



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

7 януари 2014

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



Медиен мониторинг

7 януари 2014

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Източник: БНР	4
Предаване: Хоризонт + 7	4
Национални печатни медии	6
Източник: в. Капитал Daily	6
Заглавие: Launchub инвестира в девет нови компании	6
Регионални печатни медии	8
Източник: в. 100 вести, Габрово	8
Заглавие: Три габровски фирми сред номинираните за наградите "Конкурентна България 2013"	8
Източник: в. Национална Бизнес Поща, Стара Загора	9
Заглавие: Живко Стоянов, маркетинг директор на "Монтажинженеринг" АД: През 2013 г. имаме 130% ръст, през 2014 г. очакваме стабилизация на пазара	9
Периодични печатни издания	11
Източник: сп. Progressive	11
Заглавие: Иновативна система за дигитален мониторинг на дистрибуцията и мърчандайзинга	11
Интернет издания и блогове	13
Източник: www.computerworld.bg	13
Заглавие: НКБ оптимизира работата си чрез система за разглеждане и управление на изображения	13
Източник: www.economy.bg	16
Заглавие: 10 нови инвестиции на старта на 2014 в LAUNCHub	16

Медиен мониторинг – обобщение

07.01.2014 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	1
• телевизии	0
• радиостанции	1
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	6
• вестници, от които:	3
- национални	1
- регионални	2
• периодични издания	1
• интернет издания и блогове	2
Общо за деня	7

Телевизии и радиостанции

Дата: 06.01.2014

Източник: БНР

Предаване: Хоризонт + 7

Място на материала:

Продължителност в мин.: 5

Брой думи: 531

Резюме: Тема: Репортаж за проект Повишаване на конкурентоспособността на Института по въздушен транспорт ЕООД чрез модернизация на предлаганите услуги

В следващите минути, драги слушатели, ще ви представим проекта Повишаване на конкурентоспособността на Института по въздушен транспорт ЕООД чрез модернизация на предлаганите услуги, внедряване на симулатор-тренажор при обучение на пилоти. Този проект е по процедурата Технологична модернизация в малки и средни предприятия, а за дейностите по него ще ни разкаже Светослав Станулов, управител на института.

Текст: Тема: Репортаж за проект Повишаване на конкурентоспособността на Института по въздушен транспорт ЕООД чрез модернизация на предлаганите услуги

Водещ: В следващите минути, драги слушатели, ще ви представим проекта Повишаване на конкурентоспособността на Института по въздушен транспорт ЕООД чрез модернизация на предлаганите услуги, внедряване на симулатор-тренажор при обучение на пилоти. Този проект е по процедурата Технологична модернизация в малки и средни предприятия, а за дейностите по него ще ни разкаже Светослав Станулов, управител на института.

Светослав Станулов: Става дума за внедряване на модернизиране на вече прилагана у нас програма за обучение на пилоти за самолет Еър А320, като това ще е седмично обучение. Започва с една компютърно базирана система за теоретично изучаване на системите на самолета, следва двуседмично обучение на пилотите, в което те изучават процедури, запознават се с кабината и научават се да взаимодействат, тоест сглобяват екипажа. Най-накрая, последните две седмици всъщност отренирват основните етапи на полета, работа в аварийни ситуации. За наше щастие, третата част от обучението ние внедрихме година преди това пълен полетен симулатор на Еърбъс А320 и нещата изглеждаха перфектно. Междинната част на тренировката, тези две седмици, където се изучават процедурите за работа в самолета всъщност бяха нашият проблем. Използвахме онова мощно тренировъчно средства, като всъщност използвахме само една трета от неговите функции, което беше крайно нерентабилно, неефективно. В известна степен дори и не толкова добро като знания, които получавах. В смисъл такъв, че не беше специализирано за тези функции. Нашата цел беше да закупим и да внедрим такова специализирано устройство за тази втора част от обучението на пилотите за тип самолет. Направихме го с участие в *програмата Конкурентоспособност*. Разработихме критериите за провеждане на търга за закупуване на такова устройство, явиха се трима кандидати – една канадска, една американска и една френска фирма. Проведохме търга. Спечели френската фирма. След като бяха обявени резултатите, следваше една изключително тежка процедура, освен одобрението от Агенцията за малки и средни предприятия, устройството трябваше да бъде сертифицирано от Европейската агенция за авиационна безопасност със седалище Кьолн. Тя изпрати финландски екип и така ние вече разполагаме с напълно одобрена от Европейската агенция за авиационна безопасност съвременна и ефективна програма за обучение на пилоти.

Репортер: Проектът е приключен. Какви са резултатите от него?

Светослав Станулов: Доста по-конкурентноспособни сме наистина както като качество, така и като възможности да го провеждаме на много добри конкурентни цени. 2013 г. бяха обучени 41 екипажа, от които 6 български, останалите 35 чужди екипажи, сред които гръцки, руски, украински и т.н.

Репортер: Имаште ли трудности при изпълнение на проекта?

Светослав Станулов: Разбира се. Както всяко ново нещо. Ние участвахме за първи път и ни беше трудно да осмислим и да приложим всичко, което се изискваше от нас. Наехме си консултанти. Една от основните ни трудности беше оформяне на документите, подготовка на материалите, междинните отчети. Срегнахме ... Въпреки, че изисквах много, и добре, че го правиха, от страна на хората от агенцията. И едно нещо, което много ни затрудни, беше

изискването тръжната документация за провеждане на търга. Кореспонденцията с нашите участници в търга, както и всички материали, които те представят да са на български език. Много трудно и за тях. Ние нямахме право въобще да контактуваме дори с тях. Такива бяха изискванията.

Репортер: Благодаря ви. Светослав Станулов, управител на Института по въздушен транспорт.

Национални печатни медии

Дата: 07.01.2014

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 1,16

Брой думи: 539

Резюме: Какъв е най-хубавият новогодишен подарък, който един предприемач може да си пожелае? Инвестиция от фонд за рисков капитал вероятно е в топ 5 на желанията на повечето стартиращи компании. В началото на 2014 г. девет свежи попълнения се пребориха да станат част от портфолиото на Launchhub, а друг проект получи последваща инвестиция, съобщи от фонда. Така за малко повече от година от старта си фондът вече е направил инвестиции в 35 компании на обща стойност около 2.8 млн. евро. Launchhub управлява капитал от 9 млн. евро, осигурени по инициативата JEREMIB на ОП "Конкурентоспособност", и може да инвестира от 30 хил. до 200 хил. евро в проект. Засега от фонда не уточняват конкретния размер на вложенията в новите попълнения в портфейла си.

Заглавие: Launchhub инвестира в девет нови компании

Подзаглавие: Фондът вече има 35 проекта в портфолиото си

Автор: Калина ЧЕРНЕВА

Текст: Какъв е най-хубавият новогодишен подарък, който един предприемач може да си пожелае? Инвестиция от фонд за рисков капитал вероятно е в топ 5 на желанията на повечето стартиращи компании. В началото на 2014 г. девет свежи попълнения се пребориха да станат част от портфолиото на Launchhub, а друг проект получи последваща инвестиция, съобщи от фонда. Така за малко повече от година от старта си фондът вече е направил инвестиции в 35 компании на обща стойност около 2.8 млн. евро. Launchhub управлява капитал от 9 млн. евро, осигурени по инициативата **JEREMI** на ОП "Конкурентоспособност", и може да инвестира от 30 хил. до 200 хил. евро в проект. Засега от фонда не уточняват конкретния размер на вложенията в новите попълнения в портфейла си.

Технологични попълнения

Новите девет екипа са част от четвъртия подбор, който започна още в края на миналата година. Основна част са технологични, какъвто е и фокусът на фонда. АррпсБ е приложение за създаване на мобилно съдържание за уебиздатели. Greenpie е решение за диетолози, което автоматизира документалните им процеси и се намира в облака. Сред новите компании е и проект в сферата на онлайн пазаруването. Prefer.ly показва сравнения на продукти в онлайн пространството и социалните медии и така улеснява взимането на решение за покупка. WPToolbox е платформа на базата на WordPress, с чиято помощ клиентът има възможност да създаде специфичен според нуждите уебсайт за няколко минути. Equafy пък спестява до 80% от времето, необходимо за тестване на различни браузъри. Ако пък сте лекар и ви трябва бърз достъп до информация за лекарства, Mediatelly ще се опита да ви предложи своите приложение. То може да се адаптира на различни езици и е достъпно както през смартфон, така и през браузър. Екипът на IQFriends разработва мобилни логически игри за трениране на мозъка. Предприемачите от GameMatch пък ще се опитат да създадат решение за геймъри и разработчици на игри, което им позволява бързо да откриват игри по определени критерии. Сред новите инвестиции на Launchhub е и в платформата за бърза поръчка и доставка на храна BG Menu, която вече от доста време е на пазара.

Последващата инвестиция на фонда пък е в образователния проект EdHub, който се присъедини към Launchhub през септември миналата година. Екипът разработва платформа за по-добра връзка на софтуерните разработчици с образователната ИТ инфраструктура.

"Спрямо предишните селекции нивото на компаниите, които кандидатстват и които избрахме, е значително по-високо. Екипите са доста по-напреднали, някои от тези компании вече генерират приходи от предлаганите продукти и услуги, имат първи тестове и обратна връзка от потребители. Презентират проектите си убедително пред публика, показват задълбочено познаване на тенденциите и пазарите. С това идва и добрата новина, че в България можем вече да говорим за една по-зряла стартъп екосистема", коментира Стефан Ганчев, партньор в Launchhub, в официалното съобщение на фонда.

Дългата битка

В борбата за инвестиции от Launchub миналата есен се включиха близо 200 екипа от 5 държави. От тях 14 се добраха до финала, известен като т.нар. дълъг уикенд, който продължи 4 дни. Така общият брой компании, финансирани от двата фонда по **JEREMIE** - Eleven и Launchub, вече нарасна до 91. В края на 2013 г. Eleven включиха в портфолиото си нови 10 млади компании. Двата фонда управляват общо 21 млн. евро по европейската инициатива **JEREMIE** и бяха създадени през лятото на 2012 г.

Регионални печатни медии

Дата: 06.01.2014

Източник: в. 100 вести, Габрово

Страница: 1

Брой думи: 321

Резюме: Три габровски фирми - "Максимов консулт" АД, "Еко проект" ООД и "Подемкран" АД, бяха номинирани в края на миналата година за наградите "Конкурентна България 2013", съобщи Маринела Събева, ръководител на Областния информационен център в Габрово.

Заглавие: Три габровски фирми сред номинираните за наградите "Конкурентна България 2013"

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Три габровски фирми - "Максимов консулт" АД, "Еко проект" ООД и "Подемкран" АД, бяха номинирани в края на миналата година за наградите "Конкурентна България 2013", съобщи Маринела Събева, ръководител на Областния информационен център в Габрово.

Годишните награди "Конкурентна България 2013" се организират от главна дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" към Министерство на икономиката и енергетиката за най-успешен проект по ОП "Конкурентоспособност". Те бяха връчени на специална церемония в края на 2013 г. в Националния дворец на културата в София.

Номинациите на реализираните проекти са в шест направления: "Иновативни проекти", "Технологична модернизация", "С ефект върху околната среда и енергийна ефективност", "Системи за управление", "Изрядни бенефициенти" и "Успешен проект по инициативата GEREMIE"V.

Освен наградите в тези направления е връчена и специална награда от управляващия орган за личен принос на проф. Георги Райчевски. Номинираните компании са получили плакети и грамота за успешното изпълнение на разработените и финансирани от програмата проекти.

"Максимов консулт" АД, която работи в полето на научно-изследователската и развойна дейност на естествените, медицинските, селскостопанските и техническите науки, е сред 7-те номинирани в категория "Иновативни проекти". 13 фирми бяха сред отличените в категорията "Технологична модернизация", като сред тях е и габровската "Еко Проект" ООД с основна дейност производство на полиетиленови тръби и фитинги за пренос на вода, газ, защита на оптичен кабел, дренаж, отводняване и канализация.

"Подемкран" АД е номинирана в категорията "Изрядни бенефициенти" заедно с още 16 компании от страната. "Фактът, че габровски фирми бяха номинирани в три категории на годишните награди, е красноречив за конкурентните проекти, с които кандидатстват те за финансиране от ЕС, и устойчивите резултати при тяхното изпълнение" - коментира Маринела Събева.

До момента за програмния период 2007-2013 година по ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" в област Габрово са приключили 33 проекта на обща стойност 22 131 638 лева. Само за 2013 година са сключени 11 договора за общо 9 898 734 лева, като осем от тях са на габровски фирми и три - от Дряново.

06.01.2014

Дата: 06.01.2014

Източник: в. Национална Бизнес Поща, Стара Загора

Страница: 2

Брой думи: 835

Резюме: Живко Стоянов е роден на 27 юни 1983 г. Завършил е американския университет City University of Seattle-маркетинг. Магистър е по финансов мениджмънт. Женен, с дете.

Заглавие: Живко Стоянов, маркетинг директор на "Монтажинженеринг" АД: През 2013 г. имаме 130% ръст, през 2014 г. очакваме стабилизация на пазара

Подзаглавие:

Автор: Живка КЕХАЙОВА

Текст: Живко Стоянов е роден на 27 юни 1983 г. Завършил е американския университет City University of Seattle-маркетинг. Магистър е по финансов мениджмънт. Женен, с дете.

- Г-н Стоянов, каква финансова година приключи за "Монтажинженеринг" АД?

- На фона на последните години, 2013 г. е една от силните. Реализирахме НАД 10 МЛН. ЛВ. НЕТНИ ПРИХОДИ ОТ СТРОИТЕЛНО-МОНТАЖНИ ДЕЙНОСТИ което е със 130% ръст спрямо миналата година. Достигнахме нивата от 2007 г., когато дружеството не бе засегнато от кризата. При нас тя се усети в последното тримесечие на 2011 г. и първото полугодие на 2012 г., но стабилизацията ни миналата година е видна и от отчетите, и от инвестициите, които направихме.

- Какви са инвестициите ви?

- За над 600 000 лв. през юли закупихме производствената си база от държавното дружество "Монтажи" ЕАД и направихме реконструкция за още 100 000 лв. По **ОП "Конкурентоспособност"** реализирахме проект за 505 000 лв. като инсталирахме и в момента експлоатираме ново технологично оборудване.

ОБЩО НАД 2 МЛН. ЛВ. ИНВЕСТИРАХМЕ В ДРУЖЕСТВОТО ПРЕЗ 2013 Г.

- Бихте ли споделили кои бизнес проекти осигуриха забележителния ръст на дружеството през миналата година?

- Участваме в два от общо четирите мащабни промишлени проекти в страната. Единият е разширението на "КЦМ"-Пловдив - изграждане на ново оловно производство, в който ние бяхме главен изпълнител на монтажните работи - метални конструкции, основно и спомагателно оборудване, тръбопроводи, изолации... Този проект започна в края на 2012 г. и ще продължи вероятно до юни т.г. Общата стойност на договора вероятно ще достигне 4,5 млн. лв. Другият е РАЗШИРЕНИЕТО НА ГОЛЯМ ХИМИЧЕСКИ ЗАВОД В СЕВЕРНА БЪЛГАРИЯ Там стартирахме преговорите от 2008 г., а реално изпълнение на поръчки - през юни 2013 г. Имаме рамков договор за изработка на метални конструкции за цялата продължителност на изпълнението, като до момента възложените поръчки са за около 1,2 млн. евро. Продължаваме да бъдем предпочитан контрактор за всички монтажни работи в две предприятия от хранително-вкусовата промишленост, където изпълняваме РЕМОНТИ И ИЗГРАЖДАНЕ НА НОВИ ТРЪБОПРОВОДИ, МОНТАЖ НА ОБОРУДВАНЕ И ОБЩИ РЕКОНСТРУКЦИИ Не успяхме да се класираме в разширенията на "Аурубис" и "Лукойл".

- Как оценявате бизнес средата на вашия пазар?

- Видимо има раздвижване. В последните 10 години рядко се е случвало още в началото на декември предходната година да имаме яснота за договорите, които ще изпълняваме следващата година, а 2014-А ПОСРЕЦНАХМЕ СЪС СЕРИЯ ГОТОВИ ДОГОВОРИ В момента имаме възложени метални конструкции със срок на доставка първото тримесечие на тази година. Имаме ангажиран капацитет от чуждестранна фирма за производство на метални конструкции през юли. Имаме подписан и предварителен договор за изграждането на проект под ключ в Западна България. Като член на консорциум имаме спечелен договор в EVN-Пловдив, а също и РАМКОВ ДОГОВОР ЗА ИЗРАБОТКА НА МЕТАЛНИ КОНСТРУКЦИИ С ДВЕ СЕРИОЗНИ ВЪНШНИ КОМПАНИИ -СКАНДИНАВСКА И АНГЛИЙСКА Компанията от скандинавския регион е наш дългогодишен клиент, а с английската фирма работим от средата на 2013 г. И двамата партньори ни възложиха сериозни поръчки и за 2014 г. Обещаващо е. Целта ни е да се насочим към външни пазари и за момента успяваме.

- Имаше ли сътресения със запазването на екипа по време на кризата и каква е актуалната ситуация с кадрите?

- Запазихме изцяло ядрото на фирмата - административния и инженерния персонал. Имаме дори нови попълнения. Ядрото - най-квалифицираните и работниците със средна

квалификация, също бяха запазени, а през 2013 г. имаме 25% ръст на средносписъчния състав. Работейки, ние ОСИГУРЯВАМЕ АНГАЖИРАНОСТ И НА НАШИ ПОДИЗПЪЛНИТЕЛИ ОТ СТАРА ЗАГОРА И РЕГИОНА така че ако смятаме общо привлечения персонал, ръстът е с над 50%.

- Каква е структурата на управление на фирмата, осигуряваща такова оптимално присъствие на пазара?

- "Монтажинженеринг", като наследник на бивша държавна структура, е дружество с много богат опит, доказан професионализъм и утвърдени пазарни позиции.

Ежегодно защитаваме всички наши сертификати за управление и качество във всички направления, като с гордост заявяваме, че утвърждаваме позицията си на изпълнител с най-високо качество в региона. Относно структурата на "Монтажинженеринг", от 1991 г. то е частно акционерно дружество с основни акционери г-н Павел Стоянов - изпълнителен директор, и г-н Георги Георгиев - председател на Съвета на директорите. В края на миналата година настъпиха промени в разпределението на капитала на дружеството. Те са вече отразени официално в Търговския регистър. В резултат на това НАД 90% ОТ АКЦИИТЕ СА СЪСРЕДОТОЧЕНИ В Г-Н ПАВЕЛ СТОЯНОВ -ДЕЙСТВАЩ ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР НА ДРУЖЕСТВОТО Официалните промени в състава на Съвета на директорите ще бъдат извършени през януари на общо събрание на акционерите и ще бъдат факт до края на февруари.

- Какво е очакването ви за бизнеса през 2014 г.?

- Фактът, че в нашата сфера има сериозно раздвижване, означава че и в ред други отрасли то вече е започнало, тъй като ние основно усвояваме инвестициите в различни браншове - хранително-вкусова промишленост, преработвателна промишленост, енергетика, химия и металургия и др. Наличието на значими промишлени проекти още през 2012 г., означава УВЕЛИЧЕНИЕ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ДМА в тези сфери на бизнеса. Друго доказателство за това е фактът, че трудно намираме подизпълнители, което означава, че много от фирмите в региона са ангажирани. През 2014 г. очакваме продължаваща стабилизация на пазара и умерен растеж.

06.01.2014

Периодични печатни издания

Дата: 07.01.2014

Източник: сп. Progressive

Страница: 5

Брой думи: 562

Резюме: Нека първо започнем с въпроса, каква компания е New Point? New Point беше създадена с идеята да работи основно в сферата на събирането и анализа на пазарна информация и на разработване иновативни технологични решения в тази област. Екипът, който стои в основата и има сериозен опит в различни направления на маркетинговите проучвания.

Заглавие: Иновативна система за дигитален мониторинг на дистрибуцията и мърчандайзинга

Подзаглавие:

Автор: Добромир ЖИВКОВ, директор "Бизнес развитие" в New Point

Текст: Нека първо започнем с въпроса, каква компания е New Point? New Point беше създадена с идеята да работи основно в сферата на събирането и анализа на пазарна информация и на разработване иновативни технологични решения в тази област. Екипът, който стои в основата и има сериозен опит в различни направления на маркетинговите проучвания.

New Point започна с много добър старт. В средата на 2012 спечелихме проект за иновативна стартираща фирма и получихме финансиране за "Разработване на иновативна система за електронна регистрация на информация и дистанционен мониторинг на търговските представители", по ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика", съфинансирана от ЕС чрез Европейския фонд за регионално развитие.

Споменахте събиране на информация, каква по-конкретно информация?

Информация от различен характер, но най-вече в две насоки - потребителски проучвания и наблюдение и регистрация, например в търговските обекти.

Върху какво фокусирате бизнес усилията си?

През първите 2 години изградихме капацитет за събиране и анализ на данни на базата на по-скоро традиционните методи в проучванията - f2f интервю, CATI, онлайн анкети, след което се насочихме към по-иновативни подходи. Клишето, че технологиите променят света около нас е напълно вярно и важи в пълна сила и за маркетинговите проучвания. В световен мащаб, през последните няколко години, наблюдаваме масово навлизане на мобилните технологии в етапа на data collection. Ние фокусираме все повече усилия именно в тази посока, защото много силно вярваме в иновациите и смея да кажа, че те са в основата на нашата бизнес стратегия.

А как се реализира този подход на практика?

Практическата реализация на идеята е събиране на информация през мобилни устройства от нашата мрежа от сътрудници, които работят с таблети. Нашите одитори извършват посещения в търговските обекти, където правят регистрация на исканата от клиента информация. Тя може да бъде за стокови наличности, активни промоционални кампании на мястото на продажба и т.н. Всъщност разработената от New Point "иновативна система за електронна регистрация на информация и дистанционен мониторинг на търговските представители" е интегрирана web базирана платформа за цялостно обслужване на процеса на събиране, обработка и анализ на информация. Тази платформа може да се използва за поне четири типа проекта: измерване на цялостното представяне на една фирма на пазара на дребно, оптимизиране на дистрибуцията, измерване на представянето търговските представители, оценка и оптимизация на мърчандайзинга.

Каква е ползата за клиентите от една такава платформа? На преден план, изпъкват значителното съкращаване на времето до получаването на важните за бизнеса крайни резултати. Представете си, че одиторът на New Point регистрира out-of-stock на определен артикул в даден търговски обект, известието за това може да бъде получено от клиента буквално минута след завършването на регистрацията. Не бива да пропусна и по-високото качество на събраната информация, като резултат от прецизното програмиране на платформата, в максимално съответствие с т.нар. workflow на регистрацията. Контролните процедури също са на по-високо ниво дори само в резултат на автоматичната GPS регистрация.

Тук е важно да кажа, че платформата, за която говоря разработваме съвместно с ITTI, които имат значителен опит в подобни проекти за чуждестранни клиенти.

А има ли алтернативни предложения за подобни услуги на българския пазар? Да, има подобни технологични решения. Част от тях не са толкова специализирани в събирането на първичната информация, в което смятаме, че притежаваме достатъчна експертиза. Много фирми имат системи за събиране на търговските си заявки и погрешно смятат, че нашата дублира този процес. В чужбина, всички фирми с големи дистрибуторски мрежи прилагат някаква форма на външен одит. Надяваме се времето да покаже, че сме избрали правилния път.

Интернет издания и блогове

Дата: 06.01.2014

Източник: www.computerworld.bg

Връзка:

http://www.computerworld.bg/45308_nkb_optimizira_rabotata_si_chrez_sistema_za_razglezhdane_i_upravlenie_na_izobrazheniya

Брой думи: 1249

Резюме: От 27 март 2013 г. Национална кардиологична болница използва система за разглеждане и управление на изображения, или PACS, подпомагаща диагностичната и терапевтичната дейност, която работи в интеграция със съществуващата там болнична информационна система

Визитка на проекта

Име на проекта: "Модерно управление на здравните услуги в НКБ-София"

Възложител: Многопрофилна болница за активно лечение „Национална кардиологична болница“ ЕАД

Изпълнители: Kontrax (Контракс), Gama Sofia (Гама София), Siemens (Сименс)

Заглавие: НКБ оптимизира работата си чрез система за разглеждане и управление на изображения

Подзаглавие:

Автор: Тихомир Иванов

Текст: От 27 март 2013 г. Национална кардиологична болница използва система за разглеждане и управление на изображения, или PACS, подпомагаща диагностичната и терапевтичната дейност, която работи в интеграция със съществуващата там болнична информационна система

Визитка на проекта

Име на проекта: "Модерно управление на здравните услуги в НКБ-София"

Възложител: Многопрофилна болница за активно лечение „Национална кардиологична болница“ ЕАД

Изпълнители: Kontrax (Контракс), Gama Sofia (Гама София), Siemens (Сименс)

Дата на приключване: 20 март 2013 г.

Бюджет на проекта: 422 842,28 лв., 75% от сумата е осигурена по *Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика"*

Категория: Национални ИТ проекти, реализирани в администрацията

Многопрофилна болница за активно лечение „Национална кардиологична болница“ ЕАД (МБАЛ „НКБ“) е университетска болница - една от най-големите специализирани болници на Балканския полуостров. Специалистите на НКБ осъществяват високоспециализирана медицинска помощ (диагностика, лечение и рехабилитация) при възрастни и деца, експертиза на работоспособността и консултативна помощ за цялата страна.

В НКБ работят близо 900 души, от които 190 лекари, 480 специалисти по здравни грижи и 210 души немедицински персонал. Лекарите имат поне една призната медицинска специалност. От тях преподаватели са един академик, 12 хабилитирани сътрудници (професори, доценти, старши научни сътрудници), 67 асистенти и научни сътрудници.

В НКБ са разкрити 331 болнични легла, от които 55 в отделението за кардиологична рехабилитация в Банкя, а 58 са в клиники и отделения за интензивно лечение.

През 2012 г. НКБ отбеляза 50 години от своето създаване. През тези години тя успешно развива кардиологичната наука и практика в България, заедно с формирането на кадри в три големи области на медицината: кардиология за възрастни и деца, сърдечна и съдова хирургия.

От 27 март 2013 г. Национална кардиологична болница използва

система за разглеждане и управление на изображения (СРУИ, или PACS),

подпомагаща диагностичната и терапевтична дейност на лечебното заведение, която работи в интеграция със съществуващата там от над 10 г. болнична информационна система (БИС). Така здравното заведение както дигитализира някои важни процеси, така и избягва порочната практика на въвеждане на една и съща пациентска информация два пъти в две различни системи и на назначаване на ненужни повторни изследвания.

Проектът за внедряването на PACS и интеграцията ѝ с БИС в Национална кардиологична болница е на стойност 422 842,28 лв., като 75% от сумата е осигурена по *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ (ОПРКБИ)*.

„Твърди се, че внедряването на ИТ в болниците изисква огромни ресурси, но зависи от гледната точка. Анализът на нашата болница показва, че под 1% от общите ни годишни разходи е за ИТ, докато по европейските стандарти трябва да е поне около 4%, а по американските – 8%. Този факт показва колко сме назад и е очевидно, че трябва повече усилия в тази насока“, заяви Проф. Владимир Пилософ, докато все още беше изпълнителен директор на НКБ миналата година, като добави, че с еврофинансиране могат да бъдат обезпечени до 80% от разходите за ИТ проекти в здравни заведения и е добре секторът да се възползва от тази възможност.

При проекта е внедрена PACS, подпомагаща диагностичната и терапевтична дейност на НКБ. Тя е интегрирана с БИС по международния стандарт Health Level 7 за обмен на данни между здравни ИТ системи. Внедряването и интеграцията са извършени дистанционно от екип на Siemens в Австрия заедно с експертите на сектор „Здравеопазване“ на фирмата в България, както и с помощта на Gama Sofia (Гама София) – производителят на болничната информационна система на НКБ, който е част от Kontrax.

„За да може да се приложи PACS, трябва да има някои предпоставки, една от които е наличието на болнична информационна система. Не че PACS не може да се приложи отделно, но е добре, когато се интегрира с БИС. Нашата болнична информационна система е с 320 работни места, и 600 потребители, т. е. 600 души имат пароли за работа в системата при общо 800 служители. Това са лекарският състав и специалистите по здравни грижи“, обясни проф. Пилософ.

Също така в рамките на проекта в НКБ е изградена бърза 1 Gbps мрежа за PACS и графичните работни станции, като система за архивиране на изображения и комуникация е свързана със скенер, рентгенови апарати, три ангиографа и „доста голямо количество“ ултразвукова техника, сподели професорът.

По време на изпълнението в болницата са се натъкнали на непредвидена трудност – не всички апарати са били в готовност директно да бъдат свързани с PACS при интеграцията с БИС. „При някои от тях това беше възможно чрез рентгенов дигитализатор, а при други беше необходимо закупуването на допълнителен хардуер и софтуер, което не беше предвидено. Имаше и такива, при които или нямаше технологична възможност за свързване, или усилието да се постигне свързаност нямаше да е рентабилно“, сподели проф. Пилософ, подчертавайки, че при подобни проекти е необходим доста внимателен предварителен анализ.

Друг ключов момент е обучението на персонала за боравене с новите технологии. „Обучението е абсолютно задължителен елемент при внедряването на каквато и да е технология. То трябва да бъде целенасочено и да се проведе непосредствено преди внедряването и успоредно с внедряването на системата, защото иначе създава негативни настроения сред персонала“, каза професорът.

Що се отнася до интеграцията между PACS и БИС, лекарите работят с болничната информационна система и чрез нея правят назначения за извършване на образни изследвания. Тези назначения се предават към PACS и визуализират на съответния апарат. След изпълнение на изследването и записване на резултатите в PACS се изпращат съобщения към БИС, даващи възможност за записване на изследването, включително с връзка към съответното изображение и то може да се разглежда от всяко работно място. Този процес е автоматизиран, което е много важно, защото така се избягва повторно въвеждане на данни. „Ако я нямаше тази интеграция и работехме с две паралелни системи, щеше да трябва още веднъж да се вкарват данните на пациентите, което създава условия за неизбежни грешки“, подчерта проф. Пилософ.

Друг важен плюс на интеграцията е ускоряването на процеса на обмен на информацията между болничните звена. „В момента, в който рентгенологът разчете дадено изследване, до него моментално получава достъп съответното заинтересовано звено“, каза професорът.

Важно е и че данните се запазват в цифров вид, че изображенията и техните разчитания се съхраняват заедно и че времето за съхранение на образите е неограничено и зависи само от обема на паметта за архивиране.

Друго предимство е, че всички данни от образните изследвания се записват в електронните досиета на пациентите (ЕДП), като в БИС има указател за локализиране на информацията за пациентите в дисковия масив на PACS.

„Надяваме се, че с помощта на двете интегрирани системи ще обслужваме пациентите по-бързо и по-качествено – заяви проф. Пилософ. – Имаме едно наистина надеждно съхранение на изображенията и възможност бързо да правим сравнения между различни изследвания на един и същи пациент, правени по различно време, което от своя страна ще елиминира правенето на ненужни повторни изследвания. Също така вече можем да предоставяме дигитализирана информация на пациента, на личния му лекар или на друго лечебно заведение.“

Разработената и внедрена интеграционна платформа между БИС и PACS лесно може да се разширява,

като в нея се включат и други апарати от образната диагностика с DICOM интерфейс. Няма никакви ограничения относно броя използвани работни места и обхваната апаратура за образна диагностика. Платформата е гъвкава и на практика не зависи от броя работни места – всяко работно място на БИС може веднага да използва веднага като част от системата БИС-PACS.

На практика всяко болнично заведение разполага с апаратура за образна диагностика, по-голям или малък брой в зависимост от спецификата на своята дейност, и предлаганото решение може да бъде внедрено във всяка болница.

Внедряването на тази интеграционна платформа дава възможност за разширяване на електронното здравно досие на пациентите чрез улесняване и ускоряване на достъпа до резултатите от образните изследвания, което води до повишаване качеството на лечебно-диагностичния процес.

Дата: 06.01.2014

Източник: www.economy.bg

Връзка:

<http://www.economy.bg/innovations/view/11548/10-novi-investicii-na-starta-na-2014-v-LAUNCHub>

Брой думи: 460

Резюме: LAUNCHub стартира годината с ново попълнение от девет инвестиции в компании за стартиращ бизнес и една последваща инвестиция в EdHub, съобщават от фонда за сийд инвестиции.

В края на миналата година, фондът проведе четвърти по ред апликационен прозорец и разгледа близо двеста нови инвестиционни възможности. Четиринадесет от тях имаха възможността да се състезават в кулминацията на процеса по селекция, събитието Дълъг Уикенд (Long Weekend) в София. След четири дни интензивна работа с екипите, LAUNCHub избра девет стартър екипа, които получиха инвестиции в размер до 200 хиляди евро.

Заглавие: 10 нови инвестиции на старта на 2014 в LAUNCHub

Подзаглавие: Вижте кои са компаниите, в които фондът инвестира

Автор:

Текст: LAUNCHub стартира годината с ново попълнение от девет инвестиции в компании за стартиращ бизнес и една последваща инвестиция в EdHub, съобщават от фонда за сийд инвестиции.

В края на миналата година, фондът проведе четвърти по ред апликационен прозорец и разгледа близо двеста нови инвестиционни възможности. Четиринадесет от тях имаха възможността да се състезават в кулминацията на процеса по селекция, събитието Дълъг Уикенд (Long Weekend) в София. След четири дни интензивна работа с екипите, LAUNCHub избра девет стартър екипа, които получиха инвестиции в размер до 200 хиляди евро.

„Спрямо предишните селекции, нивото на компаниите, които кандидатстват и които избрахме, е значително по-високо. Екипите са доста по-напреднали, някои от тези компании вече генерират приходи от предлаганите продукти и услуги, имат първи тестове и обратна връзка от потребители. Презентират проектите си убедително пред публика, показват задълбочено познаване на тенденциите и пазарите. С това идва и добрата новина, че в България можем вече да говорим за една по-зряла стартър екосистема”, сподели Стефан Ганчев, партньор в LAUNCHub.

Новото попълнение включва следните компании, разработващи продукти и услуги в областта на високите технологии:

Arpticles е приложение за създаване на мобилно съдържание за уеб издатели, базирано на Open Web & HTML5.

Greenpie е решение в облака, което улеснява работата и автоматизира документалните процеси за диетиолози, които дават консултации.

Prefer.ly е платформа, с помощта на която се филтрират различни прегледи на продукти в онлайн пространството и социалните медии, което от своя страна улеснява взимането на решенията за покупка.

WPToolbox е платформа за изграждане на инсталационни пакети, на базата на WordPress. Използвайки тези пакети, крайните клиенти имат възможност да създадат специфичен според нуждите уебсайт за няколко минути.

Equafy представлява софтуер като услуга (SaaS) за тестване на различни браузъри. Помага и за автоматизиране на идентифицирането на възможни проблеми при тестването и използването на различните видове браузъри.

Mediatelly е мобилно и уеб приложение за лекарствена информация, което улеснява бързия достъп на докторите до лекарствена информация. Приложението позволява адаптиране на различни езици.

IQFriends предлага мобилни логически игри за трениране на мозъка. Игрите са организирани по изключително забавен и социален начин.

GameMatch е платформа за улесняване на избора и откриваемостта на игри по определени критерии. Подходяща е както за истински геймъри, така и за разработчици, които искат бързо да достигнат до това, което търсят.

BG Menu е платформа за бърза поръчка и доставка на храна, която обхваща над 250 заведения в цялата страна, като броят им непрекъснато се увеличава. Освен доставка на място,

платформата предлага и опцията Take Out - поръчка в движение и получаване директно от ресторанта.

LAUNCHub управлява 9 милиона Евро по инструмента "Entrepreneurship Acceleration and Seed Financing" от съвместната инициатива **JEREMIE** на ЕИФ и ЕК. Фондът има вече 35 компании в портфолиото си с фокус върху дигиталната сфера, а общият размер на инвестираните средства до момента е близо 2,8 милиона евро.