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

9 юни 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

9 юни 2013

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение 3

Телевизии и радиостанции 4
Няма намерена информация. 4

Национални печатни медии 5
Няма намерена информация. 5

Регионални печатни медии 6
Няма намерена информация. 6

Периодични печатни издания 7
Източник: сп. Мениджър 7
Заглавие: Кристалина Георгиева, еврокомисар : Най-тежкото отмина, но не бива да се отпускаме 7

Източник: сп. Мениджър 10
Заглавие: Ангели и донори 10

Интернет издания и блогове 12
Няма намерена информация. 12

Медиен мониторинг – обобщение

09.06.2013 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:	**2**
• вестници, от които:	0
- национални	0
- регионални	0
• периодични издания	2
• интернет издания и блогове	0
Общо за деня	**2**

Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

Национални печатни медии

Няма намерена информация.

Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

Периодични печатни издания

Дата: 09.06.2013
Източник: сп. Мениджър
Страница: 1,12,13,14
Брой думи: 1905

Резюме: КРИСТАЛИНА ГЕОРГИЕВА е българският еврокомисар с ресор международно сътрудничество, хуманитарна помощ и отговор при кризи. Преди да поеме поста в Европейската комисия през 2010 г., заема различни позиции в Световната банка, където започва работа през 1993 г. първоначално като икономист по Въпросите на околната среда. Заема различни постове и расте кариерно в този сектор на глобално ниво. През 2004 г. става директор на Световната банка, отговорен за Руската федерация. През 2008 г. е избрана за Вицепрезидент на Световната банка. Завършила е Икономическия университет в София, където е била преподавател с титла доцент. Има специализации в едни от най-престижните световни университети като Масачузетския технологичен институт в САЩ и Лондонското училище по икономика. Била е гостуващ професор в редица световни университети. Има над 100 научни публикации, Включително и учебник по макроикономика. Омъжена, с едно дете.

Заглавие: Кристалина Георгиева, еврокомисар : Най-тежкото отмина, но не бива да се отпускаме
Подзаглавие: Отсега нататък изборът е или да работим повече и по-продуктивно, или да се научим да живеем с по-малко, казва еврокомисар Кристалина Георгиева в специално интервю за "Мениджър"
Автор: Ирина ВЕЛЕВА
Текст: КРИСТАЛИНА ГЕОРГИЕВА е българският еврокомисар с ресор международно сътрудничество, хуманитарна помощ и отговор при кризи. Преди да поеме поста в Европейската комисия през 2010 г., заема различни позиции в Световната банка, където започва работа през 1993 г. първоначално като икономист по Въпросите на околната среда. Заема различни постове и расте кариерно в този сектор на глобално ниво. През 2004 г. става директор на Световната банка, отговорен за Руската федерация. През 2008 г. е избрана за Вицепрезидент на Световната банка. Завършила е Икономическия университет в София, където е била преподавател с титла доцент. Има специализации в едни от най-престижните световни университети като Масачузетския технологичен институт в САЩ и Лондонското училище по икономика. Била е гостуващ професор в редица световни университети. Има над 100 научни публикации, Включително и учебник по макроикономика. Омъжена, с едно дете.
Госпожо Георгиева, вие често пътувате в различни страни по света, срещате се с много хора, имате богата информация. Какво според вас се случва със световната икономика? Има ли лъч надежда?
- Световната икономика е много динамична - и за хубаво, и за лошо. Да започнем с хубавото: има много повече центрове на растеж. Миналата година 6 от 10-те най-бързо растящи икономики бяха в Африка. Имаме нови двигатели на Високите технологии, които откриват съвършено непознати допреди няколко години възможности за развитие. Имаме много динамични процеси от гледна точка на размера на свободната икономика и на размера на световната търговия, които растат.
Но, разбира се, има и проблеми и най-сериозният от тях е продължаващата вече пета година криза. Трябва винаги да помним какво ни доведе до нея - едновременно се сви потреблението на държавния, на частния сектор и на домакинствата поради дълговата криза, която ги удари. Такова масирано свиване изисква повече време, за да се ориентираме в новата нормалност, която да следваме. Но, за щастие, забелязва се вече лъч на надежда, защото американската икономика се възстановява. Голямата изненада за мен е Япония. Подобно на Щатите, японците въведоха много агресивна политика за парично стимулиране. Направиха голяма инжекция във вътрешното си потребление и свалиха курса на йената драматично, с вкарване на много пари в икономиката. Всичко това доведе до засилване на позициите на Япония и през последните месеци виждаме икономиката да се присъединява към американската като мотор на развитието.
- Когато започваше кризата, в САЩ се говореше, че след 6 месеца ще се усети в Европа и след още 6 - в България. Да очакваме ли подобна логика и при възстановяването?

- Пролетната прогноза на Европейската комисия ясно показва, че през 2014 г. може да видим положителни показатели за растеж. Добри сигнали идват от Германия, която е икономическият мотор на Европа. Франция, за съжаление, отново регистрира спад на икономиката. Европа като цяло ще завърши годината с малък растеж, а може би и на нула. Прогнозите за 2014 г. са за растеж в размер на 1,4% за Европа, за Еврозоната -1,2%, което е много добре. За България тази година очакваме ръст от 0,9%, а догодина-1,7%.
- Споменахте прогнозни очаквания за Еврозоната. Смятате ли, че за нея отмина най-тежкият период след кризите в Гърция и Кипър?
- Според мен Еврозоната е в по-добро състояние днес по чисто обективни показатели като дълг, връщане към растеж, износ и най-вече достъп до финансовите пазари. Но в никакъв случай не бива да се отпускаме и да си казваме "трудното отмина, оттук нататък ще я караме както преди". Светът се промени и изборът вече е много ясен - или трябва да работим повече и по-продуктивно, или да се научим да живеем с по-малко. И едното, и другото не са лоши решения. Но което и да изберем, трябва да сме готови да приемем последиците от него. Можем да запазим качеството на живот на европейците с повече инвестиции в хората и с повече работа. През 2014-2015 г. се очаква да видим по-лесен достъп до финансиране и по-голяма увереност. Кризата много силно подкопа доверието на хората и на бизнеса. Когато фирмите и хората повярват, че идват по-добри Времена, ще потръгне и потреблението. Възвръщането на доверието през 2014 г. е от критична Важност, за да започнем да живеем по-добре. Но не трябва да си правим илюзии, че ще настъпи рязък скок в стандарта. Кризата беше продължителна, така че и периодът на Възстановяване ще е дълъг.
- Какъв според вас е добрият европейски модел, който България може да следва?
- Това, което Важи за Европа, Важи и за България - ако искаме да стимулираме икономически растеж и чрез него намаляване на безработицата, трябва да сме честни пред себе си къде Все още изоставаме от гледна точка на конкурентоспособност. Европа има едно слабо място и то е производителността на труда - тя е по-ниска, отколкото в САЩ и за съжаление, през последните години разликата се увеличи. Ако искаме да повишим производителността на труда, трябва да наблегнем на две неща: едното е да имаме по-гъвкави условия за работа, да премахнем административните пречки и за бизнеса, там, където все още съществуват, да либерализираме пазара на труда в европейските страни, в които все още има свободен терен за такава мярка. Вторият важен елемент е инвестиции в наука и изследвания и подкрепа на високотехнологичните фирми, така че иновациите да могат бързо да се реализират. И много по-сериозно отношение към инвестициите в образование. Това за България е много сериозен проблем. Всички страни в Европа съзнават, че малкият и средният бизнес създават най-много работни места, но все още административните бариери не са максимално свалени.
- в България също много се говори за насърчаване на малкия и средния бизнес, особено сега, след изборите, но не се чуват много конкретни предложения. Какви трябва да бъдат първите стъпки в тази област?
- За България виждам три конкретни мерки. Първо, много внимателна оценка на това какви административни пречки спъват малкия и средния бизнес. Една от тях, която е известна на всички
- прословутото електронно правителство, за което хвърлихме много пари и усилия в България. Но то все още не работи. И Все още, за да може една фирма да си върши работата, трябва някой да тича по канцеларии. Трябва също да анализираме много внимателно колко от проверките, на които са подложени малките и средните фирми, действително са смислени. Това, което аз чувам от малкия бизнес в България, е, че през последните години административният товар върху него се е увеличил и е факт, че в доклада на Световната банка Doing Business слязохме надолу, а не се качваме нагоре, което би трябвало да ни е цел.
Втората много важна тема е да погледнем какво по света работи и какво не в подкрепа на малкия и средния бизнес. А светът казва така: мерки, които стимулират откриването на фирми. А това ще рече информация, обучения на предприемачи и бизнесмени. Мерки, които подкрепят средните фирми да станат големи. В България има Агенция за развитие на малкия и средния бизнес, която не е ясно точно какво прави. Не е ясно как точно може да помага.
Третото и най-важно нещо е къде в България има терен да се използват еврофондовете за стимулиране на малкия и средния бизнес. Например в селското стопанство. За малките особено в планинските и полупланинските райони важи поговорката "Бог високо, цар далеко!". Те не са в състояние да се справят с бюрокрацията за кандидатстване за еврофондове и по тази причина много от тях изпадат от възможността да ги използват. Нямаме и яснота как да използваме еврофондовете, за да привличаме млади хора в селското стопанство, а това е една от целите на следващия седемгодишен програмен период. Ако искаме да имаме голяма

усвоимост през следващите седем години, трябва да решаваме тези два въпроса - как да стигнем до малкия фермер и как да стигнем до младите хора. Другият потенциал е в строителството. В България има много невисококвалифицирана работна ръка. А строителството е отрасъл, където малките и средните фирми могат да работят, като наемат точно такава работна ръка. По тази причина съм един от застъпниците и често говоря за необходимостта от мащабна програма за саниране на сгради. Тя ще намали сметките на хората, ще повиши стойността на жилищата им и ще създаде работни места.
Третият важен сегмент е малкият и средният бизнес в сферата на услугите. Най-сериозна пречка за развитие е комбинацията от проблеми с финансирането, тъй като няма какво да се заложи за получаване на кредит, и липсата на широк достъп до обществени поръчки. Много туристически и кетъринг фирми например се оплакват, че не могат да пробият в обществените поръчки. Очевидно, с неголеми усилия може да се подпомогне и този сегмент, който също отваря много работни места за не особено квалифицирана работна ръка.
- Но ако разчитаме предимно на нискоквалифицирани кадри за решаване на проблема с безработицата, как тогава да се надяваме на стабилен икономически растеж в дългосрочен план?
- Благодаря ви, че го казвате, защото в малките и средните фирми у нас има още един сегмент и това са високоиновативните компании, които са свързани с университети и изследователски центрове. Както добре знаем, бизнесът в България все още влага малко пари в изследвания и развитие на кадри. Ние сме още далеч под възможностите си в това да се обвърже университетското образование с изследователската дейност и бизнеса. Затова, когато гледаме *програмата "Конкурентоспособност",* трябва да имаме предвид, че там също има голям резерв да се направи инжекция в изследователската дейност.
Съгласна съм с вас, че перспективата за България трябва да бъде инвестиции и реформи в образованието, за да разчитаме на високоподготвена работна ръка. Но ако погледнем реалностите към днешна дата, за съжаление, ние си позволихме да ерозираме качеството на образование, а не да го повишим. Това води до големия проблем с производителността на труда и привлекателността на страната ни за бизнес с висока добавена стойност.
- А как можем да преобърнем ситуацията в образованието?
- Трябва да имаме волята да го поставим в центъра на общественото внимание и да го направим приоритет за всички ни, най-вече за бюджета. И да имаме смелостта да направим реформите, които ще позволят да се използва по-добре финансирането в образованието. Ние си позволихме много в количество и малко в качество. Не сме нито първата, нито последната страна, която има проблеми в образованието и трябва да ги решава. Все още имам надеждата, че в България образованието е културна ценност, която може да се постави в центъра на внимание на обществото и ще има голяма обществена подкрепа, ако това се направи. Просто трябва да имаме волята да се концентрираме върху него, да се вземат някои нелесни решения. Някои интереси ще бъдат засегнати, но когато доминира общественият интерес, можем да намерим правилния път.
- Кой според вас е най-големият шанс сега за България и как можем да го хванем?
- Това е много хубав въпрос! Според мен най-големият ни шанс е да извлечем максимума от членството си в Европейския съюз. Не ни провървя - в смисъл, че влязохме в Европейския съюз, когато в Европа започна кризата. Но краят й се вижда и ние не сме използвали все още изцяло потенциала на това членство. Например от гледна точка на институциите, на подобряване на институционалната среда. Като се замислим, кои страни са богати? Тези, които имат силни институции. Най-високото качество на живот е в страните със силни институции и нашето членство в Европа ни дава възможност да повишим качеството на институциите. Ето това не сме реализирали изцяло. Както и предимството ни в Европа да сме мост към останалия свят, към други икономики. Така че най-големият ни шанс е да постигнем максимума от членството ни ЕС и да не го ограничаваме само до използване на еврофондовете. Те са много важни, но не са единственото, което членството ни носи. Уверявам ви, че всички ние, които сме тук, правим всичко възможно България да е добре и да ни уважава светът.

Дата: 09.06.2013
Източник: сп. Мениджър
Страница: 44,45,46,47
Брой думи: 1061

Резюме: Фондовете за начален капитал у нас ще станат скоро три. Българските стартъпи имат достъп до десет пъти повече. Представяме ви най-популярните

Заглавие: Ангели и донори
Подзаглавие:
Автор: Елена ПЕТКОВА
Текст: Фондовете за начален капитал у нас ще станат скоро три. Българските стартъпи имат достъп до десет пъти повече. Представяме ви най-популярните
Когато преди две години холивудският актьор Леонардо ди Каприо обявява, че ще инвестира 4 млн. долара в никому неизвестната социална мобилна платформа Mobli, мнозина решават, че това е рекламен трик. Примера му последва и 19-годишният любимец на тийнпоколението Джъстин Бийбър, който влага парите от концертите и албумите си в няколко технологични стартъпа. Очевидно става въпрос не просто за мода, а за пари, и то много пари. За справка - значителна част от доходите на фронтмена на U2 Боно идват от Facebook, където той държи 1,5%.
Макар и звездите у нас да не са толкова щедри, пари за свежи и перспективни бизнес идеи има. Те са съсредоточени във фондовете за т.нар. сийд* (първоначално) финансиране, които навлязоха у нас преди две години, финансирането от тях е от 25 хил. до 200 хил. евро. Инвестицията е предназначена за "зелени" идеи, тоест за бизнеси, които едва сега започват да се развиват, бизнеси, които нямат дори един готов продукт или услуга, та дори и прототип. Тези пари са онази жизнено необходима финансова инжекция, която е способна да изстреля добрата бизнес идея на регионалния, а впоследствие и на глобалния пазар, фондовете, разбира се, печелят солиден дял от компанията и ако имат късмет и тя се развие достатъчно, могат да разчитат на значителни дивиденти. Крайната цел е да продадат компанията за поне двойно повече пари, отколкото са инвестирали в нея. Моделът е изпитан преди повече от 10 години в Америка, Австралия и Западна Европа и вече е ясно, че работи безотказно.
Делът, който фондът придобива от компанията в замяна на инвестицията си, никога не е повече от 30%. Той не участва пряко в управлението на стартъпа, не участва във вземането на стратегически решения, а напътства основателите, докато те започнат да печелят, и след това трупа дивиденти.
Най-големите фондове в България са два -LAUNChub и Eleven. Те са финансирани от Европейската инвестиционна банка по *програма JEREMIE*. Общият им портфейл е 21 млн. евро. Парите не са всичко, което те предоставят на хората с идеи. Портфолио мениджърите им предоставят бизнес, маркетингови, финансови, юридически, счетоводни съвети.
Eleven (http://eleven.bg) е създаден през 2012 г. и разполага с капитал от 12 млн. евро. фондът осигурява финансиране на стартиращи компании чрез поетапен подход. Хората, които работят в него, обичат да казват: "Започваме с малки експерименти, филтрираме провалите и инвестираме в успехи".
Първият етап на финансиране от фонда продължава 3 месеца. През това Време избраните екипи преминават много интензивен процес на оформяне и изграждане на бизнес идея и концепция. През този период екипите са подкрепяни от ментори на Eleven. Някои от тях са част от Google, което го прави атрактивен за стартъпи от сферата на ИТ услугите. На този първи етап Eleven осигурява 25 хил. евро за стартиране на бизнеса срещу 8% дялово участие в компанията.
Вторият етап е със същия период. През него стартъпите подобряват продуктите и услугите си. Кулминацията на тази фаза е демонстрационен ден (Demo Day), който всъщност продължава цяла седмица в Лондон или Силициевата долина, където екипите презентират бизнесите си пред инвеститори.
През последната, трета, seed фаза фокусът е върху излизането на международния пазар. Eleven предоставя 150 хил. евро на най-добрите екипи, често в партньорство с други инвеститори. Процентът, който Eleven придобива в компанията при тази инвестиция, се договаря.
LAUNChub (http://launchub.com/) е другият фонд, който действа от миналата година. Неговият капитал е 9 млн. евро. Инвестиционната програма е с продължителност между 6 и 9 месеца,

като срокът зависи от екипите, избрани в съответния инвестиционен прозорец. Това време е необходимо те да разработят идеите си, да изготвят бизнес концепции под ръководството на ментори от България и чужбина и да ги презентират. финансирането е от 30 хил. евро.
Периодът, през който стартъпите разработват продуктите и услугите си и се опитват да ги наложат на пазара, е 2 месеца. Максималната субсидия, която могат да получат най-добрите екипи, е 200 хил. евро.
И двата фонда имат интерес предимно към компании от ИТ сектора, мобилните комуникации, софтуера, интернет комуникации или т.нар. онлайн бизнес идеи. И от двата фонда не изключват инвестиции в офлайн бизнес, стига той да докаже, че е устойчив, че може да се развие бързо в рамките на няколко месеца и да носи бърза възвращаемост.
Нов български фонд - NEVEQ II (http://neveq.com/ home.html), ще се появи на пазара от септември. Той ще подкрепя сериозни софтуерни проекти за големи клиенти като телекомуникационни компании. Инвестициите ще варират от 500 хил. до 3-4 млн. евро. Капиталът на NEVEQ II ще е в размер на 30 млн. евро. 70% от него ще бъде набавен по *програма JEREMIE*, а останалите 30% ще бъдат привлечени от самите съдружници.
Редица чуждестранни фондове проявяват интерес към младите предприемачи в България. Те работят на принципа на Eleven и LAUNChub, но с тази разлика, че имат много по-голямо портфолио от стартъпи, които са подкрепяли. По-големите сред тях са Earlybird, VoiVoda Ventures, RSG Capital (http://www.rsg-capital.si/en) и SeedCamp. В някои от тях работят и българи със солиден опит в инвестиционния мениджмънт. Те влагат средства предимно в компании, преминали seed фазата. Тези стартъпи вече са наложили продуктите и услугите си, но се нуждаят от финансиране, за да ги доразвият и стъпят на по-големи пазари.
Earlybird (http://www.earlybird.com/) е един от първите европейски фондове. Той е съсредоточен също Във финансирането на компании, които Вече са се разбили. При него инвестицията може да достигне до 15 млн. лева.
SeedCamp (http://www.seedcamp.com/) е партньор на LAUNChub и осигурява допълнително финансиране на най-добрите екипи, посочени от него. Инвестиционната програма включва едноседмичен тренировъчен лагер, воден от ментори - програмисти, финансисти, юристи и предприемачи с опит, както и едноседмична визита в САЩ. Първоначалната инвестиция е от 50 хил. евро. Всичко това - срещу 9-проценен дял от избрания стартъп. фондът е създаден през 2007 г. с 3 млн. евро капитал, като миналата година получи още 5 млн. евро. Досега той е финансирал 50 компании. Четири от Всеки 10 компании, преминали през SeedCamp, са от Източна Европа.
VoiVoda Ventures (http://www.voivoda.com/) е основан от българин, но се намира в Калифорния, САЩ. Той се отличава от изброените дотук фондове, защото предоставя предимно инвестиции от бизнес ангели, които може да достигнат до 1,5 млн. долара.
Достъпът до всички фондове, които изброих, е изключително улеснен. Кандидатстването става изцяло онлайн, а комуникацията с екипите е по имейл или през социалните мрежи. Колкото и парадоксално да прозвучи, днес няма нищо по-лесно от това да спечелиш финансиране, стига да имаш добра бизнес идея.

Интернет издания и блогове

Няма намерена информация.