



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

17 декември 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 МЕДИАЗУУМ ООД



Медиен мониторинг

17 декември 2013

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Няма намерена информация.	4
Национални печатни медии	5
Източник: в. Капитал Daily	5
Заглавие: Приложението за кино Cinexio вече присъства на шест пазара	5
Регионални печатни медии	6
Няма намерена информация.	6
Периодични печатни издания	7
Източник: сп. PC Magazine	7
Заглавие: 20 ГОДИНИ PC MAGAZINE BULGARIA	7
Интернет издания и блогове	18
Източник: www.novini.dir.bg	18
Заглавие: ОИЦ: Трябва развитие на публично-частните партньорства	18
Източник: www.novini.dir.bg	19
Заглавие: 147 млн. лв. са европейските инвестиции в област Видин	19
Източник: www.44paralel.com	21
Заглавие: Почти 147,5 милиона лева са европейските инвестиции в област Видин	21
Източник: www.myvidin.com	22
Заглавие: 147 млн. лв. са европейските инвестиции в област Видин	22
Източник: www.dariknews.bg	24
Заглавие: ОИЦ: Трябва развитие на публично-частните партньорства	24
Източник: www.dariknews.bg	25
Заглавие: 147 млн. лв. са европейските инвестиции в област Видин	25
Източник: www.technews.bg	27
Заглавие: Институт на БАН спечели проект за над 4,6 млн. лв.	27
Източник: www.facebook.com	28
Заглавие: Областен информационен център - Велико Търново сподели връзка.	28
Източник: www.facebook.com	29
Заглавие: Областен информационен център - Пловдив	29
Източник: www.modernavratza.com	30
Заглавие: 147 МИЛИОНА ЛЕВА СА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОБЛАСТ ВИДИН	30

Медиен мониторинг – обобщение

17.12.2013 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:	12
• вестници, от които:	1
- национални	1
- регионални	0
• периодични издания	1
• интернет издания и блогове	10
Общо за деня	12

Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

Национални печатни медии

Дата: 17.12.2013

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 16

Брой думи: 416

Резюме: Мобилното приложение Cinexio, чийто екип беше подкрепен с инвестиция от фонда за стартиращи компании Launchub, вече е сред най-предпочитаните киногодове в България. За една година от създаването му то вече работи на шест пазара и догодина ще се цели в навлизането в Западна Европа. Това съобщиха от екипа на компанията във връзка с навършването на първата ѝ година.

Заглавие: Приложението за кино Cinexio вече присъства на шест пазара

Подзаглавие: За една година то стана един от най-предпочитаните киногодове в България

Автор: Татяна ПУНЧЕВА-ВАСИЛЕВА

Текст: Мобилното приложение Cinexio, чийто екип беше подкрепен с инвестиция от фонда за стартиращи компании Launchub, вече е сред най-предпочитаните киногодове в България. За една година от създаването му то вече работи на шест пазара и догодина ще се цели в навлизането в Западна Европа. Това съобщиха от екипа на компанията във връзка с навършването на първата ѝ година.

За този период с финансирането, получено от Launchub, първо 30 хил. евро, а после допълнително seed финансиране от 100 хил. евро, мобилното приложение за iOS и Android успя да се наложи на българския пазар. Негови основатели са хърватски екип начело с Дамир Бандало. То предлага единна система за запазване на места в кината в цялата страна. В момента предлага преглед на филмите, излъчвани в кината в 13 големи града в страната. След като потребителят си избере филм, може да направи резервация на билет в желаното от него време. Благодарение на системата за запазване на места "приложението се добра до повече от 50 хил. сваляния и в продължение на два месеца и половина

Cinexio оглавяваше класациите за най-добри приложения на двете най-разпространени платформи -iPhone и Android", поясниха от компанията. Оттам допълниха, че месечно през приложението са резервирани повече от 10 хил. места.

В момента мобилният ап е достъпен още в Германия, Австрия, Хърватия, Словения и Сърбия. На този етап обаче резервации могат да се правят само в България. Във връзка с първата си годишнина

Cinexio пусна и специална игра за потребителите си, направили резервация през него за филми от програмата на кино "Арена". С регистрация на номера на купения билет в профила потребителите имат възможност да спечелят една от предвидените 2500 награди. Играта се провежда от 15 декември до 15 януари, като организатори уточняват, че победителите ще бъдат обявени до 10 дни след приключването ѝ на Facebook страницата на компанията.

Първоначално екипът на компанията разработваше продукта си под името Cinematic, но с навлизането на други пазари го промени на Cinexio. След новогодишните празници създателите ще се фокусират върху налагането на приложението на германския и австрийския пазар. Освен Cinexio обаче екипът разработи и подобно приложение за театри -Theatrio, където интересът все още е скромен - около 2500 сваляния за няколко месеца.

Инвеститорът Launchub

Фондът за стартиращи компании Launchub получи 9 млн. евро финансиране по евроинициатива **JEREMIE**, за да инвестира в иновативни компании от България. За година той вече е вложил над 3 млн. евро в 26 проекта и допълнително е привлякъл още толкова частен капитал. Cinexio беше един от първите проекти, финансирани от фонда през есента на миналата година.

Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

Периодични печатни издания

Дата: 17.12.2013

Източник: сп. PC Magazine

Страница: 2,6,8,10,12,14,15,16,17,18,20,22,24

Брой думи: 7104

Резюме: Точно преди 20 години на пазара се появи списание PC Magazine Bulgaria. Тогава компютрите бяха тайнство, с което бяха запознати малцина, а чувството да си част от тази общност беше вдъхновяващо и завладяващо. Още повече, че компютърът даваше толкова много възможности, които с всеки изминал ден се увеличаваха все повече и повече. През 1993-та година интернет в България все още нямаше. Вместо това обаче вече почнаха да се появяват първите BBS системи, като това име идваше от "Bulletin Board System" Това бяха по същество персонални компютри с модем, тогава все още с върховата скорост от 2400 бита в секунда, които бяха държани от собствениците им включени и свързани с телефонната мрежа.

Заглавие: 20 ГОДИНИ PC MAGAZINE BULGARIA

Подзаглавие: Здравейте уважаеми читатели,

Автор:

Текст: Точно преди 20 години на пазара се появи списание PC Magazine Bulgaria. Тогава компютрите бяха тайнство, с което бяха запознати малцина, а чувството да си част от тази общност беше вдъхновяващо и завладяващо. Още повече, че компютърът даваше толкова много възможности, които с всеки изминал ден се увеличаваха все повече и повече. През 1993-та година интернет в България все още нямаше. Вместо това обаче вече почнаха да се появяват първите BBS системи, като това име идваше от "Bulletin Board System" Това бяха по същество персонални компютри с модем, тогава все още с върховата скорост от 2400 бита в секунда, които бяха държани от собствениците им включени и свързани с телефонната мрежа. При позвъняване с модема на своя компютър, потребителят имаше възможност да се свърже с BBS системата и чрез система от менюта да достига до интересна информация, като книги, приложения, игри и др., които се сваляха често с часове. Тъй като компютърът беше все още под управлението на дисковата операционна система DOS и съответно беше еднозадачен, не бяха рядкост моментите, в които с часове потребителят се вирише в лентата за състоянието за сваляне на файла с нетърпение той да се свали и да открие нещо ново. Малко по-късно излезе приложение, позволяващо многозадачност под DOS! Това беше приложението, създадено от компанията QuarterDeck и носещо името DESQView, даващо възможност да се стартират две или повече приложения едновременно, разпределяйки процесорното време между тях и разширяващо паметта над ограничението от 640 KB (за която дори Бил Гейтс някога беше казал, че едва ли някога на потребителя ще му е нужно повече количество памет). Проблемът с това приложение беше, че приложенията за DOS бяха свикнали да са пълновластни господари на системата, докато работят и съответно използват ресурсите, без да ги споделят с други приложения, при което често ставаха проблеми в "многозадачната" работа. Все пак това даваше възможност да се правят няколко неща едновременно.

Windows 3.1 предизвика първия истински фурор при персоналните компютри. Първата графична операционна система или по-скоро "обвивка" на стария DOS, защото този Windows се зареждаше след DOS. Windows 3.11 или "Windows for workgroups" въведе протокола TCP/IP и локалната мрежа, както и възможността за връзка с интернет.

За интернет тогава обаче бе все още рано в България. Вместо интернет в началото в България дойде вълната на FIDO. Това беше система за обмен на поща във вид на дискуссионен форум, като интересното с нея беше, че функционираше офлайн. Ако някой изпрати съобщение, компютърът му се връзваше с някой от поддържащите FIDO системата BBS системи, изпращаше го и получаваше натрупалите се междувременно отговори. Съответно BBS-ът, към който потребителят е изпратил съобщението веднъж дневно (най-често нощем, когато аналоговите телефонни линии бяха най-чисти от шумове), се свързваше с други BBS системи чрез модем и също обменяше писма. В крайна сметка се получаваше публичен дискуссионен форум чрез система от лични компютри в цялата страна, който въпреки закъснението от няколко дни в общуването работеше така добре, че завладяваше все повече потребители и фенове на виртуалното общуване.

След появата на първия наистина удобен Windows - версията Windows 95, който вече предложи истинска многозадачност, технологиите започнаха да се развиват още по-бързо от преди, в

ежедневието ни постепенно навлезе интернет свързаността и възможностите за електронна поща, чатове чрез IRC и сърфиране в уеб, които предоставяше този нов ресурс. Появата на всяка следваща операционна система беше приемана със затаен дъх, а нашите читатели сигурно си спомнят, как при представянето на Windows 95 все още имаше надежди на този пазар да няма монополизъм от страна на Microsoft, когато на пазара се появи и многообещаващата и истински многозадачна операционна система на IBM - OS2/Warp.

Започнах, връщайки се най-назад във времето, за да илюстрирам как за тези 20 години списание PC Magazine Bulgaria успя да проследи всички най-значими световни и локални процеси в развитието на компютрите, мрежовите технологии, софтуера и интернет. Някои от читателите ни сигурно си спомнят времената, когато списанието се разпространяваше с 3.5 инчова флопи дискета, съдържаща безплатни приложения, полезни .BAT файлове и други така полезни помощни програми. Тогава имаше и читатели, които все още ползваха и 5 инчовите гъвкави дискети, и се налагаше за тях специално да се изпращат копия на такива носители. Аз тогава бях един от тези читатели, които всеки месец чакаха със затаен дъх да се появи новия брой на списанието, което бе истински прозорец към света и към технологиите. Тогава не липсваха и някои дребни чисто технически проблеми - списанието ставаше все по-дебело и по-дебело и вече нямаше начин да се провери в пощенската кутия, затова бях принуден да разширя хардуерно нейния отвор. След няколко случая, в които установявах, че пощенските служители, въпреки по-големия отвор, прегъват списанието по ширина, чупейки дискетата, прикрепена към него, почнах да взимам своето списание лично от пощенската станция.

Постепенно дискетата бе заменена от CD-ROM диск, който пък бе изместен с течение на времето от DVD диск, за да се стигне до момента, когато бе достатъчно просто да се публикува линк към софтуера.

Днес почти всеки има в джоба си компютър, който е няколко пъти по-мощен от системите, които ползвахме преди 20 години, а настолният и лаптоп компютърът има мощта на компютърните центрове, управляващи изстрелването на космически соваки преди години.

Ако преди 20 години компютърът се асоциираше с голяма кутия с клавиатура и монитор, то днес това понятие вече не е актуално. Днес компютърът е навсякъде - от смарт телевизора, до мултимедийния център, таблета, цифровия фотоапарат, смартфона, умния часовник, в автомобила, банкомата, та дори и в хладилника. Компютърът стана важна част от нашето ежедневие, интернет се превърна в толкова силен комуникационен канал, че вече стои в основата на не един или два случая на смяна на деспотичен политически режим, благодарение на обединяването на хората чрез Световната мрежа.

Всички тези важни събития в развитието на компютърните технологии бяха отразени от нас през изминалите 20 години и вярваме, че сме дали тласък за професионалното развитие на мнозина наши читатели, някои от които след това срещаме в качеството им на млади таланти на нашия престижен частен конкурс за програмиране.

В тази така бурно развиваща се сфера 20 години са равни на цяла епоха. Преди 20 години знаехме, че ни очакват големи изненади, но сякаш не сме очаквали, че компютърът ще стане част от нашия живот и ще бъдем така зависими в ежедневието си от него. Какво ли ще бъде след още 20 години?

Зададохме този въпрос, заедно с молба за кратка ретроспекция на изминалите 20 години на фирми, които бяха с нас още от самото начало. Нека да видим, какво ще споделят те с нас, а ние нека си пожелаем да бъдем заедно и следващите 20 години.

Разбира се, ще използвам случая да пожелаая на всички наши читатели весело посрещане на Коледните и новогодишни празници!

С поздрави, Тервел Няголов главен редактор PC Magazine Bulgaria

Анна Бакалова, основател на Сага Текнолъджи, издател на PC Magazine Bulgaria

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Изключително много се промени бизнесът с информация и в частност медийният бизнес. Разшириха се неимоверно каналите за предлагане и търсене на информация. Вече почти всеки човек и фирма е доставчик на информация, но все още сме далеч от структуриран и надежден начин за осведомяване, т.е. трудно е да открием в морето перлата на истината. Сякаш ключовите думи и трафикът към медийния сайт (за да е по-привлекателен рекламен канал) изместиха търсенето на качество и почтеност в написаното, опитите за анализ и по-дълбоко вникване. Сега на ден публикуваме повече материали, отколкото преди за седмица.

Достъпността на информацията е голяма крачка напред, но все още не поражда по-грамотно население като масово явление. Да се надяваме, че Маркс е бил прав и количественото натрупване ще доведе до качествено изменение.

Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Отношенията с клиентите във всеки бизнес стават все по-облачни в прекия и преносния смисъл. Виртуалната студенина замени приятелските или разгорещените срещи лице в лице. Кол центровете трябва да се преименуват в "колд" центрове, но какво да се прави - "О, времена, о, нрави!" както казва Марк Тулий Цицерон.

Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Не ми се иска да навлизам в лични равносметки, но предизвикателство на нашето време и особено на хората, потънали в свръхзаематостта на съвременния динамичен бизнес (който в ИТ е в пъти по-забързан), е да не забравяме, че преди всичко сме хора. Балансът е предизвикателство. Да не забравяме себе си и другите в стремежа да бъдем по-ефективни, продуктивни, иновативни, печеливши и т.н.

Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Това, което се случи през тези 20 години по отношение на технологиите, едва ли някой го е предвиждал, аз поне не. Но технологиите са си технологии, те се използват от хора. Фейсбук помага да се организират спасителни акции, но се използва и от педофили за подмамване на деца. Със сигурност възходът на технологиите ще продължава. В момента вървим към насищане с умни мобилни устройства и с приложения за тях. Следващите щели да бъдат очила, гривни, копчета за дрехи и дори подкожни чипове. Но това, което се надявам да се развива по-бързо, е човешкото съзнание. Айнщайн казваше, че има две безкрайни неща - Вселената и човешката глупост, като за първото не е съвсем сигурен. Е, надявам се, да не е бил прав. Гениите също грешат.

Така че нека технологиите се развиват, нека има много научни открития, но нека, тези, които ги използват, да правят това мъдро, в полза на едно по-щастливо човечество, на общество без насилие, глад, разделение, манипулации, лъжи, алчност и дори без конкуренция. Последното може да звучи еретично, но съвременната биология вече не е съгласна с Дарвин, че оцелява по-силният, а напротив, силни стават тези видове, които могат да се обединяват и сътрудничат. Ние сме съставени от трилиони клетки, които "са се разбрали" как да се специализират и сътрудничат в един толкова сложен организъм. България е типичен пример на разделение и противоборства и логично за съжаление на изостаналост. Светът също е основан на идеи за надмощие, завладяване на пазари и натрупване на пари.

Така че се надявам в следващите 20 години технологиите да се развиват по-бавно, а човешките ценности по-бързо. И се надявам бъдещите медии да не са пълни само с апокалиптични новини, а със стойностна, надеждна, задълбочена и почтена информация.

Иван Аржентински е основател и управляващ съдружник в ERP.BG

Иван Аржентински е основател и управляващ съдружник в ERP.BG. Има над 20 годишен опит в разработването и внедряването на интегрирани информационни системи за управлението на бизнеса. Ръководител, експерт и главен идеолог на ERP системата EnterpriseOne*, която е новатор в областта на мобилните приложения в ERP системите.

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Преди 20 години създадохме първата си информационна система, работеща под управлението на Windows. Спомням си, че тогава трудно наложихме софтуера, тъй като всичко, различно от DOS, бе твърде непознато. След няколко години обаче масово започна да се работи под Windows. В тази връзка българският бизнес бавно, но постепенно за 20 години узря за идеята да управлява ресурсите си чрез интегрирана информационна система. Глобализацията на икономиката и засилената конкуренция от страна на чуждестранните компании през последните години спомогна за налагането у нас на успешни западни бизнес модели, какъвто е и наличието на ERP система.

До преди 10 години ERP системи предлагаха само световните производители. Към днешна дата това не е така, по-скоро налице е обратната тенденция - появиха се и качествени български решения от клас ERP, които по своята функционалност не отстъпват на чуждестранните и интересът към тях все повече нараства.

Съвсем до скоро терминът "софтуер под наем" или "работа в облака" в България се приемаше като твърде авангардна идея. В момента това не е така - все повече клиенти разпознават SaaS като най-удачен и ценово ефективен метод на работа.

Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Промениха се клиентите, а заедно с тях и ние - неизбежно е. На първо място се промени и израсна мениджърското мислене. Бизнесът стана много по-организиран, подготвен и отворен за работа с технологични решения в сравнение от преди 10 години. Клиентите станаха по-

взискателни, което е хубаво, защото това ни прави още по-подготвени да посрещаме техните нужди. Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Основното предизвикателство пред нас бе човешкият фактор и справянето със странната, на моменти почти ненормална обстановка за правене на бизнес в нашата държава. Убеден съм, че както ние, така и редица други добри фирми, ако оперираха на по-голям и по-стабилен пазар, биха имали съществено по-голям успех.

Имаше трудности с налагането на българска ERP система, както и изграждането на доверие към клиенти и партньори. Работехме (и продължаваме да го правим) върху популяризирането на самата идея и ползите от внедряване на ERP система. Трябваше да развенчаем много наложени с времето митове около този клас софтуер. Същевременно ERP.BG постоянно подобрява софтуера към новозараждащите се нужди и бизнес тенденции. Направихме голямо подобрение и в собствената си организация - оптимизирахме ресурси и отдели.

Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

ИТ технологиите и продуктите ще станат незабележими и едновременно с това повсеместни. Ще присъстват във всеки аспект на нашето ежедневие, но едновременно с това няма да ги забелязваме. Същото се отнася и до начините на правене на бизнес - бизнесът ще е сведен до същността на правенето на бизнес - договарянето и вземането на решения, а технологиите ще вършат всичко останало. На пазара ще оцелеят тези фирми, които създават нови пазари и продукти - такива, каквито още никой не е мислил, че му трябва. За да бъде успешна и да се развива дългосрочно, една фирма трябва да създава днес продукти, които ще се търсят след 5 години.

Петко Беляшки, управител на фирма PrimaSoft

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Най-важната промяна е смяната на технологиите в ИКТ. Големите, тежки и неподвижни машини се замениха от персоналните миниатюрни и мобилни компютри. В областта на софтуера нахлуха интернет приложенията. Фирменият персонал "се подмлади" и донесе със себе си всичките положителни и отрицателни качества на днешната младеж. Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

При клиентите нещата са по-консервативни, макар че на мястото на старите ни познати дойдоха непознати, не дотам обучени, но с добро самочувствие млади хора. Методите на комуникация с тях останаха предишните, но с много повече интерактивност - интернет, online обслужване, HelpDesk и др.

Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Най-големите предизвикателства бяха свързани с промяната на технологиите - за да бъдем "в крак" на всеки 2-3 години, трябваше да се изучават и внедряват новите принципи, устройства, операционни системи и др. Не по-малко важно беше да реагираме адекватно на икономическите кризи, които не позволяваха нормален растеж и планиране на фирменото развитие. Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Стационарните персонални компютри в днешния им вид ще бъдат заменени от мобилни устройства. Локалните приложения ще отстъпят място на "всеобщите" данни в облака. Ще се появят нови учебни дисциплини и нови специалисти с "друго" мислене. Пазарът за фирмите от бранша ще се стесни, поради навлизането на нови търговски методи.

Любомир Благов, управител на USW Ltd и ИНАТО ЕООД.

Любомир Благов, управител на USW Ltd и ИНАТО ЕООД. Създаване и внедряване на системи за обработка на неструктурирани данни, включително Административни информационни системи. Участие в проекта за е-Правителство от 2001 г. досега. Един от създателите на Лаборатория по електронно управление към БАН

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Абе доста е личен този въпрос - ама нейсе!

Променяха се технологиите, но интересът към професията остана да доминира...

Комбинацията от това да правиш нещо ново, което ти е интересно, и това "да правиш пари, тоест бизнес" не се оказа от лесните за реализация. Така се оформи един въпрос, който остана открит през тези 20 години. Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Станаха по-образовани и по-склонни да възприемат новости. Опитвахме се да променим и комуникацията с тях. Това не се оказа трудно, именно защото станаха по-образовани и по-

склонни да възприемат новости. Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Най-голямото предизвикателство беше и трайно остава, работата за повишаване на ефективността при решаване на административно управленски проблеми с ИТ средства.

Това постигахме с развитие на фирмената система DOCMAN@2.5. В момента приключваме иновативен проект по **ОП Конкурентоспособност** за разработка на програмна платформа с принципно нова концепция - Унифицирана платформа за изграждане на настройваеми административни информационни системи (УПИ-НАИС). С новата платформа не просто ще повишим ефективността на развойния процес, ние ще успеем по-качествено да решаваме с иновативни средства проблемите на нашите потребители. Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

За детайлите е трудно да се прогнозира, но основният принцип ще остане - иновациите ще движат пазара!

Бих казал по същия начин, както сега говоря за бъдещето, но за да го кажа, щях да използвам повече думи, доста от които сега биха ми се стрували излишни.

Милчо Боров, управител на фирма КАНТЕК ЕООД - дистрибутор и сервиз на офис техника от водещи световни марки Canon, Ricoh, Ideal, Renz, Dell, 3M, Avery

Честит рожден ден, уважаеми колеги! Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

От създаването на фирмата промените, които претърпя нашият бизнес, са значителни. Те се обуславят от новите технологии, които въвеждат нашите партньори, чиято техника и софтуер представяме на българския пазар. Най-чувствителните промени през тези 20 години са преминаването от аналогов печат в цифров, преминаването от черно-бял към цветен печат, а напоследък, огромния успех, който имаме с Managed Print Services - една услуга, насочена към нашите клиенти, която спестява ценно работно време и, разбира се, намалява разходите за печат в офиса.

Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Промяната в клиентите и в начина на комуникация е огромна предвид факта, че потребителят премина от закупуване на машини към аутсорсване на цялата си печатна дейност. Много бързо българските клиенти се ориентираха към това, всички несвойствени за компанията дейности да бъдат насочени към специализирани компании, които да вършат тази работа по-евтино и изключително професионално. Ако някой ми беше казал преди 20 години, че поддръжката на чистотата в офиса, рецепцията, печата, а не дай Боже, и поддръжката на компютърните системи и мрежата ще излезе извън компанията, нямаше да повярвам, но в момента тенденцията е фирмите да вършат своята специализирана работа, а всички неприсъщи дейности да се осъществяват от външни специализирани фирми. Относно комуникацията между нас и клиентите, тя се промени дотолкова, че започнаха да ни липсват срещите лице в лице с нашите клиенти.

Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Предизвикателствата тази година бяха цялата компания да започне да мисли много по-професионално по отношение на услугите и начина на работа с нашите клиенти. Постигнахме го чрез обучение и пренастройване на системите ни за работа и контрол. Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Четвъртият въпрос е за един милион евро, тъй като специално в нашия бранш компаниите, с които работим, нямат еднозначен отговор на това какво ще стане след пет години, та камо ли след 20! Във всички случаи, управлението на документацията, оптимизирането на документопотока и информацията за вътрешнофирмените процеси ще доминират на пазара.

Димитър Джендов - управител на Глобал Консултинг. Фирмата предоставя интегрирани решения в сферата на информационните технологии и интеграция на данни.

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Тази година Глобал Консултинг чества 18 г. от създаването си. За България тези 18 години никак не са малко, защото всичко сме постигнали със собствени усилия и много труд. Не винаги ни е било леко - напротив, често доста тежко, защото трябва да се съобразяваме с пазара и икономическите условия. Лично за мен това е повод за голяма гордост, но държа до подчертая, че това е заслуга и на целия колектив. На времето започнахме с доставка и поддръжка на mainframe компютри, а сега основно доставяме софтуерни приложения и услуги.

Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

За такъв голям период от време е нормално да настъпят промени. Положителното е, че с някои наши клиенти сме от самото начало. Това е много приятно чувство, но и отговорност, винаги да откликваме адекватно на техните нужди и да поддържаме спечеленото доверие. Стремим се да сме отворени и да откликваме на всякакви клиентските запитвания. Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Предизвикателствата винаги са ни мотивирали да се развиваме и да се учим, за да ставаме все по-добри в сферата, в която работим. За няколко случая и по-основни проекти, не мога да не си спомням:

- Внедряването на софтуера за раздаване на пенсии през 2000 г. в НОИ - и досега пенсиите в България се раздават с помощта на този софтуер;
 - Интеграционен проект за плащанията в Райфайзен Банк - в момента всяко плащане в тази банка минава през софтуер на нашата фирма;
 - Проектът в банковата сфера при въвеждането на IBAN, с който помогнахме на банките, наши клиенти, безпроблемно да преминат към новия формат на банковите сметки;
 - Внедряване на нови технологии във фирма ECO, където от телекси и тетрадки сега всичко се интегрира от регионалните териториални диспечерски управления в централата;
 - БТТП - цялостно решение за регистъра на всички фирми, членове на палатата;
 - Внедряване на система за анализ и изчистване на данните в НАП;
 - Спирането на хартиените извлечения в Банка ДСК - с помощта на доброто партньорство с Банка ДСК успяхме от март 2010 г. да спрем изпращането на хартиени извлечения по пощата.
- Споменавам тези проекти, защото те са изпълнени от служителите на Глобал Консултинг с голям професионализъм и с желание за непрекъснато подобряване на бизнеса на нашите клиенти. Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Това е много интересен и комплексен въпрос. Само за последните 10 годините сме свидетели как технологиите се развиват много бързо във всички сфери. Отвсякъде се произвежда информация и съответно се разработват технологии, които да я разпространяват, обработват, анализират и съхраняват. Все повече тези технологии ще навлизат не само в света на бизнеса, но и в нашето ежедневие. Трябва да сме подготвени за това търсене и да предлагаме адекватни решения. Според мен всички ще се движат само с едно устройство, което ще замести всичко на куп и интернетът в целия свят ще е достъпен и безплатен.

Ангел Иванов, мениджър Бизнес развитие в Лирекс.

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

20 години са страшно много в ИТ сферата. Технологиите се развиха с бурни темпове. Най-голямата и качествена промяна е в комуникациите. Спомнете си 1993 година, когато, за да имате директен телефон вкъщи, трябваше да се чака, да се правят списъци и т.н. Невероятно от днешна гледна точка, когато в джоба си имате поне един телефон, на който винаги сте във Facebook, получавате постоянно имейли и може да водите видеоразговори с цял свят безплатно! Това промени нашия бизнес тотално. Сега ние сме подчинени на имейла си, достъпни сме 24 часа в денонощието, винаги можем да потърсим отговори на трудни въпроси в световната мрежа и всичко това с едно малко устройство, свързано в глобалната мрежа. Точно както беше предрекъл Стив Джобс в далечната 1984 година! Тази мобилност, желанието и нуждата от бърза и навременна информация и комуникация се отразява на целия ИТ пазар, включително и в системната интеграция.

Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Естествено! Всички новости в ИТ индустрията доведоха до едно - клиентите искат най-новите технологии на най-добрата цена с перфектна поддръжка. Те са информирани, но имплементирането на най-новите технологии в техния основен бизнес изостава. Комуникацията е тотално променена. Разговорът по телефона все повече отстъпва място на новите методи на комуникация като Viber, FaceTime, Skype. Факсът е почти пенсиониран от мейла. Спокойно можем да кажем комуникацията с клиента не е това, което беше! Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

В тази бързо развиваща се среда е много трудно да бъдем лидер на балканския ИТ пазар, предлагайки иновативни решения с персонални подход и обслужване, каквато е нашата цел. За да се справим с това предизвикателство, ние постоянно инвестираме в обучението и развитието на нашите специалисти и в изучаването на иновативни технологии. Предлагането на пълен портфейл услуги - от одит, през проектиране и реализация, до обучение и следгаранционна поддръжка също е ключово за успеха ни през годините

Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Трудно е да бъдеш визионер и да предвидиш какво ще се случи в този бързо развиващ се бранш следващите 20 години. Моето виждане е, че досега сме свидетели на революция в комуникациите и технологиите, която доведе до това да имаме в джоба си всичко, за да си вършим работата денонощно, да бъдем в контакт с хора от цял свят, да имаме мигновен достъп до цялото знание на света, да бъдем много по-ефективни и гъвкави - това, което ще се случи през следващите 20 години, е това същото устройство да започне да се грижи за нас, да следи жизнените ни показатели, да алармира за проблеми, да бъде наш персонален помощник и дори нещо като лекар.

Йордан Йорданов, изпълнителен директор на "Контракс" АД - системен интегратор, мажоритарен собственик в групата "Контракс", в която влизат Ланком (дистрибуция), Дайрект сървисис (оутсорс услуги), КомНет (интернет и трипъл плей доставчик) и други. На ИТ пазара на от началото на 1992 година.

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Бизнесът се променяше с промяната на пазара - от продажба и сервиз на отделни продукти към проектиране и изграждане на цялостни системи.

Промени се всичко, от начина на продажба до хората и тяхната квалификация и профил за работа според спецификата на решенията.

Бизнесът нарасна неимоверно много, наложи се да създадем и отделни фирми, които да се фокусират повече в своя предмет на дейност.

Излязохме извън България, първо на Балканите, сега и в далечни страни от Азия. Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

От една страна, не особено, и днес основният принцип е приемливо качество на най-ниска цена. Пазарът в България и преди 20 години беше ценово ориентиран, такъв е и сега.

От друга страна, има промяна и при клиентите, те са доста по-информирани (в началото доста често фирмите евангелистваха), сега много от тях имат конкретна визия или поне идея какво биха искали да постигнат.

Начинът на комуникация се промени с интернет, сега е много по-бърз и в повечето случаи on-line. В началото се разчиташе повече на срещи, демонстрации и изложби, офертите се изготвяха доста по-бавно, изпращаха се по поща или факс, сега интернет е основната медия за комуникации, а срещите се допълват или заменят от чат, презентации, видео връзки и т.н.

Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Да управлявам добре растежа на фирмата, да поддържам сериозен екип от хора, основан на ядро от висококвалифицирани и лоялни професионалисти, и да се създаде добра система от приемственост, така че да се интегрират нови хора. Да се намери точният баланс от мотивационни пакети и вътрешнофирмени комуникации, така че хората да работят във фирмата и да се чувстват добре.

В периодите на финансовите и икономически кризи да се прилагат правилни стратегии и тактики, така че загубите да се минимизират и управляват.

Като цяло най-голямото предизвикателство е изграждането на устойчив модел на бизнеса. Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Най-вероятно ИТ услугите ще се доближат повече до модела на комуналните услуги, като вода, ток и т.н. Потребителят ще ги ползва тогава, когато са му необходими, и ще заплаща за тях според обема и времето на тяхното ползване. Компютърната мощ ще се съсредоточи в дейта центрове и няма да е видима за потребителите. Те ще ползват мощни интерактивни устройства с постоянна безжична връзка помежду си. Всъщност нищо ново - ще се завърне моделът mainframe, само че при наличието на мощни комуникации и крайни терминални устройства. Не е изключено терминалите да се съберат в рамките на един-единствен чип, който би могъл да се вгражда и в човека и да има интерактивна връзка с голяма част от сетивата му, така комуникацията може да се извършва и директно между хората посредством чиповете по всяко време и на всяко място. Ще се развият изкуственият интелект, интелигентните системи и облачните технологии. След 20 години компютърът ще е музеен експонат.

Преди 20 години няхах ясна визия за такъв дълъг период напред, очаквах, че компютрите ще достигнат до всеки, но интернет и социалните медии надхвърлиха очакванията ми за влиянието им върху промяната на живота въобще.

Евгения Караджова управител на ЕСРИ България

Евгения Караджова е пионер във внедряването на географските информационни системи (ГИС) в България и признат ИК авторитет в сферата на геоинформатиката. През 1995 г. тя създава ЕСРИ България и повече от 15 години е собственик и управител на утвърдилата се като лидер в областта на ГИС компания в страната ни.

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Много неща се промениха, самите ние се променихме. Когато създадохме ЕСРИ България преди близо 20 години, малцина бяха хората в България, които знаеха какво представляват геопространствените технологии, нямаше ГИС капацитет, не беше осъзната нуждата от развиване на такива иновативни технологии. Но стъпка по стъпка, проект по проект заедно с нашите колеги, партньори и клиенти успяхме да променим картината. Работейки неуморно и всеотдайно, лека-полека внедрихме ГИС в множество организации и институции, стартирахме курсове по географски информационни системи във водещите университети и създадохме десетки национално значими ГИС системи. Така и самите ние натрупахме опит, експертиза и ноу-хау. И днес, близо 20 години по-късно, можем да се поздравим за това, че ГИС общността в България се разраства постоянно, а географските информационните системи все по-често се приемат за ключова и необходима технология от все повече организации и институции в страната ни. Това за мен лично е най-голямата промяна и, разбира се, успех, който постигнахме.

Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Географските информационни системи се развиват изключително динамично. Докато преди 20 години геопространствените технологии организираха нашите данни под формата на карти, днес те се явяват интегрираща платформа - платформа, която играе ключова роля в почти всяка една сфера на икономическия живот. От тази гледна точка потребителите на ГИС в България не толкова се промениха през годините, колкото увеличиха. Продължаваме активно да работим с организации, с които започнахме работа преди 20 години, като Военногеографската служба, Министерството на околната среда и водите, АГКК и много други, но днес наши клиенти са например и множество представители на частния сектор. Наблюдаваме тенденция делът на независимите ГИС потребители, които използват географски информационни системи за свои собствени нужди, също да се увеличава.

А що се отнася до комуникацията с клиентите, през годините тя съществено се промени и то в положителна посока. Днес много наши клиенти следят и се информират за новите продукти, решения и услуги от корпоративния ни уебсайт като директно от него изпращат запитвания за оферти. Все по-често провеждаме видеоконферентни срещи с клиенти, а напоследък организираме и демонстрации, на които ние или наши партньори демонстрираме отдалечено. Всичко това съществено подобрява комуникацията от разстояние и ни прави по-успешни.

Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Много бяха предизвикателствата през годините. В началото основното предизвикателство пред нас беше да убедим клиентите в необходимостта от инвестиране и развиване на ГИС. Днес тази необходимост е осъзната, а проблемът по-скоро се явява недостигът на ресурси - както финансови, така и кадрови. За съжаление състоянието в държавата е такова, че липсват бюджети, а основното финансиране се осъществява с европейски средства, които се усвояват крайно неефективно. Към много от разработените ГИС приложения, реализирани и внедрени с финансиране по евро програми, се подхожда с проектна ориентация, без ясна визия за бъдещо развитие. В този контекст липсата на ресурс за поддръжка и развитие на вече разработените системи също е основен проблем за нас.

И не на последно място - недостигът на ГИС капацитет. Тенденцията младите, способни, обучени и образовани специалисти да напускат България е проблем, който лично аз определям като изключително сериозен, от който произтичат множество други. Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години?

ГИС се нареждат сред трите най-динамично развиващи се технологии в света. От тази гледна точка ми е трудно да прогнозирам тяхното бъдещо развитие за толкова дълъг период от време. Това обаче, което наблюдаваме като тенденция по света и според мен, през следващите години ще видим и в България, е тенденцията "ГИС навсякъде и за всеки". Географските информационни системи в България ще започнат да се използват все по-често от не-ГИС специалисти за нуждите на тяхната дейност, като облачните и мобилните ГИС ще бъдат все-по-активно използвани. Силно се надявам и вярвам, че България ще последва световния пример и през следващите години ще наблюдаваме организациите в страната ни да споделят своите данни, ГИС съдържание и информация. Само по този начин ще можем да се възползваме изцяло от силата на ГИС и ще бъдем по-успешни.

Пламен Матеев, President & CEO

Фирмата е създадена през 1982 г. Има най-висок ранг на партньорство с Майкрософт и Дел.

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Нашата стопанска дейност се разрасна и като обем и като качество. Ние самите помъдряхме, за да не употребя друга дума, но като че ли почтеността в междуфирмените взаимоотношения изкристализира и се вижда по-отчетливо кой кой е. Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Клиентите като вид останаха същите, но като качество се промениха много. Искрено се надяваме, че и ние имаме определен принос в това. Разбира се, начините на комуникация следват технологичните нововъведения, но дадената дума остава основен елемент поне при нашите клиенти. Терминология от типа... да бе ама нещата се промениха.... не успя да стане доминантна за нас и нашите клиенти. Какви бяха най-големите предизвикателства за вас прел тези години? Как се справихте с тях?

Търсенето на баланс между клиентелизма и професионализма. Трудно се справяме с този баланс, но печалбарството никога не е било необходимото и достатъчно условие за нашата активност. Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Ще се движим към самообучаващи се интелигентни системи, а може би дори в сложна симбиоза с човешкия мозък или физика дори. Точно така не си го представях, но бях убеден, че ще има големи изненади особено в развитието на изкуствения интелект.

Николай Николов, управител на Пим Прима АД - група от компании, работещи в областта на ИКТ (Еском България, Партньорите, ТехВижън, ТехноПро, Еериста, Ню Хоризонс, Секюрити Солюшън Институт) с отговорности в следните области: внос и дистрибуция; информационна сигурност; print managed services; аутсорсинг на информационни услуги; обучение и сертификация; телемедицина.

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

ИКТ навлязоха в голяма дълбочина в бизнеса ни с ИКТ!

Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Взаимната връзка става все по-силна, нуждата от хармонични отношения по-голяма. Наличието на стойност във взаимоотношенията се превръща в определящ фактор. Развивам в себе си нагласата, че следва все повече и повече да разбирам нуждите, страстите, мечтите на клиентите, непрестанно да търся отговор щ въпросите "как да бъдем по-полезни, по-ценни". Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Промяната в мирогледа, светоусещането на хората. Опитвам се да ги разбера, да намеря коректния начин за комуникация с всеки.

И как в същото време да съхраня собствената си ценностна система.

Скоростта на промените е огромно предизвикателство. Работа неспирно върху подобряване на собственото си бързодействие, както и върху технология на поведение, която да елиминира влиянието на предишни успехи - считам, че постигнатият успех вчера не е гаранция, че ще успее и утре! Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Това, което днес приемаме за фантастика и мистерия, скоро ще го потребяваме в ежедневието си. Знанието ще става все по-достъпно, но личната интелигентност на всеки ще стане определяща дали и колко ще бъде разбрано.

Пазарът ще става все по-нетърпим към всякакви монополи от всякакъв характер

ИКТ не плавно, а революционно ще променят дори и тези бизнеси, които не желаят или не успяват да ги използват.

Преди 20 години не съм имал достатъчна широта на кръгозора, за да погледна толкова надалеч във времето. Еуфорията от промяната бе прекалено завладяваща!

Иван Попов, управител DTS

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Според мен по-правилен би бил въпросът, дали въобще остана някаква част от бизнеса, с който стартирахме.

Фирмата си основахме през 1992 година с основна дейност в областта на телекомуникациите.

Като начало изпълнихме мащабен проект за цифровизация на съществуващата стационарна аналогова радио-релейната линия на МО от София през Бургас до Варна и обратно. Разработеният от нас по този проект, внедрен и приет на въоръжение Цифров модем за PPC R414 впоследствие намери развитие в друго изделие по заявка на Кинтекс, а именно

цифровизираната и пренастройваема радиорелейна станция R409, предназначена за външни пазари и получила награда на международното изложение за продукти със специално и военно предназначение ХЕМУС 98 в гр. Пловдив.

През 1995 г. фирма DTS като съдружник в "СИКОН България" започна паралелен бизнес с непрекъсваеми токозахранващи устройства, а впоследствие през 1998 г. придоби и ексклузивните права на SOCOMEC за тези продукти за България, какъвто статут имаме и в момента.

Понастоящем основната дейност на нашата фирма е инженеринг, доставка, сервиз, гаранционно и извънгаранционно обслужване и обучение в областта на системите за автономно електрозахранване изградени с продукти за електроизграждане на SOCOMEC - Франция, GTEC - Италия, и TERASAKI - Япония, на които компании сме представител с ексклузивни права за България, както и с дизелгенератори на VISA - Италия, FOGO - Полша, и AKSA - Турция, на която сме оторизиран дистрибутор и сервизен център.

Имаме и собствени разработки в областта на системите за автономно електрозахранване като например мобилните контейнерни електростанции с мощност 450 kW за брегово електрозахранване на военните ни фрегати, имащи апаратура, която работи по американски стандарт за електрозахранване. Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Разбира се, в началото основните комуникации се извършваха по стационарен телефон и факс, докато сега основно се комуникира чрез интернет и мобилен телефон.

Що се отнася до клиентите ни, те се променят непрекъснато и то в позитивен план, в посока към увеличаване и окрупняване. За това свидетелстват и годишните ни обороти, които са се увеличили не в пъти а с порядъци.

Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Както обикновено за нас най-трудно беше началото, когато стартирахме от нулата. Например, за да събера пари за моя дял в уставния капитал на фирмата, трябваше да продам семейни реликви, защото в научния институт, в който работех, вместо пари за заплати преди закриването му ни предлагаха налична залежала и за нас напълно ненужна стока. Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Естествено, че преди 20 години трудно можехме да си представим, че сега ще сме част от обединена Европа, че можем да пътуваме свободно където пожелаем и нашите деца могат да учат и живеят където сами си изберат.

В световен план технологиите ще се развиват много бързо и революционно, особено в сферата на нашия бизнес, свързан с енергоспестяващите технологии и алтернативните енергийни източници.

У нас, както винаги нещата се развиват със закъснение, преминавайки по възможно най-сложния и дълъг път. Например това, което се случва напоследък в енергетиката, особено в тази за производство на зелена енергия, където цари пълен блокж, е достатъчно показателно. Реално нещата ще тръгнат позитивно когато отпаднат всякакви преференции в ценообразуването на производството на електроенергия, която да се постави изцяло на пазарен принцип. Например продажната цена на произвежданата електроенергия на ниво ниско напрежение да е еднаква, независимо от типа на енергоизточника, а себестойността ѝ за всеки производител да се калкулира по обратния път с добавка на всички разходи по трасето до изхода на неговата електроцентрала, като държавата стимулира само изграждането на производствените му мощности по съответен на националния ни интерес начин. В същото време собственикът на електроцентралата, независимо от какъв вид е тя, да си прави сам сметката, дали и доколко има интерес да инвестира в нея, отчитайки и съответната държавна или друга субсидия за изграждането ѝ, ако има такава. Защото преференциите в ценообразуването, както и всякакви забранителни или разрешителни режими неизбежно раждат контрабанда и корупция.

Нели Попова, Основател и управител на Creative Center, основана на 1992 г. като Apple Center София, експерт и лидер в продажбите на Apple базирани решения, дистрибутор на продукти за управление на цвета, оторизиран сервиз на Apple у нас

Какво се промени за тези 20 години във вашия бизнес?

Преди 20 години почти никой не знаеше какво е Apple и има ли почва у нас. Продуктите на Apple дори бяха ембаргови до 1992 година. Днес и децата познават нахапаната ябълка и си пожелават за Коледа L..подарък на Apple.

Промениха ли се клиентите и начинът ви на комуникация с тях?

Определено порасна информационната култура на клиентите, а комуникацията с факса е почти забравена. Точно преди 20 години през 1993 година пуснахме първия си имейл. Ние като първият тогава Apple center в България бяхме и една от първите фирми у нас със собствен домейн. И не само нашите клиенти, а и цялото ни население е доста грамотно по отношение на новите информационни технологии, бих казала дори по-грамотно например в сравнение с това на Обединеното кралство. Какви бяха най-големите предизвикателства за вас през тези години? Как се справихте с тях?

Да съхраним хората около себе си, екипът да остане все така ентусиазиран и дори нахъсан както в началото. Защото хората са най ценният ни капитал. Предизвикателство също е и фактът, че сме единственият оторизиран сервиз на Apple у нас със сертифицирани от Епъл специалисти и трябва всекидневно да защитаваме името си. Нашите клиенти знаят че винаги могат да разчитат на професионализма на екипа на Creative Center.

Как си представяте да се развият технологиите и пазарът през следващите 20 години? А преди 20 години как си представяхте настоящето?

Ако бях оракул, вероятно щях да съм милиардер - щях да знам какво ще стане, както тогава, така и след 20 години и сигурно нямаше да се радвам на живота така, както сега. И като много мои колеги така да боря с глупостите, които се случват в любимото ни Отечество!

Дамян Иванов, управител dWare

През всичките тези 20 години си сътрудничехме със списание PC Magazine Bulgaria, едно ползотворно сътрудничество и за двете страни. Надявам се добрите ни взаимоотношения да продължат и през следващите 20 години. Пожелавам много здраве на тези, които го списват и поддържат.

Интернет издания и блогове

Дата: 16.12.2013

Източник: www.novini.dir.bg

Връзка: <http://novini.dir.bg/news.php?id=15760089>

Брой думи: 308

Резюме: „Все още сме длъжници по отношение на използването на възможностите на Закона за публично-частните партньорства и това е ниша, която може и трябва да се развие през следващия програмен период“. Това заяви в предаването Дарик кафе управителят на Областния информационен център в Пловдив Велизар Петров. По думите му, преди да кандидатстват за финансиране, хората трябва да имат предварителен план и идея, какво искат да правят. Интегрираните планове за развитие са предизвикателство за съвместна работа между бизнеса и общините и неправителствените организации, каза Петров.

Заглавие: ОИЦ: Трябва развитие на публично-частните партньорства

Подзаглавие:

Автор:

Текст: „Все още сме длъжници по отношение на използването на възможностите на Закона за публично-частните партньорства и това е ниша, която може и трябва да се развие през следващия програмен период“. Това заяви в предаването Дарик кафе управителят на Областния информационен център в Пловдив Велизар Петров. По думите му, преди да кандидатстват за финансиране, хората трябва да имат предварителен план и идея, какво искат да правят. Интегрираните планове за развитие са предизвикателство за съвместна работа между бизнеса и общините и неправителствените организации, каза Петров.

Оперативните програми за периода 2014 -2020 година ще останат седем , като ще се работи и по програмите за развитие на селското стопанство и рибарство и аквакултури, уточни Велизар Петров. Досегашната програма „Регионално развитие“ вече ще бъде „Региони в растеж“. Променя се и *програмата „Конкурентоспособност“*, която се преименува на *„Иновации и конкурентоспособност“* и засяга малките и средни предприятия. Продължават оперативните програми „Развитие на човешките ресурси“ и „Околна среда“. Двете програми „Техническа помощ“ и „Административен капацитет“ се обединяват в една – „Добро управление“. Познатата досега оперативна програма „Транспорт“ става вече „Транспорт и транспортна инфраструктура“, където попадат големите трансгранични проекти. Предвидена и нова програма за научните среди – „Наука и образование за интелигентен растеж“

Хората, които работят и пишат проекти трябва да са по-активни и да създават смислени проекти, за да получат добри резултати. В Пловдивска област повечето общини могат да се възползват от различни програми свързани със селското стопанство.

От 2007-ма година до сега в Пловдивска област са подписани и изпълнени над 600 договора на стойност 800 млн. лева. За същия период в град Пловдив са изпълнени 340 проекта за 200 млн. лева.

Пловдив и областта е един от активните региони и е постигнато добро качество на усвояемост, каза Велизар Петров. Той уточни, че новото през следващия програмен период е, че всяка страна трябва да подпише споразумение за партньорство. Върви се към намаляване на бюрокрацията при кандидатстване за средства.

Дата: 16.12.2013

Източник: www.novini.dir.bg

Връзка: <http://novini.dir.bg/news.php?id=15762669>

Брой думи: 549

Резюме: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на Оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 г. (съгласно ИСУН), 55 бенефициента (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента). Това заяви на среща с медиите експертът „Комуникация, информация и логистика“ в Областен информационен център-Видин Цветомир Ценков.

Заглавие: 147 млн. лв. са европейските инвестиции в област Видин

Подзаглавие:

Автор:

Текст: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на Оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 г. (съгласно ИСУН), 55 бенефициента (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента). Това заяви на среща с медиите експертът „Комуникация, информация и логистика“ в Областен информационен център-Видин Цветомир Ценков.

Ценков посочи, че оперативната програма, от възможностите на която са се възползвали най-широк кръг бенефициенти, е „Развитие на човешките ресурси“ – 60 договора, на стойност близо 7 млн. лв. По Оперативна програма „Околна среда“ са договорени над 97 млн. лв. и по нея се реализират най-големите инфраструктурни проекти в областта (регионална система за битови отпадъци и воден цикъл на гр. Видин).

Оперативни програми с добри показатели на изпълнение на регионално ниво са и „Административен капацитет“ (по която от проект само на една община през 2012 г., в момента всички общини са защитили проектни предложения) и „Регионално развитие“ (по която са реализирани проекти за подобряване на пътната инфраструктура, развитие на туризма и са ремонтирани детските градини във Видин). По *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“* са сключени само 8 договора на стойност над 13 млн. лв. и затова в новия програмен период екипът на ОИЦ-Видин ще засили взаимодействието си с бизнеса.

На срещата с медиите експертът Цветомир Ценков посочи, че общините са били главните получатели на средства по оперативните програми в изминаващия първи програмен период, като бенефициентът с най-много договори и привлечени средства е община Видин – 25 договора на стойност 116 174 264 лв. От по-малките като население общини в региона с по-голям брой договори и привлечени средства са общините Белоградчик (12 договора на стойност 5 155 208 лв.), Кула (4 договора на стойност 968 981 лв.), Чупрене (3 договора на стойност 813 186 лв.) и Брегово (5 договора на стойност 507 344 лв.).

Областен информационен център-Видин ще продължи и през новия програмен период активно да популяризира възможностите за финансиране и подкрепа от еврофондовете, като екипът ни радва доверието на бенефициентите към работата ни и повишаващия се интерес към услугите, които предлагаме, подчерта Цветомир Ценков. Само за 2013 г. ОИЦ-Видин е провел 68 информационни събития с всички групи бенефициенти, офисът на центъра е посетен от 601 души, задали своите въпроси за отворени процедури или конкретна оперативна програма.

Експертът „Комуникация, информация и логистика“ заяви още, че от 2014 г. ОИЦ-Видин, като част от мрежата от 28 информационни центрове, ще акцентира в работата си на популяризиране на програмен период 2014-2020 г., добрите практики по оперативните програми и научените уроци от първия период, както и ще промотира областните информационни центрове, като най-добре представената териториална мрежа за оперативните програми.

В края на срещата с медиите, заключително събитие на ОИЦ-Видин за 2013 г., експертът „Информационно обслужване и услуги“ Яна Гъркова представи новия онлайн фотоконкурс „Европейска подкрепа за красива и привлекателна България“ 2013-2014 г. Чрез конкурса се цели популяризирането на новата визия на населените места и тяхната среда, природните, културните и историческите обекти, както и съпътстващите събития в различните региони от страната ни, подпомогнати със средства, предоставени от Европейския съюз по различни програми.

DarikNews

Дата: 16.12.2013

Източник: www.44paralel.com

Връзка: <http://www.44paralel.com/politiki-4907>

Брой думи: 479

Резюме: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 годна, 55 бенефициенти (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента).

Заглавие: Почти 147,5 милиона лева са европейските инвестиции в област Видин

Подзаглавие:

Автор:

Текст: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 годна, 55 бенефициенти (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента). На пресконференцията на ОИЦ-Видин бе посочено, че оперативната програма, от възможностите на която са се възползвали най-широк кръг бенефициенти, е „Развитие на човешките ресурси“ – 60 договора ,на стойност близо 7 млн. лв. По Оперативна програма „Околна среда“ са договорени над 97 млн. лв. и по нея се реализират най-големите инфраструктурни проекти в областта (регионална система за битови отпадъци и воден цикъл на гр. Видин). Оперативни програми с добри показатели на изпълнение на регионално ниво са и „Административен капацитет“ (по която от проект само на една община през 2012 г., в момента всички общини са защитили проектни предложения) и „Регионално развитие“ (по която са реализирани проекти за подобряване на пътната инфраструктура, развитие на туризма и са ремонтирани детските градини във Видин). По *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“* са сключени само 8 договора на стойност над 13 млн. лв. и затова в новия програмен период екипът на ОИЦ-Видин ще засили взаимодействието си с бизнеса.

На срещата с медиите бе допълнено, че общините са били главните получатели на средства по оперативните програми в изминаващия първи програмен период, като бенефициентът с най-много договори и привлечени средства е община Видин – 25 договора на стойност 116 174 264 лв. От по-малките като население общини в региона с по-голям брой договори и привлечени средства са общините Белоградчик (12 договора на стойност 5 155 208 лв.), Кула (4 договора на стойност 968 981 лв.), Чупрене (3 договора на стойност 813 186 лв.) и Брегово (5 договора на стойност 507 344 лв.).

Областен информационен център-Видин ще продължи и през новия програмен период активно да популяризира възможностите за финансиране и подкрепа от еврофондовете, като екип ни радва доверието на бенефициентите към работата ни и повишаващия се интерес към услугите, които предлагаме, съобщиха от ОИЦ-Видин. Само за 2013 г. Центърът е провел 68 информационни събития с всички групи бенефициенти, офисът на центъра е посетен от 601 души, задали своите въпроси за отворени процедури или конкретна оперативна програма.

В края на заключителното събитие на ОИЦ-Видин за 2013 г., експертът „Информационно обслужване и услуги“ Яна Гъркова представи новия онлайн фотоконкурс „Европейска подкрепа за красива и привлекателна България 2013-2014 г.“. Чрез конкурса се цели популяризирането на новата визия на населените места и тяхната среда, природните, културните и историческите обекти, както и съпътстващите събития в различните региони от страната ни, подпомогнати със средства, предоставени от Европейския съюз по различни програми.

Цветомир ЦЕНКОВ, експерт „Комуникация, информация и логистика“ при ОИЦ-Видин

Дата: 16.12.2013

Източник: www.myvidin.com

Връзка: <http://news.myvidin.com/about-136514.html>

Брой думи: 548

Резюме: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 г. (съгласно ИСУН), 55 бенефициента (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента). По Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ са сключени само 8 договора на стойност над 13 млн. лв. и затова в новия програмен период екипът на ОИЦ-Видин ще засили взаимодействието си с бизнеса.

Заглавие: 147 млн. лв. са европейските инвестиции в област Видин

Подзаглавие:

Автор:

Текст: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 г. (съгласно ИСУН), 55 бенефициента (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента). Това заяви на среща с медиите експертът „Комуникация, информация и логистика“ в Областен информационен център-Видин Цветомир Ценков.

Ценков посочи, че оперативната програма, от възможностите на която са се възползвали най-широк кръг бенефициенти, е „Развитие на човешките ресурси“ – 60 договора на стойност близо 7 млн. лв. По Оперативна програма „Околна среда“ са договорени над 97 млн. лв. и по нея се реализират най-големите инфраструктурни проекти в областта (регионална система за битови отпадъци и воден цикъл на гр. Видин). Оперативни програми с добри показатели на изпълнение на регионално ниво са и „Административен капацитет“ (по която от проект само на една община през 2012 г., в момента всички общини са защитили проектни предложения) и „Регионално развитие“ (по която са реализирани проекти за подобряване на пътната инфраструктура, развитие на туризма и са ремонтирани детските градини във Видин). По *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“* са сключени само 8 договора на стойност над 13 млн. лв. и затова в новия програмен период екипът на ОИЦ-Видин ще засили взаимодействието си с бизнеса.

На срещата с медиите експертът Цветомир Ценков посочи, че общините са били главните получатели на средства по оперативните програми в изминаващия първи програмен период, като бенефициентът с най-много договори и привлечени средства е община Видин – 25 договора на стойност 116 174 264 лв. От по-малките като население общини в региона с по-голям брой договори и привлечени средства са общините Белоградчик (12 договора на стойност 5 155 208 лв.), Кула (4 договора на стойност 968 981 лв.), Чупрене (3 договора на стойност 813 186 лв.) и Брегово (5 договора на стойност 507 344 лв.).

ОИЦ-Видин ще продължи и през новия програмен период активно да популяризира възможностите за финансиране и подкрепа от еврофондовете, като екип ни радва доверието на бенефициентите към работата ни и повишаващия се интерес към услугите, които предлагаме, подчерта Цветомир Ценков. Само за 2013 г. ОИЦ-Видин е провел 68 информационни събития с всички групи бенефициенти, офисът на центъра е посетен от 601 души, задали своите въпроси за отворени процедури или конкретна оперативна програма. Експертът „Комуникация, информация и логистика“ заяви още, че от 2014 г. ОИЦ-Видин, като част от мрежата от 28 информационни центрове, ще акцентира в работата си на популяризиране на програмен период 2014-2020 г., добрите практики по оперативните програми и научените уроци от първия период, както и ще промотира областните информационни центрове, като най-добре представената териториална мрежа за оперативните програми.

В края на срещата с медиите, заключително събитие на ОИЦ-Видин за 2013 г., експертът „Информационно обслужване и услуги“ Яна Гъркова представи новия онлайн фотоконкурс „Европейска подкрепа за красива и привлекателна България“ 2013-2014 г. Чрез конкурса се цели популяризирането на новата визия на населените места и тяхната среда, природните, културните и историческите обекти, както и съпътстващите събития в различните региони от страната ни, подпомогнати със средства, предоставени от Европейския съюз по различни програми.

Дата: 16.12.2013

Източник: www.dariknews.bg

Връзка: http://dariknews.bg/view_article.php?article_id=1189762

Брой думи: 308

Резюме: „Все още сме длъжници по отношение на използването на възможностите на Закона за публично-частните партньорства и това е ниша, която може и трябва да се развие през следващия програмен период“. Това заяви в предаването Дарик кафе управителят на Областния информационен център в Пловдив Велизар Петров. По думите му, преди да кандидатстват за финансиране, хората трябва да имат предварителен план и идея, какво искат да правят. Интегрираните планове за развитие са предизвикателство за съвместна работа между бизнеса и общините и неправителствените организации, каза Петров.

Заглавие: ОИЦ: Трябва развитие на публично-частните партньорства

Подзаглавие:

Автор:

Текст: „Все още сме длъжници по отношение на използването на възможностите на Закона за публично-частните партньорства и това е ниша, която може и трябва да се развие през следващия програмен период“. Това заяви в предаването Дарик кафе управителят на Областния информационен център в Пловдив Велизар Петров. По думите му, преди да кандидатстват за финансиране, хората трябва да имат предварителен план и идея, какво искат да правят. Интегрираните планове за развитие са предизвикателство за съвместна работа между бизнеса и общините и неправителствените организации, каза Петров.

Оперативните програми за периода 2014 -2020 година ще останат седем , като ще се работи и по програмите за развитие на селското стопанство и рибарство и аквакултури, уточни Велизар Петров. Досегашната програма „Регионално развитие“ вече ще бъде „Региони в растеж“. Променя се и *програмата „Конкурентоспособност“*, която се преименува на *„Иновации и конкурентоспособност“* и засяга малките и средни предприятия. Продължават оперативните програми „Развитие на човешките ресурси“ и „Околна среда“. Двете програми „Техническа помощ“ и „Административен капацитет“ се обединяват в една – „Добро управление“. Познатата досега оперативна програма „Транспорт“ става вече „Транспорт и транспортна инфраструктура“, където попадат големите трансгранични проекти. Предвидена и нова програма за научните среди – „Наука и образование за интелигентен растеж“

Хората, които работят и пишат проекти трябва да са по-активни и да създават смислени проекти, за да получат добри резултати. В Пловдивска област повечето общини могат да се възползват от различни програми свързани със селското стопанство.

От 2007-ма година до сега в Пловдивска област са подписани и изпълнени над 600 договора на стойност 800 млн. лева. За същия период в град Пловдив са изпълнени 340 проекта за 200 млн. лева.

Пловдив и областта е един от активните региони и е постигнато добро качество на усвояемост, каза Велизар Петров. Той уточни, че новото през следващия програмен период е, че всяка страна трябва да подпише споразумение за партньорство. Върви се към намаляване на бюрокрацията при кандидатстване за средства.

Дата: 16.12.2013

Източник: www.dariknews.bg

Връзка: http://dariknews.bg/view_article.php?article_id=1190028

Брой думи: 548

Резюме: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на Оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 г. (съгласно ИСУН), 55 бенефициента (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента). Това заяви на среща с медиите експертът „Комуникация, информация и логистика“ в Областен информационен център-Видин Цветомир Ценков.

По Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ са сключени само 8 договора на стойност над 13 млн. лв. и затова в новия програмен период екипът на ОИЦ-Видин ще засили взаимодействието си с бизнеса.

Заглавие: 147 млн. лв. са европейските инвестиции в област Видин

Подзаглавие:

Автор:

Текст: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на Оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 г. (съгласно ИСУН), 55 бенефициента (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента). Това заяви на среща с медиите експертът „Комуникация, информация и логистика“ в Областен информационен център-Видин Цветомир Ценков.

Ценков посочи, че оперативната програма, от възможностите на която са се възползвали най-широк кръг бенефициенти, е „Развитие на човешките ресурси“ – 60 договора, на стойност близо 7 млн. лв. По Оперативна програма „Околна среда“ са договорени над 97 млн. лв. и по нея се реализират най-големите инфраструктурни проекти в областта (регионална система за битови отпадъци и воден цикъл на гр. Видин).

Оперативни програми с добри показатели на изпълнение на регионално ниво са и „Административен капацитет“ (по която от проект само на една община през 2012 г., в момента всички общини са защитили проектни предложения) и „Регионално развитие“ (по която са реализирани проекти за подобряване на пътната инфраструктура, развитие на туризма и са ремонтирани детските градини във Видин). По **Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“** са сключени само 8 договора на стойност над 13 млн. лв. и затова в новия програмен период екипът на ОИЦ-Видин ще засили взаимодействието си с бизнеса.

На срещата с медиите експертът Цветомир Ценков посочи, че общините са били главните получатели на средства по оперативните програми в изминаващия първи програмен период, като бенефициентът с най-много договори и привлечени средства е община Видин – 25 договора на стойност 116 174 264 лв. От по-малките като население общини в региона с по-голям брой договори и привлечени средства са общините Белоградчик (12 договора на стойност 5 155 208 лв.), Кула (4 договора на стойност 968 981 лв.), Чупрене (3 договора на стойност 813 186 лв.) и Брегово (5 договора на стойност 507 344 лв.).

Областен информационен център-Видин ще продължи и през новия програмен период активно да популяризира възможностите за финансиране и подкрепа от еврофондовете, като екип ни радва доверието на бенефициентите към работата ни и повишаващия се интерес към услугите, които предлагаме, подчерта Цветомир Ценков. Само за 2013 г. ОИЦ-Видин е провел 68 информационни събития с всички групи бенефициенти, офисът на центъра е посетен от 601 души, задали своите въпроси за отворени процедури или конкретна оперативна програма.

Експертът „Комуникация, информация и логистика“ заяви още, че от 2014 г. ОИЦ-Видин, като част от мрежата от 28 информационни центрове, ще акцентира в работата си на популяризиране на програмен период 2014-2020 г., добрите практики по оперативните програми

и научените уроци от първия период, както и ще промотира областните информационни центрове, като най-добре представената териториална мрежа за оперативните програми. В края на срещата с медиите, заключително събитие на ОИЦ-Видин за 2013 г., експертът „Информационно обслужване и услуги“ Яна Гъркова представи новия онлайн фотоконкурс „Европейска подкрепа за красива и привлекателна България“ 2013-2014 г. Чрез конкурса се цели популяризирането на новата визия на населените места и тяхната среда, природните, културните и историческите обекти, както и съпътстващите събития в различните региони от страната ни, подпомогнати със средства, предоставени от Европейския съюз по различни програми.

Дата: 16.12.2013

Източник: www.technews.bg

Връзка: <http://technews.bg/article-66518.html>

Брой думи: 106

Резюме: Институтът по оптически материали и технологии „акад. Йордан Малиновски“ – БАН спечели финансиране по проект към ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ на стойност над 4,64 млн. лв.

Проектът цели укрепване и развитие на капацитета и иновативния потенциал на ИОМТ за провеждане на научно-приложни изследвания, съобщиха от БАН.

Заглавие: Институт на БАН спечели проект за над 4,6 млн. лв.

Подзаглавие: Финансирането е по *оперативна програма за конкурентоспособност*

Автор:

Текст: Институтът по оптически материали и технологии „акад. Йордан Малиновски“ – БАН спечели финансиране по проект към ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ на стойност над 4,64 млн. лв.

Проектът цели укрепване и развитие на капацитета и иновативния потенциал на ИОМТ за провеждане на научно-приложни изследвания, съобщиха от БАН.

Предвидени са изследване, създаване и развитие на оптически среди за запис на информация, разработване на методи за повишаване на сигурността на защитни знаци, създаване на многослойни наноструктурирани покрития и метаматериали за приложение в съвременните оптични информационни технологии.

Финансирането е отпуснато за изграждане на високотехнологичен комплекс за изследване и охарактеризиране на оптичните, електрични, и морфологични свойства на разработваните материали.

Дата: 16.12.2013

Източник: www.facebook.com

Връзка: <https://www.facebook.com/oic.vt>

Брой думи: 156

Резюме: преди 2 часа

Министерство на икономиката и енергетиката ще представи на 20 декември 2013 г. от 19.00 ч. в зала 3 на НДК напредъка в изпълнението на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 в рамките на Голямо информационно събитие. На официална церемония ще бъдат връчени годишните награди „Конкурентна България“ за най-успешен проект по оперативната програма за 2013 г.

Заглавие: Областен информационен център - Велико Търново сподели връзка.

Подзаглавие:

Автор:

Текст: преди 2 часа

Министерство на икономиката и енергетиката ще представи на 20 декември 2013 г. от 19.00 ч. в зала 3 на НДК напредъка в изпълнението на *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“* 2007-2013 в рамките на Голямо информационно събитие. На официална церемония ще бъдат връчени годишните награди „Конкурентна България“ за най-успешен проект по *оперативната програма* за 2013 г. Категориите, в които ще се състезават бенефициентите на *ОП „Конкурентоспособност“*, са осем: „Изявен социален ефект“, „Иновативни“, „Технологична модернизация“, „С ефект върху околната среда и енергийна ефективност“, „Системи за управление“, „Изрядни бенефициенти“, „Успешен проект по инициативата *JEREMIE*“ и „Специална награда от Управляващия орган“.

По-рано през деня във фоайето пред зала 3 на НДК ще се проведе и Ден на отворените врати, на който експерти от Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“ ще предоставят информация за изпълнението на *ОП „Конкурентоспособност“* и добри практики. Събитието ще се проведе от 16.00 до 18.00 ч. и е открито за посетители.

<http://www.opcompetitiveness.bg/news.php?id=857>

Дата: 16.12.2013

Източник: www.facebook.com

Връзка:

<https://www.facebook.com/pages/%D0%9E%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BD-%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D0%BD-%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8A%D1%80-%D0%9F%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B4%D0%B8%D0%B2/173638276090353>

Брой думи: 169

Резюме: МИНИСТЕРСТВО НА ИКОНОМИКАТА И ЕНЕРГЕТИКАТА ЩЕ ОТЛИЧИ НАЙ-УСПЕШНИТЕ ПРОЕКТИ ПО ОП „КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ“ ЗА 2013

Министерство на икономиката и енергетиката ще представи на 20 декември 2013 г. от 19.00 ч. в зала 3 на НДК напредъка в изпълнението на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 в рамките на Голямо информационно събитие.

Заглавие: Областен информационен център - Пловдив

Подзаглавие:

Автор:

Текст: преди 2 часа

МИНИСТЕРСТВО НА ИКОНОМИКАТА И ЕНЕРГЕТИКАТА ЩЕ ОТЛИЧИ НАЙ-УСПЕШНИТЕ ПРОЕКТИ ПО ОП „КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ“ ЗА 2013

Министерство на икономиката и енергетиката ще представи на 20 декември 2013 г. от 19.00 ч. в зала 3 на НДК напредъка в изпълнението на *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013* в рамките на Голямо информационно събитие. На официална церемония ще бъдат връчени годишните награди „Конкурентна България“ за най-успешен проект по *оперативната програма* за 2013 г. Категориите, в които ще се състезават бенефициентите на ОП „Конкурентоспособност“, са осем: „Изявен социален ефект“, „Иновативни“, „Технологична модернизация“, „С ефект върху околната среда и енергийна ефективност“, „Системи за управление“, „Изрядни бенефициенти“, „Успешен проект по инициативата *JEREMIE*“ и „Специална награда от Управляващия орган“.

По-рано през деня във фоайето пред зала 3 на НДК ще се проведе и Ден на отворените врати, на който експерти от Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“ ще предоставят информация за изпълнението на ОП „Конкурентоспособност“ и добри практики. Събитието ще се проведе от 16.00 до 18.00 ч. и е открито за посетители.

Дата: 16.12.2013

Източник: www.modernavratza.com

Връзка: <http://www.modernavratza.com/articles.php?id=9269>

Брой думи: 586

Резюме: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на Оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 г. (съгласно ИСУН), 55 бенефициента (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента). Това заяви на среща с медиите експертът „Комуникация, информация и логистика“ в Областен информационен център-Видин Цветомир Ценков.

По Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ са сключени само 8 договора на стойност над 13 млн. лв. и затова в новия програмен период екипът на ОИЦ-Видин ще засили взаимодействието си с бизнеса.

Заглавие: 147 МИЛИОНА ЛЕВА СА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОБЛАСТ ВИДИН

Подзаглавие:

Автор:

Текст: 147 448 443 лв. са европейските инвестиции в област Видин по линия на Оперативните програми. 106 са договорите за периода 01.01.2007-18.11.2013 г. (съгласно ИСУН), 55 бенефициента (общини, държавни институции, бизнес, неправителствен сектор, училища) са се възползвали от подкрепата на Европейските фондове. В сравнение с април 2012 г., когато екипът на ОИЦ-Видин за пръв път презентира изпълнението на Оперативните програми, се отбелязва голямо увеличение на средствата (тогава 42 761 826 лв.), броя договори (68 контракта към онзи момент) и броя бенефициенти (тогава 42 бенефициента). Това заяви на среща с медиите експертът „Комуникация, информация и логистика“ в Областен информационен център-Видин Цветомир Ценков.

Ценков посочи, че оперативната програма, от възможностите на която са се възползвали най-широк кръг бенефициенти, е „Развитие на човешките ресурси“ – 60 договора, на стойност близо 7 млн. лв. По Оперативна програма „Околна среда“ са договорени над 97 млн. лв. и по нея се реализират най-големите инфраструктурни проекти в областта (регионална система за битови отпадъци и воден цикъл на гр. Видин). Оперативни програми с добри показатели на изпълнение на регионално ниво са и „Административен капацитет“ (по която от проект само на една община през 2012 г., в момента всички общини са защитили проектни предложения) и „Регионално развитие“ (по която са реализирани проекти за подобряване на пътната инфраструктура, развитие на туризма и са ремонтирани детските градини във Видин). По **Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“** са сключени само 8 договора на стойност над 13 млн. лв. и затова в новия програмен период екипът на ОИЦ-Видин ще засили взаимодействието си с бизнеса.

На срещата с медиите експертът Цветомир Ценков посочи, че общините са били главните получатели на средства по оперативните програми в изминаващия първи програмен период, като бенефициентът с най-много договори и привлечени средства е община Видин – 25 договора на стойност 116 174 264 лв. От по-малките като население общини в региона с по-голям брой договори и привлечени средства са общините Белоградчик (12 договора на стойност 5 155 208 лв.), Кула (4 договора на стойност 968 981 лв.), Чупрене (3 договора на стойност 813 186 лв.) и Брегово (5 договора на стойност 507 344 лв.).

Областен информационен център-Видин ще продължи и през новия програмен период активно да популяризира възможностите за финансиране и подкрепа от еврофондовете, като екип ни радва доверието на бенефициентите към работата ни и повишаващия се интерес към услугите, които предлагаме, подчерта Цветомир Ценков. Само за 2013 г. ОИЦ-Видин е провел 68 информационни събития с всички групи бенефициенти, офисът на центъра е посетен от 601 души, задали своите въпроси за отворени процедури или конкретна оперативна програма. Експертът „Комуникация, информация и логистика“ заяви още, че от 2014 г. ОИЦ-Видин, като част от мрежата от 28 информационни центрове, ще акцентира в работата си на популяризиране на програмен период 2014-2020 г., добрите практики по оперативните програми

и научените уроци от първия период, както и ще промотира областните информационни центрове, като най-добре представената териториална мрежа за оперативните програми.

В края на срещата с медиите, заключително събитие на ОИЦ-Видин за 2013 г., експертът „Информационно обслужване и услуги“ Яна Гъркова представи новия онлайн фотоконкурс „Европейска подкрепа за красива и привлекателна България“ 2013-2014 г. Чрез конкурса се цели популяризирането на новата визия на населените места и тяхната среда, природните, културните и историческите обекти, както и съпътстващите събития в различните региони от страната ни, подпомогнати със средства, предоставени от Европейския съюз по различни програми.

ОИЦ – Видин 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.