



**ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ**  
Европейски фонд  
за регионално развитие  
*Инвестираме във вашето бъдеще*



НАЦИОНАЛНА  
СТРАТЕГИЧЕСКА  
РЕФЕРЕНТНА РАМКА  
2007 – 2013

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)



**ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА**  
„Развитие на конкурентоспособността  
на българската икономика” 2007-2013  
[www.opcompetitiveness.bg](http://www.opcompetitiveness.bg)

# Медиен мониторинг

26 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 МЕДИАЗУУМ ООД**



# Медиен мониторинг

26 януари 2014

## Съдържание

|                                                                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Медиен мониторинг – обобщение .....                                                                          | 3  |
| Телевизии и радиостанции .....                                                                               | 4  |
| Източник: БНТ .....                                                                                          | 4  |
| Предаване: Пари за вашия бизнес .....                                                                        | 4  |
| Източник: Радио К2.....                                                                                      | 5  |
| Предаване: Пари за вашия бизнес .....                                                                        | 5  |
| Източник: Радио К2.....                                                                                      | 11 |
| Предаване: Пари за вашия бизнес .....                                                                        | 11 |
| Източник: Радио К2.....                                                                                      | 15 |
| Предаване: Пари за вашия бизнес .....                                                                        | 15 |
| Национални печатни медии .....                                                                               | 19 |
| Няма намерена информация. ....                                                                               | 19 |
| Регионални печатни медии .....                                                                               | 20 |
| Източник: в. Балчик .....                                                                                    | 20 |
| Заглавие: Местната управа ще поиска от държавата да поеме отговорност за издръжката на малките болници ..... | 20 |
| Периодични печатни издания.....                                                                              | 22 |
| Източник: сп. Тема.....                                                                                      | 22 |
| Заглавие: Олицетворение на бизнес единството.....                                                            | 22 |
| Интернет издания и блогове.....                                                                              | 25 |
| Източник: www.monitor.bg .....                                                                               | 25 |
| Заглавие: ЗА МЕЖДУГРАДСКИТЕ АВТОБУСИ .....                                                                   | 25 |

## Медиен мониторинг – обобщение

26.01.2014 г.

| Вид медия                                                       | Брой материали |
|-----------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Общо за електронните медии, от които:</b>                    | <b>4</b>       |
| • телевизии                                                     | 1              |
| • радиостанции                                                  | 3              |
| <b>Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:</b> | <b>3</b>       |
| • вестници, от които:                                           | 1              |
| - национални                                                    | 0              |
| - регионални                                                    | 1              |
| • периодични издания                                            | 1              |
| • интернет издания и блогове                                    | 1              |
| <b>Общо за деня</b>                                             | <b>7</b>       |

## Телевизии и радиостанции

**Дата:** 25.01.2014

**Източник:** БНТ

**Предаване:** Пари за вашия бизнес

**Място на материала:**

**Продължителност в мин.:** 2

**Брой думи:** 305

**Резюме:** Нови сървъри и система за управление на клиентите въведе голямата инвестиционна компания Бенчмарк след проект по ОП „Конкурентоспособност“. Като компания, която предоставя услуги за търговия на БФБ и международните финансови пазари, преди година и половина Бенчмарк решава да управлява ресурсите си по-качествено, да обслужва клиентите си по-бързо и да е сигурна, че информацията, която постъпва в компанията ще бъде съхранена.

**Текст: Тема:** Платен репортаж за проект на Бенчмарк по ОП „Конкурентоспособност“

**Водещ:** Нови сървъри и система за управление на клиентите въведе голямата инвестиционна компания Бенчмарк след проект по ОП „Конкурентоспособност“. Като компания, която предоставя услуги за търговия на БФБ и международните финансови пазари, преди година и половина Бенчмарк решава да управлява ресурсите си по-качествено, да обслужва клиентите си по-бързо и да е сигурна, че информацията, която постъпва в компанията ще бъде съхранена.

**Деница Христова:** Предоставянето на финансирането подпомага реализирането на идеите на фирмите, по-бързо отколкото те могат със собствени сили да си го позволят и да го реализират. ОП „Конкурентоспособност“ е осигурила 374 хил. лв., 70% от парите за новите системи. Инвестиционните посредници са преминали лесно и през процедурата по кандидатстване за средствата.

**Деница Христова:** Това са стандартните документи, които са за доказващи оборота на компанията, доказващи регистрацията в Търговския регистър. Самото проектно предложение може да се каже е малко по-специфично. Но когато фирмата е наясно какво иска да постигне и какви цели си поставя, тогава определено няма затруднения при попълването на формуляра.

След проекта в компанията, в която работят около 40 души са назначени още двама, за да поддържат новите системи. Обучение са преминали всички служители.

**Деница Христова:** Клиентите усетиха повишеното качество на нашите услуги, намаленият брой време за реакция по обработка на заявки и реално погледнато ние имаме уникални за този сектор продукти, които много повишават качеството на работата ни.

За да изпълни проекта Бенчмарк е използвала помощта на други фирми и подкрепата на експертите от МИЕ. Избрали са не готови решения, които вече са на пазара, а са минали през разработването и внедряването на софтуера, за да е възможно най-подходящи за целите им.

**Деница Христова:** Да кандидатстват, защото благодарение на тази програма, дейности и цели, които си поставят пред фирмата за повишаване на конкурентоспособността както на българския, така и на международните пазари стават реалност.

**Дата:** 25.01.2014

**Източник:** Радио K2

**Предаване:** Пари за вашия бизнес

**Място на материала:**

**Продължителност в мин.:** 30

**Брой думи:** 3987

**Резюме:** Вие слушате Пари за вашия бизнес – съвместна рубрика на Радио K2 и МИЕ в изпълнение на проект „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 г.“, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие. Инвестираме във вашето бъдеще. В тази рубрика ще ви представим днес Икона Комюникейшънс груп с управител Ива Панайотова и заедно с адвокат Генчо Димитров, консултант от Дигри Консултант, консултант по проекта.

**Текст: Тема:** Икона комюникейшънс груп

**Гости:** Ива Панайотова, управител на Икона комюникейшънс груп, Генчо Димитров, управител на Дигри консулт

**Водец:** Вие слушате Пари за вашия бизнес – съвместна рубрика на Радио K2 и МИЕ в изпълнение на проект Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 г.“, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие. Инвестираме във вашето бъдеще. В тази рубрика ще ви представим днес Икона Комюникейшънс груп с управител Ива Панайотова и заедно с адвокат Генчо Димитров, консултант от Дигри консултант, консултант по проекта. Добър ден.

**Ива Панайотова:** Добър ден.

**Водец:** Добър ден, адвокат Димитров.

**Генчо Димитров:** Добър ден.

**Водец:** Искам да помогнем на нашите слушатели да се ориентират как да се възползват от тази възможност, която им осигурява **Програмата за конкурентоспособността**. От къде научихте за ОП „Конкурентоспособност“ и възможностите, които предлага?

**Ива Панайотова:** Всъщност за **програмата** бях чувала много пъти в рамките на тези няколко години, откакто тя тече. В крайна сметка подробностите научих от сайта на самата агенция, тогава беше Агенция за малки и средни предприятия. Познавах се, имах познати, които бяха реализирали такава програма. Така че от доста места бях чувала вече за програмата. Кандидатствахме още 2010 г., ако не се лъжа. Но тогава не се справихме, защото се опитахме сами да си попълним документите и да си, така, подадем всичко, което е необходимо. И следващата година вече с малко по-голямо самочувствие, защото бяхме минали по цялата процедура и разбира се с помощ от консултант, в случая не е обаче адвокат Димитров, а други консултанти мои познати отново кандидатствахме и успяхме. Бяхме много щастливи, в интерес на истината.

**Водец:** А вие казахте, че първият път не сте успели, защото не сте използвали консултантски услуги.

**Ива Панайотова:** Ами, беше ни трудничко. Не, че има нещо невъзможно в попълването на документите, но все пак човек трябва да има някакъв опит и е добре да се обърне към хора, които са минали по този път.

**Водец:** А сега, като използвахте консултант в лицето на г-н Димитров, какво се случи, къде помогнахте вие, г-н Димитров?

**Ива Панайотова:** Всъщност с г-н Димитров се запознахме на един по-късен етап, когато вече реализирахме проекта. И това беше, тъй като проектът е свързан не само с технологично обновление, но и с внедряване на система за качество ISO 9001. Не знам доколко са запознати вашите слушатели, предполагам, че повечето са чували, има процедури по избор на изпълнител. И всъщност при тази процедура специално за внедряване на системата за качество Дигри консултинг бяха тези, които спечелиха в случая и...

**Водец:** Какво спечелиха?

**Ива Панайотова:** Спечелиха този тип, как се нарича точно, Генчо? Помощта при внедряването на ISO. Защото това си е процедура.

**Генчо Димитров:** ... доставим консултантската услуга по внедряване на система за управление на качество в съответствие със стандарт ISO 9001 2008.

**Ива Панайотова:** Това си е такъв сложен процес, защото се преглеждат всички процедури.

**Водещ:** Приближете си, г-н Димитров, малко микрофона към себе си, посоката на говорене, изгласкайте го насам.

**Ива Панайотова:** Преглеждат се всички процедури на работа вътре в компанията, документооборотът как върви, как се архивира. Много неща, страшно много неща. И това няма как да се направи без консултант. Просто е абсолютно невъзможно. Та всъщност ние тогава се запознахме. Но вторият път, когато кандидатствахме и в интерес на истината, нали, човек, особено когато е малка компания не желае да хвърля излишни средства за нещо, което не е сигурно, че ще се случи. Питахме просто наши приятели, които се занимават с такава дейност и те ни помогнаха. И аз категорично вече мога да кажа, като съм минала по този път, че има смисъл човек да се обърне към консултант, дори ако се налага да се плати, нали, защото обикновено тази услуга е платена.

**Водещ:** Но тази услуга се връща по програмата по конкурентоспособност.

**Ива Панайотова:** Тя се връща.

**Водещ:** Тя се признава за разход.

**Ива Панайотова:** Точно така, да. И всъщност то зависи от това как се финансира програмата. Защото нали има и елемент на съфинансиране. В нашия случай беше 25%. Но така или иначе ти плащаш 25% от услугата. А след това получаваш много.

**Водещ:** Сега ще говорим и за това. но искам да уточним малко за консултантите. Всъщност какво ви помогнаха консултантите – при подготовката за документите за кандидатстване? Друго?

**Ива Панайотова:** И след това вече, след това си правихме сами процедурите. Там помощта ни дойде изцяло от министерството. Нали, мога, така, с огромно удоволствие да кажа, че първоначалният страх, който имахме, че ще се сблъскаме, в процеса на реализиране на проекта ще се сблъскаме с работа с хора, които са държавни чиновници и някаква институция. Нали, в България, няма смисъл да го крием, в България има такъв страх.

**Водещ:** Синдром.

**Ива Панайотова:** Или може би синдром. Всъщност не бяха оправдани страховете ни. Просто срещнахме прекрасно отношение от страна на хората от агенцията.

**Водещ:** И след това на следващия етап вече при реализацията.

**Ива Панайотова:** Вече, когато трябваше да внедряваме системата за качество и беше избрана компанията Дигри консултинг, тогава вече наистина помощта на консултантите беше незаменима. Нямахме шанс да се справим без тях. И в интерес на истината след това вече, когато пък трябваше да отчитаме документите, защото работихме прекрасно. Ние впоследствие всъщност се опитахме да реализираме и други вече проекти заедно. Тоест смисълът на програмата е, че те запознава и с много ценни хора в бизнеса. Те ни помогнаха вече там при оформянето на отчитането на документите. Защото се оказва, че те имат изключително голям опит изобщо с такива програми за много години за разлика от нас. Ние сме реализирали една програма, те са реализирали страшно много като консултанти.

**Водещ:** Радио K2 ви представяме Икона Комюникейшънс груп с управител Ива Панайотова и с консултант по реализацията на проекта адвокат Генчо Димитров, консултант от Дигри консулт. Можете ли да разкажете, г-жо Панайотова и г-н Димитров това какво представлява вашият проект – какви машини закупихте, проектът ви само оборудване ли включва или и обновление на производствените помещения? С малко цифри, не виждам да носите материал.

**Ива Панайотова:** Ще се опитам да говоря наизуст, надявам се, че няма нужда съвсем точно да казвам цифрите.

**Водещ:** Предупредих ви.

**Ива Панайотова:** Става въпрос за следното. Значи, по реализация на този проект ние правихме обновление...

**Водещ:** Значи, нека първо да кажем малко за вашата компания. Вие сте...

**Ива Панайотова:** Компанията ни се занимава с консултации в областта на комуникациите в области енергетика, инфраструктура, високи технологии. По-популярно наречено ние сме PR агенция, нали, за да е пределно ясно за всички. В нашата работа на нас ни се налага да работим с възможно най-добрата офис техника, която може да бъде намерена. Още повече, че така или иначе правим и събития. Тоест едно събитие, свързано с мултимедийни проекти, с озвучаване. Обикновено вземаме подизпълнители в такива случаи.

**Водещ:** И всъщност за това сте участвали в раздел Покриване на международно признати стандарти и въвеждане на системи за управление в предприятията.

**Ива Панайотова:** И заради това. И заради това. Защото, да, в крайна сметка, ако притежаваш сертификат за качество, това при всички положения е някакъв допълнителен плюс, когато дадена компания търси подизпълнител за някоя комуникационна програма или за организиране

на някакво събитие. Това, което направихме, ние купихме осем стационарни системи, компютри, купихме мултимедиен проектор, изключително добра система за озвучаване, купихме също така, тъй като се занимаваме и с дизайн таблет за графичен дизайн, както и софтуер за графичен дизайн. Знаете колко е важно, колкото изключително важно е софтуерът да бъде легален софтуер, който се използва.

**Водещ:** Да, хубаво засегнахте тази тема.

**Ива Панайотова:** Да. Защото това е изискване, нормално е, в крайна сметка аз намирам, че това е нормално изискване. Разбирам и всички фирми, които използват нелегален софтуер, защото това струва страшно много пари.

**Водещ:** Нека само да кажем, че това се преследва от закона много сериозно.

**Ива Панайотова:** Освен всичко останало, да.

**Водещ:** И особено, ако става дума за лицензирани предприятия. Те могат да загубят и лиценза си.

**Ива Панайотова:** Точно така. Но след като европейските програми ви дават възможност и включително да купите специализиран софтуер, да го купите легално и да го използвате легално, аз намирам, че това е един от най-големите стимули за това човек да кандидатства по такива програми. Иначе е много вероятно никога да не ти стигнат парите да си купиш легален софтуер. Плюс факта, че освен, че обновихме основната техника в компанията, успяхме освен всичко останали и да покрием сертификата за качество и да получим всъщност сертификат за качество ISO 9001, аз мисля, че нашата програма, нашият проект беше изключително успешен в този смисъл. Много съм щастлива, че го реализирахме. Иначе това, за което всъщност във финансовата, измерено във ...

**Водещ:** ... щях да ви попитам – на каква стойност е проектът, който реализирахте?

**Ива Панайотова:** Проектът е на стойност 71 500 и някакви пари, съжалявам, че не мога да се сетя...

**Водещ:** 71 815 лв.

**Ива Панайотова:** Благодаря. Наистина съжалявам. Бях си взела...

**Водещ:** Нищо, аз съм се подготвила.

**Ива Панайотова:** Като проектът 25% се съфинансира. Тоест ние трябва тези пари да ги осигурим, а останалите се покриват по програмата с европейски средства, които всъщност се връщат, след като е успешно реализират проектът, минава се проверка от страна на министерството, много сериозно. В интерес на истината изключително сложни и такива строги проверки, които се правят от комисия. И в този смисъл, апелирам към всеки, който е решил да реализира такъв проект да се отнася изключително сериозно и отговорно към документите, които трябва да се подготвят, попълнят, архивират, подредят и представят в министерството. Това, което е хубавото в случая е, че поне в нашия случай беше така, надявам се, че се отнася и за всички останали, консултантът ни от страна на министерството, този, който отговаряше за нашия проект, мога ли да спомена името на дамата, защото тя заслужава?

**Водещ:** Да.

**Ива Панайотова:** Дарина Жодева се казва. Срегнахме цялото ѝ съдействие. Всъщност тя работеше с нас като партньор, като човек, който иска да ни помогне да доведем до успешен край всичко.

**Водещ:** Нима сте очаквали нещо друго?

**Ива Панайотова:** В интерес на истината не бях сигурна какво да очаквам, нека така да го кажа.

**Водещ:** Разкажете за тази комуникация.

**Ива Панайотова:** Ами, тя, комуникацията, има някакви изисквания, които трябва да се следват и в този смисъл има някакъв тип бюрокрация. Защото начинът, по който всичко се представя в министерството, дори когато има запитвания, официални. Попълват се едни специални бланки. Всичко се прави по точно установен ред. Но извън това нещо съществува и неформалната комуникация. Тоест във всеки един момент ти може да вдигнеш телефона на човека, който отговаря за този проект и да получиш всякакъв вид указания, съвети, отговори на въпроси за неща, за които не си сигурен. Защото ясно е, че особено ако никога не си реализирал такъв проект, но дори и да си го правил, винаги възникват някакви въпроси в процеса на внедряването, в процеса на изпълнението на проекта. Срегнахме пълно съдействие от страна на всички, с които сме контактували в министерството и съм много благодарна за това. И много искрено се надявам, че по същия начин продължават да работят хората в тази дирекция към МИЕ.

**Водещ:** А какви трудности срещнахте при изпълнението на проекта?

**Ива Панайотова:** Истината е, че бяхме, така, в началото леко изненадани, не очаквахме, че документите, които ще трябва да е попълват и всички процедури, които трябва да се

изпълняват, при това ние бяхме възможно най-леките процедури, защото не се налагаше да обявяваме обществени поръчки. Просто сумите са много малки за отделните лотове и съответно беше много. Това е просто търсиш, разбира се, хора, които да ти оферират, съответно правиш конкурс по минимум 3 оферти и избираш най-доброто за теб като цена и като условие. Така или иначе ти имаш ограничени и ти трябва да се събереш в определени суми за различните видове техника или в случая за системата за внедряване на качество. Но за нас лично беше изненада, така, и не очаквахме, че документацията е толкова обширна и толкова много неща трябва да се попълват. Истината е, че след като веднъж обаче си го направил, следващите вече стъпки не са трудни и лесно ги прилагаш. Те са едни и същи, просто са различни фирмите подизпълнители, които търсиш. Това ни изненада леко. Трябва много внимателно да се следи, естествено всичко, което се попълва навсякъде да отговаря, с абсолютна точност да бъдат нещата написани, и ако трябва да бъдат повторени в някои други документи. Но и в това отношение срещнахме помощ от страна на министерството. И слава Богу, вече, когато пък трябваше да се отчитаме, точно защото се запознахме с консултантите от Дигри консултинг, имахме възможността, така, и те да ни помогнат малко по отношение на отчетността на документите.

**Водец:** Представяме ви Икона Комюникейшънс група. Ива Панайотова, управител на Икона Комюникейшънс група и адвокат Генчо Димитров, консултант от Дигри консулт в рубриката Пари за вашия бизнес. Г-жо Панайотова, как се промени дейността във вашата фирма след реализирането на този проект?

**Ива Панайотова:** Не мога да кажа, че веднага усетихме промените. Всъщност веднага усетихме това, което трябваше да прилагаме като изисквания вече по сертификата по ISO. Защото действително там трябва да се следват правила, и те трябва да се следват от всички. Това обаче, първо, много дисциплинира фирмата вътрешно. Подредихме си къщичката с така най-малко думи казано. Подредихме си всичко, което пазихме като документи в сървър, начина, по който се движат документите, информацията вътре в самата фирма. Така много по-ясно бяха разписани вече и правилата на работа във фирмата и процедурите по различни видове услуги, които предоставяме, съответно и отговорностите на хората и това как трябва да се подхожда към даден тип нова задача, която има. И това помага по начина, по който всъщност от управителя, в мое лице в случая, се разтовариха много отговорности, които иначе аз трябваше през цялото време да повтарям, да обяснявам и всичко останало. Това беше единият от ефектите. Друг ефект беше това, че мога с огромна гордост да го кажа, макар че вече може би е минала почти година, откакто въведохме сертификата по ISO и самата аз не знаех дали е възможно този сертификат допълнително да ни помогне, тоест да бъде някакво допълнително доказателство за това, че ние сме фирма, която предоставяме действително качествена работа за клиентите ни. Но е факт, че ние намерихме и всъщност един от последните клиенти, които имаме, фактът, че имаме сертификат по ISO 9001 беше допълнителна причина, че ще работят с нас, избирайки между няколко компании.

**Водец:** Точно щях да ви питам, успяхте ли с изпълнението на проекта да разширите дейността си и предлаганите услуги.

**Ива Панайотова:** Да. На практика, да. На практика успяхме. За част от нещата, които са свързани с организиране на събития, е необходимо например да се правят презентации или да има озвучаване. Това вече го правим сами. Тоест реално...

**Водец:** Не наемате подизпълнители?

**Ива Панайотова:** Не наемаме подизпълнители. Много по-гъвкави сме в това отношение, особено когато се организират неща на отдалечени от големи градове населени места. Тогава наистина това е страхотно предимство и много силно намалява разходите не само по отношение на нас, но и разходите, които клиентът ни трябва да плати, за да го организираме. По отношение на качеството на услугите станахме много по-ефективни. Тоест ние бихме могли с относително малко хора да поемаме по-голям обем работа. По отношение на, така, това, което клиентите усещат заради това, че техниката ни е съвсем нова, включително и в това отношение сме много по-бързо, нали, много по-бързо се справяме с всичко, защото разполагаме с нова техника. Аз като управител съм абсолютно спокойна, защото работим и с лицензиран софтуер, което също е от огромно значение. Много са, много са предимствата. А наехме и нови хора.

**Водец:** Точно щях да ви питам. Вие ми преварвате въпросите.

**Ива Панайотова:** Съжалявам. Опитвам се...

**Водец:** Те някак си следват логически. Реализирането на този проект доведе ли до разкриване на нови работни места?

**Ива Панайотова:** Да, разкрихме две нови работни места и се надявам, че ще разкрием и още две, с оглед на това, че имаме и нови клиенти.

**Водещ:** Тоест икономизацията на дружеството е нараснала.

**Ива Панайотова:** Да, да.

**Водещ:** А наложи ли се допълнително обучение на персонала след въвеждането на новото оборудване?

**Ива Панайотова:** Да, по отношение на озвучителната техника категорично се наложи. Все пак те не бяха работили. Иначе по отношение на компютрите – не. По отношение донякъде на софтуера, въпреки че дизайнерите имаха добър опит, но да, малко имаше и такъв момент. Най-вече се наложи по отношение на стандартите за ISO 9001. Но там срещнахме изключителна подкрепа.

**Водещ:** Как? Г-н Димитров?

**Генчо Димитров:** Обучението е част от внедряване на системата. То обхваща всички процеси, които са част от системата – човешки ресурси, работна среда, отношение с клиенти, отношения с подизпълнители и доставчици, предоставяне на услугите. Разбира се, ние не можем да научим колегите от Икона как да предоставят услугите. Но можем да им предоставим ценни съвети по отношение на рамките, в които се предоставят услугите – входните, изходните данни, всичко, което касае несъответстващия продукт или неговото управление, грешките, т.нар. грешки в системата, тяхното натрупване като статистика и изводите, които могат да си направят стопанските ръководители как да избегнат бъдещи грешки, като отстранят причините.

**Ива Панайотова:** Да, помага за анализа в интерес на истината такава система, защото те кара да се вгледаш, въпреки ежедневието, което имаш да се вгледаш къде точно и защо нещо не се получава, в самите процеди вътре във фирмата и защото невинаги причината е субективна. Тоест не винаги хората са виновни. Аз имам прекрасен екип. Нали, с това много се гордея. И всички са страхотни и много мотивирани млади хора. Но колкото и човек да си мисли, че нещата са отпъкана пътека и че няма какво ново да се добави и да се направи, в един момент, когато имаш и външния поглед, както в случая беше техният, защото ние трябваше много подробно да им разкажем как се случват нещата и впоследствие, когато трябваше вече да внедряваме в детайли системата за качество – да, ние сами открихме неща, които бихме могли да подобрим. И въпреки, че в началото бяхме стреснати, че всъщност ни се увеличава бумажината, че създаваме бюрокрация вътре в една фирма, в която нещата, нали, могат да се случват много неформално, когато свикнеш и преодолееш първоначалния си страх и съпротива, разбираш, че то има смисъл. И в момента е много по-лесно. Хората са много повече взаимозаменяеми при това положение. Защото не е всичко в главата на един човек, който си има примерно някакъв собствен начин как да си нарича документите, къде и как да си ги подрежда, пък някой има някаква друга система. Сега, тъй като е унифицирано нещата се случват просто идеално.

**Водещ:** Представяме ви Икона Комюникейшънс груп с управител Ива Панайотова и адвокат Генчо Димитров, консултант от Дигри консулт. Г-жо Панайотова, бихте ли кандидатствали отново по друга схема на ОП „Конкурентностоспособност“?

**Ива Панайотова:** Със сигурност нямам никакви задръжки да го направя. Със сигурност бих го направила. Разбира се, много зависи от това каква ще е програмата, какво точно фирмата ни би могла действително да спечели, не само измерено във финансово измерение, но и да спечели така като подобрение на работата и разширяване на възможностите. Няма да се колебая.

**Водещ:** А огледате ли сега новите схеми, които вървят по тези програми?

**Ива Панайотова:** Да, през цялото време внимавам какво се появява. Вече разчитам обаче и на човек, който професионално следни нещата. Дори не ми се налага непрекъснато да го правя, защото получавам информация през цялото време. Така че, ако се появи нещо подходящо, замислила съм се много в областта на иновациите, ми се иска нещо да направя. Но това е проект, който суеверна съм, няма да го кажа предварително.

**Водещ:** А вие, адвокат Димитров, като консултант какво съветвате г-жа Панайотова, като управител на Икона Комюникейшънс груп?

**Генчо Димитров:** Аз използвам възможността не само да се обърна към г-жа Панайотова, с която много често и приятелски си говорим, но и към стопанските субекти, към търговците и кооперациите, които са правоимащи да кандидатстват по ОП „Конкурентностоспособност“. В бъдеще тя ще се казва „Иновации и конкурентностоспособност“ в следващия програмен период до 2020 г. Искам и да споделя следното, Дигри консултинг има активно участие в процесите по еврофинансиране на конкурентностоспособността в България от 2004 г., когато участвахме като изпълнител по един проект, още по програмата ФАР, по предприемаческия проект и

впоследствие по ОП „Конкурентоспособност“. От 2007 до днес имаме над 300 проекта изпълнени в различни качества, било като консултанти по внедряване на системи за управление, било като подготовка и управление на проекти. Наблюдението ми е, че администрацията в лицето преди на Изпълнителна агенция за насърчаване на малки и средни предприятия, сега главна дирекция Европейски фондове за конкурентоспособност на МИЕ, правят редица подобрения във времето както по отношение на нормативните рамки, в които се провеждат проектите, така и по отношение на човешкия фактор, персонала на министерството, който придобива повече компетентност и повече да кажем смелост да дават точни, компетентни и навременни отговори на бенефициентите по проектите. В това отношение е редно да се отчете този напредък. И нека стопанските субекти, които са потенциални бенефициенти да не се плашат от ширещите се в публичното пространство слухове за голямата бумашина, за административния натиск и пречки, които ще срещнат. Това дори да е било вярно за периоди преди 4-5, 6 години, тези пречки стават все по-малки. И действително проектите се изпълняват далеч по-лесно и тенденцията е към подобряване на тези процеси. Надяваме се в следващия програмен период тази тенденция да бъде запазена.

**Водещ:** Това са важни уточнения. Имам един последен въпрос и към двамата ви – какъв съвет бихте дали на хората, които за първи път възнамеряват да кандидатстват по ОП „Конкурентоспособност“ и вече новото й наименование?

**Ива Панайотова:** Ами, първият ми съвет е да не се плашат, да започнем от там. Вторият обаче е много важен, според мен, внимателно да обмислят от какво имат нужда. Да не се хвърлят на принципа – дайте сега тук Европа дава едни пари и ние да вземем максималното. Много е важно да обмислят добре какво точно искат да постигнат, за какво ще им е това, което те ще вземат. Защото в крайна сметка има и съфинансиране, нали. Не всичко е 100% подарено. Защото проектите, освен всичко останало изисква човешки ресурси и време, и средства, които трябва да се отделят, нали, в някакъв период, докато се върнат обратно от Европа парите, които се съфинансират от Европа. Така че това се изисква една сериозна организация, сериозно отношение и много добра преценка на реалните нужди и съответно какво може да се постигне чрез програмата, за която те са решили да кандидатстват. Но в никакъв случай да не се колебаят да участват. И ако се чувстват несигурни и недостатъчно подготвени, да си вземат консултанти, защото това се връща. И то се връща много пъти.

**Водещ:** Вие?

**Генчо Димитров:** Тук бих цитирал звездата – който играе печели, който не играе – не печели. Но сериозно погледнато, аз от друга гледна точка бих го погледнал въпроса ви и да се върна на началото на разговора. Не бързайте да наемате консултанти. Те не са ви абсолютно необходими. В 21 век всеки има достъп до интернет или тези, които трябва да имат – имат. Има добре структурирана страница на МИЕТ и на ОП „Конкурентоспособност“. В тази страница ще намерите достатъчно първоначална информация, която да отговори на въпросите, за които преди малко Ива спомена – какво ви е необходимо, как ви е необходимо, в какви срокове ще ви е необходимо и след това да вземете едно добре обосновано на информация решение, за да може да не съжалявате за избора си.

**Водещ:** Много ви благодаря за целия този разговор – и за анализа на програмата, и за съветите, които отправихте. Желая ви успех и следващи участия.

**Ива Панайотова:** На вас също. И на всички, които ще решат да кандидатства много успех.

**Генчо Димитров:** Наздраве и сполука и на вас.

**Водещ:** Благодаря ви. Вие слушахте Пари за вашия бизнес – съвместна рубрика на Радио К2 и МИЕ в изпълнение на проект „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 г.“, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие Инвестираме във вашето бъдеще. Представихме ви Икона Комюникейшънс груп, Ива Панайотова, управител на Икона Комюникейшънс груп, и адвокат Генчо Димитров, консултант от Дигри консултант.

Дата: 15.01.2014

Източник: Радио K2

Предаване: Пари за вашия бизнес

Място на материала:

Продължителност в мин.: 30

Брой думи: 2321

**Резюме:** В следващите 30 минути ще бъдем заедно с вас, слушателите на „Радио K2“, и с моя събеседник днес, Димитър Димитров, управител на фирма „Дилтекс“ ООД Варна, за управление и обслужване на компютърни средства и системи - GPS/GSM базирани системи за наблюдение и контрол в реално време.

**Текст:** „Пари за Вашия бизнес“, съвместна рубрика на „Радио K2“ и Министерство на икономиката и енергетиката в изпълнение на проект „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013*, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие.“, Инвестираме във вашето бъдеще

Клара Маринова: Уважаеми слушатели на „Радио K2“, вие слушате „Пари за Вашия бизнес“, съвместна рубрика на „Радио K2“ и Министерство на икономиката и енергетиката в изпълнение на проект „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013*, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие.“, Инвестираме във вашето бъдеще. В края на програмния период примерите за успешни проекти не са малко и ние ще ви ги представяме в нашата програма всяка седмица в сряда и четвъртък от 17.30 до 18.00 часа и в събота между 13.00 и 13.30 часа. В ефира на „Радио K2“ ви срещаме с успели български фирми, за да поговорим за добрите практики, реалните действия и възможности пред българския бизнес. Ще представяме не само успешни проекти, но ще дискутираме и проблемите, които срещат фирмите при кандидатстване по *ОП „Конкурентоспособност“*. Голяма част от тях управляващият орган се е опитал да отстрани за *новата програма*, която ще действа в периода 2014 – 2020 година. И докато тя все още чака одобрение, *старата програма* все още работи ефективно и предоставя още възможности за проекти на българските фирми. В следващите 30 минути ще бъдем заедно с вас, слушателите на „Радио K2“, и с моя събеседник днес, Димитър Димитров, управител на фирма „Дилтекс“ ООД Варна, за управление и обслужване на компютърни средства и системи - GPS/GSM базирани системи за наблюдение и контрол в реално време. Здравейте господин Димитров!

Димитър Димитров: Здравейте!

Клара Маринова: Да започнем нашия разговор с основните характеристики в дейността на вашата фирма.

Димитър Димитров: Компанията, която представлявам, е създадена през 2007 година с цел създаване и интегриране на GPS базирани решения за контрол и управление на транспортни машини и паркове. Изпълнението на поставени задачи предизвиква необходимост от контрол и последващо отчитане на изпълнението. Посредством предлаганите от нас решения се елиминира субективния фактор и се бори само с факти, регистрирани от електронни устройства. За жалост наличните виждания и интереси на възложител и изпълнител налагат употреба на безпристрастни технически решения, които са неподвластни на интересите на страните и често пъти е фактически невъзможен физическият и документален контрол, особено в компании с по – голям автопарк.

Клара Маринова: Откъде научихте за *ОП „Конкурентоспособност“* и възможностите, които тя предлага?

Димитър Димитров: На първо място се информирахме от медиите, след това се оказа, че е изключително достъпна и точна информацията на сайта на Управляващия орган на *ОП „Конкурентоспособност“*.

Клара Маринова: Използвахте ли консултанти при подготовката на документите за кандидатстване, с какво ви помогнаха те?

Димитър Димитров: Да, използвахме консултанти и смятам, че това е правилният подход, за щастие в България има много добре подготвени консултантски компании, които дори за такива специфични дейности като нашата успяват да съдействат на необходимото ниво. Просто при

избора на консултант трябва да се търсят компании с опит, ако е възможно и с реализирани проекти. Но просто за нас това беше най – правилният подход.

Клара Маринова: А с какво ви помогна консултантът?

Димитър Димитров: В интерес на истината консултантите ни помогнаха най – вече в самото начало да се ориентираме в рамките и изискванията, които трябва да покрием. Дори благодарение на тях се наложи да научим и речника, защото се сблъскахме с непознати за нас термини по време на кандидатстването. Всичко друго без намесата на консултанти щеше да бъде по – много по трудния начин и не съм убеден, че щеше да бъде правилният подход.

Клара Маринова: Господин Димитров, с колко проекта сте кандидатствали по **ОП „Конкурентоспособност“**, бихте ли разказали подробно за всеки един от тях, или за един, ако сте кандидатствали само по един?

Димитър Димитров: След детайлен анализ на нуждите, целите и възможностите на компанията, кандидатствахме само с един проект. За всеобщо учудване на колеги от други компании, проектът ни бе изцяло ориентиран към покриване на международно признати стандарти, или така наречените разговорно ISO сертификати. И то в нашия случай не един, а три наведнъж, които обединихме в интегрирана система за управление.

Клара Маринова: На каква стойност е този проект?

Димитър Димитров: Този проект е на стойност 72 000 лева. Просто това беше достатъчна сума за внедряването на интегрирана система за управление и за съпътстващите я софтуерни продукти. Ние не акцентирахме при избора на проект при нашето кандидатстване върху придобиването на дълготрайни материални активи, тъй като в този етап от развитието на дейността на компанията, системата за управление на качеството беше по – важният приоритет.

Клара Маринова: И все пак да детайлизираме, господин Димитров, за какво изразходвахте тези средства?

Димитър Димитров: В пълната си част единствено и само за консултантски услуги по покриване на тежи международно признати стандарти. Една малка част послужи за закупуване на необходимия софтуерен продукт, за да може да се поддържа тази интегрирана система за управление на качеството.

Клара Маринова: Проектът ви включваше ли и обновление на производствени помещения, други дейности?

Димитър Димитров: Не, на този етап, както казах, в нашата компания това не беше приоритет.

Клара Маринова: Срещнахте ли трудности при изпълнението на този проект?

Димитър Димитров: Трудности не бих казал. Процедурите като цяло са доста ясни, указанията са достатъчни за подготовка на документацията. Както казах по – рано, ползвахме услугите на външни консултанти, които много ни помогнаха и много облекчиха целия процес. Не бих казал, че беше труден.

Клара Маринова: А какво всъщност ви затрудни, с какви трудности се преборихте.

Димитър Димитров: Препятствията бяха много и от най – различно естество. Чисто в човешки план в самото начало имаше недоверие дори в част от служителите, че участието и възможността за реализацията на такъв проект са възможни. След това беше необходимо да направим така, че да намерим допълнително време в нашето работно ежедневие, в което да се занимаваме с необходимите неща по организацията на документацията. Но всичко това е преодолимо и при добро желание не създава особени затруднения.

Клара Маринова: Господин Димитров, обяснете моля, как се промени дейността във фирмата ви след реализирането на този проект.

Димитър Димитров: Дейността на фирмата не бих казал, че се промени. Покриването на международно признати стандарти привежда планирането, управлението, анализа, отчитането на процесите на компанията към едни съвременни норми, с цел максимална ефективност. Така че дейността не се промени, начините и подходите в ежедневието се промениха, иначе самата дейност си остана същата.

Клара Маринова: А какво се промени в ежедневието?

Димитър Димитров: До момента, до въвеждането на интегрираната система за управление, която беше и целта на проекта, нещата се случваха с малко по различен подход, който не беше базиран на тези световни, международно признати стандарти. При въвеждането на тези стандарти всички елементи от ежедневната дейност, като започнете дори от документооборота, разпределяне на задачи, избор на доставчици, взимане на решения за развитие на нови стоки и услуги, всичко това се промени, канализира се и съгласно тези стандарти, буквално дейността се подреди.

Клара Маринова: Успяхте ли с изпълнението на този проект да разширите дейността и предлаганите услуги?

Димитър Димитров: Разширението на дейността беше една от основните цели още в началния етап, когато решихме да кандидатстваме по този проект. Реално се усъвършенстваха управленските процеси на всички нива. Ние сме част от един отворен пазар, нашите конкуренти в Европа, надявам се все повече и в България, ползват същите системи за управление на качеството и ние просто нямаме друг избор, ако искаме да сме конкурентноспособни. Именно конкурентноспособността ни, като функция на подобреното управление, позволи разширяването на дейността, включително и завоюването на нови пазари.

Клара Маринова: Накъде се разшири вашата дейност и какви нови пазари успяхте да завоювате?

Димитър Димитров: Разширяването се изразява в създаването на нови, по – добри услуги, които бяха приети много радушно на пазара от нашите клиенти, което веднага увеличи нашето присъствие и впоследствие, на базата на придобитите международни сертификати, се оказа, че ние можем да излезем и на международни пазари и след реализацията на проекта ние успяхме да привлечем клиенти от други държави. В момента работим в Сърбия, в Черна гора, в Хърватска, в Гърция, от два месеца и в Швеция. Това беше един наистина много сериозен скок в нашата дейност.

Клара Маринова: Господин Димитров, наложи ли се допълнително обучение на персонала във фирмата след въвеждането на новия проект?

Димитър Димитров: Обучението започна още със стартирането, хубавото в случая е, че се касае за придобиване на знания с ясна цел и приложение в работното ежедневие. Не бих казал, че е тежко или сложно в такива ситуации, а и положителният ефект, който се наблюдава, мотивира колектива допълнително. Знаете, че като цяло сме закостенели като нация в придобиването на нови знания, но в момента, в който във всеки един момент се вижда ползата от придобитите нови знания, тогава вече всичко става много по – лесно. След първоначалната отрицателна нагласа в част от колектива, нещата коренно се промениха. Към днешния момент всички отчитат, че това е било едно добро начинание и си е заслужавало.

Клара Маринова: Ключови измерители, господин Димитров, за ефективността на тези проекти е разкриването на нови работни места, успешната реализация на продукцията. Какви са резултатите при вас?

Димитър Димитров: Напълно съм съгласен с вас, че един от ключовите измерители е разкриването на нови работни места. Аз бих допълнил към тези измерители и устойчивия растеж. При нас реализацията на проекта доведе до разкриването на, подчертавам, трайни работни места, тъй като историята познава и други случаи, в които се разкриват работни места във връзка с определени проекти и впоследствие се губят. По – важното беше, че при нас са трайни работни места. Повишаването на пазарното присъствие и създаването, както споменах, на нови стоки и услуги, доведе до по – успешна реализация, а това ни гарантира и запазването в бъдеще на тези работни места.

Клара Маринова: Вие имате сериозен опит в кандидатстването по проекти от **ОП „Конкурентноспособност“**, защото опитът се придобива с времето и със самите проекти. Интересно е да споделите опита си с други бенефициенти, какви проблеми срещате, как се справяте с тях, за да имат възможност те да черпят от вашия опит.

Димитър Димитров: По – точно бих споделил не с други бенефициенти, защото те вече са изминали този път, те са натрупали този опит.

Клара Маринова: Може би за тези, които сега ще кандидатстват.

Димитър Димитров: Най – вече за тях, тъй като си спомням как и ние бяхме в тази позиция на бъдещи бенефициенти. Към всички, които възнамеряват да кандидатстват, първо бих ги окуражил, просто кандидатствайте, това са реални възможности, а не само за „богоизбрани“ фирми. Ползвайте истински консултанти с доказан опит и с екип, ключов момент тук е правилната преценка на нужди и възможности. Ролята на консултантите на базата на техния опит с други компании е от изключително значение, малки, изпълними и реалистични проекти. Не на принципа „искаме много, пък колкото дадат“, това не работи. Това което не бихте направили с банков кредит за десет години, не бихте получили и с подкрепа от **оперативна програма**. Акцентируйте върху придобиването на активи, които пряко подкрепят основната ви дейност. Обикновено там имате най – големи опит и познания. Сега произвежданите стоки и услуги често се оказват с достатъчен потенциал и допълнителната подкрепа от **оперативна програма** бързо ги превръща в конкурентноспособни. В крайна сметка това е целта на всички ни, стоките и услугите ни да са конкурентноспособни. Нашият стандарт и благоденствие е функция на това.

Клара Маринова: Господин Димитров, логичен е въпросът бихте ли кандидатствали отново по друга схема на ОП „Конкурентоспособност“?

Димитър Димитров: Да, при всички случаи бихме участвали. За нас това, както разбирате, е една реална възможност с доказан ефект. Независимо, че често се споменава думата трудност, да има трудности, трудности къде ли няма, има ги в работното ежедневие на всяка една компания. Трудностите, свързани с участието в такива проекти, са несравнимо по – малко от ползите, които носят. При всички положения сме готови да изтърпим отново тези така наречени трудности, за нас вече в кавички, на базата на това, какъв е положителният ефект за компанията.

Клара Маринова: В края да обобщим, защото сега предстои да се работи в рамките на **новата ОП 2014 – 2020**, наясно ли сте вече с нея, имате ли интерес към нея?

Димитър Димитров: Да, наясно сме, проявяваме интерес, за щастие своевременно се публикуват на сайта на Управляващия орган всички новини. Мисля че към момента информацията е достатъчна и ясна. Мисля че след първия програмен период, който вече завършва, анализите, които са публикувани, са доста детайлни и много адекватни и това, което е създавало някакви затруднения в първия период, вероятно ще бъде изчистено. Определено се работи в тази част, това го виждаме, и нашето становище е, че това е един процес, който беше много добре изпълнен от всички страни. Ние не видяхме някакви затруднения, нищо не усетихме като опозиция от нито една част от участниците във веригата. Просто се иска едно – коректно, навременно, пълно попълване на документите и съобразяване с правила.

Клара Маринова: В заключение, още веднъж да припомним на нашите слушатели каква е същността на вашата фирма, господин Димитров!

Димитър Димитров: Основната дейност е изграждане и внедряване на GPS базирани решения за контрол и управление на транспортни машини и паркове.

Клара Маринова: Аз би благодаря за участието в програмата на „Радио K2“, пожелавам ви спорна нова година!

Димитър Димитров: Аз също благодаря, радвам се, че бях ваш гост, желая успех и на вас и на вашата медия!

Клара Маринова: Благодаря, вие слушахте Димитър Димитров, управител на фирма „Дилтекс“ ООД Варна, за управление и обслужване на компютърни средства и системи - GPS/GSM базирани системи за наблюдение и контрол в реално време. С това, уважаеми слушатели на „Радио K2“, завършва днешното издание на „Пари за вашия бизнес“, съвместна рубрика на „Радио K2“ и Министерство на икономиката и енергетиката в изпълнение на проект „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по **Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013**, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие.“, Инвестираме във вашето бъдеще. Уважаеми слушатели на „Радио K2“, очаквайте и следващите разговори в съвместната рубрика всяка седмица в сряда и четвъртък от 17.30 до 18.00 часа и в събота между 13.00 и 13.30 часа.

Дата: 18.01.2014

Източник: Радио K2

Предаване: Пари за вашия бизнес

Място на материала:

Продължителност в мин.: 30

Брой думи: 2483

**Резюме:** Илиана Беновска: Уважаеми слушатели на „Радио K2“, вие слушате „Пари за Вашия бизнес“, съвместна рубрика на „Радио K2“ и Министерство на икономиката и енергетиката. Поканила съм на гости в студиото да ви представя проекта на „Сиела норма“ АД с ръководител на проекта господин Веселин Тодоров, добър ден!

**Текст:** „Пари за Вашия бизнес“, съвместна рубрика на „Радио K2“ и Министерство на икономиката и енергетиката в изпълнение на проект „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013*, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие.“, Инвестираме във вашето бъдеще.

Илиана Беновска: Уважаеми слушатели на „Радио K2“, вие слушате „Пари за Вашия бизнес“, съвместна рубрика на „Радио K2“ и Министерство на икономиката и енергетиката. Поканила съм на гости в студиото да ви представя проекта на „Сиела норма“ АД с ръководител на проекта господин Веселин Тодоров, добър ден!

Веселин Тодоров: Здравейте!

Илиана Беновска: Господин Тодоров, откъде научихте за *ОП „Конкурентоспособност“* и възможностите, които предлага?

Веселин Тодоров: Човек, който е в бизнеса, би било странно да не научи, така че може би рекламните кампании помагат, но би трябвало всеки сериозен играч на технологичния пазар, защото става въпрос най – малкото в случая за технологична модернизация, да го следи. Така че една *програма*, която върши работа, която съвсем реално осигурява средства за технологична модернизация, трябва да бъде откривана и идентифицирана, дори да не се рекламира, но тя мисля, че прави необходимото с кампаниите за представяне на нови схеми, на нови възможности, така че достига до нас.

Илиана Беновска: Въпросът ми е чисто технически, за да можем да послужим като помощници и да информираме хората откъде могат да се информират.

Веселин Тодоров: От сайта на *програмата*.

Илиана Беновска: От сайта на *програмата*, следите сайта на *програмата*?

Веселин Тодоров: Ежедневно, направили сме си програми, които да показват всяка нова информация, която се качи, така че и без да го пускат във вестниците можем да научим, но е полезно разбира се в медиите, особено в електронните медии е полезно, защото винаги може човек да изпусне нещо.

Илиана Беновска: В какво се състоеше вашият проект, на каква стойност, в каква област?

Веселин Тодоров: Ние сме ай ти фирма, но в случая ставаше въпрос по – скоро за модернизиране на нашата печатница, печатарската индустрия е малко по – традиционна от ай ти индустрията, но и там влизат новите информационни технологии. Ние досега работехме със стандартни офсетови машини и видяхме, че не е лошо да помислим за технологии, при които книгите от компютъра на редактора се превръщат веднага в хартиени книги без да минават през никакви междинни процеси, никакви етапи на отпечатване на никакви междинни носители, които се занасят в печатницата, оттам започва да се печата. В традиционната офсетова технология тиражите не може да са под 500, защото машината като загрее и тръгне, докато я спреш и те толкова се завъртат. Така че добре е да има и дигитални машини, които могат да отпечатват дори само една книга и без никаква човешка намеса от натискането на бутончето на компютъра се появява и книгата. Така че хартиените книги започват да заприличват много на електронните, на дигиталните книги, като скорост на достигане до клиента. Да, тя накрая има материален носител и клиентът не я гледа през компютъра си, но разликата във времето е почти нищожна. Та и ние направихме инвестиция в дигитални машини и едни довършителни машини, които пък автоматизираха малкото останал ръчен труд, свързан с набора и събирането накрая на книгата в крайния процес на изработването на книгата. Така че за около 1 700 000 лева...

Илиана Беновска: Това е стойността на проекта ви?

Веселин Тодоров: Да, казвам го в суми без ДДС, ДДС – то е за държавата, не е за нас, от които около един милион лева са по програма „Технологична модернизация на малки и средни предприятия“ по ОП „Развитие на конкурентоспособността“.

Илиана Беновска: Господин Тодоров, освен машините, които казвате, че сте закупили, проектът ви само оборудване ли включваше, или и обновление на производствените помещения?

Веселин Тодоров: Само оборудване, друг е въпросът, че по подобна програма ние направихме едно обновяване на производствените помещения, но то беше по ОП „Развитие на човешките ресурси“, тъй като сега трябва да говорим за ОП „Развитие на конкурентоспособността“, няма да вкарваме реклама, неконкурентна на друга програма. Но със сигурност се подобриха много и условията на труд, защото, аз споменах, вече се премахна изцяло ръчният труд. Буквално хората които работят, които са операторите на машините, само правят някакви настройки, стартират някакви процеси и накрая ръчният труд е, че все пак трябва да се прибере в някакви опаковки произведената продукция и да се натовари на транспортните средства. Но е много важно, че условията на труд се подобриха по този начин, премахна се ръчният труд, обнови се производствения парк. От друга страна за нас е много важно, че се намалиха разходите, особено за малотиражните продукти, с около 40%, така можем да издаваме книги, които иначе не бихме издали в 200 или 300 бройки, за съжаление пазарът на книги стана много конкурентен и вече не можеш да се ограничиш само с производство на бестселъри по 10 000 броя, а трябва да правиш и книги за по – малко хора, но по – ценни и по – необходими.

Илиана Беновска: С риск да ме обвинят, че правя реклама, но аз искам да кажа и аз като ползвател на вашите книги, ако мога така да се изразя за книгите.

Веселин Тодоров: Читател или потребител.

Илиана Беновска: Вие поддържате огънчето на културата и просвещението именно с подобни инвестиции за книги, които са за много малък кръг читатели, за съжаление, но са изключително необходими за общото културно и експертно равнище.

Веселин Тодоров: Нямах да може да се случи вероятно без програмата, защото инвестицията носи икономия, носи намаление на възможностите, но пък размерът ѝ ако беше поет изцяло от фирмата, а не на 40%, сигурно нямах да вържем сметката и като направим разчетите в бизнес плана да кажем „не“, да го задраскаме и да продължим с някакви други начинания. Така че има буквално процеси и дейности, които няма да се случат без „Технологична модернизация“, а не просто някой ще спести едни пари и ще стане по – богат.

Илиана Беновска: Използвахте ли консултанти при подготовката на документите за кандидатстване по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“?

Веселин Тодоров: Не, като това не означава да препоръчаме на всички, които ни слушат, да не ползват консултанти. Консултантите са много полезни, но бих похвалил програмата, че е направена по начин, по който един рационално мислещ мениджър да може да подготви документите си, да опише какви са целите и какви биха били резултатите и това нещо се оценява обективно от комисията, ние не сме имали никакви притеснения за някакви манипулации или за някакво въздействие. Абсолютно по процедурата подаваш документите и в сравнително кратък срок, казвам сравнително кратък, сега на всеки бизнесмен му се иска всичко да става за седмица, но все пак сравнително кратък, като се има предвид, че се разходват някакви обществени средства, независимо европейски или български. Има и би трябвало да има системи за контрол, по начина по който се одобряват проектите. Аз това не го виждам, но виждам, че минават смислени и разумни проекти. И нашият, и на колеги, и на конкуренти, и на партньори. Така че може да се каже, че процедурите са изчистени, опростени и сравнително бързи.

Илиана Беновска: Но все пак нека да кажем на нашите слушатели, господин Тодоров, че по ОП „Конкурентоспособност“ ползването на консултант се финансира също, то не е разход на кандидатстващия.

Веселин Тодоров: Това може да бъде заложено в проекта, просто имаме колеги, които с това се занимават, или да кажем един колега, който се занимава с процедурите, който се е ошлайфал, казано на жаргон, или е професионално подготвен. И мисля, че не е поставено за цел от самите програми да бъдат сложни, че да не може без консултант. Може с консултант и е добре първият път да бъде с консултант. Ние първите пъти сме ползвали консултанти, въпреки че първите пъти са от времето на ФАР, въпреки че процесите и целите приличаха много. Но вече смятам, че можем да се справяме и сами, една по – голяма компания, все пак сме 250 човека, може да си позволи специалист, който да се занимава с проекти.

Илиана Беновска: Можете ли да кажете срещнахте ли трудности при изпълнение на проекта?

Веселин Тодоров: Хубаво е човек да си направи сметка за финансирането, защото по тези програми, аз смятам, че е правилно, участниците трябва да си финансират 100% оборудването,

или това, което трябва да закупят или инсталират и след това се прави оценка от **програмата** и като се получи одобрение, парите се реимбурсират, възстановяват се в сметките. Но има един период, да кажем шест месеца, хубаво е един финансов мениджър да заложи малки резерви, през който трябва да се осигури това финансиране. Предполага се, че след като една компания търси такова финансиране, значи няма тези средства, има своите 40%, или 50%, или 30%, но останалите идват по тази схема и е хубаво те междинно да бъдат финансирани от вероятно банка. Слава Богу, вече лихвите, поне за стабилните компании в България, са доста по – добри. Отдавна слязохме под 10%, може да се слезе и на 5%, може да се слезе и на 4%. Но е добре това нещо да се предвиди. Може би това е едната трудност, разбира се е хубаво да бъдем прецизни, слава Богу, **програмата** позволява един итеративен подход, подаваш документите, има някаква забележка, говоря за формалната страна, по същество ние сме направили това, което трябва да направим, но има формални проблеми, които се връщат, консултират ни по тях, в това отношение имаше голяма кооперативност. Мисля че сме успявали да ги тормозим специалистите от програмата и в почивни дни, отговаряли са много адекватно и така с няколко итерации сме придвижвали процеса, мисля че не е имало никакви тежки, непредвидени от нас забавяния. Мисля че порядъкът беше около 6 месеца, в който ползвахме банково кредитиране, тоест от когато оборудването пристигна и ние трябваше да сме го платили на доставчика, до когато парите трябваше да са ни възстановени.

Илиана Беновска: Промени ли се дейността на фирмата ви след реализацията на този проект?

Веселин Тодоров: Генерално не, но, аз вече споменах, започнахме да правим проекти и продукти, които нямаше да направим, ако не беше това оборудване. Честно казано можехме да си позволим да съкратим двама служители, това не звучи много позитивно май, но не сме го направили до момента, защото по – скоро се увеличи производството, а със същия брой хора, не сме назначавали нови служители, но със същия брой хора произвеждаме в момента около 15% повече продукция, така че намалява се себестойността, пък гледано от макроикономическа гледна точка се повишава производителността на труда. Разбира се някой може да постигне и такива цели, да намали персонала, в края на краищата по – важно е бизнесът да върви добре, отколкото никакви формални макропоказатели, някой да отчита, че еди каква си заетост се е създала. Не трябва да мислим само за заетостта, трябва да мислим за бизнеса, как той да оцелява, пък той като оцелява и се развива добре, ще има по – голяма заетост. Та ние не сме намалили заетостта, не сме я и увеличили, увеличихме производителността на труда, така че макроикономически погледнато трябва да го отчетем като добър резултат.

Илиана Беновска: След тази позитивна новина ще ви попитам дали се наложи допълнително увеличение на персонала след въвеждането на новото оборудване, тоест да сте повишили квалификацията?

Веселин Тодоров: Да, със сигурност, то беше направено до голяма степен от доставчиците, така че на практика всички служители, около 10 човека, които са ангажирани с тези процеси, минаха едно допълнително обучение. Всъщност то е до голяма степен ай ти обучение, защото те от оператори на традиционни, до голяма степен механични машини, сега оперират през компютри, има един централен сървър, те имат терминали, от които управляват процесите, въобще приличаха на програмисти. Да, наистина има повишаване на квалификацията и общата ай ти квалификация и конкретно за работа с такова оборудване.

Илиана Беновска: Бихте ли кандидатствали отново по друга схема на **ОП „Конкурентоспособност“**?

Веселин Тодоров: Ние в момента сме в процес на кандидатстване, там има схеми, които са свързани с енергийна ефективност и искаме да сменим едно друго оборудване, то пак е свързано с тези процеси и носи доста големи разходи, разходи на електроенергия, най – вече. Така че в момента сме в процес на кандидатстване, надявам се да имаме успех, даже сме на финала на тази процедура и много ми хареса промяната, която направиха в тази процедура. Известен риск носеше преди, че след като ти одобрят проекта, ти правиш едни търгове, приличащи малко на обществени поръчки, ако нещо сбъркаш, можеш да загубиш финансирането. Сега в процеса на самото кандидатстване се прави това нещо и, ако ти одобрят процедурата, приличаща на обществена поръчка, ти на практика знаеш, че нямаш никакви рискове по – нататък при изпълнението на проекта, стига да го изпълняваш съвестно и последователно. Преди носеше известен риск, че въпреки твоята съвестност и последователност може нещо да объркаш, някой документ там, комисията, която си създал, да се окаже, че е била в конфликт на интереси, формално, ние в частните фирми нямаме такъв проблем, но в края на краищата процедурите са си процедури. Така че поздравявам

ръководството на **програмата**, че така направиха нещата и има още по – голяма предвидимост за бизнеса при кандидатстване.

Илиана Беновска: Можете ли да обобщите своя опит тук и да дадете няколко полезни съвета на хората, които за пръв път възнамеряват да кандидатстват по **ОП „Конкурентоспособност“**?

Веселин Тодоров: Ами аз май го споменах, хубаво е да си направят разчет на финансите, първо да могат да ги осигурят и своето съфинансиране и за известен период финасирането на проекта. Виждал съм колеги, които са се отказвали от спечелени проекти, просто защото не могат да намерят парите. Хубаво е разбира се да направят сметка накрая, като всичко това заработи, дали ще оптимизират разходите, дали ще произвеждат нови продукти, дали ще повишат производителността на труда, дали това нещо ще им носи по – голяма печалба. Защото каквото и да говорим, бизнес, който не цели по – голяма печалба, е фалшив бизнес. Така че това е, най – важното е добри разчети, програмите са оптимизирани, експертите в Управляващия орган, които оперативно работят, са вече много добри и ги няма тези проблеми, които се случваха в началото, имам предвид проблеми в сроковете. Така че това, което планираш, ще се случи, стига да си си направил добре финансовите и бизнес разчетите.

Илиана Беновска: Изключително много ви благодаря за този разговор, мисля че ще бъде полезен на изключително много хора, които сега чуват за пръв път, или може би плахо са се насочвали към това да кандидатстват по някоя от схемите на **ОП „Конкурентоспособност“**!

Веселин Тодоров: И аз желая успех на вас и на тези, които искат да кандидатстват за пръв път, не вярвам някой да не е чул, кампанията, представянето на програмите е добро, просто би било изненадващо. Но да речем, че някой се е колебаел, а сега решително тръгва нататък.

Илиана Беновска: В „Пари за вашия бизнес“, съвместна рубрика на „Радио К2“ и Министерство на икономиката и енергетиката в изпълнение на проект „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по **Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013**, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие.“, Инвестираме във вашето бъдеще, представихме ви „Сиела норма“ АД и Веселин Тодоров, управител на дружеството и ръководител на проекта, желая ви приятен ден!

## Национални печатни медии

Няма намерена информация.

## Регионални печатни медии

Дата: 23.01.2014

Източник: в. Балчик

Страница: 3

Брой думи: 796

**Резюме:** Радостта от представянето на новата високотехнологична апаратура по европроект за над 3.5 млн.лв. в балчишката болница на 16 януари бе за кратко. В късния следобед, на разширено заседание на Постоянната комисия по здравеопазване към ОбС, свикано от председателя д-р Маргарита Калинова, бяха обсъдени проблемите с финансовия недостиг в лечебното заведение. Тенденция, която според сегашните условия на Националната здравноосигурителна каса, ще се задълбочи за малки болници като в Балчик

**Заглавие:** Местната управа ще поиска от държавата да поеме отговорност за издръжката на малките болници

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Радостта от представянето на новата високотехнологична апаратура по европроект за над 3.5 млн.лв. в балчишката болница на 16 януари бе за кратко. В късния следобед, на разширено заседание на Постоянната комисия по здравеопазване към ОбС, свикано от председателя д-р Маргарита Калинова, бяха обсъдени проблемите с финансовия недостиг в лечебното заведение. Тенденция, която според сегашните условия на Националната здравноосигурителна каса, ще се задълбочи за малки болници като в Балчик

Според предварителния отчет за 2013 г. в МБАЛ са постъпили 1,920 млн.лв., като от Здравната каса са 1,173 млн.лв., общинската субсидия е 600 хил.лв. Направените разходи са 2,201 млн.лв. Според неокончателните справки текущата загуба на стопроцентовото общинско дружество възлиза на 281 хиляди лева.

Пред съветниците и общински представители управителят на МБАЛ д-р Иво Войчев обясни причините за недобрата финансова картина, която не се очертава да се промени. Обемът от работа е бил намален в общия брой пролежани легло-дни заради ремонта по европейския проект в помещенията, където се внедрява нова техника. Преминалите болни са с почти 240 по-малко, което се равнява на един месец по-малко дейност, водещо респективно до по-малко приходи от НЗОК. Управителят отчете като цяло постоянство на приходите и разходите. По думите му цените на клиничните пътеки от 2006 г. насам са се покачили само веднъж с около 10 процента, и то на не всички пътеки. В края на декември задълженията към доставчици възлизат на 562 хиляди лева, в голямата си част за медицински консумативи. Други 262 хиляди лева болницата трябва да плати за приключващ проект по **програма "Конкурентоспособност"** за повишаване на конкурентоспособността и покриване на международно признати стандарти с въвеждане на системи за управление. Една единствена банка - Уникредит, е обявила готовност да отпусне кредит до възстановяването на парите от фонда на програмата. Целият проект е за 357 хиляди лева, отчете д-р Иво Войчев пред принципала на дружеството - Общински съвет.

Приоритетно болницата е изплащала през миналата година заплатите на персонала и лекарствата, но все още са налице задължения към НАП.

В отговор на въпроса на председателя на здравната комисия д-р Маргарита Калинова могат ли да се понижат разходите, управителят заяви, че това вече е направено и има минимални медицински стандарти, които не позволяват това. Лекарските заплати за м.г. са намалени с около 200 лева средно. Освен това от 1 януари 2014 г. влиза в сила новият размер на минималната работна заплата от 340 лева.

Болницата е подала заявление за повишаване нивото на компетентност за два от секторите - хирургично отделение и лабораторията, но очакванията за повече приходи се парират от прогнозните лимити на Здравната каса за малка болница като балчишката. В същото време лечебното заведение фигурира на здравната карта на страната и затова бяха осигурени парите от Европа за ремонт и апаратура, което е "застраховка" за болницата през следващите пет години. В противен случай ще се връщат средства.

Тази финансова картина предопределя едно решение - увеличаване на общинската субсидия, бяха единодушни присъстващите на срещата, както и че държавата трябва да поеме отговорността си по веригата.

Кметът Николай Ангелов обяви, че през 2014 г. ще предложи в бюджета да се отделят 800 хиляди лева за болницата. "През 2013 година редуцирахме бюджета на всички второстепенни разпоредители, включително и на болницата, затова от предвидените 700 хиляди са били платени 600 хиляди лв. Остатъкът от 100 хиляди лева го разчитаме за т.г", обясни Ангелов. Той не скри пред съветниците, че Общината е приключила годината също с неразплатени сметки от 1,4 млн.лв. Кметът акцентира в изказването си, че държавата също трябва да поеме отговорност за състоянието на малките болници и заяви, че е предприел стъпки за догодина. Не е нормално да се повишава още субсидията на болницата до над 10% от собствените приходи, добави той.

Песимистична теория за българското здравеопазване изрази съветникът д-р Урал Бекиров, ако се реализира идеята на здравната министърка "един лекар -един трудов договор", което означава, че освен приходите, ще изчезнат и кадрите. Медиците ще предпочетат доболничната помощ, която дава драстично по-високи заплати. Здравната каса плаща нещо, което струва много повече, добави той, с което обясни защо малките болници се въртят в омагьосан кръг. Той припомни как за фалиралата болница в Девин, министерството е "извадило" 2 млн.лв. "При сегашните условия болницата ще продължи да работи на загуба, защото не се позволява да бъдем на печалба.

В Добрич има 200 клинични пътеки, а в Балчик - 50. Лъвските пайове ги вземат големите болници, а останалите кучета ги яли", изрази се образно д-р Бекиров.

В хода на дискусията стана ясно, че две от шестте отделения - Вътрешно и Неврологично, поемат основния поток от пациенти, като само последното успява да покрива разходите си.

Общинската субсидия за болницата ще се решава с приемането на бюджет 2014, което се предвижда за 14 февруари. На следваща сесия ще се обсъжда и забележката на Сметната палата за увеличаване капитала на дружеството - решение, което трябваше да бъде взето още през юни м.г.

23.01.2014 г.

## Периодични печатни издания

**Дата:** 26.01.2014

**Източник:** сп. Тема

**Страница:** 28,29,30,31

**Брой думи:** 1363

**Резюме:** Росен Плевнелиев показва, че и най-високият държавен пост не променя тестото, от което е замесен човек: българският президент си остава български бизнесмен в чл. 92 на конституцията е записано основното изискване към българския президент: да олицетворява единството на нацията. Няма смисъл да спорим дали Росен Плевнелиев е най-подходящото олицетворение на нещо, което очевидно липсва, фактът е, че на 30 октомври 2011 г. за него гласуваха 1 692 330 души -сравнително слаб, но достатъчен за изборна победа резултат. Още преди влизането си в политиката като министър в правителството на ГЕРБ Плевнелиев замрази участията си във фирми. Но същевременно той е съхранил живи своите бизнес рефлексии, както и куп симпатии и работни познанства от предишния си живот на редови милионер. Китайски гамбит Нашият президент бе първият чуждестранен държавен глава, посетил Пекин през 2014 г. Поканата на колегата му Си Дзинпин не идва случайно: в далечната 1949 г. България втора в света след СССР официално признава Китайската народна република. Освен почести и при

**Заглавие:** Олицетворение на бизнес единството

**Подзаглавие:**

**Автор:** Димитър СЪБЕВ

**Текст:** Росен Плевнелиев показва, че и най-високият държавен пост не променя тестото, от което е замесен човек: българският президент си остава български бизнесмен в чл. 92 на конституцията е записано основното изискване към българския президент: да олицетворява единството на нацията. Няма смисъл да спорим дали Росен Плевнелиев е най-подходящото олицетворение на нещо, което очевидно липсва, фактът е, че на 30 октомври 2011 г. за него гласуваха 1 692 330 души -сравнително слаб, но достатъчен за изборна победа резултат. Още преди влизането си в политиката като министър в правителството на ГЕРБ Плевнелиев замрази участията си във фирми. Но същевременно той е съхранил живи своите бизнес рефлексии, както и куп симпатии и работни познанства от предишния си живот на редови милионер. Китайски гамбит Нашият президент бе първият чуждестранен държавен глава, посетил Пекин през 2014 г. Поканата на колегата му Си Дзинпин не идва случайно: в далечната 1949 г. България втора в света след СССР официално признава Китайската народна република. Освен почести и приятелство това днес ни дава шанс за изгодна търговия със световната сила. В програмата китайските домакини включиха мащабна двустранна търговска среща: очакваше се нашият президент да пристигне със солидна бизнес делегация.

Открай време подборът на бизнесмените в подобни делегации се пада на Българската търговско-промишлена палата (БТПП). Този път президентът избра услугите на друг работодателски съюз, КРИБ. И бяха поканени само техни членове. Това вбеси ръководството на БТПП, Българската стопанска камара и Асоциацията на индустриалния капитал също настръхнаха. В безпрецедентно остро отворено писмо трите съюза заявиха, че фаворизирането на КРИБ от президента е "целенасочена дългогодишна политика". Те напомниха, че политическата кариера на Плевнелиев започва "с протекцията на КРИБ", държавният ни глава е бил член на управителния им съвет.

Председателят на АИКБ Васил Велев бе още по-рязък в коментарите си. БТПП, АИКБ и БСК заедно създавали три четвърти от икономиката на страната, но са пренебрегнати заради организация, която на всичко отгоре не е международно призната.

Заменянето на традиционния организатор с друг само по себе си не е грях. Но резултатите от бизнес срещите в Китай са неудовлетворителни. Президентството говори за сключени контракти за 60 млн. евро. За съжаление, реалната сума е десет пъти по-ниска. Най-силен е бил интересът към българския производител на стени за катерене "Уолтопия", но фирмата се върна от Китай само с един контракт за 1.5 млн. Останалите милиони, красящи отчета на президентската администрация, са записани в меморандум без конкретни ангажменти от китайска страна.

КРИБ побърза да се извини, че е имала само седем работни дни да събере делегация, което още повече засили съмненията дали тя е най-подходящият организатор, към който президентът да се обръща.

#### Нестандартни бизнесмени

На разпространен от китайските медии видеоматериал ясно се вижда как родният президент усмихнато прегръща Евгений Иванов, изпълнителен директор на КРИБ. Представителят на работодателите е бивш щатен служител на Държавна сигурност, многократно разкриван от съответната комисия. Това не е престъпление, но влиза в противоречие с веруюто на Росен Плевнелиев, който през май миналата година заяви: "Не мога да подпиша назначение на посланици, които принадлежат към ДС, заради принципите, в които вярвам." Тогава Плевнелиев декларира, че "модерна и отворена" България трябва завинаги да загърби "зависимостите на комунистическите служби".

Трудно за обяснение е присъствието в представителната бизнес делегация на Лъчезар Динев. В края на 2012 г. Комисията за финансов надзор отне лиценза на неговото дружество "Маунтин Парадайс

Инвест", а в началото на 2013 г. издаде принудителна административна мярка, задължаваща фондовата борса да спре търговията с акциите му. Тогава КФН установи, че Динев е предлагал дялове в Исухата си имотна фирма в Банско на китайски граждани по твърде високи цени и е имало риск от евентуално въвеждане в заблуждение.

Динев от името на "новото" си дружество "Маунтин Парадайс" е подписал в Китай нов меморандум за инвестиции. Това е само един от успехите му: в президентската делегация той представлява и новооснованата фирма "Българско розово масло", непозната на бранша. Утвърдените производители не са уведомени за пътуването до Азия, за сметка на това новакът Динев е получил възможност да рекламира сайт за продажба на българско розово масло в Китай, с който ще събира комисиони.

В Китай с Плевнелиев пътува и Иван Тодоров, собственик на винарска изба Todoroff и бивш съдружник на президента, с когото продаваха хороскопи, докато получат квота за износ на български строители за Германия. В делегацията е и финансовият директор на "Соларпро холдинг" - част от конгломерата на Иво Прокопиев, с когото Плевнелиев не крие топлата си дружба.

#### Борец за ВЕИ

"Соларпро" е сред основните строители на фотоволтаични централи по време на българския ВЕИ балон. Малко преди визитата в Китай президентът внесе в Конституционния съд искане за отмяна на предложената от "Атака" такса върху приходите на ВЕИ централите. Въпросната 20% такса е действително недосягаем законодателен ход: въвежда се в заключителните разпоредби към държавния бюджет и визира само два от разнобразните видове ВЕИ. Освен това правилният в случая термин "данък" е подменен с грешния "такса", което е достатъчно текстът на националистите да падне в съда. Въпреки формалните основания президентският чадър над интересите на този недолюбван от населението енергиен бранш бие на очи.

Плевнелиев мотивира иска си с аргумента, че брани "предвидимостта на бизнес средата". Оказва се, че бизнес средата е сред основните президентски прерогативи. Да не говорим, че аргументът му е слаб: навсякъде по света - да изброим само Германия, Испания, Чехия, провинция Виктория в Австралия и провинция Онтарио в Канада - след първоначално щедри тарифи за изкупуване на зелената енергия, целящи да събудят интереса на инвеститорите, правителствата свалят т.нар. feed-in tariffs, а в редица случаи направо ги отменят. И никой не упреква тези развити пазарни икономики в непредвидимост, още по-малко го правят техните собствени президенти.

Ако говорим за национален президент, нашият би трябвало да е много по-загрижен за Националната електрическа компания, чийто дефицит надхвърли 2.3 млрд. лв., включително благодарение на зелените преференции. Или пък за енергийно бедните си "поданици", които, както знаем, у нас са 47% - невиджан в Европа процент. Не на последно място за бизнес средата е добре да има по-евтина енергия, на което преференциите за ВЕИ очевидно пречат.

А може би Плевнелиев е подведен? Икономическият съветник на президента и заместник-министър в правителството на ГЕРБ Евгени Ангелов е бивш собственик на фирма за консултации и изграждане на ВЕИ. Впрочем, докато работеше в правителството, Ангелов твърдеше, че се полагат огромни усилия за предоставяне на визови облекчения за китайските граждани, което щяло да оживи икономиката ни. Отново само на думи.

Китай се очертава като любима икономическа химера на родните управляващи. Когато зачестят упреците, че техните политики не носят резултат, те бързат да загатнат за някакъв мистериозен и огромен китайски инвеститор, който щял да дойде и да оправи нещата. Същият трик в края на миналата година приложи НЕК: китайци щели да вложат милиарди във вятърен парк, без да искат преференциални цени.

Трябва ли президентът да се меси в икономиката

Какво да кажем за "София тех парк": чудото, което трябва да изникне в София с пари по европейската *програма "Конкурентоспособност"*? С този проект президентът се превърна в радетел за българската наука и патрон на високите технологии, натискайки за създаването и на технологичен парк. Това е похвално начинание - стига средствата наистина да отиват за наука. Но на практика при толкова пустеещи сгради на БАН парите за високи технологии почти изцяло ще потънат в строителство на офиси. Нещо, в което Плевнелиев явно е силен. Освен всичко друго, оказа се, че бъдещият технологичен инкубатор се нуждае от достъп чрез специален мост над Цариградско шосе, който струва над 5 млн. лв. - колкото годишния бюджет на Президентството. Интересно, това ли се разбира под научна инфраструктура?

Въпросът е защо президентът въобще проявява такава активност по икономически въпроси? Във върховния закон няма и дума за икономически ангажменти на президента, освен че не трябва да върти бизнес. Когато ескалира кризата с бежанците, Плевнелиев дълго не свикваше съвета за национална сигурност, но сега иска да събере КСНС по странната за този орган тема "усвояване на европейските фондове". Може би президентът просто прави това, от което най-добре разбира. Иначе повече би подходило на институцията да се посвети на цели като образование, демографски срив, патриотично възпитание, опазване на природата и т.н.

Икономическата наука познава десетки мислители, чиито идеи действително могат да събудят човешкото единство. Това за пред видимостта на ограбващата потребителите бизнес среда и за страданията на многото дребни, едва ли не народни собственици на ВЕИ повече подхожда на хумористична вечеринка.

## Интернет издания и блогове

**Дата:** 25.01.2014

**Източник:** [www.monitor.bg](http://www.monitor.bg)

**Връзка:** <http://www.monitor.bg/article?id=415981>

**Брой думи:** 152

**Резюме:** Да се разреши използването на електронни билети за автобусните превози, ще искат от Министерство на финансите. Това заяви за „Монитор“ Галя Топалова, председател на Националното сдружение на автобусните превозвачи в България. В понеделник с посредничеството на министъра на транспорта Данаил Папазов представителите на бранша ще преговарят за това и други свои искания в МФ.

### **Заглавие: ЗА МЕЖДУГРАДСКИТЕ АВТОБУСИ**

**Подзаглавие:** Превозвачи искат електронни билети

**Автор:** НИКОЛЕТА ЦВЕТКОВА

**Текст:** Да се разреши използването на електронни билети за автобусните превози, ще искат от Министерство на финансите. Това заяви за „Монитор“ Галя Топалова, председател на Националното сдружение на автобусните превозвачи в България. В понеделник с посредничеството на министъра на транспорта Данаил Папазов представителите на бранша ще преговарят за това и други свои искания в МФ.

Те ще дискутират и за компенсациите, за които превозвачите настояват. Средствата в размер на близо 37 млн. лв. се отпускат от бюджета заради намаленията на билетите за ученици, студенти, пенсионери, инвалиди и други. Топалова посочи, че те се дават на общините, но много малко от тях плащат на фирмите. За това ще искат от Министерството на финансите да предложи друг начин на изплащане на парите, така че да достигат до превозвачите.

По думите на председателя на сдружението следващата седмица предстоят преговори и с министъра на икономиката Драгомир Стойнев за ОП „Конкурентоспособност“, по която компаниите искат да кандидатстват за средства.