AFCEA София отчете 10 години успешно посредничество между ИТ и военното дело

AFCEA София миналата седмица отпразнува навлизането си в единадесетата си годишнина.

БЪЛГАРСКАТА секция по електроника, информационни и комуникационни технологии за националната сигурност е регистрирана от СГС на 25 февруари 1994 г. и досега успешно посредничи в диалога между службите по националната сигурност и света на информационните и комуникационните технологии. Основател и президент е д-р инж. Симеон Краликов - полковник от запаса, до тогава началник на отдел „Автоматизация на управлението на войските" на Генералния щаб на БА. През 1994 г. ген. майор Е. Грендъл - тогавашен генерален мениджър на европейския щаб в Брюксел, въвежда в длъжност президента на секцията и връчва документа за принадлежност на секцията към AFCEA International - Международна професионална асоциация по комуникации, електроника, разузнаване и информационни системи.

AFCEA София имаше голям принос за подготовката на страната ни за членството в НАТО, акцентирайки на този въпрос в продължение на няколко години и сътрудничейки си тясно с ИКТ агенцията "СЗ" на северноатлантическия пакт.

Симеон Краликов

Освен това за десетте си години работа AFCEA София завоюва 6 награди от AFCEA International. Най-високо оценявани са призовете "Секция-модел" и тези за количество и качество на проведените мероприятия.

За в бъдеще AFCEA "София" ще разшири дейността си в следните направления: ИКТ и борбата срещу нетрадиционните заплахи за сигурността: тероризъм, наркотрафик, нерегламентирано разпространение на оръжия за масово поразяване и др.; антикорупционна дейност чрез засилване на гражданския контрол при провеждане на търгове и конкурси; разработване на независими експертизи по ИКТ за специални нужди; продължаване на темата за НАТО в аспект на засилените отговорности на страната ни.

InfoWeek

CRM решение за малки фирми представи IRM

Insider е софтуерен продукт за управление и организация на офиса, разработен от българската фирма IRM. Идеята за създаването му, според Габор Такач - неин управител, се зражда след анализ на пазара. "Анализирахме пазара на CRM решения и не намерихме подходящо за нас. Тогава видяхме ниша за решение специално за малките и средни фирми," обясни той.

Основното ядро, около което са разработени всички модули на системата, е CRM модулът. Останалите са "Продажби", "Маркетинг", "Финанси", "Мениджмънт". Модулите се предлагат в пакет и не се продават поотделно. Продуктът е разработен за Windows среда и притежава Интернет-функционалност.

Първоначално Insider ще се предлага само на българския пазар, след половин година и в Германия и Югоизточна Европа, а впоследствие и в цяла Европа, каза Г. Такач. Целевата група клиенти на Insider според него е огромна, затова компанията ще създаде своя дилърска мрежа у нас. Колкото до стратегията си на нашия пазар, от IRM заявяват, че техният продукт няма да се конкурира със счетоводни и складови програми.

InfoWeek

ITD Network ще доставя OpenReach в България

Българският Интернет и телекомуникационен доставчик ITD Network е избран за изключителен представител на американската компания QT Worldtel у нас, обявиха официално двата партньора. Технологията OpenReach позволява свързване и обмен на данни между офиси, бизнес партньори и комуникационни мрежи. На практика представлява виртуална частна мрежа, базирана върху софтуерна платформа, за чиято употреба е необходим единствено сървър, върху който се инсталира OpenReach Gateway софтуер.

"Услугата е по-евтина от традиционната VPN мрежа, защото клиентът не инвестира в хардуер, а месечната му такса е само за Gateway, независимо от броя на компютрите", поясни Иво Димитров, управител на ITD Network. От компанията очакват техни клиенти да бъдат предимно банки, държавни ведомства, болници и фирми, за които сигурността на информацията е изключително важна. Технологията OpenReach позволява да се определи нивото на достъп до комуникационните ресурси на фирмата на всеки служител.

InfoWeek

Dell е четвърта на нашия пазар

Четвърта позиция с 5,6% пазарен дял в България е отчела Dell за миналата година. Данните са на IDC и отразяват общия пазарен дял в стойностно изражение. Информацията беше изнесена от дистрибутора на Dell у нас Индекс България и потвърдена от другия партньор на компанията в страната – ЦАПК "Прогрес". "Тези цифри сериозно се разминават с постиженията на Dell на световния пазар, където тя държи дял от 18,6 на сто", посочи Любомир Атанасов, управител на Индекс България. "Dell формира над 90 процента от продажбите ни, като за миналата година сме реализирали оборот от 3 млн. долара", допълни той.

Индекс България ще работи за постигане на ръст на продажбите, малко по-висок от този при персоналните компютри у нас. От компанията обявиха, че за миналата година ръстът не надвишава отчетените 16% нарастване на общите продажби на PC в страната.

"Ще акцентираме върху налагането на корпоративната линия решения на Dell у нас и особено на системите за съхранение и сървърите", разказа плановете на компанията Любомир Атанасов. Той допълни, че системите са подходящи за основните клиенти на дистрибутора - средните и големите фирми, които формират над 95 на сто от оборота на компанията.

InfoWeek

Държавна ИТ трапеза

Булгаргаз ЕАД открива процедура за възлагане на обществена поръчка за доставка, монтаж и въвеждане в експлоатация на активно оборудване за LAN мрежите на Булгаргаз ЕАД - централно управление и 11 обекта на дружеството. Срокът за изпълнение на предмета на обществената поръчката е по предложение на кандидата, в рамките на 60 дни считано от датата на подписване на договора, но не по-късно от 30.IX.2004 г. Гаранция за участие - 600 лв. Гаранция за изпълнение на договора: 5% от стойността му. Цена на документацията: 50 лв. Срок за представяне на предложенията: до 16 ч. на 31.V.2004 г.

Териториалната данъчна дирекция "Големи данъкоплатци" - София открива процедура за възлагане на малка обществена поръчка за комплексна доставка за нуждите на Териториална данъчна дирекция "Големи данъкоплатци" за 2004 г. на канцеларски материали и офис консумативи по видове и количества, описани в приложение № 1, неразделна част от документацията за участие в откритото конкурс. Гаранция за участие: 500 лв. Гаранция за изпълнение на договора: в размер 10% от общата му стойност Цена на документацията: 50 лв. Срок за подаване на предложенията: до 17 ч. 11 юни 2004 г.

Информацията (публикувана със съкращения) е предоставена от ДАКСИ - България ЕООД, разработчик на юридическия софтуер ДАКСИ (www.daxy.com)

info WEEK

Издатели
Красимир Банков
(k_bankov@infoweek.bg)
Георги Толев
(g_tolev@infoweek.bg)

Главен редактор
Мария Малцева
(m_maltzeva@infoweek.bg)

Редактори
Деница Дженева
(d_djeneva@infoweek.bg)
Даниела Стефанова
(d_stefanova@infoweek.bg)

Маркетинг мениджър
Кремена Жекова
(kremena@infoweek.bg)

Дизайн и предпечат
Бойко Атанасов

Офис-администратор
Наташа Димитрова

Мениджър разпространение
Стефан Димитров
(subscription@infoweek.bg)

Адрес на редакцията
София, 1111,
ул. "Христо Максимов" 68–70,
вх. А, ап. 7
тел: (02) 971 42 50,
(02) 971 62 45;
факс: (02) 971 42 51
e-mail: infoweek@infoweek.bg

Редакцията не носи отговорност за информацията в поместените реклами.

Никаква част от публикуваните материали не може да бъде препечатвана или възпроизвеждана по какъвто и да е начин без разрешението на редакцията.

Авторските права върху всички редакционни материали са собственост на Български Бизнес Публикации ООД.

© Български Бизнес Публикации ООД Всички права запазени.

Използвани шрифтови фамилии: SP_Herald, SP_Lulin, SP_Optimal и SP_Universal на фирма SoftPlus.

ISSN 1311-4476

BBP

Прозрения

Клод Коларо:
"Министърът на ДА много обича да говори за електронно правителство и интегриране на инфраструктурата. Единственият проблем е, че няма какво да интегрира."

***

Проф. Мартинов
"През тия години програмите се мереха на килограм."

***

Проф. Мартинов
"Обучихме няколко хиляди души на това какво е микропроцесор и как с микропроцесор се прави оранжерия."

Виц

ping glaven.mozak
Pinging glaven.mozak [techno.na.vrata.otgore] with 32 bytes of data:
Request timed out.
Request timed out.
Request timed out...