

ТЕМИ ОТ МЕДИИТЕ

31.03.2014 г.

Важни обществено-икономически и политически теми

Вестник „Труд“

✓ 1,4 млрд. лв. са изплатени на бенефициентите по Оперативна програма „Конкурентоспособност“

1,4 милиарда лева са изплатени на бенефициентите по Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 г., което представлява 62% от бюджета на програмата. Това каза за Фокус Любомир Ганчев, съветник на министъра на икономиката и енергетиката.

Общият размер на договорените средства за фирмите в страната е 2,362 милиарда лева, което представлява 104% от бюджета на програмата. Любомир Ганчев допълни, че най-слабо е разплащането на средствата за подкрепа на иновации и НИРД, тъй като там почти 92% от договорите са в изпълнение и по тях предстоят плащания.

Междувременно е увеличен бюджетът на процедурата за внедряване на иновации в предприятията – от 45 млн. евро на 118 млн. евро, при което са сключени 223 договора на стойност 224 млн.лв.

Вестник „Капитал“

✓ Работодател на годината

България става все по-привлекателна за аутсорсинг компаниите, но секторът трудно поема всички желаещи да инвестират

Вече е по-трудно да наемеш IT служители в пренаселени индийски хайтек центрове като Бангалор отколкото в Силициевата долина. Тази шега сред аутсорсинг компаниите се разказва от няколко години и естествено не е истина. Но донякъде отразява новата действителност в сектора за аутсорсинг на бизнес процеси - просто предлагането на работа в Индия е много по-голямо от качествената работна ръка въпреки населението от 1.2 млрд. души. И то не само за тясно специализирани сфери като софтуерните разработки, а и в обслужването на клиенти. Което принуди фирмите от сектора да търсят различни варианти по света.

Един от тези варианти е България. През последните години страната се налага като все по-предпочитана дестинация за аутсорсинг и в някои сегменти измества дори голям пазар като Индия. А и все повече международни компании навлизат в България. Пример е обявеното в края на февруари придобиване на най-голямата българска компания в сектора - "Софика груп", от американския гигант TeleTech, който е един от най-големите доставчици на подобни решения в света (виж интервюто с оперативния директор на групата тук). Преди година и половина пък канадската TELUS влезе в друга местна компания - CallPoint New Europe (която прие името TELUS International Europe) и вече планира да увеличи служителите си от 900 в момента до около 2000 за три години. В началото на годината пък американската Convergys придоби Stream Global Services, която има бизнес и в България. Тук със свои центрове за услуги от години оперират световни гиганти като HP (която има най-много служители), IBM, Coca-Cola и др. (виж графиката).

Предимствата на страната ни за тези компании са многократно коментирани и най-общо се крият в човешките ресурси, езиковите познания, ниските разходи и членството в ЕС. Тези плюсове допринесоха за увеличаване на работещите в сектора до над 22 000 през 2013 г. От тях основната част - над 17 000, са в София. Сред тези служители има както такива с висока добавена стойност като IT специалисти, така и занимаващи се с бекофис и обслужване на клиенти - работа, която невинаги изисква техническо образование. Според навлизащите в България играчи голяма притегателна сила са езиковите умения - от страната се покриват услуги за външни клиенти на десетки езици. В същото време в "старите" дестинации като Индия и Филипините основно се работи с английски.

Според проучвания, поръчани от Българската аутсорсинг асоциация, до 2018 г. секторът ще нарасне два пъти. Някои прогнози са още по-оптимистични и предвиждат увеличение от три до четири пъти на служителите. През следващите месеци дейност в България трябва да започнат софтуерни компании като руската Luxoft и украинската Softserve. Предвижда се и отварянето на център за споделени услуги на щатския застрахователен гигант AIG, който да покрива европейските пазари. Макар новината за продължаващото навлизане на нови и нови играчи в българския аутсорсинг сектор да е повече от добра, тя повдига и въпросителни за възможността на бранша да се справи с търсенето. Тоест България бавно върви по стъпките на Индия.

Задъхване

И докато пазарът на труда засега може да се справи с текучеството и създаването на нови работни места в колцентровете, най-проблемно е запълването на високотехнологични позиции, където търсенето в момента е и най-голямо. По неофициални данни около десет от компаниите в сектора се занимават с дейности, сред които и високотехнологични като IT аутсорсинг, докато около 20 от тях са в сектора за отдалечено обслужване на клиенти. Според компаниите в бранша борбата за наемането на нови кадри с добри езикови и технически умения се задълбочава.

Всеки месец в сектора общо има 7000 отворени позиции (във всички сфери), които не се запълват изцяло. "Създава се балон, който много скоро може да се спука", смята оперативният директор на "Юнифай България" Станимир Комитов. Компанията, която преди беше част от германския инженерен гигант Siemens AG и се наричаше "Сименс ентърпрайз комюникейшънс", се ребрандира преди време с навлизането на фонда за дялови инвестиции Gores Group в компанията майка. В българския офис работят около 180 инженери, като плановете са през тази година бройката им да нарасне до 210.

Компаниите се опитват да отговорят на търсенето, като инвестират сериозни суми в обучението и развитието на своите служители. Според Комитов създаването на готов инженер - обучение, командировки и допълнителна квалификация, излиза около 30 000 евро на специалист. Причината фирмите в сектора да прибягват до собствен тренинг е прозаична - българското образование просто не може да създаде толкова на брой и добре подготвени служители.

"В сектора не се конкурираме за бизнес, а за кадри", казва и Светослав Георгиев, управляващ директор на С3i. Компанията работи с 19 от водещите 20 компании във фармацевтичната индустрия, като обслужва и подпомага технологично лекари при клинични изследвания и служители на производителите на лекарства. Фирмата планира да увеличи персонала си до 500 служители до края на годината, което според Георгиев няма да е лесно. Мениджърът казва, че работещите в сектора се местят от една в друга компания и така се запълват нужните работни места, но процесът не е устойчив.

"Все по-трудно става наемането на качествени специалисти, които да работят по проекти на външни компании", казват и от друга компания в сектора - 60к. Очакванията на специалистите са до две години да се усети сериозен недостиг на работна ръка по определени проекти. Според представители на сектора извън кадрите за IT индустрията все по-трудно става и наемането на по-голям брой служители с немски и френски език. В същото време Индия "не спи" и се развива и според запознати все повече проекти с немски се местят към тази страна.

Много от фирмите работят в тясно сътрудничество с университетите и "дърпат" кадри от тях. Други залагат на собствен тренинг. "Юнифай България" има собствена "академия", в която предлага едномесечно безплатно обучение за млади хора, които не са преминали техническите тестове при интервютата, през което те да покажат дали имат желанието и способностите да работят в компанията. В бранша все пак смятат, че е нужна и дългосрочна стратегия за развитие от страна на държавата, като е най-добре да се подготвят кадри за сектора още от първи, втори, трети курс на университета.

Извън София

Тъй като борбата за служители е най-голяма в София, немного от фирмите в аутсорсинг бранша от години имат центрове извън столицата. Но макар другите големи градове да предлагат по-ниски разходи спрямо София, бизнесът там се сблъсква с други пречки. "Една от основните причини за липсата на сериозни инвестиции извън София е релокацията на качествени професионалисти основно в столицата, а аутсорсинг индустрията има специфични изисквания за хората, които се наемат. За съжаление не навсякъде в страната пазарът предлага работна ръка, притежаваща необходимите знания и умения да работи по аутсорсинг проекти", казват от 60к.

От друга компания - TELUS International Europe, пък смятат, че хората в другите градове имат нужните умения, но проблемът е друг - инфраструктурата. "Когато открихме центъра си в Пловдив преди шест години, много трудно намерихме нормален офис от клас А. Сега вече има повече предложения на пазара, но тогава нямаше", заяви президентът на фирмата Ксавие Марсенак. Според него друг проблем са комуникациите: "Много от по-далечните ни клиенти искат с едно прекачване да стигнат например от Атланта до София, защото идват за ден. София е ОК, макар да има по-малко полети в сравнение с Букурещ. Пловдив също става, защото е на час и половина път с кола. Но с другите градове е далеч по-сложно."

Станимир Комитов от "Юнифай България" смята, че местните власти и бизнес също могат да подпомогнат навлизането на инвеститорите от аутсорсинг индустрията с определени облекчения - например освобождаването за пет години от данъци върху имота, ползван за център за услуги.

"Правихме изследвания за отваряне на център извън София и стигнахме до извода, че подобен проект няма да оправдае инвестициите", коментира Светослав Георгиев от С3i.

Все пак примери има - през миналата година американската Sutherland Global Services отвори втория си офис в София, а неотдавна стана ясно, че компанията е решила да има център и в Бургас и вече е започнала работа по проекта.

Тук сме за дълго

Въпреки очакваните трудности с наемането на работна ръка по определени проекти никой в индустрията не прогнозира изтегляне от България в близките години. Според Станимир Комитов средният живот на инвестициите в сектора е около 11 години, но компаниите в България ще останат поне до 2020 г., а дори и след този период възможностите за преместване на бизнеса в региона и в Европейския съюз няма да са много и България ще остане предпочитана дестинация.

За Шон Кенинг, ръководещ операциите на Sutherland Global Services в Европа, Близкия изток и Африка, възвращаемостта за компанията идва около 10 години след първоначалното капиталовложение. Той не изключва Sutherland да остане и над 30 години в България. За последният навлязъл засега инвеститор - TeleTech, страната е "най-добрият и сигурен избор". "Не познаваме друго място като Източна Европа с подобно ниво на образование, структура на разходите и качество в комбинация с многото езици, за които можете да получите поддръжка", казва главният оперативен директор на групата Мартин де Гето.

Или България все още е уютно място, но потенциалът за огромен растеж е лимитиран от човешкия фактор и качеството на образованието.

✓ Бизнесът в строителството и търговията на дребно води по оптимизъм през март

Оптимизмът на бизнеса от началото на годината продължава и през март като този път е воден от подобрения климат в строителството и търговията на дребно, показва проучване на Националния статистически институт.

Общият показател на бизнес климата се покачва с 1.2 пункта през месеца.

В строителството показателят се очаква през март с 1.5 пункта, което се дължи на подобрените очаквания на строителните предприемачи за бизнес състоянието на предприятията през следващите шест месеца. Мениджърите в сектора смятат, че през следващите три месеца дейността им няма да се запази на сегашните си равнища, а ще се увеличи.

Основни пречки пред този бизнес остават несигурната икономическа среда, финансовите проблеми и конкуренцията в бранша, като последната анкета регистрира повишаване на негативното им въздействие. Не се очаква повишение на цените в сектора.

Търговците на дребно са големи оптимисти за следващите шест месеца, поради което съставният показател в сектора се покачва за месец със 7 пункта в сравнение с предходния месец. Позитивни са прогнозите и за обема на продажбите и на поръчките към доставчици през идните три месеца. Пречки за тях също са несигурната икономическа среда, недостатъчното търсене и конкуренцията в бранша. По-голямата част от търговците на дребно очакват продажните цени да се запазят през следващите три месеца.

За разлика от януари и февруари обаче мениджърите в промишления сектор сега са настроени по-скоро негативно. Това отразяват оценките им за настоящото състояние на предприятията. В същото време обаче оценките им са положителни за следващите три месеца. Недостатъчното търсене в страната и несигурната икономическа среда са пречки и в този сектор. Така съставният показател на бизнес климата се понижава с 1.3 пункта. Почти на равнището си от февруари остава съставният показател в сектора на услугите. В момента мениджърите отчитат намалено търсене на услугите, но са по-големи оптимисти за следващите три месеца.

Най-сериозният фактор, ограничаващ развитието на дейността в сектора, остава несигурната икономическа среда, следвана от конкуренцията в бранша и недостатъчното търсене, като последната анкета отчита засилване на неблагоприятното им въздействие. И в този сектор не се очаква повишение на цените.

Вестник „Преса“

✓ НСИ: Общият показател на бизнес климата нараства

Ръстът през март е 1,2 пункта спрямо равнището си от предходния месец

През март 2014 г. общият показател на бизнес климата нараства с 1.2 пункта спрямо равнището си от предходния месец, което се дължи на подобрения бизнес климат в строителството и търговията на дребно, съобщават от НСИ.

Промисленост. Съставният показател "бизнес климат в промишлеността" се понижава с 1.3 пункта в сравнение с февруари поради по-неблагоприятните оценки на мениджърите за настоящото бизнес състояние на предприятията. Същевременно обаче анкетата отчита леко подобрение на оценките им по отношение на производствената активност, като и очакванията за следващите три месеца са тя да се увеличи.

Несигурната икономическа среда и недостатъчното търсене от страната продължават да са основните фактори, посочвани от промишлените предприемачи като пречка за развитието на бизнеса им.

Относно продажните цени в промишлеността преобладаващите очаквания на мениджърите са за запазване на тяхното равнище през следващите три месеца.

Строителство. През март съставният показател "бизнес климат в строителството" се повишава с 1.5 пункта, което се дължи на подобрените очаквания на строителните предприемачи за бизнес състоянието на предприятията през следващите шест месеца. Прогнозите им по отношение на строителната активност през следващите три месеца са също благоприятни в резултат на изместване на мненията от запазване на дейността към увеличаване на същата.

Основните пречки за развитието на бизнеса в отрасъла остават свързани с несигурната икономическа среда, финансовите проблеми и конкуренцията в бранша, като последната анкета регистрира повишаване на негативното им въздействие.

По отношение на продажните цени в строителството мениджърите очакват те да останат без промяна през следващите три месеца.

Търговия на дребно. Съставният показател "бизнес климат в търговията на дребно" нараства със 7.0 пункта в сравнение с предходния месец поради по-оптимистичните очаквания на търговците на дребно за бизнес състоянието на предприятията през следващите шест месеца. Регистрира се повишен оптимизъм и в прогнозите им по отношение на обема на продажбите и на поръчките към доставчиците през следващите три месеца.

Несигурната икономическа среда, недостатъчното търсене и конкуренцията в бранша продължават да са основните фактори, затрудняващи дейността в отрасъла, като през последния месец се наблюдава засилване на отрицателното влияние на първите два фактора.

По-голямата част от търговците на дребно очакват продажните цени да се запазят през следващите три месеца.

Услуги. През март съставният показател "бизнес климат в сектора на услугите" остава приблизително на равнището си от февруари. По отношение на търсенето на услуги настоящата тенденция се оценява като леко намалена, докато очакванията за следващите три месеца са по-оптимистични.

Най-сериозният фактор, ограничаващ развитието на дейността в сектора, остава несигурната икономическа среда, следвана от конкуренцията в бранша и недостатъчното търсене, като последната анкета отчита засилване на неблагоприятното им въздействие.

Относно продажните цени очакванията на мениджърите са те да останат без промяна през следващите три месеца.

Списание „Мениджър“

✓ Производствените цени падат с 2,5%

Цените на производител на вътрешния пазар през февруари 2014 г. спадат с 2,5% в сравнение със същия месец на 2013 година. На месечна база те обаче остават непроменени, показват данни на Националния статистически институт (НСИ).

На годишна база цените намаляват в добивната промишленост - с 10,1%, в преработващата промишленост - с 1,3%, и при производството и разпределението на електрическа и топлоенергия и газ - с 3,7%.

Намаление на цените в преработващата промишленост спрямо февруари 2013 г. е отчетено при производството на основни метали - с 6,7%, при производството на химични продукти - с 6,1% и при производството на хранителни продукти - с 4,8%.

Увеличение на цените се наблюдава при производството на тютюневи изделия - с 8,7%, при обработката на кожи, производството на изделия от обработени кожи без косъм - със 7,4%, и при производството на автомобили, ремаркета и полуремаркета - с 5,3%.

Общият индекс на цените на производител (вътрешен плюс външен пазар) през февруари 2014 г. намалява с 0,1% спрямо предходния месец. По-високи цени са регистрирани в добивната промишленост - с 0,4%, в преработващата промишленост е отчетено намаление - с 0,2%, докато при производството и разпределението на електрическа и топлоенергия и газ няма изменение.

На годишна база общият показател на производствените цени намалява с 3,3%.

✓ Търговията на дребно и строителството съживяват бизнес климата у нас

През март 2014 г. общият показател на бизнес климата у нас нараства с 1,2 пункта спрямо равнището си от предходния месец. Това се дължи на подобрения бизнес климат в строителството и търговията на дребно.

Бизнес климатът в търговията на дребно нараства със 7 пункта в сравнение с предходния месец. Това се дължи основно на по-оптимистичните очаквания на търговците на дребно за бизнес състоянието на предприятията през следващите шест месеца. Регистрира се повишен оптимизъм и в прогнозите им по отношение обема на продажбите и на поръчките към доставчиците през следващите три месеца.

През март съставният показател „бизнес климат в строителството“ се повишава с 1,5 пункта, което се дължи на подобренията очаквания на строителните предприемачи за бизнес състоянието на предприятията през следващите шест месеца. Прогнозите им по отношение на строителната активност през следващите три месеца са също благоприятни в резултат на изместване на мненията от запазване на дейността към увеличаване на същата.

През март съставният показател „бизнес климат в сектора на услугите“ остава приблизително на равнището си от февруари. По отношение търсенето на услуги настоящата тенденция се оценява като леко намалена, докато очакванията за следващите три месеца са по-оптимистични.

Бизнес климатът в промишлеността се понижава с 1,3 пункта в сравнение с февруари поради по-неблагоприятните оценки на мениджърите за настоящото бизнес състояние на предприятията. Същевременно обаче анкетата отчита леко подобрение на оценките им по отношение на производствената активност, като и очакванията за следващите три месеца са тя да се увеличи.

И в четирите основни сектора мениджърите очакват продажните цени да се запазят без промяна през следващите три месеца. Като основен проблем за по-бързо развитие на секторите бизнес ръководителите посочват несигурната икономическа среда и недостатъчното търсене.