

Критерии за Дигитализация

Крайни получатели и/или сделки, съответстващи на поне едно от условията по настоящия раздел

	КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ/УСЛОВИЯ	ПОТВЪРЖДАВАНЕ НА ДОПУСТИМОСТТА
1	Финансирането по допустимата сделка се използва за:		
1.1.	<p>Финансиране за постигане на следните резултати: повече от 50% от персонала в предприятието ползва компютри с интернет за бизнес-цели. Критерият се прилага само в случаите, когато в резултат от сделката крайният получател ще достигне поне базово ниво на дигитална интензивност.</p>	<p>За да докаже съответствието си с посочения критерий крайният получател следва да обоснове, че ще достигне поне базово ниво на дигитална интензивност, което изисква използване на поне 4 от следните 12 технологии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Максималната договорена скорост на изтегляне на най-бързата фиксирана интернет връзка е поне 30 Mb/s; - Използване на социална медия; - Повече от 50% от персонала в предприятието ползва компютри с интернет за бизнес-цели; - Ползване на облачна услуга; разполагат ERP софтуерен пакет за споделяне на информация между различни функционалности; - Разполага със CRM (система за управление на клиенти); закупуват сложни или със средно ниво услуги по изчисления в облак; ползване на поне две социални медии; ползване на „интернет на нещата“ (IoT); - Продажби чрез електронна търговия в размер на поне 1 % от оборота; - Предприятия, при които уеб продажбите са повече от 1% от общия оборот, а B2C (от предприятието към потребителите) уеб продажбите са повече от 10% от уеб продажбите; прилагане на технология базирана на изкуствен интелект. 	<p>Допустимостта се потвърждава въз основа на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Декларация относно целта на сделката; и • Бизнес план, вкл. описание на инвестицията; или • Ако е налична, оценка за цифровата зрялост на предприятието и на предлагания план за цифровизация от Европейски цифров иновационен център.¹
1.2.	<p>Разработване или съществено подобряване на собствена интернет страница, водеща до динамични отношения с клиентите.</p>	<p>Примери за функционалности на интернет страницата, финансирана по сделката:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Описание на стоки или услуги, ценоразпис; 	

¹ Европейските цифрови иновационни центрове (European Digital Innovation Hubs), са европейска инициатива, която предоставя обслужване на „едно гише“ на МСП за да подпомогне тяхната дигитализация. Първоначалните услуги по оценка на цифровата зрялост и тест преди инвестиране се предоставят от централите безплатно или на по-ниска цена.

		<ul style="list-style-type: none"> • Възможност за посетителите да персонализират онлайн стоки или услуги; • Достъп до онлайн проследяване на поръчките; • Персонализирано съдържание на уебсайта за редовни/повтарящи се потребители; • Възможност за онлайн поръчка или резервация, напр. карта за пазаруване; • Безконтактни плащания, въвеждане на QR кодове за директна поръчка; • Набиране на информация за поведението на посетителите на интернет страницата, напр. с оглед рекламиране или подобряване на удовлетвореността на клиентите. 	
1.3.	<p>А) Стартиране на участие в електронна търговия, за продажба или покупка онлайн; или</p> <p>Б) Разширяване на осъществяваната електронна търговия извън България; или</p> <p>В) Увеличаване на онлайн продажбите до поне 1% от оборота².</p>	<p>Примери за допустими проекти:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Продажби чрез собствен уебсайт или приложения и/или чрез уебсайтове, приложения или платформи за електронна търговия; • Подобряване на автоматизацията на процеса на онлайн продажби с помощта на цифрови технологии; • Онлайн брендиране и маркетинг на продуктите; • Инвестиция в дигитален портфейл. 	
1.4	<p>Да въведе в дейността си или значително да подобри използването на електронни фактури, електронно връчване³ или използване на електронна идентификация и електронни удостоверителни услуги в стопанската си дейност и електронните си сделки.</p>	<p>Допустимите проекти включват и осигуряване спазването на приложимите стандарти на ЕС.</p>	
1.5	<p>Да въведе или значително да подобри:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Финансови или счетоводни софтуерни приложения; • ERP (приложение за планиране на ресурсите на предприятието) софтуерни приложения, вкл. софтуерен пакет за споделяне на информация между различни 	<p>Примери за възможно приложение на използването на CRM/ERM/друго споделяне на информация:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Развитие на имиджа на предприятието или маркетиране на продуктите; • Получаване или отговор на мнения, разглеждане и/или въпроси на клиенти; 	

² Приложимо за Крайни получатели, които към датата на последния си годишен финансов отчет са имали онлайн продажби под 1 % от оборота

³ E-delivery, ползване канал за пренос на документи и данни между различни субекти в мрежа

	<p>функционалности (напр. счетоводство, планиране, производство, маркетинг);</p> <ul style="list-style-type: none"> • CRM (система за управление на клиенти) софтуерни приложения, вкл. чрез използване на социални медии; • Автоматично свързване на бизнес процесите с тези на доставчици и/или клиенти; • ERM, управление на риска в предприятието; • Приложения за работен процес и управление и приложения за сътрудничество; • Софтуерни приложения за сигурност; • Изчислителна платформа, предоставяща хоствана среда за разработка, тестване или внедряване на приложения; • Облачни технологии, прилагани за подобряване на операциите и намаляване на разходите на КП. 	<ul style="list-style-type: none"> • Привличане на клиентите в разработването/въвеждането или иновации на стоки или услуги; • Сътрудничество с бизнес партньори или други организации; • Набиране на служители; • Обмен на виждания, мнения или знания в рамките на предприятието. 	
<p>1.6</p>	<p>Да въведе в стопанската си дейност други видове „софтуер като услуга“ (SaaS), платформа като услуга (PaaS) или инфраструктура като услуга (IaaS) приложения, като демонстрира намаление на разходите или подобрене в дейността си (ползи за операциите си).</p>		
<p>1.7</p>	<p>Въвеждане на анализ на големи информационни масиви⁴, напр. извличане на данни (Data mining) и прогнозен анализ (predictive analysis.)</p>	<p>Може да включва въвеждане на /инвестиция в технологии, техники или софтуерни инструменти, ако могат да бъдат демонстрирани ясни ползи. Пример за такива технологии са: извличане на данни или текст и машинно обучение за анализиране на големи данни, извлечени от собствени източници на данни на предприятието или други източници на данни за анализ на големи информационни масиви.</p>	

⁴ Big data

<p>1.8</p>	<p>Въвеждане или съществено подобрене на усъвършенствани производствени технологии като:</p> <ul style="list-style-type: none"> • изкуствен интелект; • машинно обучение; • роботика и автоматизация; • адитивното производство (бързо прототипиране); • мрежа и свързаност чрез интернет на нещата (IoT); • лазерна обработка; • компютризирани технологии, като цифрово-програмно управление (Computer Numerical Control (CNC)), компютърно проектиране (Computer Aided Design (CAD)), Компютърно подпомогнатото производство (Computer Aided Manufacturing). 	<p>Примерите за проекти обхващат въвеждане или подобряване:</p> <ul style="list-style-type: none"> • В случай на роботика и автоматизация - системи, позволяващи повдигане на по-тежки обекти, по-прецизно преместване, повишена съгласуваност между голям брой производствени единици, индустриални роботи, системи, изпълняващи по-опасни задачи. • В методите на адитивното производство: използване на 3D печат, лазерен печат чрез прахово легло, моделиране чрез отлагане на разтопен материал, други технологии, помагачи за намаляване на точките на неизправност в системата. • Мрежовата и ИТ интеграция позволяващи достъп до интернет в различни етапи на производството, даващи възможност за известяване при възникване на проблем. • Технологии даващи възможност за превантивни мерки/поправки вместо реактивни мерки; • Технологии водещи до повече безопасност и ефективност в производствените или други процеси в дейността на крайния получател; • Технологии водещи до подобро качество на продуктите чрез повишаване на прецизността, последователността и цялостната ефективност на производствените процеси водещи до повишена надеждност, наличност и достъпност на продуктите. • Технологии водещи до подобро управление на ресурсите чрез по-икономично производство и автоматизиране на работните процеси; • Технологии водещи до съкратени срокове за производство, гъвкавост, оптимизирано планиране и по-добра реакция на пазара. • Комбинация със системите и приложенията по т. 1.5. 	
<p>1.9</p>	<p>Въвеждане или съществено подобрене на автоматизация или дигитализация в производствените или бизнес процесите.</p>		

1.10	Подобряване или въвеждане на нови бизнес модели, стоки, услуги, процеси чрез въвеждане, интегриране, използване на цифрови технологии в допълнение на посочените по-горе.		
1.11	Въвеждане на други електронни/цифрови методи за управление на веригата на доставки, отношения с потребителите и бизнес развитие.		
1.12	Киберсигурност/защита на данни: значително повишаване на сигурността на данните или устойчивостта на бизнеса срещу заплахи от кибератаки; защита на данните и поверителност.	<p>Примери на проекти:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Въвеждане на стандарти за сигурност в информационните технологии или стандарти за кибер сигурност, напр. стандарт ISO/IEC 27001; • Защита срещу заплахата за техническата инфраструктура на киберсистема, която може да доведе до промяна на нейните характеристики; • Защита срещу планирано унищожаване на процедури или работни потоци; • Защита срещу заплахата от кражба, изтриване или промяна на съхранени или предадени данни в рамките на киберсистема. 	
1.13	А) Дигитални умения, обучение и повишаване на квалификацията; Б) Консултантски услуги.	<p>Примери на проекти:</p> <p>А. Обучение и повишаване на квалификацията на наличните към датата на финансирането работници и служители, набиране на нови служители с дигитални умения и развитие на управлението и бизнес уменията в дигитална среда;</p> <p>Б. Консултантски услуги насочени към: определяне на нуждите на крайните получатели, избор на най-подходящите продукти, технологии или доставчици; планиране или стартиране на дигиталната трансформация на крайния получател; консултиране относно ползите от дигитализацията, как да се осъществи дигитализацията и за ползите от и разходите за усъвършенствани дигитални технологии; подпомагане разбирането на актовете за регулация; подпомагане на откриване на подходящите умения и експертиза и на подходящите видове обучения за запълване на празнотите в областта на дигиталните умения.</p>	

2. Допустими крайни получатели			
2.1.	<p>Предприятия осъществяващи дейност в областта на дигитализацията: подкрепа за доставчиците на услуги, които предоставят възможност и подпомагат предприятията в цифровизацията на веригите за създаване на стойност, доколкото тези доставчици на услуги да се фокусират предимно върху предоставянето и въвеждането на цифрови продукти и услуги.</p>	<p>Примери за такива предприятия са:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Предприятия в дигиталните сектори (производство на компютри, електронни и оптични продукти; далекосъобщения; дейности по информационни технологии; информационни услуги); • Предприятия: хостващи база данни; изчислителни платформи, предоставящи хостване на среда за разработка, тестване или внедряване на приложения; • Предприятия, които предлагат „софтуер като услуга“ (SaaS), платформа като услуга (PaaS) или инфраструктура като услуга (IaaS) приложения, доставчици на сигурност като услуга (SECaaS). 	<p>Допустимостта се потвърждава въз основа на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Извадка от Търговския регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел; или • Последен одобрен съгласно приложимото законодателство годишен финансов отчет; или • Годишен отчет за дейността за последната приключена финансова година; или • Данъчна декларация за последната финансова година; или • Сметкоплан; или • Удостоверение, издадено от НСИ.