



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

21 февруари 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

21 февруари 2014

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение.....	3
Телевизии и радиостанции	4
Източник: БНТ.....	4
Предаване: Денят започва.....	4
Източник: K2	6
Предаване:	6
Национални печатни медии	12
Източник: в. Политика	12
Заглавие: Един професор на 33.....	12
Регионални печатни медии.....	14
Източник: Троянски глас	14
Заглавие: Биопродукти от Троянския Балкан на изложба в Германия	14
Периодични печатни издания	15
Няма намерена информация.	15
Интернет издания и социални мрежи	16
Източник: www.livebiz.bg	16
Заглавие: Плевнелиев удари рамо на социалистите за икономиката	16
Източник: www.facebook.com	17
Заглавие: Областен Информационен Център-Смолян сподели връзка	17
Източник: www.facebook.com	18
Заглавие: Областен информационен център Ловеч	18

Медиен мониторинг – обобщение

21.2.2014 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	2
• телевизии	1
• радиостанции	1
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	5
• вестници, от които:	2
- национални	1
- регионални	1
• периодични издания	0
• интернет издания и блогове	3
Общо за деня	7

Телевизии и радиостанции

Дата: 20.02.2014

Източник: БНТ

Предаване: Денят започва

Място на материала:

Продължителност в мин.: 3

Брой думи: 311

Резюме: Тема: Пари за вашия бизнес - „Бенчмарк“ със спечелен проект по ОП „Конкурентоспособност“

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 374 000 лева – 70 на сто от парите за новите системи. Инвестиционните посредници са преминали лесно през процедурата на 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, 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, намаления период време за реакция по обработка на заявки. Реално погледнато, ние имаме уникални за този сектор продукти, които много повишават качеството на работата ни.

Текст: Тема: Пари за вашия бизнес - „Бенчмарк“ със спечелен проект по **ОП „Конкурентоспособност“**

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 374 000 лева – 70 на сто от парите за новите системи. Инвестиционните посредници са преминали лесно през процедурата на 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, 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, намаления период време за реакция по обработка на заявки. Реално погледнато, ние имаме уникални за този сектор продукти, които много повишават качеството на работата ни.

За да изпълни проекта „Бенчмарк“ е използвало помощта на други фирми и подкрепата на експертите от Министерството на икономиката и енергетиката. Избрали са не готови решения, които вече са на пазара, а са минали през разработването и внедряването на софтуера, за да е възможно най-подходящ за целите им.

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

Дата: 19.02.2014

Източник: K2

Предаване:

Място на материала:

Продължителност в мин.: 11

Брой думи: 2991

Резюме: „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 съвместната рубрика на Радио K2 с Министерството на икономиката и енергетиката представяме възможностите на ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“, която дава добри перспективи за умните, иновативните. 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 Васил Филев, собственик и управител на фирма „Пасат антени“ ООД, град Пещера, здравейте, господин Филев!

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 съвместната рубрика на Радио K2 с Министерството на икономиката и енергетиката представяме възможностите на ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“, която дава добри перспективи за умните, иновативните. 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 Васил Филев, собственик и управител на фирма „Пасат антени“ ООД, град Пещера, здравейте, господин Филев!

Васил Филев: Здравейте, госпожо Маринова!

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

Васил Филев: Нашата фирма „Пасат антени“ ООД е създадена през 1993 година като производител на сателитни антени в България. Оказа се, че ние сме единствените производители на тези продукти не само в България, но и на Балканите. Стартирахме трудно, в онези години започнахме с продукти, които тогава бяха актуални. През годините сме продължавали да инвестираме във фирмата, да търсим нови продукти, да отговаряме на постоянно променящите се изисквания на пазара на сателитни антени. Както знаете този пазар е много динамичен, сателитните оператори също са много динамични, променят се съответните изисквания на антените, от размери огромни навремето, от 2,2 метра и повече, сега масово антените са малки размери - 60 – 80 сантиметра.

Клара Маринова: Какви са параметрите на вашата продукция, защо ви предпочитат вас клиентите?

Васил Филев: Ние сме предприятие, което си запази и старото производство на големите диаметри антени, и инвестира в съвсем нови продукти, такива, които са актуални, както сега на българския пазар, така и последните години в чужбина.

Клара Маринова: Къде намирате пазар за вашата продукция?

Васил Филев: Преди десетина години изнасяхме продукция за 16 държави в Европа. В момента пазарът е по-свит, но изнасяме за Чехия, Румъния, Гърция, имаме износ и за Израел.

Клара Маринова: На българския пазар как се представяте, какъв е относителният дял?

Васил Филев: През последните 3 години относителният дял за българския пазар е 90% и 5% за износ, това се дължи на голямото търсене на нашия продукт от новите оператори на така наречената услуга директ ту хоум, което означава разпространение на телевизионни програми от спътник директно до абоната.

Клара Маринова: Работите само за такива фирми разпространители, или работите и за крайния клиент?

Васил Филев: Много рядко нашата фирма продава продукт на краен клиент, най – вече работим на принципа на търговията на едро.

Клара Маринова: Колко души работят във вашето предприятие?

Васил Филев: В момента работят 27 човека, имали сме години, в които работиха до 70 човека.

Клара Маринова: Защо се намалиха хората във вашето предприятие?

Васил Филев: Намалиха се защото технологията се промени и оттам нататък нуждата от работна сила намаля значително.

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

Васил Филев: За ОП „Конкурентоспособност“, честно казано, научавах от пресата и от интернет, но интересът се заформира, когато отидох на едно учение на БТПП. Учението беше на тема „ Как да реализираме инвестиционните си намерения чрез ОП „Конкурентоспособност“. Това обучение промени миогледа в мен за това как трябва ние да се развиваме.

Клара Маринова: И как решихте, че трябва да се развивате?

Васил Филев: Решихме, че трябва да инвестираме в нови, модерни продукти, разбрах, че с възможностите, които програмата предлага, гранта от 70%, ние можем да се справим с такава инвестиция.

Клара Маринова: Сами ли се справихте, или използвахте консултанти при подготовката на документите за кандидатстване?

Васил Филев: При подготовката използвахме консултанти, честно да ви кажа, в началото бях притеснен да тръгнем да подготвяме самостоятелно цялата документация, проектното предложение, ръководството на целия проект и затова се свързахме с консултантска фирма и използвахме нейните услуги. През целия период на изпълнение на проекта сме работили с тази консултантска фирма и искам да ви кажа, че не е лошо да се работи с консултант.

Клара Маринова: Някой ви ориентира, или вие сами си я намерихте?

Васил Филев: Там, на това обучение, което ви споменах, се запознах с представител на такава консултантска фирма и така започнаха взаимоотношенията между двете фирми.

Клара Маринова: И останахте доволен от тяхната работа?

Васил Филев: Да, много доволен останах от тяхната работа.

Клара Маринова: Господин Филев, с колко проекта кандидатствахте досега по ОП „Конкурентоспособност“?

Васил Филев: До днешна дата сме кандидатствали по 3 проекта, а сме изпълнили 2. В момента тече процедура по одобряване на трети проект, за който кандидатствахме през декември.

Клара Маринова: Да започнем подробно с вашия разказ за тези проекти, които сте осъществили, и за този, който предстои да бъде осъществен.

Васил Филев: Конкретно ако искате да говорим, първият проект, за който кандидатствахме, бяхме одобрени и подписахме договор през октомври 2011 година, по този проект ние направихме инвестиции в нови продукти, производствени подобрения в нашата фирма, като закупихме оборудване за обработка на метали. Ролорезачна машина, гилотина за метал, автоматизирана система за заваряване, една много полезна автоматична линия за прахово боядисване и по този проект внедрихме в нашата фирма специализиран софтуер за организация на производството. Другият проект беше по „Технологична модернизация“ и се казва „Технологична модернизация на производствените процеси в „Пасат антени“ ООД. По този проект закупихме матрици за производство на нови антени, каквито досега не са се произвеждали нито у нас, нито в България, закупихме хидравлични преси, ленторезна машина, тръбоогъваща машина, полуавтомати за заваряване, закупихме тампонен печат машина, която автоматично печата върху антените логото на оператора или това, което клиентът желае. Закупихме една складова система, която ни оптимизира складовото пространство и ни отвори много ценно място за осъществяването на дейностите в нашето предприятие.

Клара Маринова: А третият проект?

Васил Филев: Подали сме проектно предложение пак по „Повишаване на конкурентоспособността на „Пасат антени“ ООД чрез технологична модернизация“. В третия проект имаме пак заложено оборудване – матрици за производство на комуникационни антени, една много важна автоматична линия аз обезмасляване и фосфатиране на готови детайли. Имаме автоматична линия за производство на детайли огъната шпилка, машини за автоматизирано миг/маг заваряване, компресор, принтер за маркиране на изделията с цел проследяване и последващ контрол, следпродажбен. Това са общо взето активите, които сме заложили в третия проект, чакаме решение на комисията, надяваме се да бъдем одобрени, защото разбрах, че само това е пътя, участие в програмите по ОП „Конкурентоспособност“ е пътя към модернизация на българските предприятия.

Клара Маринова: Само за закупуване на машини ли бяха тези проекти, или и за други дейности?

Васил Филев: Имаме и софтуер в първия проект, той оптимизира много дейностите по производството, отчета, складирането и продажбите.

Клара Маринова: На каква стойност са проектите, които реализирахте и този, който предстои да реализирате?

Васил Филев: Първият проект, който реализирахме успешно, беше на стойност 862 080. Реализирахме го за период от 14 месеца, много висока ефективност имаше вследствие на реализирането на проекта. Вторият ни проект беше на стойност 737 050, също успешно реализиран. Новият проект, който сме подали, е на стойност 812 800 лева и очакваме да реализираме през тази година и този проект.

Клара Маринова: Искам да се спрем подробно на още един важен въпрос, срещнахте ли и какви трудности при изпълнението на проектите?

Васил Филев: При изпълнението на проекта, честно да ви кажа, не сме срещнали кой знае какви трудности. Имахме известни притеснения в самото начало, когато трябваше да мислим за финансирането на тези проекти, но намерихме банкова институция, която ни отпусна кредити на базата на договорите, сключени с ОП „Конкурентоспособност“ и много успешно с тази институция приключваме вече втори проект.

Клара Маринова: Други трудности не сте срещнали?

Васил Филев: Имало е, не мога да кажа, че не е имало трудности, имало е малки трудности, но общо взето те не са се отразили на изпълнението на проекта. Даже, честно казано, в момента не се сещам за такива трудности, които заслужават споменаване, технически грешки в документация мисля, че не са трудности, които биха забавили изпълнението на проекта.

Клара Маринова: Господин Филев, как се промени дейността във фирмата ви след реализирането на тези проекти и как очаквате да се промени след реализирането на третия проект?

Васил Филев: Нашата фирма повиши производствения си капацитет 300%.

Клара Маринова: 300%, толкова много!

Васил Филев: 300% да, след изпълнението на двата проекта! Така е, защото преди изпълнението на проектите не сме разполагали с тази технология и машините за работа с нея.

А тази технология дава производителност. След това с автоматичната линия за прахово боядисване постигнахме около 250% повишение на капацитета на боядисваните детайли, но там постигнахме един ефект – по – високо качество на боядисването, което е от голямо значение за крайния продукт.

Клара Маринова: Знаете, че ключов измерител за успеха на даден проект е дали се е увеличила ефективността, дали са се разкрили нови работни места, успешно ли се реализира продукцията, какви са резултатите при вас?

Васил Филев: Относно назначаването и откриването на нови работни места, не мога да кажа, че ние сме си изпълнили задълженията по договор, но сме назначили по двата договора, които са изпълнени, 4 нови работника. За съжаление старата технология, която използвахме, там работеха около 17 човека, тя вече много рядко се използва при нас, и тези хора, които работеха на тази линия, старата, всички бяха пренасочени към новото производство. Но очаквам до месец още 6 – 7 човека нови работници да назначим при нас.

Клара Маринова: А как оценявате ефективността от тези проекти?

Васил Филев: В нашата работа виждам много висока ефективност, в смисъл продукти, които внасяхме от чужбина и продавахме на българския пазар, ние в момента ги произвеждаме. Повишихме качеството и на старите продукти с автоматичната линия за боядисване, които до сега произвеждахме, повишихме и капацитета, многократно. От това по – добро за едно предприятие няма. Знам, че без инвестиции, предприятия в нашия сектор загиват.

Клара Маринова: Наложил ли се допълнително обучение на персонала след закупуването на новите машини по двата проекта?

Васил Филев: Да, наложи се такова обучение.

Клара Маринова: Къде получиха те такава допълнителна квалификация?

Васил Филев: Говоря за допълнителна квалификация, но фирмите доставчици, с които имаме сключени договори за доставка, в договора ние бяхме заложили клауза, че те са длъжни да обучат персонала. И имаме проведени курсове тук на място, на фирмите, които са внедрени в производството.

Клара Маринова: Тоест разчитахте на външните ваши контрагенти, с които сте работили по проектите?

Васил Филев: Да, точно така, те са специалистите, те най – добре могат да обучат персонала за работа с машините.

Клара Маринова: Вие имате сериозен опит при кандидатстването по проекти по **ОП „Конкурентоспособност“**, интересно е да споделите опита си с други бенефициенти, какъв съвет ще им дадете, особено на онези, които за първи път възнамеряват да кандидатстват по **ОП „Конкурентоспособност“**?

Васил Филев: Колеги, които мислят дали да участват, бих им дал съвет – колеги, участвайте! Колеги, обърнете се към консултантска фирма, която ще ви помогне много при изготвянето на документацията, тя не е толкова сложна, сега на този етап на развитие, нашата фирма сама може да се справи с проектиране, кандидатстване и ръководство на проект. Аз на този етап пак използвам консултантска фирма, защото това е един ресурс, който трябва да отделим от нашето предприятие, ресурс като хора и знания. Предпочитам да го използвам като външна услуга, нашите хора да бъдат по – ефективни на работното си място.

Клара Маринова: На какви условия трябва да отговарят фирмите, които кандидатстват, на какви условия трябва да си отговорят управителите, собствениците, изпълнителните директори, преди да кандидатстват по **ОП „Конкурентоспособност“**?

Васил Филев: Преди да пристъпят към кандидатстване, искам да посъветвам моите колеги много внимателно да обмислят какво искат да направят, какъв е пазарът за този продукт, къде могат да го реализират, на каква цена. След това да си направят разчет на финансите, да говорят с кредитни институции, предварителни разговори да проведат с кредитни институции, защото финансирането на малките предприятия по такива проекти, според мен, е най – голямата трудност. Нашата фирма има добри финансови показатели и всяка финансова институция би ни отпуснала кредит, но има фирми, които имат крещяща нужда от инвестиции, произвеждат нещо, но с остаряла техника. Аз видях при нас, ние удължихме живота на нашето оборудване с 60% вследствие на изпълнените два проекта. Ако бъдем одобрени и по третия проект, аз съм 99% сигурен, че ще бъдем одобрени, ние ще се превърнем в една модерна фирма от съвременен европейско равнище и ще можем да мислим много по – спокойно за бъдещето си.

Клара Маринова: Значи на първо място трябва да помислят за финансовото състояние на фирмата, така ли да разбирам?

Васил Филев: Не, най – напред да си осигурят финансиране, дали ще бъде собствено, или с привлечена инвестиция от банка или друга финансова институция, да бъдат сигурни, че тези средства ще ги имат. Защото когато съм ходил по семинари, по изпълнение на такива проекти, много колеги поставят въпроса с финансирането, че това им е най – голямата трудност. Не е толкова трудно, просто трябва да се разговаря с финансиращи институции, трябва да се водят преговори.

Клара Маринова: Бихте ли кандидатствали по други схеми на ОП „Конкурентоспособност”, господин Филев?

Васил Филев: Да, мога да ви кажа открито, бих кандидатствал. Защото това оборудване, което имам във фирмата си благодарение на тези проекти, аз мога вече, дето се казва, хоро да си играя в моя бранш. Разбира се, че бих кандидатствал, за да внедря иновативни продукти, които никой до сега не е предложил, аз имам тези идеи и мога да го направя, защото имам оборудване.

Клара Маринова: Сега предстои да се работи в рамките на новата оперативна програма 2014 – 2020, вие господин Филев, наясно ли сте с нея, имате ли интерес отново към ОП „Конкурентоспособност” и наясно ли сте с новите схеми?

Васил Филев: Наясно 100% не мога да кажа, че съм, даже не мога да кажа, че съм много наясно. Знам, че ще се наблегне на иновациите и конкурентоспособността в новия програмен период, но подробности няма къде да прочета, честно да ви кажа.

Клара Маринова: Но ще следите и ще чакате?

Васил Филев: Разбира се, с нетърпение чакам, говорил съм с партньори от чужбина, с които работим по съвместни проекти в телекомуникациите, чакаме да видим програмата дали ще ни позволи да участваме, точно конкретни предложения имаме като план.

Клара Маринова: Още веднъж да обобщим, вашето предприятие с какво е по – привлекателно като производство, в сравнение с други конкурентни производители на подобни антени.

Васил Филев: Ами ние нямаме конкурентни производители, с които да се сравняваме.

Клара Маринова: Нямаме конкуренти на територията на нашата страна, но имате конкуренти навън, от които може да се внася.

Васил Филев: Да, може да се внася, ние се изравнихме с конкуренцията, която е навън, изравнени сме по качество, разнообразие на продуктите и цена. Даже аз мога да кажа, че сега, когато всичко произвеждаме при нас, даже мога да кажа по – конкурентна цена от колегите от чужбина, които произвеждат такива продукти.

Клара Маринова: Вие самите ли излизате на пазара, или имате посредници.

Васил Филев: В много държави имаме дистрибутори, в България също имаме доста фирми дистрибутори на нашите продукти. Посредници не може да се каже, той броншът е толкова ограничен, че няма място за посредници.

Клара Маринова: Какво е най – трудното, кое е най – сложното при изпълнението на тези проекти по ОП „Конкурентоспособност”, което на този етап не се преодолява лесно?

Васил Филев: Единствените трудности, които при изпълнението на втория проект видях тук на място, бяха леките изоставания в сроковете на доставките с доставчиците, макар че ние си бяхме планирали един период запас, някои от доставчиците не можах да се включат в сроковете за доставка с няколко дена, което е притеснително, защото не можеш да си изпълниш проекта в срок. Бих предложил, ако това някой някъде може да го чуе, да се дава 2 до 3 месеца, тези срокове от 12 месеца не са достатъчни, когато някое оборудване трябва да се произведе, инсталира и тества. Периодът от 14 месеца на първия проект, двата месеца бяха ни развързани ръцете спокойно да се работи. Докато вторият проект от 12 месеца, тук имаше период от петдесетина дни, в който доставчиците работиха денонощно.

Клара Маринова: И накрая, господин Филев, оптимист ли сте за тези иновационни модели ОП „Конкурентоспособност”?

Васил Филев: Определено съм оптимист, вярвам, трябва да се движим в тази посока, създаване на иновации, защото един продукт като минат няколко години, какъвто и да е той, остарява, и трябва да мислим за нещо ново, двигателят е новото.

Клара Маринова: Аз ви благодаря за вашето участие, пожелавам ви успех, господин Филев!

Васил Филев: Благодаря и аз, всичко добро ви желая!

Клара Маринова: Благодаря! Вие слушахте, уважаеми слушатели, Васил Филев, собственик и управител на фирма „Пасат антени” ООД, град Пещера. С това завършва днешното издание на „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. Уважаеми слушатели на „Радио К2”, 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.

Национални печатни медии

Дата: 21.02.2014

Източник: в. Политика

Страница: 29,30

Брой думи: 993

Резюме: Само на 33, а вече професор. "Детството е за цял живот. Не е нещо, което се случва и което свършва, въпреки че за много хора е така. Моето още продължава", казва най-младият професор у нас Дроздстой Стоянов. Навремето определян като дете гений, днес той е признат специалист по психиатрия и медицинска психология в Медицинския университет в Пловдив. Докторът по медицина Дроздстой Стоянов е едва на 33 години, когато за първи път преди дни в историята на родната медицина, по предложение на седемчленно международно научно жури Факултетния съвет на Медицинския Факултет на университета му присъжда научната титла.

Заглавие: Един професор на 33

Подзаглавие: Званието няма значение, ако е без покритие, твърди Дроздстой Стоянов

Автор: Ели КРУМОВА

Текст: Само на 33, а вече професор. "Детството е за цял живот. Не е нещо, което се случва и което свършва, въпреки че за много хора е така. Моето още продължава", казва най-младият професор у нас Дроздстой Стоянов. Навремето определян като дете гений, днес той е признат специалист по психиатрия и медицинска психология в Медицинския университет в Пловдив. Докторът по медицина Дроздстой Стоянов е едва на 33 години, когато за първи път преди дни в историята на родната медицина, по предложение на седемчленно международно научно жури Факултетния съвет на Медицинския Факултет на университета му присъжда научната титла.

Званията нямат значение, ако са без покритие, смята професорът. Едва на 15 години завършва едновременно руския дипломатически лицей в София, среднообщообразователно училище и Английска гимназия. Сега, когато той самият е вече семеен, не крие плановите и амбициите да стане родител. За съпругата си Илияна Петрова говори с гордост. Тя е асистент по кардиология в Националната кардиологична болница. "Обаче ако нея я питате, тя се самоопределя като доктор, като лекар. Ние сме като скачени съдове. Аз съм даскалът, писателят, който работи като лекар в част от времето си за разнообразие. Възнагорно ми идва вече това разнообразие, защото ми се случва в почивните дни. А тя обратното - тя е първо доктор и после пише научни трудове и говори на студентите. Да ви кажа откровено справя се", казва професор Стоянов.

Когато се сбъдне мечтата му да има дете, не би желал то да повтори съдбата му едно към едно. "Аз и да искам, жената няма да разреши - смее се Дроздостой. - Но ми се иска да върви по моите стъпки. На колкото иска да завършва, каквото иска да прави с живота си, ако ще и автомонтьор да става, но да обича тези работи, които аз ще човъркам по човешките мозъци". Друга негова мечта е да покаже след време на наследника си новия функционален ядрено-магнитен резонанс.

Не крие, че не вярва в самоцелните звания. "Званието на половината от професорите у нас е закачено като с безопасна игла - малко да го дръпнеш и отдолу са голи като Царя в приказката на Шарл Перо. Искат ми се да не съм като тях, а за да не съм като тях, трябва да продължа да се развивам, да пиша, да правя изследвания, да поддържам връзките си в чужбина, да се възпроизвежда интелектуално. То това е смисълът. Не одобрявам онези, които взимат званието, защото искат да изпитат някакво персонално удовлетворение и да вземат по-висок хонорар в кабинета си и всичко се приключва дотам.

Или примерно да вилнееш с пари и сделки, заемайки ръководен пост. На мен ми се струва, че това е ужасно безсмислено", смята най-младият професор у нас.

Дроздстой имал нормално детство с пакости и рицарски битки. "Отрано развих възможността креативно да запълвам това, което останалите трябваше да прочетат, за да го научат", обяснява той. Детството му било съвсем като на другите хлапета. "Играл съм си, колкото си искате. Като дете на село доста бели правех. Крадах джанките на комшиите, когато бях на 5 г. Израснах в кв. "Дианабад" в София, където си бях направил самоцелна наполеонова униформа и се борех с въображаеми врагове. Това естествено не се отразяваше много добре на имиджа ми сред децата, които ме пердашеха. После превърнах двора на вилата в полите на Витоша в арена на средновековни битки. Измайсторих си костюм, който да прилича на униформа на средновековен рицар. Мантията ми беше чаршаф. Не е трудно да се превърне чаршаф с

нарисуван кръст и да се правите на кръстоносец. Аз се сражавах с камъните", си спомня професорът.

Именно, защото е продължил да вярва в мечтите си, те са станали реалност. Бил едва на 24 години, когато през 2005 г. научни работници се опитали да му посекаят мечтите. 10 години по-късно същата теория, която тогава им представил, е вече международно признато постижение. Публикувана е в съавторство с авторитетни учени в международни списания. Именно на база тази теория МУ Пловдив спечелва проект пред ОП "Конкурентоспособност" и предстои да закупи модерен функционален ядрено-магнитен резонанс на стойност над 3 милиона лева, който ще бъде единственият по рода си у нас. "Същата тази теория, с която тогава ме отрязаха, успях да я вградя в мащабен научен проект за първа и единствена по рода си апаратура у нас. Съавторите ми са имена, които значат много в тази област. Значи, не само аз, "побърканият" съм си повярвал. Беше детското. Тогава трябваше да се пречупя и да се откажа. Нормалните хора така реагират. На мен не ми се случи. 10 години си вярвах", казва проф. Стоянов.

Академичната титла не е самоцел

Не ми е самоцел да бъда академик. Аз имам разногласия с държавната институция БАН от 2005 г., споделя проф. Стоянов. Затова на въпроса дали ще бъде най-младият академик у нас, отговаря с типичното си чувство за хумор, че може да кандидатства за това звание в неправителствената Българска академия на науките и изкуствата.

На 21 години се дипломира с отличие в Медицинския университет в София. От 2003 г. е хоноруван преподавател в Международния славянски университет и Държавната музикална академия. Специализира психология и психиатрия във Военномедицинска Академия - София и Държавна Психиатрична Болница "Св. Иван Рилски". През 2005 г. защитава дисертационен труд за придобиване на образователната и научна степен "доктор по медицина" и през 2008 година е избран за доцент при Факултета за обществено здраве - Пловдив. Заместник декан е по международно сътрудничество и Европейска интеграция на Факултета от 2009 до 2011 година. През 2009 г. специализира философия на науката в Университета в Питсбърг, САЩ. През 2010 година се дипломира с Postgraduate Certificate по философия и психично здраве от University of Central Lancashire, UK. От 2011 г. е доцент в Катедра по психиатрия и медицинска психология при Медицински факултет и специален съветник по стратегическо партньорство.

През 2013 г. специализира функционално изобразяване на мозъка в Университетската клиника по психиатрия в Базел, Швейцария. През 2013 г. е избран за Професор по психиатрия, медицинска психология и личност-центрирана медицина.

Автор и съавтор е на над 150 научни публикации. Едновременно с преподавателската дейност продължава да работи като клиничен психиатър и терапевт.

Регионални печатни медии

Дата: 19.02.2014

Източник: Троянски глас

Страница: 1

Брой думи: 162

Резюме: "Кондов Екопродукция" ЕООД - София, която има мандра в Старо село е сред тринадесетте български производители на биологични продукти, които участваха в международната изложба BioFach. Тя се проведе от 12 до 15 февруари в Нюрнберг, Германия. На нея "Кондов Екопродукция" се представи с органични овче, козе, краве сирена, меко сирене от козе мляко, сирене тип "Гауда" от овче мляко, произведени в Старо село.

Заглавие: Биопродукти от Троянския Балкан на изложба в Германия

Подзаглавие:

Автор:

Текст: "Кондов Екопродукция" ЕООД - София, която има мандра в Старо село е сред тринадесетте български производители на биологични продукти, които участваха в международната изложба BioFach. Тя се проведе от 12 до 15 февруари в Нюрнберг, Германия. На нея "Кондов Екопродукция" се представи с органични овче, козе, краве сирена, меко сирене от козе мляко, сирене тип "Гауда" от овче мляко, произведени в Старо село.

Участието на български фирми в BioFach 2014 се организира от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) в изпълнение на проект за насърчаване на експорта, финансиран от Европейския фонд за регионално развитие чрез *Оперативна програма "Конкурентоспособност" 2007 - 2013.*

Международната специализирана изложба за биологични продукти BioFach се провежда ежегодно от 1990 г. и е най-авторитетната в органичния сектор. На предишното издание в нея са участвали над 2 400 изложители от 85 страни на обща изложбена от 82 100 кв. метра. Събитието е било посетено от над 41 000 мениджъри, търговци, дистрибутори и други специалисти. 19.02.2014 г.

Периодични печатни издания

Няма намерена информация.

Интернет издания и социални мрежи

Дата: 20.02.2014

Източник: www.livebiz.bg

Връзка: <http://www.livebiz.bg/leaders/s/1799778161>

Брой думи: 302

Резюме: Ръководството на БСП има амбициозни планове в посока на намаляването на безработицата и ускоряването на икономическия растеж, заяви Росен Плевнелиев, който се срещна с представители на БСП. Срещата е в рамките на инициирания от държавния глава месец на политически консултации с парламентарно представените партии. Държавният глава разговаря вече с ръководството на „Атака“ и ДПС.

Заглавие: Плевнелиев удари рамо на социалистите за икономиката

Подзаглавие: Президентът и БСП представиха мерки за икономически растеж

Автор:

Текст: Ръководството на БСП има амбициозни планове в посока на намаляването на безработицата и ускоряването на икономическия растеж, заяви Росен Плевнелиев, който се срещна с представители на БСП. Срещата е в рамките на инициирания от държавния глава месец на политически консултации с парламентарно представените партии. Държавният глава разговаря вече с ръководството на „Атака“ и ДПС.

По думите на държавния глава от българската социалистическа партия са поставили акцент върху безработицата и са предложили конкретни мерки.

„Показателно е, че България ще бъде една от първите държави в Европейския съюз, в която ще се прилага новата програма за борба със заетостта - „Гаранция за младежта“, каза Плевнелиев, цитиран от репортер на LiveBiz.

Самата програма трябва да гарантира, че всички млади хора под 25 години - независимо дали са регистрирани в службите по заетостта или не - получават качествено конкретно предложение в рамките на 4 месеца, след като са напуснали формалното образование или са останали без работа (бел.авт.).

Росен Плевнелиев, който е един от най-големите привърженици на идеята за реализирането на „електронното правителство в Европа“, повдигна въпроса за родното виртуално правителство и пред представителите на столетницата.

„В Народното събрание има внесена стратегия за електронно правителство в България, която комбинира всички онлайн услуги. Надявам се в най-скоро време тази инициатива да получи подкрепа и тя да бъде възможно по-скоро интегрирана.“, каза президентът.

„БСП изтъкна необходимостта за насърчаване на експорта на страната, подобряване на бизнес средата и финансирането по *оперативна програма "Конкурентоспособност"*, каза Плевнелиев.

Президентът постави и различните клъстерни инициативи, като двигател на регионалната политика за развитие. Такива могат да бъдат създаването на клъстери за производството на автомобили, телекомуникации, ИТ, научно-развойните компании и други.

По неговите думи явно се подготвят и пакет от антимонополни мерки: „Всички си спомняме миналогодишните протести срещу монополите. От тогава насам ДКЕВР промени цената на тока, но в енергийната ни система не бяха направени необходимите реформи.“

Дата: 20.02.2014

Източник: www.facebook.com

Връзка: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100004107701431>

Брой думи: 30

Резюме: До юни се чака одобрение за ОП „Иновации и конкурентоспособност“ | Investor.bg
www.investor.bg

Възможно е от есента да стартират пилотни процедури преди официално излязлата нотификация, каза Любомир Ганчев,...

Заглавие: Областен Информационен Център-Смолян сподели връзка

Подзаглавие:

Автор:

Текст: преди 6 часа

До юни се чака одобрение за ОП „Иновации и конкурентоспособност“ | Investor.bg

www.investor.bg

Възможно е от есента да стартират пилотни процедури преди официално излязлата нотификация, каза Любомир Ганчев,...

Дата: 20.02.2014

Източник: www.facebook.com

Връзка:

<https://www.facebook.com/pages/%D0%9E%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BD-%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D0%BD-%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8A%D1%80-%D0%9B%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%87/253751114729872>

Брой думи: 245

Резюме: Възможности за НПО през новия програмен период 2014-2020 (27 снимки)

На 20 февруари екипът на Областния информационен център - Ловеч проведе среща с представители на неправителствени организации от област Ловеч. Присъстваха близо 20 представители на граждански организации от общините Ловеч, Троян и Луковит, които осъществяват редица инициативи в областта на неформалното образование, обучение, квалификация, младежки и културни дейности, развитие на местните общности, работа с хора с увреждания и др.

Заглавие: Областен информационен център Ловеч

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Днес

Възможности за НПО през новия програмен период 2014-2020 (27 снимки)

На 20 февруари екипът на Областния информационен център - Ловеч проведе среща с представители на неправителствени организации от област Ловеч. Присъстваха близо 20 представители на граждански организации от общините Ловеч, Троян и Луковит, които осъществяват редица инициативи в областта на неформалното образование, обучение, квалификация, младежки и културни дейности, развитие на местните общности, работа с хора с увреждания и др.

По време на срещата бе представена информация за процеса на подготовка на Споразумението за партньорство между Република България и Европейския съюз, процеса на подготовка на новите Оперативни програми 2014-2020, както и възможностите за кандидатстване на НПО през новия програмен период.

Участниците бяха запознати с възможностите да разработят проектни инициативи в четири от седемте оперативни програми - ОП „Развитие на човешките ресурси“, ОП „Наука и образование за интелигентен растеж“, ОП „Иновации и конкурентоспособност“ и ОП „Добро управление“. Акцентирано бе върху примерни допустими дейности като професионално информиране и консултиране; обучение по ключови компетентности, мотивационно обучение и за придобиване на професионална квалификация, предоставяне на услуги за подкрепа на бизнеса, консултантски и посреднически услуги, популяризиране и мотивиране, развитие на нови и гъвкави форми за учене през целия живот, насърчаване участието на гражданското общество в управлението и подобряване процеса на провеждане на обществени консултации и др.

Присъстващите бяха информирани и за допълнителни възможности за кандидатстване с проекти през годината и получиха уверение от екипа на ОИЦ-Ловеч, че Центърът ще продължи да им предоставя винаги актуална и навременна информация. — в Lovech.