оперативна програма "Регионално развитие". Стойността му е 1,5 млн. лв. След укрепителните и реставрационните работи тя ще е още по-добре пригодена за музей и за посещения от туристи.

Туризмът вероятно е приоритет и на общината в Белоградчик?

Да, в момента в града започва изпълнението на проект за съхраняване и реставрация на историческата крепост "Калето". Той предвижда и изграждане на туристическа инфраструктура - подходи към крепостта, посетителски център, магазини, паркинги и т.н. Стойността му е 2 995 000 лв. финансира се от Оперативна програма "Регионално развитие". Общината в Кула е основен партньор по проекта "Легенди за туризъм", финансиран от Програмата за трансгранично сътрудничество България - Сърбия. Тази разработка излиза извън границите на България, защото се изпълнява с партньор от град Зайчар, Сърбия. От останалите общини и гр. Димово има възможност за развитие на туризъм, тъй като там се намира античният град Рациария, както и две интересни пещери край село Орешец, едната от тях - Козарника, е с европейско значение, тъй като в нея са открити първите следи от човек на нашия континент. Останалите общини нямат обекти за развитие на туризъм.

Предстои ли стартът на големи инфраструктурни проекти в областта?

Започна голям ремонт на кейовата стена във Видин. Средствата за укрепването се осигуряват от държавното предприятие "Пристанищна инфраструктура", тъй като тя се използва от централното пристанище на Видин, което има 4 корабни места. Избран бе изпълнител за изграждане на регионалното депо за отпадъци на общината. Очаквам работата да започне до дни. Площадката е определена, всички други процедури са завършени. Този проект е един от най-големите за града, но депото ще обслужва и останалите общини.

Предстои избор на изпълнител за обновлението на водния цикъл на Видин. Двата проекта са за над 30 млн. лв. и са важни за средата за живот в областния град. С тях определено се повишава качеството й. Останалите общини имат по-малки проекти, но за хората в тях те са особено важни. Всички разчитат на европейските средства, за да се измъкнат от положението на най-бедния район, в което са сега.

Стигаме до най-големия европейски строителен обект, който се намира на територията на Видин - моста между Видин и Калафат. Известно е, че строежът е на финала. Как присъства той във вашето ежедневие? Измества ли другите ви грижи, задачи и внимание към всичко останало?

Строежът на моста е основната ми грижа, но тя не измества останалите. Европа е създала сигурен механизъм за изпълнението на проекти от такъв мащаб. Отговорностите са точно разчетени. От България за строежа отговаря Министерството на транспорта, което е възложител на фирмата изпълнител - испанската ФСС. Всяка седмица екип на министерството е тук и се запознава с извършената работа, решава проблеми, ако са възникнали. Месеци преди края на строежа всичко е решено. Изпълнителите нямат претенции към държавата. Всичко вече е само в техните ръце. И те знаят това. На обекта се работи много сериозно, отговорно, денонощно. Не смея да се ангажирам със срок за довършителните работи, но съм сигурен, че през май мостът ще бъде открит за движение.

Ходите ли често на площадката?

Ходя редовно, но искам да не ангажирам мениджърите със себе си. Забелязвам, че когато отида, някой от тях отделя от бремето си по два-три часа да ме развежда и да разказва. А той си има други задачи за този ден. Затова напоследък се въздържам от такива срещи. Но всеки ден имам снимка от моста, на която се вижда какво е останало да се прави. Не можеш да си на това място и да не следиш какво става на Дунава, където израства такова голямо съоръжение.

***

Инж. Цветан Асенов е на 44 години. Възпитаник е на видинската математическа гимназия и на бившето висше военно строително училище. След завършването му е бил ръководител на обекти в системата на ГУСВ. Бил е ръководител и на 11 обекта в Мюнхен, Германия. Управлявал е и собствено мултифункционално строително предприятие. През 2010 година е

заместник кмет на община Видин по устройство на територията и развитие на инфраструктурата.
В началото на 2012 година е назначен за областен управител.

Дата: 23.02.2013
Източник: в. Строител
Страница: 25
Брой думи: 461

Резюме: Набирането на нови проекти за 19 558 300 лв. по схемата "Подкрепа за развитието на клъстерите в България" обяви Главна дирекция"Европейски фондове за конкурентоспособност" към МИЕТ, която е Управляващ орган на Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика". Процедурата за безвъзмездна финансова помощ се реализира с финансовата подкрепа на Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.
По тази схема три са компонентите за финансиране на дейностите, като третият е "Инвестиционен компонент". По него едно от трите направления за разходи е за подобряване на функционалните характеристики на съществуващи сгради и помещения - собственост на клъстера или на негов член, чрез извършване на строително-монтажни работи (СМР). Тези разходи са допустими, когато това е непосредствено

Заглавие: ***ОП "Конкурентоспособност"*** **пусна нова процедура за развитие на клъстерите**
Подзаглавие: Заделеният ресурс е близо 20 млн. лв., като 10% от безвъзмездната помощ може да отидат за СМР
Автор: Светослав ЗАГОРСКИ
Текст: Набирането на нови проекти за 19 558 300 лв. по схемата "Подкрепа за развитието на клъстерите в България" обяви Главна дирекция"Европейски фондове за конкурентоспособност" към МИЕТ, която е Управляващ орган на *Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика".* Процедурата за безвъзмездна финансова помощ се реализира с финансовата подкрепа на Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.
По тази схема три са компонентите за финансиране на дейностите, като третият е "Инвестиционен компонент". По него едно от трите направления за разходи е за подобряване на функционалните характеристики на съществуващи сгради и помещения - собственост на клъстера или на негов член, чрез извършване на строително-монтажни работи (СМР). Тези разходи са допустими, когато това е непосредствено
свързано и необходимо за въвеждане в експлоатация на дълготрайните материални активи.
За строителство могат да се изразходват не повече от 20% от общите допустими разходи по третия компонент, който от своя страна не може да надхвърля 50% от стойността на целия проект. Това означава, че за строителство и ремонтни дейности по програмата могат да се изразходват до 10% от общите предвидени разходи.
От своя страна максималният размер на безвъзмездната финансова помощ по всеки индивидуален проект е до 2 000 000 лв., което означава, че с ресурса по новото набиране на проекти ще могат да се финансират минимум 10 заявки за нови клъстери. Крайният срок за подаване на предложенията по процедурата е 16 април 2013 г.
Клъстерите в България имат силната подкрепа на президента Росен Плевнелиев, който неколкократно през 2012 г. заяви, че икономиката ни няма бъдеще без тези бизнес организации. Плевнелиев видя развитието на България освен в строежите на магистрали и в изграждането на фабрики и индустриални зони, които да са групирани в клъстери. По думите му те ще помогнат да бъдем много по-конкурентоспособни.
"Договарянето на политики в подкрепа на тяхното развитие ще залегне в "България 2020", посочи тогава президентът.
По схемата могат да кандидатстват новосъздадени или вече съществуващи бизнес организации под формата на обединения. Те могат да включват юридически лица или еднолични търговци, регистрирани съгласно Търговския закон или Закона за кооперациите, както и юридически лица с нестопанска цел, регистрирани съгласно Закона за юридическите лица с нестопанска цел. Бенефициенти могат да бъдат още ВУЗ-ове, професионални гимназии, БАН, Селкостопанската академия, експериментални лаборатории, изследователски институти, научни организации, както и общините и областните администрации.
Това е поредният прозорец за набиране на проекти за развитието на клъстерите в България, като до момента резултатите са далеч от желаните. От бизнеса неколкократно през миналата година посочваха проблемите за буксуването на тази схема. Стигна се дотам, че една от

новосформираните организации по-късно прекрати договора си, като главна причина за това бе посочена огромната бюрокрация по реализацията на проектите. Има случаи, при които от подаването на проекта до неговото одобрение минава година - срок, който е прекалено дълъг, за да остане интересът към даден проект.

Дата: 23.02.2013
Източник: в. Строител
Страница: 25
Брой думи: 336

Резюме: Схемата с кандидатстването за получаване на ваучери за иновации ще стартира още преди да е изтекъл първият програмен период. По този начин икономическото министерство и Управляващият орган на Оперативна програма "Конкурентоспособност" ще се опитат да раздвижат за последен път парите по направлението за техническа помощ към програмата. Те възлизат на 400 млн. лв., а от 2007 г. досега са усвоени едва 3,89% от този ресурс.

Заглавие: Въвеждат схемата с ваучери за иновации
Подзаглавие:
Автор: Светослав ЗАГОРСКИ
Текст: Схемата с кандидатстването за получаване на ваучери за иновации ще стартира още преди да е изтекъл първият програмен период. По този начин икономическото министерство и Управляващият орган на *Оперативна програма "Конкурентоспособност"* ще се опитат да раздвижат за последен път парите по направлението за техническа помощ към *програмата*. Те възлизат на 400 млн. лв., а от 2007 г. досега са усвоени едва 3,89% от този ресурс.
По принцип ваучерната система трябваше да стартира в началото на 2014 г. с втория програмен период като част от мегапрограмата "Иновации и предприемачество", която ще е приемник на "*Конкурентоспособност"*. Системата коренно променя схемата на раздаване на безвъзмездна помощ за въвеждане на иновации от страна на бенефициентите.
От 2007 г. до момента по *програма "Конкурентоспособност"* фирми и научни организации могат да кандидатстват със свои разработки и да получат финансиране. Проблемът е, че понякога иновациите може да се окажат неприложими, а с ваучерите фирмите ще си поръчват точно това, от което имат нужда.
Затова икономическият министър Делян Добрев (в оставка) вече предложи фирмите, които нямат пари за нововъведения, да кандидатстват за ваучер, срещу който ще могат да си поръчват иновация. Към момента все още не е ясно на какъв принцип ще се разпределят парите, както и какъв ще бъде размерът на самите ваучери. Най-вероятно обаче средствата ще се дават след конкурс, а сумите ще зависят от това дали фирмите са малки, средни или големи. Схемата не е новост за България - извън оперативните програми подобна система се прилагаше още през 2006 г.
От следващия програмен период ще има и европари за насърчаване на българския износ. Все още не е ясно какви ще бъдат критериите и как точно ще се подпомагат компаниите. И сега има подобно подпомагане за фирмите, но то е твърде спорно - със 73 000 лв. например бе създаден специализиран национален експортен портал. Неговата цел бе бизнесът да се възползва безплатно от обширната база данни, подпомагаща намирането на производители, доставчици и дистрибутори. Още тогава обаче част от предприемачите заявиха, че предпочитат парите да се използват за целево финансиране на конкретни проекти.

Регионални печатни медии

Дата: 21.02.2013
Източник: в. Утро, Русе
Страница: 7
Брой думи: 199

Резюме: Преди дни главна дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" в Министерството на икономиката, енергетиката и туризма, което е управляващ орган на оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика", обяви процедура за подбор на проекти "Подкрепа за развитието на клъстерите в България".

Заглавие: Подкрепят клъстерите в България по *програмата за конкурентоспособност*
Подзаглавие:
Автор:
Текст: Преди дни главна дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" в Министерството на икономиката, енергетиката и туризма, което е управляващ орган на *оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика"*, обяви процедура за подбор на проекти "Подкрепа за развитието на клъстерите в България".
Процедурата за безвъзмездна финансова помощ се реализира с финансовата подкрепа на Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие. Проектите ще се изпълняват на територията на Република България. Общият размер на безвъзмездната финансова помощ по процедурата е 19 558 300 лева.
Проектните предложения се подават на адреса на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма" Главна дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност": София 1000, ул."Шести септември" 21.
Крайният срок за подаване на проектни предложения по процедурата изтича на 16 април 2013 г.
Интересуващите се могат да получат допълнителна информация, като задават въпроси само по електронна поща или по факс на посочените по-долу адреси, като се посочва наименованието на процедурата за подбор на проекти: clusters2@ mee.government.bg; факс: (02) 9329 299.
Пълният пакет документи и Насоките за кандидатстване по процедурата са публикувани на следните интернет адреси: www.opcompetitiveness.bg и на Единния информационен портал за обща информация за управлението на Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз в Република България: www. eufunds.be.
21.02.2013

Периодични печатни издания

Няма намерена информация.

Интернет издания и блогове

Дата: 22.02.2013
Източник: www.facebook.com
Връзка: http://www.facebook.com/OblastenInformacionenCentrRazgrad
Брой думи: 255

Резюме: ИНФОРМАЦИОННА КАМПАНИЯ ЗА БИЗНЕСА - 07.12.2012 (8 снимки)
КАМПАНИЯ ЗА ПОПУЛЯРИЗИРАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА С ЕВРОСРЕДСТВА
В поредица информационни срещи, последната от които проведена на 7 декември 2012 г., Областен информационен център – Разград представи актуални процедури и схеми за кандидатстване с проектни предложения по оперативните програми „Развитие на човешките ресурси“ и „Конкурентоспособност“.

Заглавие: Областен информационен център - Разград
Подзаглавие:
Автор:
Текст: ИНФОРМАЦИОННА КАМПАНИЯ ЗА БИЗНЕСА - 07.12.2012 (8 снимки)
КАМПАНИЯ ЗА ПОПУЛЯРИЗИРАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА С ЕВРОСРЕДСТВА
В поредица информационни срещи, последната от които проведена на 7 декември 2012 г., Областен информационен център – Разград представи актуални процедури и схеми за кандидатстване с проектни предложения по оперативните програми „Развитие на човешките ресурси“ и *„Конкурентоспособност“.* Участници в събитията бяха представители на микро и малки предприятия, счетоводни къщи, центрове за професионално обучение и организации подпомагащи бизнеса от областта. По време на кампанията бяха популяризирани схемите „Безопасен труд“, „Ново работно място” и „На път” по ОП „Развитие на човешките ресурси“, процедура „Енергийна ефективност и зелена икономика” на *ОП „Конкурентоспособност“*, и инструмента за финансов инженеринг *JEREMIE.* Присъствалите на срещите 120 потенциални бенефициенти, се запознаха с условията за кандидатстване, целевите групи за въздействие, допустимите дейности и разходи, и крайните срокове за кандидатстване по отворените процедури. Интерес предизвика и инициативата *JEREMIE*, която предлага гъвкави възможности за финансиране на малкия и среден бизнес в страната. Удачно подбраният формат, включващ предприемачи, счетоводни къщи и обучаващи организации, даде възможност в дискусиите да се изяснят по-детайлно елементи от насоките за кандидатстване, като присъстващите съобразно своята компетентност изразяваха професионално мнение. Екипът на Областен информационен център – Разград отчита това като добър подход за провокиране интереса на бизнеса към европейското финансиране, който ще прилага и в следващи събития.

ОИЦ - Разград е част от мрежата от 28 информационни центрове за популяризиране на Кохезионната политика на Европейския съюз, създадени с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Техническа помощ", съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.

Дата: 22.02.2013
Източник: www.facebook.com
Връзка: http://www.facebook.com/OblastenInformacionenCentrRazgrad
Брой думи: 289

Резюме: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВ. НА СОЦ. УСЛУГИ И БИЗНЕСА - 20.11.2012 (7 снимки)
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА СОЦИАЛНИТЕ УСЛУГИ И БИЗНЕСА В ОБЩИНА САМУИЛ
Екипът на Областен информационен център – Разград проведе информационна среща с представители на микро и малки предприятия, териториалната структура на Агенцията за социално подпомагане (АСП), неправителствения сектор и безработни лица в общинския център. В рамките на събитието бяха представени активните процедури за безвъзмездна финансова помощ (БФП): „Живот в общността“, „Ново работно място“, „На път“ по ОП „Развитие на човешките ресурси” и „Енергийна ефективност и зелена икономика“ по ОП „Конкурентоспособност”, както и инициативата JEREMIE.

Заглавие: Областен информационен център - Разград
Подзаглавие:
Автор:
Текст: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВ. НА СОЦ. УСЛУГИ И БИЗНЕСА - 20.11.2012 (7 снимки)
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА СОЦИАЛНИТЕ УСЛУГИ И БИЗНЕСА В ОБЩИНА САМУИЛ
Екипът на Областен информационен център – Разград проведе информационна среща с представители на микро и малки предприятия, териториалната структура на Агенцията за социално подпомагане (АСП), неправителствения сектор и безработни лица в общинския център. В рамките на събитието бяха представени активните процедури за безвъзмездна финансова помощ (БФП): „Живот в общността“, „Ново работно място“, „На път“ по ОП „Развитие на човешките ресурси” и „Енергийна ефективност и зелена икономика“ по *ОП „Конкурентоспособност”*, както и инициативата *JEREMIE*. Участниците се запознаха с общите и специфични цели на схемите, допустимите дейности и разходи по линия на Европейския социален фонд и Европейския фонд за регионално развитие, както и с начините и сроковете за кандидатстване с проектни предложения. Представени бяха възможностите, които предлага инструментът за финансов инженеринг *JEREMIE* на микро, малки и средни предприятия (МСП) в България. Посочени бяха участващите в процедурата „Енергийна ефективност и зелена икономика” банки, както и тези, които отпускат кредити с преференциални условия за бизнеса по *JEREMIE*. В последвалата дискусия представителите на АСП изразиха притесненията си, че в общината липсват кадри с нужната квалификация за реализирането на нова социална услуга, която може да бъде разкрита по схемата „Живот в общността“ – Център за настаняване от семеен тип за лица с психични разстройства, и това ще затрудни кандидатстването и последващото изпълнение на такъв проект. Представителите на бизнеса и безработните лица бяха удовлетворени от получената информация и изразиха желание такива срещи да бъдат организирани по-често.

ОИЦ - Разград е част от мрежата от 28 информационни центрове за популяризиране на Кохезионната политика на Европейския съюз, създадени с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Техническа помощ", съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.

Дата: 22.02.2013
Източник: www.facebook.com
Връзка: http://www.facebook.com/OblastenInformacionenCentrRazgrad
Брой думи: 278

Резюме: Областен информационен център - Разград
преди 4 часа
Среща с бизнеса и безработни младежи - 06.11.2012 (5 снимки)
БИЗНЕСЪТ И БЕЗРАБОТНИ МЛАДЕЖИ ОТ ОБЩИНА РАЗГРАД УЧАСТВАХА В ИНФОРМАЦИОННА СРЕЩА НА ОИЦ
Събитието се състоя в младежкия клуб на Общинско предприятие "УСХПД" - Разград. Участваха представители на микро, малки и средни предприятия, организации на бизнеса, длъжностни лица от общинската администрация с отговорности по местното икономическо развитие, експерти от Дирекция „Бюро по труда“, банки-партньори в процедура „Енергийна ефективност и зелена икономика“ на ОП „Конкурентоспособност“, безработни младежи и медии.

Заглавие: Областен информационен център - Разград
Подзаглавие:
Автор:
Текст: преди 4 часа
Среща с бизнеса и безработни младежи - 06.11.2012 (5 снимки)
БИЗНЕСЪТ И БЕЗРАБОТНИ МЛАДЕЖИ ОТ ОБЩИНА РАЗГРАД УЧАСТВАХА В ИНФОРМАЦИОННА СРЕЩА НА ОИЦ
Събитието се състоя в младежкия клуб на Общинско предприятие "УСХПД" - Разград. Участваха представители на микро, малки и средни предприятия, организации на бизнеса, длъжностни лица от общинската администрация с отговорности по местното икономическо развитие, експерти от Дирекция „Бюро по труда“, банки-партньори в процедура „Енергийна ефективност и зелена икономика“ на *ОП „Конкурентоспособност“*, безработни младежи и медии. На срещата бяха представени гореспоменатата процедура по *ОП „Конкурентоспособност“* и инициативата *JEREMIE* в България, схемите „Безопасен труд“ и „Ново работно място“ на ОП „Развитие на човешките ресурси“. Присъстващите се запознаха с условията за кандидатстване по процедурите, допустимите дейности и разходи, които могат да включват проектните предложения, както и с крайните срокове за подаване на проекти. Обстойно бяха представени възможностите за микро, малки и средни предприятия (МСП), предлагани от инструмента за финансов инженеринг *JEREMIE*. Стана ясно, че холдинговият фонд предоставя финансиране на МСП чрез продукти, осигурявани от финансови посредници - банки, фондове за дялов капитал, гаранционни фондове и фондове за микрофинансиране, като средствата се управляват от Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ). Посочиха се банките, които към настоящия момент отдават заеми с преференциални условия на бизнеса по тази инициатива. По схемата „Ново работно място“ се разгледаха видовете обучения, през които могат да преминат безработни младежи на възраст до 29 години, преди работодателят да им осигури заетост за период от 6 до 12 месеца.
ОИЦ - Разград е част от мрежата от 28 информационни центрове за популяризиране на Кохезионната политика на Европейския съюз, създадени с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Техническа помощ", съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.