



**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

22 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 МЕДИАЗУУМ ООД**



# Медиен мониторинг

22 февруари 2014

## Съдържание

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Медиен мониторинг – обобщение .....                                            | 4  |
| Телевизии и радиостанции .....                                                 | 5  |
| Източник: Дарик радио .....                                                    | 5  |
| Предаване: Денят .....                                                         | 5  |
| Източник: Дарик радио .....                                                    | 8  |
| Предаване: Денят .....                                                         | 8  |
| Източник: Радио Фокус .....                                                    | 9  |
| Предаване: Пари за вашият бизнес .....                                         | 9  |
| Национални печатни медии .....                                                 | 11 |
| Източник: в. Банкер .....                                                      | 11 |
| Заглавие: Нулева година за здравеопазването .....                              | 11 |
| Източник: в. Банкер .....                                                      | 13 |
| Заглавие: Кой пише правилата за "Конкурентоспособност"? .....                  | 13 |
| Източник: в. Банкер .....                                                      | 16 |
| Заглавие: Фондът за съфинансиране си търси шеф .....                           | 16 |
| Източник: в. Капитал .....                                                     | 17 |
| Заглавие: Романтиката е сега в заводите .....                                  | 17 |
| Източник: в. Капитал .....                                                     | 21 |
| Заглавие: И ние бихме могли, но .....                                          | 21 |
| Източник: в. Стандарт .....                                                    | 25 |
| Заглавие: 12 родни компании отиват .....                                       | 25 |
| Източник: в. Строител .....                                                    | 26 |
| Заглавие: Третият работен вариант на ОПОС е изпратен за коментари на ЕК .....  | 26 |
| Източник: в. Строител .....                                                    | 29 |
| Заглавие: 7 фирми представят България на BAUTEC 2014 .....                     | 29 |
| Източник: в. Строител .....                                                    | 30 |
| Заглавие: Мониторинг на обществените поръчки - обобщение 2013 .....            | 30 |
| Регионални печатни медии .....                                                 | 34 |
| Няма намерена информация. ....                                                 | 34 |
| Периодични печатни издания .....                                               | 35 |
| Източник: сп. СІО .....                                                        | 35 |
| Заглавие: Модерно ИТ решение подпомага бизнес процесите в "ЕнергоСервиз" ..... | 35 |

|                                                                                                        |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Източник: сп. СЮ .....                                                                                 | 38        |
| Заглавие: Нова ИС В Ин Тайм улеснява е-магазините и куриерската фирма .....                            | 38        |
| <b>Интернет издания и блогове.....</b>                                                                 | <b>40</b> |
| Източник: <a href="http://www.cross-bg.net">www.cross-bg.net</a> .....                                 | 40        |
| Заглавие: Търговска мисия до Дубай за български производители от хранително-вкусова промишленост ..... | 40        |
| Източник: <a href="http://www.cross-bg.net">www.cross-bg.net</a> .....                                 | 41        |
| Заглавие: ИАНМСП обявява провеждане на търговски мисии до Австрия и Германия .....                     | 41        |
| Източник: <a href="http://www.capital.bg">www.capital.bg</a> .....                                     | 42        |
| Заглавие: Романтиката е сега в заводите .....                                                          | 42        |
| Източник: <a href="http://www.zdrave.net">www.zdrave.net</a> .....                                     | 47        |
| Заглавие: Очакваме европари за здраве през две министерства в периода 2014-2020 .....                  | 47        |
| Източник: <a href="http://www.3e-news.net">www.3e-news.net</a> .....                                   | 48        |
| Заглавие: 12 компании представят български храни на изложението Gulfood в Дубай .....                  | 48        |
| Източник: <a href="http://www.politika.bg">www.politika.bg</a> .....                                   | 49        |
| Заглавие: Един професор на 33.....                                                                     | 49        |

## Медиен мониторинг – обобщение

22.02.2014 г.

| Вид медия                                                       | Брой материали |
|-----------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Общо за електронните медии, от които:</b>                    | <b>3</b>       |
| • телевизии                                                     | 0              |
| • радиостанции                                                  | 3              |
| <b>Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:</b> | <b>17</b>      |
| • вестници, от които:                                           | 9              |
| - национални                                                    | 9              |
| - регионални                                                    | 0              |
| • периодични издания                                            | 2              |
| • интернет издания и блогове                                    | 6              |
| <b>Общо за деня</b>                                             | <b>20</b>      |

## Телевизии и радиостанции

Дата: 21.02.2014

Източник: Дарик радио

Предаване: Денят

Място на материала:

Продължителност в мин.: 15

Брой думи: 1788

**Резюме: Водещ:** Днес ще спазим традицията да се срещнем с успешните бенефициенти по ОП „Конкурентоспособност“. Знаем, че в края на миналата година бяха раздадени годишните награди на управляващия орган на ОП „Конкурентоспособност“, като в категорията за проекти „Джеремиде“ спечели „Сторпул“. Гост в днешната рубрика ще бъде именно един от съоснователите ѝ Боян Иванов. Преди да чуем за проекта, реализиран от фирмата победител в категорията „Джеремиде“ трябва да отбележим, че тази компания напълно съвпада с профила на бъдещия успешен бизнес, който може да се разрасне и у нас, и в чужбина. Припомням, че миналия път ресорният зам.-министър на икономиката и енергетиката Юнал Тасим описа най-добрия бенефициент така:

**Текст: Водещ:** Днес ще спазим традицията да се срещнем с успешните бенефициенти по ОП „Конкурентоспособност“. Знаем, че в края на миналата година бяха раздадени годишните награди на управляващия орган на ОП „Конкурентоспособност“, като в категорията за проекти „Джеремиде“ спечели „Сторпул“. Гост в днешната рубрика ще бъде именно един от съоснователите ѝ Боян Иванов. Преди да чуем за проекта, реализиран от фирмата победител в категорията „Джеремиде“ трябва да отбележим, че тази компания напълно съвпада с профила на бъдещия успешен бизнес, който може да се разрасне и у нас, и в чужбина. Припомням, че миналия път ресорният зам.-министър на икономиката и енергетиката Юнал Тасим описа най-добрия бенефициент така:

**Юнал Тасим:** Който има две неща. Има един лаптоп, има и акъла си, има идея за 1 млн. И тази идея наистина може, има жизненост в тази идея. Ние казваме, ОК, в следващия момент отива в банката, банките не дават 1 лв. за неговите умения, които е натрупал и за неговия лаптоп, който е за под хиляда лева. И казва, прекрасно, но ние не може да дадем и 1 лв., защото вие не сте надежден партньор. Какво правим ние, държавата, правителството и т.н.? ...разработваме и други схеми, които (...) подпомогнати и хора, които нямат финансовата възможност, но имат прекрасни идеи, воля и знание да (...) нещо полезно за България.

**Водещ:** И така, ето го един от съоснователите на фирмата победител в категорията „Джеремиде“ Боян Иванов. Компанията е стартирала с малко средства и много ентузиазъм.

**Боян Иванов:** „Сторпул“ е IT фирма, разработваме софтуер за съхранение на данни. Стартирахме фирмата в самия край на 2011 г. с малко собствени пари. През 2012 г. тъкмо стартира програмата по „Джеремиде“ за начално финансиране на нови бизнеси. Кандидатствахме, бяхме една от избраните компании. Това, което правим е доста иновативно и (...), като в момента имаме бета версия на нашия продукт, която се тества от първи клиенти и в момента разрастваме екипа си.

**Водещ:** Какъв продукт разработвате точно?

**Боян Иванов:** Това е софтуер, който взема стандартни сървъри и ги пригажда за използване като сторич масив, т.е. съхранение на данни за сравнително големи IT фирми.

**Водещ:** Бихте ли разказали повече за самия проект, който спечелихте по ОП, какво беше финансирането, как успяхте да използвате това финансиране?

**Боян Иванов:** Както казах ние сме финансирани по конкретна програма на „Джеремиде“, която е за стартиращи иновативни бизнеси. Като цяло развитието на фирмата е до голяма степен, благодарение на парите, които получихме от тази програма, като са използвани за разработка на продукта, което ще рече заплати за програмисти, наемане на добри и квалифицирани служители, които да разработват продукта. И като цяло имаме позитивен опит с програмата.

**Водещ:** Колко работни места успяхте да откриете?

**Боян Иванов:** Ами до момента сме 7 човека във фирмата.

**Водещ:** Предполагам, че сте стартирали доста по-малко?

**Боян Иванов:** Да, когато стартирахме, бяхме трима човека.

**Водещ:** Всъщност хората, които притежават фирмата вероятно?

**Боян Иванов:** Да.

**Водещ:** С какви проблеми се срещнахте по време на кандидатстването и докато реализирахте проекта, имахте ли проблеми с управляващия орган?

**Боян Иванов:** Не, конкретно с тази програма, ние и затова кандидатствахме по тази програма, е доста добре структурирана за стартиращи предприятия, парите се дават от „Джеремиджери“ на независими фронт мениджър, който има някакво самоучастие. От тази гл.т. процедурата е на доста бизнес основа, прозрачна е и доста улеснява легитимния бизнес. Аз не съм запознат в дълбочина с другите програми, но доколкото знам, са организирани по по-различен начин. Така или иначе смятам, че структурата на тази програма работи доста добре, като бизнесът кандидатства, има един контакт, с който работи. В общи линии на бързо на бизнес основа може да разбере, да, ще получи пари, не, няма да получи пари. И като цяло доста добре протича комуникацията между страните.

**Водещ:** Авансово ли получавате на траншове парите по ОП, или?

**Боян Иванов:** Ами аз, доколкото знам, се договарят с различните фирми по различен начин, т.е. не мисля, че има стандартен начин, по който конкретно за тази програма се дават парите.

**Водещ:** А при вас как беше?

**Боян Иванов:** При нас бяха на траншове.

**Водещ:** Т.е. предполагам, че не ви се е налагало да търсите допълнително заеман капитал?

**Боян Иванов:** Не, бяха добре стиковани парите от гл.т. на това първият транш колко време ще може да покрива разходите на дейността ни, на развитието на продукта, докде трябва да стигне развитието на продукта и да получим следващи пари, за да няма гап, да няма дупка, за да можем да се фокусираме върху разработването на продукта.

**Водещ:** Нека припомним, че новата ОП „Иновации и конкурентоспособност“, ще се фокусира именно основно върху малкия и среден бизнес, като освен подобряването на технологичната обезпеченост на предприятията и тяхната енергийна ефективност, ще предостави възможности за проекти в областта на иновациите и на стартиращите компании. Според Боян Иванов в ОП трябва да има повече финансови инструменти, които да подпомагат финансирането както на съвсем нови компании, които ще реализират първия си проект чрез помощта на ОП, така и компании, които вече имат един или два реализирани проекта. Това е нещо, върху което наблегна и зам.-министър Юнал Тасим в интервюто си за Дарик, което излъчихме в предишните две рубрики. Тасим бе категоричен, че ще бъдат разработени повече и по-гъвкави финансови инструменти. И така, да чуем какво още е мнението на Боян Иванов.

Какви съвети бихте дали на управляващия орган за подобряване на програмата през новия програмен период, защото именно това е периодът, в който се работи по структурирането на новата ОП, чиито фокус ще бъдат основно иновациите?

**Боян Иванов:** Аз мисля, че начинът, по който е структурирана в момента тази конкретна програма работи доста добре и мисля, че може да се приложи същият подход и при други програми. Иначе специално за IT сектора и иновативните фирми мисля, че може да се наблегне и на следващите стъпки, които финансират вече разрасналите се компании понеже те изпадат в едно състояние, в което са развили донякъде бизнеса си, но след това не могат да продължат развитието, имат трудности в намиране на последващо финансиране.

**Водещ:** Точно това щях да ви попитам, вие обмисляте ли, когато се отвори новата ОП, отново да кандидатствате с проект и този път как бихте насочили проекта?

**Боян Иванов:** Ами не, в момента планът ни за растеж се базира на друга стратегия, поне за момента нямаме планове да кандидатстваме отново. Може би е свързано с конкретна времева рамка, просто така се развиха нещата, че трябваше да си търсим решение на този проблем преди да се отвори нов прозорец. Така че за момента не смятаме да кандидатстваме отново.

**Водещ:** Трябва ли според вас в новата ОП да се обособи именно такава схема, мярка за компании, които вече не влизат в графата стартиращи напълно, но пък са още млади компании и имат проблеми с финансирането, имат нужда от допълнителен капитал, за да се разраснат и утвърдят на пазара?

**Боян Иванов:** Определено. Даже според статистиката по-голямата част от бизнесите, които по някаква причина не успеят да се развият, може би загиват именно в тази стъпка, когато тъкмо са стигнали донякъде, но това още не е достатъчно далече, че да генерира приходи от пазара. Имат голям потенциал, но пък им свършват парите преди да стигнат до пазара. От тази гл.т. последващо финансиране би увеличило доста шансовете за успех на фирмите, които са взели пари по първоначалните програми и са постигнали някакви резултати тези проекти.

**Водещ:** Те. Говорим, а речем, за разширяване на вида финансови инструменти, които могат да се получат по ОП?

**Боян Иванов:** Аз доколкото съм запознат, има следваща стъпка по тази **програма**, но до мен поне не е достигнала много информация какво е развитието и какъв е сегашният статус на тази... Може би аз не съм получил достатъчно информация, не съм търсил, но като цяло това, което виждам, че има някакво забавяне, по-скоро идеята е, че трябва да има стиковане, първа стъпка, втора стъпка, трета стъпка. А поне до момента влязоха поетапно, което поне за нас не беше най-добрият възможен вариант, но предполагам, има си някакви процедурни времена, които отнемат да се реализират отделните стъпки.

**Водещ:** А според вас, когато се организира работата на **новата ОП**, кандидатстването по проектите как трябва да става – сесийно в определени срокове или схемите да бъдат отворени непрекъснато, така че всяка фирма да кандидатства, именно когато е подходящият период за нея.

**Боян Иванов:** Ами според мен зависи от **програмата**, зависи от секторите. Дори самата програма „Джереми“, която мисля, че е част от **ОП „Конкурентоспособност“**, има доста различни направления. Специално програмата, по която ние кандидатствахме за стартиращи предприятия, доколкото знам има 4 пъти в годината такива прозорци за кандидатстване. В този случай мисля, че е добре да има ясни прозорци за кандидатстване иначе нещата много се размиват. Но ако погледнем аналогични програми в Щатите и Европа, при тях кандидатстването обичайно е един до два пъти в годината. Този за тази конкретна програма е добре да има някакъв прозорец и даже 4 пъти в годината може би са малко много според мен.

**Водещ:** Според вас трябва ли да се подобри комуникационната стратегия на **програмата**? Защото казахте, че вие сами нямате чак толкова информация за възможностите за последваща стъпка, т.е. може ли да се говори натам за подобряване на работата по **ОП**?

**Боян Иванов:** То е двустранен процес. Лично моето мнение е, че когато бизнесът има интерес и трябва да доставя стойност, бизнесът е този, който трябва да търси възможностите. Ние просто сме поели може би до някаква степен по алтернативен път. Може би решението специално на този въпрос от гл.т. на **програмата** е сравнително просто, и то е да се достави информация на фирмите, които вече са взели някакви пари по **програмата** или са кандидатствали, просто на тях по имейл или по някакъв съвсем прост начин да им се изпраща допълнителна информация за новостите. Иначе мисля, че в медийното пространство е доста добре отразена темата.

**Водещ:** А в по-общ план какво е вашето усещане за развитието на икономиката, за развитието на бизнес средата у нас, наистина ли има раздвижване, за което непрекъснато говорим, или засега е по-скоро само очакване за раздвижване на икономиката?

**Боян Иванов:** Не мога да преценя. Получавам доста противоречива информация, но пак с все повече позитивни сигнали. Като цяло моите очаквания са различните сектори да се възстановяват с различна скорост и по собствени траектории. Като цяло теорията гласи, че когато започне някакво раздвижване на икономиката, то започва от някои сектори, основно на финансовите пазари, но трябва поне 6-9 месеца, за да достигне до реалната икономика. Така че това ще е един процес, който малко по малко ще (...) така или иначе.

**Водещ:** Във вашия сектор как стоят нещата?

**Боян Иванов:** Нашият сектор е поне по мое мнение двигателят на растежа, макар че е с много малък процент от БВП на страната. Но като цяло нашият сектор е експортно ориентиран до голяма степен, т.е. при нас има, като цяло не се усети до такава степен кризата и е доста в добра форма и в момента.

Дата: 21.02.2014  
Източник: Дарик радио  
Предаване: Денят  
Място на материала:  
Продължителност в мин.: 1.30  
Брой думи: 201

**Резюме:** Управляващият орган на ОП „Конкурентоспособност“ кани желаещите НПО да участват в избора на представители на неправителствения сектор в Комитета за наблюдение на ОП. Заявления за участие в избора могат да подават само НПО, които са регистрирани по Закона за юридическите лица с нестопанска цел, както и организации за осъществяване на дейност в обществена полза в една или повече от следните области: устойчиво развитие, в което се включва предотвратяване на замърсяването на водите, въздуха, почвите и опазване на биологичното разнообразие; насърчаване на енергийната ефективност и използването на ВЕИ; равни възможности, където се набляга на защитата на правата на групи в неравностойно положение; на конкуренцията, където акцентът пада в защита на интересите на малките и средни предприятия, както и в други области, директно свързани с въздействието на ОП „Конкурентоспособност“.

**Текст:** Управляващият орган на ОП „Конкурентоспособност“ кани желаещите НПО да участват в избора на представители на неправителствения сектор в Комитета за наблюдение на ОП. Заявления за участие в избора могат да подават само НПО, които са регистрирани по Закона за юридическите лица с нестопанска цел, както и организации за осъществяване на дейност в обществена полза в една или повече от следните области: устойчиво развитие, в което се включва предотвратяване на замърсяването на водите, въздуха, почвите и опазване на биологичното разнообразие; насърчаване на енергийната ефективност и използването на ВЕИ; равни възможности, където се набляга на защитата на правата на групи в неравностойно положение; на конкуренцията, където акцентът пада в защита на интересите на малките и средни предприятия, както и в други области, директно свързани с въздействието на ОП „Конкурентоспособност“. Организациите и предложените от тях кандидати трябва да отговарят на определени критерии, описани в правилата и процедурите за избор на представители на НПО за участие в заседанията на Комитета за наблюдение на ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“. Писмените заявления за участие следва да бъдат предадени в срок до 18 март на адрес: София 1000, ул. „Леге“ 4 в деловодството на МИЕ, като те трябва да бъдат на вниманието на ресорния зам.-министър Юнал Тасим.

Дата: 21.02.2014

Източник: Радио Фокус

Предаване: Пари за вашият бизнес

Място на материала:

Продължителност в мин.: 11

Брой думи: 1117

**Резюме: Водещ:** И днес ще ви представим фирма, която се е превърнала в пример за добро изпълнение на проекти по ОП "Конкурентоспособност". Фирмата работи в Русе, изпълнила е вече два проекта и работи по трети по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“. Първият изпълнен проект е по схемата „Технологична модернизация в малки и средни предприятия“, вторият е по схемата „Покриване на международно признати стандарти“, а третият, по който в момента работят е по схемата за внедряване на иновативни продукти, процеси и услуги. Затова как се изпълняват успешно проектите се стига до водещо място в собствения бранш ще говорим със Стоянка Йорданова, която отговаря за европейските проекти на фирмата.

**Текст: Водещ:** И днес ще ви представим фирма, която се е превърнала в пример за добро изпълнение на проекти по ОП "Конкурентоспособност". Фирмата работи в Русе, изпълнила е вече два проекта и работи по трети по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“. Първият изпълнен проект е по схемата „Технологична модернизация в малки и средни предприятия“, вторият е по схемата „Покриване на международно признати стандарти“, а третият, по който в момента работят е по схемата за внедряване на иновативни продукти, процеси и услуги. Затова как се изпълняват успешно проектите се стига до водещо място в собствения бранш ще говорим със Стоянка Йорданова, която отговаря за европейските проекти на фирмата.

Насочваме се сега към Русе, за да разберем подробностите по вече изпълнените проекти на фирмата, която днес ще ни представи своя добър опит с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика". Ще говорим за инвестициите, които фирмата е заложила и усвоила. Каква част от тях са по ОП "Конкурентоспособност", какво е закупено по проектите? Отговорите очакваме от Стоянка Йорданова, която отговаря за изпълнението и отчетите на проектите.

**Стоянка Йорданова:** През последните 5 години ръководството на фирмата изпълни значителна част от амбициозна и ефективна инвестиционна програма, като инвестира над 10 млн. лв. за високи технологии, които обхванаха основни етапи от производствения процес. Тези инвестиции бяха от изключително значение за успешното позициониране на голяма част от възникващите световни пазари, както и за успешното конкуриране с водещи европейски производители. Значителна част от направените инвестиции са придобити с подкрепата на схеми по ОП "Конкурентоспособност". Първият проект, който реализирахме е по схемата за технологична модернизация. По проекта направихме инвестиция за 1,3 млн.лв., като от тях финансовата подкрепа по ОП "Конкурентоспособност" е 800 хил.лв. Инвестицията е в закупуване на нови модерни технологии и производствено оборудване. Закупихме общо 34 броя машини – универсални, специализирани, гладачни системи, робот за кроене. Резултатът от изпълнението на проекта и получената финансова подкрепа е: обновиха се производствените мощности; повиши се технологичното равнище при кроене, крайно гладене и опаковане чрез закупуване на автоматизирано оборудване – робот за кроене, преси за гладене и машини за опаковане; намалиха се значително разходите за материали, намалиха се разходите за труд, подобриха се икономическите параметри на дружеството, внедрихме нови интерактивни конструкции за сака, панталони и поли; повиши се производителността при кроене със 79%; повиши се производителността на труда при опаковане с 200%. Изпълнението на този проект създаде благоприятна среда за генериране на иновационни идеи по отношение на фирмените процеси.

**Водещ:** Чухме преди малко, че фирмата, в която работи Стоянка Йорданова е изпълнила повече от един проект по *оперативната програма*. До момента чухме какво е представлявал първият проект, както и за постигнатите цели по него. Предстои в следващите минути да научим какви дейности е включвал и вторият проект, както и дали той е постигнал очакваните резултати.

**Стоянка Йорданова:** Вторият проект, който изпълнихме с финансовата подкрепа на ОП "Конкурентоспособност", е по схемата за покриване на международно признати стандарти. По

проекта внедрихме система за управление на качеството и постигнахме съответствие с международно признат стандарт ISO 9001 2008. Инвестицията по този проект е 500 хил.лв., като 380 хил. лв. от тях са финансова подкрепа на ОП "Конкурентоспособност". Дейностите, които реализирахме по проекта, са консултантски и инвестиционни. С консултантските услуги разработихме, внедрихме и сертифицирахме система за управление на качеството в съответствие с международно признат стандарт ISO 9001 2008, а инвестиционните дейности допринесоха за постигане на съответствието. Изпълнението на проекта обхваща всички фирмени процеси – от управленския, през основния и спомагателните, до експорта на готовата продукция. Чрез усъвършенстване на управленските методи и системи се постигна производствен и пазарен ефект по отношение на планиране и управление на поръчките, гарантирани срокове за износ, подобряване гъвкавостта на производството. Реализирането и на този проект допринесе за развитието на благоприятна среда за генериране на иновационни идеи по отношение на фирмените процеси. И така надграждайки резултатите от изпълнените проекти с подкрепата на ОП "Конкурентоспособност" стигнахме до следващия проект – разработихме собствен иновативен модел на процес на организация, който внедрихме с подкрепата на ОП "Конкурентоспособност" чрез схемата за внедряване на иновативни продукти, процеси и услуги.

**Водещ:** В следващите минути от Стоянка Йорданова ще научим повече детайли по последния проект, който изпълнява фирмата по ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика". Проектът предстои да бъде завършен и е по схемата за внедряване на иновативни продукти, процеси и услуги. Повече научаваме от г-жа Йорданова:

**Стоянка Йорданова:** Ние сме и първата фирма в отрасъла, разработила собствена иновация. Проектът, в момента приключва и сме на финално отчитане. Инвестицията по проекта е близо 4 млн.лв., като 2 млн. лв. от тях са финансова подкрепа на ОП "Конкурентоспособност". Проектът е свързан с фундаментална промяна на цялостния производствен процес и внедряване на процес, състоящ се в качествено ново усъвършенстване на вътрешноорганизационната и междуетаповна структура на производство. По проекта са закупени 141 машини и са ползвани консултантски услуги от инженерно-технически характер, свързани с процеса на внедряване на иновацията. Резултатите до момента са: усъвършенства се организацията на производствения процес – от централно планирано производство към една децентрализирана организация за гъвкаво производство на малки и големи серии. Значително се намали времето за изработване на единица продукция, което рефлектира върху себестойността на произведената продукция. Разшири се продуктова гама посредством стартиране на производство на малки серии облекла за тесен кръг потребители. Достигнаха се високи нива на гъвкавост и адекватност на пазара. Увеличихме пазарния дял. Резултатите от проектите могат да се трансферират и към други фирми за облекло в България и съседните страни. Политика на фирмата е да пренася добрите си практики и ноу-хау към своите партньори.

**Водещ:** След изпълнението на 3 проекта по ОП "Конкурентоспособност" е неизбежен въпросът за това дали е било необходимо наемането на още работна ръка и затова каква е била квалификацията на новонаетите работници. Съвсем в края ще чуем и дали фирмата има желание и готовност за кандидатстване по ОП "Конкурентоспособност" и в следващия програмен период 2014 – 2020 г.

**Стоянка Йорданова:** Новите технологии, новото оборудване и процеси изискват квалифицирана работна ръка и постоянно повишаване квалификационните умения на работещите. Така че подкрепата на ОП "Конкурентоспособност" и в тази насока е с изключително голям принос. Автоматизацията на шевното производство, напредналите технологии са добър потенциал за развитие и заетост. Създадохме по-привлекателни работни места, по-стабилни и с по-високи умения в съответствие с целите на европейската технологична платформа за текстил и облекло за автоматизация, съчетана с иноваторски дизайнерски решения. Мотивация на персонала постигаме чрез повишаване на трудовите доходи и завишени изисквания към съдържанието на работа, за което се изисква и непрекъснато обучение.

**Водещ:** Интересно е също така и за нас, и за нашите слушатели с всичкия натрупан опит, който имате до момента, склонни ли сте, имате ли желание отново да кандидатствате по ОП "Конкурентоспособност" в следващия програмен период, който се очаква да започне?

**Стоянка Йорданова:** Разбира се, не бихме си помислили обратното. Чакаме с нетърпение новите схеми от новия програмен период да стартират.

## Национални печатни медии

Дата: 22.02.2014

Източник: в. Банкер

Страница: 19

Брой думи: 526

**Резюме:** Когато България договаряше условията за присъединяването си към Европейския съюз, по крайно необясними причини здравеопазването отпадна от плановите за пряко финансиране по оперативните програми. Така здравният сектор влезе в ролята на дрипав просяк, който се моли тук и там да му отпуснат някое евро за един или друг проект. Малкото достигнали до болниците средства бяха използвани за сертификация и технологично надграждане. Но човешките ресурси, особено в спешната помощ, си останаха недоразвити, а електронните здравни системи така и не заработиха, въпреки че за тях бяха похарчени милиони левове.

**Заглавие:** Нулева година за здравеопазването

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Когато България договаряше условията за присъединяването си към Европейския съюз, по крайно необясними причини здравеопазването отпадна от плановите за пряко финансиране по оперативните програми. Така здравният сектор влезе в ролята на дрипав просяк, който се моли тук и там да му отпуснат някое евро за един или друг проект. Малкото достигнали до болниците средства бяха използвани за сертификация и технологично надграждане. Но човешките ресурси, особено в спешната помощ, си останаха недоразвити, а електронните здравни системи така и не заработиха, въпреки че за тях бяха похарчени милиони левове.

Новата Национална здравна стратегия 2014-2020 трябва да сложи ред в усвояването на европейски средства в ресора. Но това може и да не се случи. Оказва се, че европейските експерти изобщо не са разбрали "тънката ни мисъл" как точно искаме да харчим средствата за здравни реформи и са върнали документа за коригиране. Текстовете за финансирането според Брюксел са противоречиви и в тях липсвала конкретика по отделните тематични цели. Като например как ще се преодолеят регионалните неравенства в предоставянето на здравни услуги или какви ще са реформите в болничната помощ? Все въпроси, на които здравният министър д-р Таня Андреева засега не може да даде еднозначен отговор.

Едва ли на този етап може да се каже и колко точно ще загуби здравеопазването ни, ако редакцията на Националната здравна стратегия бъде отхвърлена и на второ четене. По мнението на бившия председател на парламентарната здравна комисия Даниела Дариткова - колкото повече се бавим с крайния вариант, толкова по-късно ще бъдат пренасочени пари от останалите оперативни програми. Депутатката от ГЕРБ смята, че най-реалният вариант е първата част от средствата да дойде през 2015-а и сегашната година ще се окаже нулева за здравеопазването ни. А това ще е грандиозен гаф. За информационни и контролни системи, спешна помощ, детско здраве, човешки ресурси, профилактика, регионални политики и други дейности в стратегията е планирано европейско финансиране от над 958 млн. лв. само за 2014-а. Подобна сума обаче по-скоро изглежда като подвеждаща правописна грешка.

До 2020-а за здравна инфраструктура в прогнозните планове на оперативната програма "Региони в растеж" са заделени общо 110 млн. лева. Най-голяма част от директните инвестиции за ново оборудване на болниците, покриване на стандартите за качество, управление на системите и за иновации се очаква да влязат през **"Иновации и конкурентоспособност"**. Експертът от Министерството на икономиката и енергетиката Любомир Ганчев посочва, че към една четвърт от парите по **програмата** - 265.85 млн. евро, ще отидат за "зелена" икономика и енергийна ефективност. Което може да бъде използвано от лечебниците, тъй като в случая ще се приемат и проекти за строително-монтажни работи или ново оборудване от по-висок енергиен клас. Ганчев отбелязва също, че болниците и досега са търсели активно възможности за еврофинансиране, и проектите им са били разработени на доста високо ниво. Те са кандидатствали предимно за покриване на международни стандарти за качество, оборудване, управление на качеството на услугите, иновации и иновативни подходи. Явно обаче до европарите по **"Конкурентоспособност"** все пак са достигали ограничен кръг болници. По думите на доц. Атанас Щерев - съсобственика на едноименния

медицински комплекс, директното финансиране по *програмата* за миналия програмен период възлиза на едва 20 млн. лева. Вероятно защото частните здравни заведения са дискриминирани и нямат право да кандидатстват с добри проекти за европейско финансиране.

Дата: 22.02.2014  
Източник: в. Банкер  
Страница: 32,41  
Брой думи: 1716

**Резюме:** Как могат фирмите бързо и лесно да се докопат до над двата милиарда лева по новата оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност"? Със стриктно спазване на трудноразбираемите указания и насоки това определено няма да се случи. Спорен ще е успехът и с наемането на специалисти, тъй като невинаги се улчват правилните хора. Въпросът, който със сигурност вълнувала повечето нашенски предприемачи, има един изключително нестандартен, но съвсем правдив отговор - необходими са топли връзки с консорциума "УИГ и партньори за ОПИК".

**Заглавие:** Кой пише правилата за "**Конкурентоспособност**"?

**Подзаглавие:**

**Автор:** Ивайло СТАНЧЕВ

**Текст:** Как могат фирмите бързо и лесно да се докопат до над двата милиарда лева по новата **оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност"**? Със стриктно спазване на трудноразбираемите указания и насоки това определено няма да се случи. Спорен ще е успехът и с наемането на специалисти, тъй като невинаги се улчват правилните хора. Въпросът, който със сигурност вълнувала повечето нашенски предприемачи, има един изключително нестандартен, но съвсем правдив отговор - необходими са топли връзки с консорциума "УИГ и партньори за ОПИК".

Няма грешка! Регистрираното по Закона за задълженията и договорите дружество е избрано от Министерството на икономиката и енергетиката за предоставяне на консултантска подкрепа и експертиза, свързана с процеса на програмиране на **оперативната програма** за бизнеса за времето от 2014-а до 2020 година. Сред основните задачи на обединението, в което влизат "УИГ България" и полската "ПСДБ", е анализ на изпълнението на сегашната **програма "Конкурентоспособност"** и формулирането на препоръки за следващата. Последното включва определяне на приоритетните области за финансиране, в това число типовете мерки и дейности за подкрепа, механизми и процедури за изпълнението и наблюдението им, потенциални бенефициенти, разпределение на средствата между приоритетните области и т. н. Казано иначе, въпросният консултант ще разпише всички тънкости около разпределението и усвояването на европейските пари, поради което е напълно логично именно той да знае най-добре кога и как е най-удачно да се кандидатства за финансиране.

За труда си, който по план ще продължи до началото на юли, "УИГ и партньори за ОПИК" ще получи 348 хил. лева. От документацията на обществената поръчка, с която е избран консорциумът, става ясно, че в надпреварата са участвали общо пет фирми. Най-ниската оферта е била 322 920 лв., а най-високата - 405 840 лева. Но от икономическото министерство са избрали именно обединението между "УИГ България" и "ПСДБ", тъй като цената е имала само 20% тежест в крайната оценка.

Реално погледнато, авторите на **новата програма "Иновации и конкурентоспособност"** никак не са случайни. "УИГ България" е част от "УИГ интернешънъл проджектс" ЛТД - международна консултантска компания, базирана във Великобритания. Преди икономическото министерство фирмата е обслужвала Столичната община, Националното сдружение на общините, Министерството на вътрешните работи, Института по публична администрация и други. По-специално внимание обаче заслужава договорът на "УИГ България" с Министерския съвет от 15 август 2012-а. Той е за период от 20 месеца, така че би трябвало да приключи в средата на април тази година. По него фирмата ще получи близо 413 хил. лв. за подпомагане на цялостния процес по изготвянето на Договора за партньорство между България и Европейския съюз за периода 2014-2020-а. Въпросният документ представлява основната рамка за всички средства, които страната се надява да получи от Брюксел през следващите седем години. И точно неговото одобряване от Европейската комисия, което се очаква да стане най-късно през есента, ще отключи работата по новите издания на оперативните програми и тази за развитие на селските райони. Така че "УИГ България" отново се оказва ключовият играч при разпределението на европарите.

Проверка във фирмения регистър "Дакси" показва, че управител на дружеството, което знае всички тайни за европейската благодат, е Георги Георгиев. От данни на Националния осигурителен институт пък се вижда, че освен него в компанията се осигуряват още само 11

души. Към момента Георгиев се занимава изцяло с делата на "УИГ", но от 21 май 2012-а до 24 юли 2013 е бил съдружник и в "Парти" ООД. Партньори там тогава са му били сегашните собственици - Асен Андреев и Борислав Драгомиров. Интересното е, че именно по времето на Георгиев върху "Парти" ООД са наложени два залога. Единият - за 618 941 евро, е в полза на "Чоари БГ Солар, а другият (за 1.2 млн. евро) - към Първа инвестиционна банка. Парите са използвани за изграждането на фотоволтаична електроцентрала край Сливен с мощност 991 киловата. Но, изглежда, плановите на инвеститорите не са се случили според очакванията, тъй като залозите все още не са вдигнати.

Впрочем в подготовката на *новата оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност"* е замесена и още една фирма. Става дума за "Ивент дизайн" ООД, наета срещу 627 хил. лв. за логистично и техническо обезпечаване на мероприятия, свързани с изпълнението на старата и подготовката на *бъдещата програма* за бизнеса. Срещу солидния хонорар дружеството ще има ангажмента да организира общо 15 форума - пет за до 70 участници и десет за до двеста. От "Ивент дизайн" ще се иска осигуряване на лицензиран транспорт от София до мястото на събитието и нощувки за гостите, наемане на подходящи конферентни зали с техническо оборудване и озвучаване, изготвяне на звукозапис и снимков материал, превод на съответните езици, кетъринг (закуска, обяд, вечеря, кафе паузи), отпечатване и разпространение на покани и други. При необходимост на фирмата може да бъде поръчано и осигуряването на журналисти, за отразяване на събития, за които възложителят смята, че трябва да бъдат отразени.

"Ивент дизайн", чиито собственици са Любош Скупник, Мария Арсова и Цеца Радева, също не е никак случайна. Тя има голям опит в обслужването на публични институции, като може да се похвали с близо 30 договора. Едни от най-значимите и последни успехи е контрактът с Министерството на околната среда и водите за 360 хил. лв., по който компанията ще прави организационно-техническата подготовка за провеждането на заседанията на Комитета за наблюдение на екологичната оперативна програма. Срещу 480 хил. лв. "Ивент дизайн" бе наета в началото на годината и от "София тех парк". Други 600 хил. лв. пък са договорени с Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията за подготовка, организация и провеждане на публични събития по ресорната му оперативна програма.

\*\*\*

Според известните досега намерения *оперативната програма "Иновации и конкурентоспособност"* ще има само две приоритетни оси. Така по-лесно ще се прехвърлят средства между тях, в зависимост от интересите на фирмите. Очаква се да бъдат въведени и нови инструменти за финансов инженеринг (подобно на "Джереми"), които обаче да са по-гъвкави и по-достъпни за бизнеса. Според плановите ще има и ваучери за бързорастящи предприятия, за квалификационни и преквалификационни обучения и други. Всичко това би трябвало да спомогне за по-ефективното усвояване на средствата за иновации и конкурентоспособност до 2020 г., които са общо 1 192 711 000 евро. От тях 1 037 140 000 евро (85%) са безвъзмездна помощ от ЕС, а останалите 174 332 000 евро - национално съфинансиране.

\*\*\*

Who Writes Rules for Bulgaria's "Competitiveness"?

How companies can quickly and easily get their hands on more than two billion leva under the new operational programme "Competitiveness and Innovation"? With strict compliance with the poorly defined instructions and guidelines this will certainly not happen. Controversial will be also the success in the recruitment of professionals, as not always the right people are hired. The question that intrigued most certainly local entrepreneurs has a very unusual, but very truthful answer - they will need warm ties with the consortium WYG Bulgaria.

There is no mistake! The company, registered under the Law on Obligations and Contracts, was chosen by the Ministry of Economy and Energy for the provision of consultancy support and expertise related to the programming process of the operational programme for businesses in the period from 2014 to 2020. Among the main tasks of the group, which includes WYG Bulgaria and the Polish PSDB is an analysis of the implementation of the current Competitiveness programme and making recommendations to the next one. The latter includes the determination of the priority areas for funding, including the types of measures and activities to support mechanisms and procedures for the implementation and monitoring of their potential beneficiaries, distribution of resources among the priority areas, etc. In other words, the consultant will be deciding on all subtleties about the distribution and absorption of EU money, so it's reasonable to say that it will be this entity that will know best how and when is the most appropriate to apply for funding.

For their work, which is scheduled to continue until early July, WYG and partners will receive 348 thousand leva. Of the tender documents to select a consortium, it is clear that the competition was among five companies. The lowest bid was 322,920 leva, and the highest 405,840 leva. But the economy ministry has chosen the union between WYG Bulgaria and PSDB because the price had only 20% weight in the final assessment.

Realistically, the authors of the new Innovation and Competitiveness programme are hardly accidental. WYG Bulgaria is part of WYG International Projects LTD - an international consulting company based in the UK. Before working for the economy ministry, the company has served the Metropolitan Municipality of Sofia, the National Association of Municipalities, the Interior Ministry, the Institute of Public Administration and others. Particular attention, however, deserves a contract between WYG Bulgaria with the Council of Ministers from 15 August 2012. It is for a period of 20 months, so it should be completed in mid-April this year. Through it, the company will receive nearly 413,000 leva to support the entire process of drafting a partnership agreement between Bulgaria and the European Union for the period 2014 to 2020. That document is a basic framework for all funds, which the country hopes to get from Brussels over the next seven years. And that it is its approval by the European Commission, which is expected later in the autumn of 2014, that will unlock the work on new editions of operational programmes and the one for rural development. So WYG Bulgaria again becomes a key player in the distribution of EU funds.

A check in the business register of Daxy showed that the manager of the company that knows all the secrets of the European benevolence is Georgi Georgiev. Data from the National Insurance Institute show that apart from him the company pays the social security contributions to just 11 more people. Currently Mr. Georgiev deals is fully engaged with the work of WYG, but from 21 May 2012 and up until July 24 2013 he was a partner in the Party LTD. Partners there were the present owners - Assen Andreev and Borislav Dragomirov. Interestingly enough, it was at the time of Georgiev that on Party LTD two distraints were imposed. One - for 618,941 euro was in favor of Choari BG Solar, and the other one (for about 1.2 million euro) - in favour of the First Investment Bank. The money was used to build photovoltaic power plant near Sliven with a capacity of 991 kilowatts. However, it seems that the plans of the investors did not happen as they had expected, since the distraints have still not been waived.

Дата: 22.02.2014  
Източник: в. Банкер  
Страница: 32  
Брой думи: 387

**Резюме:** До края на месеца се очаква да бъде публикувана обявата за избор на посредници по новия фонд за съфинансиране на европейската инициатива "Джеремид". Избраникът, чиято роля ще е да пресява проектите и да съдейства за намирането на частен капитал за тяхното подпомагане, ще получава възнаграждение от 3% върху инвестираните средства.

**Заглавие:** Фондът за съфинансиране си търси шеф

**Подзаглавие:**

**Автор:** Ивайло СТАНЧЕВ

**Текст:** До края на месеца се очаква да бъде публикувана обявата за избор на посредници по новия фонд за съфинансиране на европейската инициатива "Джеремид". Избраникът, чиято роля ще е да пресява проектите и да съдейства за намирането на частен капитал за тяхното подпомагане, ще получава възнаграждение от 3% върху инвестираните средства.

Фондът, за чието създаване са заговорили още в средата на миналата година, ще разполага с 20 млн. евро, с които ще се подкрепят проекти на частни компании до края на 2015 година. За разлика от останалите инструменти на "Джеремид" обаче, този ще търси външно финансиране на по-късен етап, при това за всеки конкретен проект поотделно. Така инвеститорите ще имат по-добра представа за риска и перспективите на бизнеса. Известно е, че вече има заявен интерес от частни лица и фирми в България да инвестират заедно с такива фондове директно на ниво малки и средни предприятия, така че се очаква кампанията да има сериозен ефект. Предполага се, че по този начин ще се избегне и вероятността фондът да не може да набере частен капитал и да се провали, както се случи с тези за рисков капитал и мецанин.

Плановите са фондът за съфинансиране да осигурява 50% от необходимите средства за всеки проект. Останалите пари може да се осигурят чрез "бизнес ангели", корпоративни и стратегически инвеститори, фондове за рисковото финансиране, с изключение на останалите инструменти по "Джеремид". Банкови заеми и средства на самата компания няма да покриват критериите за съфинансиране.

Междувременно двата фонда за стартиращ бизнес по "Джеремид" - Eleven и Launchhub, в момента приемат предложения за финансиране за 2014-а. Така наречените прозорци за кандидатстване продължават до края на месеца. Тази година фокусът е върху компании, които са открили и развили продукта си и искат да го наложат на пазара. Eleven ще предоставя по 100 хил. евро и допълнителни 50 хил. евро под формата на конвертируеми в рамките на следващите три месеца ценни книжа. Launchhub пък ще дава предимство на компании от дигиталния сектор, които вече са развили своята концепция, имат изграден екип и са близо до прототип. Най-високо оценените ще получат до 200 хил. евро срещу дялово участие, както и възможността да се включат в специалната менторска програма, предвидена за май 2014-а. Досега двата фонда, чийто капитал е съответно 12 млн. евро за Eleven и 9 млн. евро за Launchhub, са инвестирали близо 6 млн. евро в 92 фирми.

Дата: 22.02.2014  
Източник: в. Капитал  
Страница: 8,9,12  
Брой думи: 2277

**Резюме:** Комини, леярни, поточни линии, нови работни места, бетон... От няколко месеца управляващите мечтаят и работят за реиндустриализацията - новият курс, който поема страната (по Сергей Станишев), почти като от поема на Вапцаров. Дали обаче романтиката днес е още в заводите?

**Заглавие: Романтиката е сега в заводите**

**Подзаглавие:** Защо настоящите идеи на правителството за реиндустриализация са вредни

**Автор:** Вера ДЕНИЗОВА, Илин СТАНЕВ

**Текст:** Комини, леярни, поточни линии, нови работни места, бетон... От няколко месеца управляващите мечтаят и работят за реиндустриализацията - новият курс, който поема страната (по Сергей Станишев), почти като от поема на Вапцаров. Дали обаче романтиката днес е още в заводите?

След идеята за национализация на машиностроителното "Ремотекс" - Раднево, което влезе в новините заради неплатени заплати на своите работници, дойде тази за възбуждане на гордостта на социалната индустрия - отдавна затворения торов завод "Химко", Враца. Спомена се и за рестарт на производството във фалирания металургичен комбинат "Кремиковци". А лидерът на БСП допълни картината с "възстановяване мощта на българската енергетика и на ядрената в това число". Изобщо нов курс за завръщане на държавата в икономиката, който да донесе по-висок растеж и нови работни места.

Говоренето на политиките може да се разглежда като поредното популистко изхвърляне, нещо като временна упойка, с която хората да понесат усещането за тежка социална криза, което е обхванало България в последните поне две години. Дори и нищо да не се случи, избирателите във Враца и Раднево поне ще си кажат "е, поне тези опитаха". За последния месец обаче идват все повече сигнали, че нещо наистина се готови. Миналата седмица собствениците на "Ремотекс" са предложили оферта на Българския енергиен холдинг (БЕХ) за продажбата му. Тази седмица пък бивши активи на "Химко" бяха изненадващо закупени от компания, свързвана с енергийния предприемач Христо Ковачки.

Дори и да приемем, че наистина има някаква идея да се запазят работни места и да се насърчат инвестициите в индустрията, първите стъпки на правителството показват, че стратегията му е поне с 20-годишна давност и 30 градуса вляво от правилния курс. Придобилата в ЕС вече втора младост мода за "реиндустриализация" всъщност изисква не да се подкрепят утихващи или дори фалирания индустрии, а Европа да се съсредоточи там, където може да се състезава на глобално ниво, да се създават цели нови сектори и европейските предимства в науката да се прилагат на практика. Реставрацията на закъсали компании с публични пари разпилява и без това оскъдните ресурси на правителството и всъщност пречи на нови компании да навлизат на пазара. Тази седмица например стана ясно, че софтуерната компания Luxoft ще създаде точно толкова работни места, колкото и рестартирането на "Химко". Само че с много по-добри условия на труд и заплати. Представете си, ако милионите, които министърът на икономиката Драгомир Стойнев е нарочил да закопае в ръждясалите инсталации на бившия химически гигант, бъдат насочени за привличането на нови бизнеси. В същото време леко раздаваните обещания за субсидии и подкрепа създават предпоставки всяка частна компания с проблем да се надява на помощ от правителството. Още повече че когато държавата помага на едно търговско дружество, това поставя в неравностойно положение останалите на пазара.

По-лошото е, че докато правителството се занимава с подобни планове, то всъщност погребва наченките на модерно мислене, които започнаха да покръпват в последните години. Защото държавата наистина може и трябва да помогне на реиндустриализацията, но не като слон в стъкларски магазин и с мерки, които сякаш са извадени от ръководството за действие на правителството на Жан Виденов. Всъщност с внимателно насочени политики правителството може да стимулира бизнеса в България и да привлече чужди компании, които да внасят модерни технологии и ноу-хау. Това се е правило на много места и успешните примери не са един и два. Както преди време еврокомисарят Кристалина Георгиева се изрази, в мъгла се залепваш за фаровете на предната кола и да се надяваш тя да вижда пътя. А в Европа има поне няколко страни, които добре виждат пътя.

Имаме ли план

Кабинетът не е представил конкретна визия как точно ще се случи въпросната реиндустриализация. От изказванията става ясно, че се действа на случаен принцип. Идеите за придобиване на "Ремотекс" от държавата дойдоха след посещение на Драгомир Стойнев в Раднево по време на заплахата за стачка на миньорите. "Химко" изскочи, след като по партийна линия в министерството са пристигнали претопляните вече няколко години планове на един от бившите директори на завода. И всичко това, гарнирано с много обещания за пред публиката.

"Няма да правим държавна индустрия и да реанимираме фалирвали предприятия, нито един бюджетен лев няма да бъде вложен в подобряване на производствени активи. Говорим само за насърчаване на частни инвестиции и работни места в индустриални предприятия от частния сектор", обясни премиерът Пламен Орешарски преди десетина дни на форум с бизнеса. И докато всички си отдъхваха след разумното изказване на премиера, стана ясно, че той няма нищо против национализирането на фалиралото "Химко" и купуването на "Ремотекс" - Раднево, да стане с пари на БЕХ. На теория средствата не идват директно от бюджета, а от държавна фирма, което не само че е *rag excellence* публичен ресурс, но и идва от затынал в дългове сектор, който в скоро време ще трябва да бъде спасяван с бюджетни средства.

Противоречив сигнал изпрати и финансовият министър Петър Чобанов (да не говорим, че той нямаше и много против обратното изкупуване от държавата на ЕРП-тата). Пред журналисти преди няколко седмици той заяви, че правителството може да инвестира в предприятия, като обърне в дялово участие свои публични вземания, т.е. по схемата дълг срещу собственост. Публичните вземания на държавата обаче представляват несъбрани бюджетни приходи и всяко тяхно обръщане в акционерен капитал са операции, касаещи фискалната политика. Подобна политика има по цял свят, но успешните примери са, когато държавата действа като добър хедж фонд мениджър - анализира, влиза, съкращава разходи и излиза с печалба от предприятията. Модерният сред социалистите в България пример със спасяването на автоиндустрията в САЩ е точно обратният на това, което се планира в България. Освен че този сектор в САЩ е отговорен за четири милиона работни места, "Дженерал мотърс" и "Крайслер" имаха структурни проблеми - печелеха от основната си дейност, но губеха заради високите си социални разходи. След тяхното реструктуриране американската държава всъщност дори излезе на печалба. Българският пример за подобни действия е постоянното подмятане на "Топлофикация - София" между държавата и общината - дълговете се изчистват, а дружеството затыва все повече и повече.

Икономическият министър пък обяви на среща с представители на френския бизнес в страната, че "реиндустриализацията не е да строим големи заводи и да възстановяваме "Кремиковци", а да насочим частния сектор към сферата на промишлеността вместо към услугите". Как - не стана ясно. В същото време не липсват и разумни мерки от страна на правителството. Такава например е програмата за намаляване на административната тежест. Неведнъж и премиерът Орешарски, и икономическият вицепремиер Даниела Бобева, и финансовият министър Чобанов са обяснявали, че най-важната цел на държавата е да облекчи средата за правене на бизнес.

Между другото темата присъства и в предизборната платформа на БСП, наречена "Промяна за достоен живот в България". В нея се посочва, че за БСП спасението от безработицата е преди всичко в реиндустриализацията. "Предлагаме да се приеме 10-годишна програма за създаване на индустриални предприятия, осигурена чрез национален инвестиционен фонд, формиран със средства от европейски фондове и целеви външни и вътрешни източници, включително от търговски банки. (...) Ще спрем приватизацията на БДЖ и ще предприемем стъпки за разсрочване на дълговете на компанията. Обявяваме се против приватизацията на "Български пощи", е записано още в програмата на социалистите. И тя очевидно се следва: приватизацията на "БДЖ - Товарни превози" беше спряна, кабинетът отдавна говори и за реструктуриране на държавната банка за развитие така, че да финансира рискови бизнеси и дори да управлява финансовия инженеринг на *програма "Конкурентоспособност"*. Тоест, ако трябва да обобщим разбирането на управляващите за реиндустриализация в една дума, тя би била - намеса.

Друг е въпросът, че и в момента делът на индустрията в икономиката ни е 24.6% - повече, отколкото е заложената цел в програмата "Европа 2020", и това, което наистина куца в България, са услугите с висока добавена стойност. "Това, че нещо пуши и бумти, не означава, че е полезно. Няма богата държава в света, на която услугите да са под 65-70% от БВП", казва икономистът Владимир Каролев.

Хм

Говоренето на управляващите се посреща със смесени чувства и от бизнес, и от анализатори. Още след първото изявление на министър Стойнев по темата ръководството на групата

предприятия в сферата на енергетиката в старозагорския регион - "Металик", "Енергоремонт" и "Чугунолеене" - Първомай, се обяви против одържавяването на "Ремотекс". Те обясняват, че изпитват същите проблеми, а генезисът им е в политиката, провеждана от големите държавни предприятия от структурата на БЕХ - НЕК, "Мини Марица-изток" и "ТЕЦ Марица-изток 2". Поради забавяне на плащанията от страна на НЕК към производителите на електрическа енергия държавните предприятия на свой ред просрочват дължимите възнаграждения към доставчиците на оборудване и услуги в сектора. Тоест излиза, че в случая, вместо държавата да реши проблем, който самата тя е създала, иска да го направи по-голям, като купи частна компания и я направи част от непрозрачната структура на БЕХ.

"В България дебатът, така както беше започнат от представители на правителството, е по-скоро хитро използване на брюкселски език, за да се ренационализират едни активи. Липсва ясна икономическа логика как извън държавната индустриализация такава ще се случи и в частния сектор", е мнението на Руслан Стефанов от Центъра за изследване на демокрацията.

"Голяма заблуда е да се смята, че това е просто говорене от страна на управляващите", допълва икономистът Красен Станчев. Според него тези, които са приватизирали "Химко" и "Кремиковци", освен че са реализирали масата на несъстоятелността и са осребрили активите, сега искат да продадат остатъците на държавата, за да спечелят и от това пак с подкрепата на държавата. Поне при "Химко" вече има признаци за подкрепа на тази теза.

"По действията на управляващите лесно може да се разбере дали правителството иска да направи нещо добро с "Химко", или ще харчи едни пари за политическа реклама", твърди Каролев. Той посочва, че първо би трябвало да се направи технически дюдилджънс, и то от международни експерти. "Така ще е ясно колко пари са нужни, за да се стартира производство. След това трябва да се изготви финансов анализ. И едва тогава, ако държавата реши да извади дружеството от несъстоятелност, може да го продаде. Но ако просто чуем, че ще се дадат едни 50 млн. лв. без проучване...", не завършва мисълта си Каролев. Той твърди, че изготвен преди години дюдилджънс на химическия мастодонт е показвал, че една част от производството му може да работи, ако бъде обновено. Според него обаче "Химко" постепенно се е превърнал в типичен пример за държавно предприятие - жертва на закъснялата приватизация. "Някои от тези заводи са докарани до състояние, в което са загубили предишната си стойност. Но имат някаква съпътстваща инфраструктура, разрешителни, земя, ток, вода, газ, разни железни и не е невъзможно да бъдат рестартирани. Една от причините това да не се случва е, че те са влезли в процедура по несъстоятелност", казва консултантът. Според него държавата може да помогне за по-бързото изваждане на "Химко" от несъстоятелност.

Дори и намеренията на правителството да са изцяло алтруистични, те са далече от здравата икономическа логика. "Изливайки държавни пари в определени компании, правителството само ще засили недоверието на потенциалните инвеститори към България. Те ще се чудят дали, ако вложат капиталите си в България, няма да са притискани от конкуренция, която се ползва с подкрепа от държавата", твърди бившият финансов министър Симеон Дянков. "Как ще се чувствате като инвеститор, ако правителството внезапно обяви, че възнамерява да подкрепи някоя друга фирма във вашия сектор? Това ще се отрази върху вашата печалба", допълва той. Този филм вече сме го гледали

Има и още един аргумент против одържавяването на частни компании - държавата е лош стопанин и инвеститор. Поне по тези географски ширини. Клише е, но примерите от близката история са в изобилие. Повечето соцмастодонти като "Кремиковци", "Химко", "Плама" - Плевен, "Варненски корабостроителници" при държавното управление натрупаха безконтролно милиардни заеми. Логично в момента, в който бяха извадени за приватизация, не привлякоха качествени купувачи и умряха. Но за сметка на това тежаха дълго време на бюджета. Много от наследените от времето на социализма държавни предприятия, които работеха на загуба, получаваха субсидии чрез извънбюджетни сметки като държавния фонд "Енергийни ресурси" и Държавния фонд за реконструкция и развитие. През 90-те години на миналия век тези фондове бяха основният фактор за съхраняването на антипазарните порядки в икономиката. И по настояване на МВФ са закрити през 1999 г. По същия начин след преоформянето на задълженията на държавните фирми в ЗУНК облигации през 1994 г. молбите и натискът бюджета да поеме нови задължения на предприятия и банки не секваха. И постепенно създадоха у фирми и граждани нагласата, че държавата е винаги готова да поеме техните загуби. Резултатът дойде през 1996-1997 г. с масови фалити на банки, хиперинфлация и масово обедняване.

Най-интересното е, че дори тогава в държавата е имало добри примери. Красен Станчев припомня две успешни компании, поети от работническо-мениджърски дружества. Едното е

КЦМ, Пловдив - оставено на самоуправление от правителството на Любен Беров и днес между световните лидери в отрасъла си. Другото е военното "Самел-90", което края на 90-те години също е приватизирано от РМД и досега работи добре, без да е съкратило нито един свой служител. "Като се приватизират правата на собственост и всички отговарят за състоянието на предприятието със своето материално и обществено положение, нещата вървят", казва Станчев.

"В условията на отворени пазари и конкуренция, валутен борд и фискални правила е абсолютно невъзможно да се тръгне към национализация. Ако ще го правим, трябва да подготвим сериозно почвата и да пуснем отново "фабриката за илюзии" - да затворим пазарите, да бутнем борда и да забравим за всякаква финансова стабилност", казва Петър Ганев от Института за пазарна икономика.

И все пак, ако България иска да стимулира производството си, държавата има властови механизми за това (виж другия текст). А рецептата, която дават повечето икономисти, е проста - по-добра бизнес среда и инвестиции в образование. Иначе, както посочва Гунтрам Волф, директор на Bruegel - ако правителството се намесва и се опитва да посочва фаворити, нещата се объркват, правят се грешки и има риск властта да се оплете в частни интереси, вместо да стимулира цялостното развитие на производствения сектор. Или просто да вземе парите на едни хора и да ги даде на други.

Дата: 22.02.2014

Източник: в. Капитал

Страница: 10,11

Брой думи: 2283

**Резюме:** Ако всички мечти за индустриализация се сбъдваха (или поне тези на тройната коалиция, управлявала България между 2005 и 2009 г.), сега в страната щеше да оперира голям център за нанотехнологии (с помощта на IBM); АЕЦ "Белене" (с дейното участие на "Росатом") щеше да бълва електроенергия, която няма пазар; държавната компания "Голф игрища" (зад което стоят група социолози и служители от екоминистерството) щеше да се тресе от скандали за това кой инвеститор най-добре се е възползвал от държавната подкрепа; полетата щяха да са изпъстрени с бетонни площадки, кръстени индустриални зони, а суперкомпютърът вероятно щеше да изчислява... всеки възможен ход в сложната политическа игра в началото на 2014 г.

**Заглавие:** И ние бихме могли, но...

**Подзаглавие:** България беше започнала лека-полека да гради стратегия за икономически растеж, но изглежда, че правителството на Пламен Орешарски я зачерква

**Автор:** Илин СТАНЕВ

**Текст:** Ако всички мечти за индустриализация се сбъдваха (или поне тези на тройната коалиция, управлявала България между 2005 и 2009 г.), сега в страната щеше да оперира голям център за нанотехнологии (с помощта на IBM); АЕЦ "Белене" (с дейното участие на "Росатом") щеше да бълва електроенергия, която няма пазар; държавната компания "Голф игрища" (зад което стоят група социолози и служители от екоминистерството) щеше да се тресе от скандали за това кой инвеститор най-добре се е възползвал от държавната подкрепа; полетата щяха да са изпъстрени с бетонни площадки, кръстени индустриални зони, а суперкомпютърът вероятно щеше да изчислява... всеки възможен ход в сложната политическа игра в началото на 2014 г.

От всички тези намерения само едно успя да се осъществи - суперкомпютърът Blue Gene работи в Изпълнителна агенция "Електронни съобщителни мрежи и информационни системи" и капацитетът му е ангажиран на доста високо ниво. От останалите проекти почти всички отидоха в небитието. След оттеглянето на частния инвеститор - RWE, проектът за втора ядрена централа трябваше да бъде замразен още през 2009 г., но правителството на ГЕРБ го влачи чак до началото на 2012 г., трупайки излишни разходи. Голф игрищата така и не тръгнаха като проект, след като тогавашният премиер Сергей Станишев се притесни, че идеята е твърде лобистка. И дори най-обещаващият проект - за наноцентъра, може би беше прекратен за добро. Основният пазар на микрофлуидите, които той трябваше да произвежда - Близкият изток, с началото на Арабската пролет изпадна в безтегловност и хаос. Според учени от БАН България е рискувала да инвестира в стара технология (която IBM е искала да прехвърли) с продукти, предназначени за по-непретенциозни пазари - нещо като умалена версия на Комбината по микропроцесорна техника в Правец по времето на социализма, който с разпадане на соцлагера просто спря работа.

А при други страни и народи може

Така че опитът за широкомащабна държавна намеса за реиндустриализация досега не е бил много положителен. Той оправдава принципното заключение на доклада на Световната банка "Идентификация на възможностите за растеж и тяхното подпомагане", че "подобни политики много често не успяват да постигнат заявените цели". Целта на публикуваното в началото на 2010 г. и популярно изследването обаче е да покаже какви са ефективните пътища за подпомагане на икономическия растеж, "тъй като историческият опит също сочи, че във всички успешни икономики държавата е играла важна роля в налагането на структурните промени и е подпомагала частния сектор да ги удържи във времето". Въпросът обаче е как става това. Авторите - Джъстин Лин и Селестин Монга, заключават, че провалите на развиващите се страни обикновено са свързани с невъзможността на правителствата да съставят достатъчно добри критерии за идентифициране на индустриите, които са подходящи за наличните ресурси на страните и степента на тяхното развитие. "Всъщност със склонността на правителствата да залагат твърде амбициозни цели, които не са съобразени със сравнителните предимства на страните, се обяснява и защо техните опити да избират победители често водят до избора на губещи."

С две думи, изводът е, че проекти в стил "да постигнем за 20 години това, което други страни и други народи при други условия са постигнали за векове" са не само безсмислени, но дори и опасни и че държавното подпомагане трябва да е внимателно насочено към тези сектори и отрасли, които имат възможност за икономически растеж. Успешни примери има много от Чили, през Естония и Швеция, че чак до Южна Корея и Тайван. "От държавническа гледна точка трябва да се погледне много внимателно къде имаме конкурентни предимства и можем да бъдем световни играчи, къде има още потенциал за растеж на глобално ниво - много по-лесно е да заемеш позиции в една развиваща се индустрия, отколкото в една вече развита индустрия", описва основната логика на подобна стратегия министърът на икономиката в служебното правителство Асен Василев.

И ние можем, но ш-ш-ът, никой да не разбере

Подобен поглед започна лека полека да си проправя път през годините. Дори още по времето на тройната коалиция част от идеите за държавни инвестиции не бяха лишени от модерни основания. Например вече споменатият наноцентър (ако оставим настрана частните интереси около него) е класически пример за движение на развита технология, която намира по-евтино място, за да продължи живота си. Но едва след 2010 г. бяха направени няколко опита за по-сериозни анализи, кои са точно секторите, които могат да растат на глобално ниво, да привличат инвестиции и технологии. Независимо едни от други министерствата на финансите, на икономиката, Българската агенция за инвестиции се захванаха да анализират конкурентните предимства на отделни сектори и производства. Всички те, използвайки различни методи, идентифицират хранително-вкусовата, химическата, електрониката и електротехниката, транспортното машиностроене и информационните технологии като отраслите, върху които България трябва да се съсредоточи.

В резултат на този преглед беше решено средствата от **оперативна програма "Конкурентоспособност"** да се съсредоточат към дейности, където не само биха имали най-голям ефект, но и от него биха се ползвали повече компании. Досега "по-скоро разпръсваме пари и ефектът след това не е видим", казва за "Капитал" преди време служебният министър на икономиката Ирена Младенова. Идеята беше да се намалят парите за технологично обновление и модернизация (чрез които фирми, които иначе могат да теглят нормални кредити, получаваха ново оборудване безплатно) и да се насочат към цели, които обслужват секторите с потенциал за растеж - например изграждането на сертифициращи лаборатории, закупуването на техника, която може да се ползва от повече фирми, рисков капитал за иновации и т.н. Това са все дейности, които могат да се използват като лост за повдигане на цели отрасли.

Това обаче няма да се случи. Едно от първите действия на министър Драгомир Стойнев беше да зачеркне тази насока и вместо нея сега се завръща сегашното раздаване на средства. Сред основните мотиви за това беше, че парите за технологично обновление имали най-добра усвояемост. Никой обаче не пита до колко повече продажби, наети лица, разширяване на пазарни ниши, дългосрочни перспективи и икономически растеж са довели тези средства. "Мерките по обновяване на машинния парк и гаранциите се посрещат добре, но стане ли въпрос за използването на рисков капитал, въвеждане на нови технологии, нещата не изглеждат добре", казва програмният директор на Центъра за изследване на демокрацията Руслан Стефанов. "Така по отношение на усвояването на нови технологии българската икономика е една от най-непригодените за това в Европа", допълва Стефанов.

Това мислене обрича индустрията на кретане и оцеляване поединично. Заявките на фирмите обикновено са между пет и шест пъти над наличните средства, а ако процедурите се облекчат, презаписването ще стане още по-голямо. В такава ситуация е съвсем логично да се разширят гаранционните схеми, по които фирмите могат да получават нисколихвени кредити, а оскъдният друг ресурс да се насочи към качествено подобряване на възможностите на цели отрасли. Защото това, което се случва в момента, е, че 14% от заетите лица са в сектори с висока добавена стойност на производството, а продуктите, с които българските фирми са изключително конкурентни, са тютюн, нерафинирана мед, т.е. суровини. В същото време в България липсват и някои от базовите ресурси, за да има бум на индустриалното производство - евтини суровини (или енергия, както се получава в САЩ) или евтина работна ръка в големи количества. А по-лошото е, че липсата на цялостна стратегия и по-широк мироглед пречат за появата на второ условие за индустриален растеж, способността за измисляне, въвеждане и разпространение на най-новите технологии в икономиката. "Да не споменаваме може би най-същественят конкурентен недостатък на българската икономика - липсата на професионални и добре подготвени мениджърски кадри на високо и средно равнище", казва Стефанов.

Така че, за да има "реиндустриализация БГ", трябва да има сериозен спад, но само за България, в цената на газа или друг енергиен източник с поне 50% или завръщане на поне

половината от напусналите страната висококвалифицирани кадри през последните две десетилетия, обобщава песимистично Стефанов.

Те се завръщат

В същото време за България през последните няколко години всъщност се отварят възможности за привличане на инвестиции именно в индустриалното производство. Поне от 2008 г. насам в САЩ протича т.нар. процес на иншоринг, т.е. завръщане на производствата от Азия и Мексико. Причините са както нестабилността в много от "работилниците" на света като Индонезия, Турция, Аржентина и Индия, по-бавният ръст на средната класа в тези страни, скъсяването на производствените вериги, така и страхът, че страни като Китай всъщност много лесно успяват да изкопират продуктите, които са им оставени уж за сглобяване. Така General Electric след дълго прекъсване отново произвежда хладилници и бойлери в САЩ. Европа, която следва отвъдокеанските тенденции обикновено с няколко години закъснение, вече също започва да усеща този процес - особено в Италия, Полша и отчасти в Германия. Уникалното в случая е, че България предлага близка до старите страни - членки на ЕС, правна и културна среда за завръщащите се в Европа бизнеси, а качеството на работната ръка е сравнително високо, особено сравнено с доходите. "България може да спечели от тази световна тенденция, като се представи като стабилна в икономическо и политическо отношение дестинация за инвестиции. Стабилност, която липсва в страни като съседна Турция, Грузия, Сърбия и Румъния. Остава да се покаже и последователност в основните политики, като например пенсионна и образователна реформа", казва бившият министър на финансите Симеон Дянков. Сега е моментът да се проучва кои точно фирми в Германия или Италия искат да върнат част производството си обратно и те да бъдат атакувани с оферти. На тях трябва да им бъде предоставена и подходяща среда, която именно държавата трябва да осигури. "Силициевата долина е известна като център на информационните технологии. Но на малко хора им е известно, че това се случва заради много специфичната среда - там има специализирани финансови услуги, адвокатски услуги, HR фирми, университетите подкрепят индустриите, правителството подкрепя изследователски програми в полза на бизнеса, има дори специализирани офисни площи", припомня Асен Василев. Част от тези услуги трябва да са публични, те трябва да бъдат създадени в тясна комуникация с бизнеса. Вместо да се отварят наноцентрове за стотици милиони левове, държавата може да помогне малко на десетината фирми в България, които наистина работят в тази област. Но докато някой е зает с "Химко" или как да прехвърли едни дългове от едно енергийно в друго енергийно дружество, никога няма да останат време и пари за смислените проекти за реиндустриализация.

\*\*\*

Стратегическият "Ремотекс"

Едно от нарочените предприятия за спасяване - "Ремотекс" - Раднево, е не само пример за много от порочните практики в енергетиката, но и за лошо корпоративно управление. "Ремотекс" е приватизирано през 2002 г. от хора, близки на тогавашния министър на държавната администрация Димитър Калчев. По това време беше масова практика да се приватизират обособени дружества от енергийните предприятия, тъй като те са по-евтини, но пък за сметка на това имат сигурен пазар - ТЕЦ-овете и мините не могат да минат без тях. През 2009 г. обаче дружеството губи 50% от приходите си спрямо предходната година, което най-вероятно е свързано със смъртта на Калчев и изчезването на силния политически гръб зад "Ремотекс". Постепенно конкурентите му започват да му измъкват различни дейности (а самите "Мини Марица изток" намаляват ремонтната си програма), върху които допреди това ремонтното предприятие е имало практически монопол. Въпреки че собствениците се опитват да разнообразяват дейността и дори имат успешни сделки с нетрадиционни за тях партньори, дружеството затъва все повече и повече, като в края на 2013 г. вече спира да плаща заплати. "Ремотекс" наистина има активи, които са уникални за България, но от години не се използват ефективно и само трупат загуби на дружеството. Така че за собствениците му най-добрият вариант е да разпродават неработещи цехове и дейности и да съкращават работници. Последното най-вероятно е причината държавата изведнъж да открие, че дружеството е стратегическо. В края на 2013 г. миньорите в "Мини Марица изток" заплашиха със стачка, ако не се повиши добивът на въглища, в същия момент, когато работниците на "Ремотекс" започнаха да излизат в принудителни неплатени отпуски. Така че ентусиазмът за национализация на предприятието със сигурност е породен най-вече от натиска на синдикатите, които си представят, че ремонтното предприятие отново ще стане част от "Мини Марица изток", от което е особено през 1999 г. И в техните редици ще се вляят още 700 работници.

\*\*\*

"Химко" пушилката

Появата на затворения през 2003 г. торов комбинат "Химко" в планове за реиндустриализация също изненадва. Предприятието спира след дълга агония и опити за приватизация със съмнителни форми. Основният му проблем е, че с високата цена на газа и отдалечеността му от морски пристанища то трудно може да продава продукцията си на международните пазари. Още през 1999 г. заводът вече продава продукцията си под себестойност. При настоящите цени на газа се очаква то да губи по 200 щ.д. на тон произведена продукция, изчисли преди време изпълнителният директор и съсобственик на "Агрополихим" Васил Александров. По-големият проблем за "Химко" е, че за продукцията му няма пазар. "Неохим" и "Агрополихим" произвеждат около 100 хил. тона торове месечно при годишно потребление в страната от 150 хил. тона. Затова "Агрополихим" работи основно за износ, но той има предимството да е на пристанище. "Химко" вече не само няма терминал в пристанище "Варна-запад", но дори и жп терминалът му във Враца не е негов. В същото време според International Fertilizer Industry Association в момента предлагането на карбамид надхвърля търсенето с 10%, като ножицата вероятно ще се увеличи още. Така че трябва да се случи нещо наистина извънредно, за да може "Химко" да е конкурентно на външните пазари. Затова повечето предположения за идеята за възстановяване на "Химко" нямат нищо общо с производството на торове. Едното е, че Българският енергиен холдинг ще налее 50 млн. лв., за да придобие активите на фалиралото дружество, с което то пък ще се разплати с "Булгаргаз" и НЕК. По този начин непряко БЕХ може да подпомогне дъщерните си дружества, без да увеличава тяхната задлъжнялост към холдинга. В последните няколко седмици обаче става ясно, че БЕХ по-скоро не е склонен на подобна схема. Друга хипотеза беше изказана от депутата от ГЕРБ и бивш министър Тотю Младенов. Според него с част от парите ще се купи ТЕЦ-ът на дружеството, чиято собственост се свързва с Христо Ковачки. В последно време именно фирми, свързани с Ковачки, се активизираха да връщат активи в дружеството.

**Дата:** 22.02.2014

**Източник:** в. Стандарт

**Страница:** 9

**Брой думи:** 78

**Резюме:** на търговска мисия в Дубай, организирана от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия. Дружествата са от хранително-вкусовата промишленост и ще представят продукцията си на Международната изложба "Gulfood 2014" от 22 до 27 февруари. В програмата са включени и срещи и семинари с потенциални местни и чужди партньори, а Генералното консулство на България в Дубай ще изнесе лекция пред нашите фирми на тема "Как да прави бизнес в ОАЕ". Търговската мисия се финансира от ОП "Конкурентоспособност".

**Заглавие:** 12 родни компании отиват

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** на търговска мисия в Дубай, организирана от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия. Дружествата са от хранително-вкусовата промишленост и ще представят продукцията си на Международната изложба "Gulfood 2014" от 22 до 27 февруари. В програмата са включени и срещи и семинари с потенциални местни и чужди партньори, а Генералното консулство на България в Дубай ще изнесе лекция пред нашите фирми на тема "Как да прави бизнес в ОАЕ". Търговската мисия се финансира от **ОП "Конкурентоспособност"**.

Дата: 22.02.2014

Източник: в. Строител

Страница: 15

Брой думи: 1405

**Резюме:** Разработването на Оперативна програма "Околна среда" (ОПОС) за програмния период 2014 2020 г. е в напреднала фаза. Програмата е на етап трети работен вариант, в който приоритетните оси са ясно определени на база коментарите на Европейската комисия. Последният проект на ОПОС е изпратен в неформален порядък към ЕК за неофициални коментари. Преговорите и диалогът на Министерството на околната среда и водите (МОСВ) с комисията ще продължат, докато програмата приеме напълно изчистен вид. След като бъдат отразени всички бележки на ЕК, ще се премине към официалното изпращане на проекта на ОПОС. Следващата стъпка ще е започване на преговорите за одобрение на програмата.

**Заглавие:** Третият работен вариант на ОПОС е изпратен за коментари на ЕК

**Подзаглавие:** Очаква се най-много субсидии да получи сектор "Води"

**Автор:** Десислава БАКЪРДЖИЕВА

**Текст:** Разработването на Оперативна програма "Околна среда" (ОПОС) за програмния период 2014 2020 г. е в напреднала фаза. Програмата е на етап трети работен вариант, в който приоритетните оси са ясно определени на база коментарите на Европейската комисия. Последният проект на ОПОС е изпратен в неформален порядък към ЕК за неофициални коментари. Преговорите и диалогът на Министерството на околната среда и водите (МОСВ) с комисията ще продължат, докато програмата приеме напълно изчистен вид. След като бъдат отразени всички бележки на ЕК, ще се премине към официалното изпращане на проекта на ОПОС. Следващата стъпка ще е започване на преговорите за одобрение на програмата.

Началото на процеса на разписване на ОПОС е поставено през 2011 г., когато е стартирало и изработването на регламентите за оперативните програми на ниво ЕС. Първоначално е изготвен анализ за състоянието на сектора "Околна среда". На 5 септември 2012 г. е създадена тематичната работна група за новата оперативна програма. Подготовката на ОПОС се прави в съответствие с изпълнението на националните ангажименти по европейското законодателство. Процесът протича в партньорство и в диалог с бизнеса, институциите и неправителствения сектор. Основните принципи, които са заложили в програмата, са ресурсна ефективност и подобряване на околната среда, както и изпълнения на решения, които изискват по-малко инвестиционни и експлоатационни разходи. ОПОС е насочена и към спазване на регионален подход за постигане на устойчивост на водния сектор и при управлението на отпадъците. Избраните приоритетни оси са "Води", "Отпадъци" и "Биоразнообразие", с което се създава приемственост между досегашната и новата Оперативна програма "Околна среда".

Първият вариант предвижда три основни дейности за сектора "Води". Те са изграждане на ВиК инфраструктура, мониторинг на водите и създаване на Национален център за управление на водите. В обсега на отпадъците се включват мерки, които да следват спазването на "йерархията по управление на отпадъците". В изпълнение на изискванията на европейските директиви България има действащ Национален стратегически план за поетапно намаляване количествата на тези отпадъци, предназначени за депониране (до 31.12.2013 г. - 50%; до 2020 г. - до 35%).

В Приоритетната ос "Биоразнообразие" влизат Националната приоритетна рамка за действие (НПРД), която първоначално е изработена в доста широк вариант и мерките са подробно разписани. На по-късен етап допълнително се залагат екосистеми, генетични ресурси и инвазивни видове. Първият проект на ОПОС е завършен през февруари 2013 г. и изпратен в ЕК. През май 2013 г. МОСВ получава коментарите на ЕК по програмата. Започва процес на отразяване препоръките на комисията. Сред тях е изключването на мониторинга на морските води и морската околна среда и включването ѝ в обхвата на Норвежката програма по финансов механизъм на Европейското икономическо пространство. Към Норвежката програма са пренасочени и дейностите за инвазивни видове и за генетични ресурси. ЕК е оставила и бележка относно мерките за екоиновации. Според комисията екоиновациите попадат в обхвата на други програми, като ОП "Иновации и конкурентоспособност". Тоест получава се дублиране, затова трябва да отпадат от ОПОС. Съгласно техническите коментари на ЕК е създадена и нова приоритетна ос - "Подкрепа за политиката по околна среда (ПОС) и политиката за изменение на климата (ПИК) чрез прилагане на европейските структурни инвестиционни фондове (ЕСИФ)". Заради критики на комисията са коригирани и

бенефициентите, като са добавени ВиК оператори, неправителствени организации и са изключени оползотворяващите организации. Така се е получил вторият проект на ОПОС. В него Приоритетна ос "Води" отново е с три ключови дейности - строителство на ВиК инфраструктура в агломерации между 2000 екв. ж. и 10 000 екв. ж., изграждане на станции за мониторинг на водите и създаване на Национален център за управление на водите в реално време. Първата точка по приоритетната ос включва изграждане или подмяна на канализационната мрежа, съоръжения за пречистване на отпадните води, колектори, канализационни помпени станции, съоръжения за третиране на утайки от пречиствателни станции за отпадни води (ПСОВ), водоснабдителни мрежи и съоръжения. Относно мониторинга на водите се залага изграждане на пунктове и станции, оборудване на съществуващи и на новоизградени пунктове и станции с измервателни устройства и устройства за автоматично съхранение или предаване на данни. Задачата на Националния център за управление на водите е да събира информация за количеството на водните ресурси в реално време, да дава средносрочни и дългосрочни хидроложки прогнози на речния отток и да предупреждава при риск от наводнения.

Точките по Приоритетната ос "Отпадъци" са предотвратяване на образуването на отпадък, подготовка за повторна употреба, рециклиране, друго оползотворяване (например производство на енергия) и крайно обезвреждане.

По Приоритетната ос "Биоразнообразие" са заложили мерки от Националната приоритетна рамка за действие по Натура 2000 и възможности, свързани с подобряването на знанията за екосистемите и техните услуги.

В рамките на програмата е включена и нова приоритетна ос "Подкрепа за ПОС и ПИК".

В нея най-общо са включени дейности за подпомагане управлението на водите, на отпадъците и политиката в областта по опазване на биологичното разнообразие и Натура 2000. Има и мерки за подпомагане други политики по околна среда, както и за изменение на климата. Предвиждат се и дейности, насочени към насърчаване на устойчивото развитие, включително в градска среда.

Вторият проект на ОП "Околна среда" е изпратен на ЕК през септември 2013 г. Четири месеца по-късно, през януари 2014 г., МОСВ получава нови коментари по втория вариант на ОПОС.

В сектор "Води" ЕК съветва България да се съсредоточи върху агломерациите с над 10 000 екв. ж. Това не изключва тези между

2000 екв. ж. и 10 000 екв. ж., но поставя приоритет върху тези от над 10 000 е.ж. и върху прилагането на регионален подход. В сектор "Отпадъци" е посочена нуждата от приоритизация на мерките. В сектор "Биоразнообразие и натура" се посочва, че е необходимо да се включат конкретни мерки от НПРД. Относно мерките за подкрепа за ПОС и ПИК коментарът е да бъдат прехвърлени в Оперативна програма "Добро управление" или да преминат в другите приоритетни оси на ОПОС. ЕК е посъветвала МОСВ да обособи и отделна приоритетна ос за "превенцията и управлението на риска", в която да влязат Националният център за управление на водите в реално време, разработването на плановете за управление на риска от наводнения и някои конкретни мерки за превенция. ЕК е изказала още мнение, че в ОПОС трябва да бъдат включени и мерки, свързани с качеството на въздуха.

Следвайки всички забележки на ЕК, е разписан трети проект на ОПОС 2014-2020.

Съгласно последните коментари от ЕК, инвестициите в третия проект са приоритетно насочени към агломерациите с над 10 000 екв. ж., като фокусът е към прилагане на регионалния подход. Едновременно с това ще бъде подпомогнато управлението на водите чрез доизграждане на системата за мониторинг и на риска от наводнения. Съгласно коментарите на ЕК, те и свързаните с тях дейности ще се обособят в отделна приоритетна ос.

Третият вариант предвижда и мерки, свързани със съоръжения за третиране на утайки от ПСОВ с оглед последващо използване за енергийни цели (като гориво от биомаса). Изпълнението на тези мерки ще допринесе за постигане на цели от Националния план за действие по изменение на климата за периода 2013 - 2020 г. и стратегията "Европа 2020".

В сектор "Отпадъци" съответствие с "йерархията на отпадъците" ще се постигне чрез изграждане на различни инсталации и системи, например за събиране и транспортиране на битови отпадъци, за предварително третиране, компостиране, както и за оползотворяване на биогаза в регионалните депа и доизграждане на съоръженията за обезвреждане на болнични отпадъци. Съгласно получените коментари от ЕК, дейностите ще бъдат допълнително приоритизирани, а мерките за устойчиво управление на пестициди и изграждане на национално съоръжение за опасни отпадъци към момента остават дискуссионни.

Фокусът в сектор "Биоразнообразие" е върху мрежата Натура 2000. В момента се разработва Национална приоритетна рамка за действие по програмата. В документа са определени ясни приоритети, мерки и дейности за ефективното ѝ управление, идентифицирани са потенциални

възможности за финансиране на мрежата, включително съответните финансови инструменти на ЕС през следващия период. Частта "Биоразнообразие" изцяло следва приоритетите на рамката и включва предвидените в нея мерки. Примерни мерки са анализ за подходящи органи за управление на защитени зони и последващото им създаване, подкрепа за обявяване на защитени зони по Натура 2000, разработване на планове за управление на зони и за действия за видове. Предвижда се картиране и оценка на състоянието на видове и местообитания в защитени зони от Натура 2000 в акваторията на Черно море като втора фаза на реализирания през настоящия период мащабен проект за картиране на сухоземната територия. В рамките на ОПОС 2014 - 2020 г. е предвидена и техническа помощ, с която ще се обезпечи управлението и изпълнението на програмата, както и нейното популяризиране. Бюджетът на оперативната програма ще бъде малко под 2 млрд. евро, но все още не е ясно как тези средства ще бъдат разпределени по осите. Очакванията са най-много субсидии да получи сектор "Води".

Дата: 22.02.2014

Източник: в. Строител

Страница: 3

Брой думи: 346

**Резюме:** Станаха ясни участниците в строителното изложение BAUTEC 2014 в Германия. На националния ни щанд в Messe Berlin на обща изложбена площ 100 кв. м своята продукция и услуги ще представят следните фирми: АРП ООД - Пловдив (стоманени пожароустойчиви врати), "Джоди Трейд" ООД - София (фасадни скелета, механични и обезопасителни изделия за строителството), "Ди пулс България" ЕООД - Бургас

**Заглавие: 7 фирми представят България на BAUTEC 2014**

**Подзаглавие:**

**Автор:** Мирослав ЕЛЕНКОВ

**Текст:** Станаха ясни участниците в строителното изложение BAUTEC 2014 в Германия. На националния ни щанд в Messe Berlin на обща изложбена площ 100 кв. м своята продукция и услуги ще представят следните фирми: АРП ООД - Пловдив (стоманени пожароустойчиви врати), "Джоди Трейд" ООД - София (фасадни скелета, механични и обезопасителни изделия за строителството), "Ди пулс България" ЕООД - Бургас

(проектиране, изграждане, поддръжка и сервиз на басейни, вани, сауни, джакузи, СПА), "Еlegant ЛТ" ООД - София (PVC и алуминиеви прозорци и врати, охранителни щори и ролетки, вертикални и хоризонтални интериорни щори, мрежи против насекоми), "Марин Батуров" ЕООД - София (гнайс глория рязан камък за настилки и облицовки, полигонални плочи за настилки и облицовки, гнайс глиц, гнайс павета, гнайс декоративни павета, гнайс глория мозайки), "Мрамор Риолит Б" АД - Брацигово

(изделия от естествения камък риолит, риолитна глиц за фасади и вертикални облицовки, риолитни масивни стъпала, настилки от риолит, детайли, подходящи за градини и алеи), "Стоа" ООД - София (система за закрепване на вентилируеми фасадни облицовки от различни материали ТЕКТА).

Националното участие в BAUTEC 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.*

Със средствата от проекта ИАНМСП поема разходите на участниците за наемна изложбена площ, проектиране и изграждане на щанд, наемане на оборудване и обзавеждане, регистрация на изложителите, издаване на каталог и рекламиране на участието.

BAUTEC е специализирана изложба в областта на строителните технологии, оборудване, материали и интериор и е призната за най-значима в Европа. Организира се от 1981 г. веднъж на две години. В изданието през 2012 г. са участвали 581 фирми от 22 страни, а посетителите са били близо 38 хиляди. Изложбата е предназначена за производителите в областта на строителството и оборудването. Основни тематични раздели са производство на строителни материали, оборудване и техника, строителни технологии и системи, градско планиране, помощни химически средства за строителната индустрия, инженеринг, реставрация, дизайн и интериор, фасадни технологии, телекомуникационни и противопожарни системи, системи за сухо строителство, изолационни системи и покривни конструкции, санитарни системи, аксесоари, услуги и др.

Дата: 22.02.2014

Източник: в. Строител

Страница: 8,9

Брой думи: 2116

**Резюме:** Камарата на строителите в България (КСБ) се ползва със статут на институция с изграден авторитет не само пред държавата и всички браншови организации, но и в ЕС и FIEC (Европейската федерация на строителната индустрия).

КСБ, обединена от ясни цели, полага усилия за създаване на здрава бизнес среда и коректни принципи на работа в бранша. Води политика за решаване на проблемите, отправя добрите послания не само към сектора, но и към държавата.

### **Заглавие: Мониторинг на обществените поръчки - обобщение 2013**

**Подзаглавие:** Посоката е една - съответствие на нормативните документи на нуждите на времето

**Автор:**

**Текст:** Екип на КСБ Таня Бъчварова, гл. експерт "Анализи и прогнози", ръководител "Мониторинг на обществените поръчки"

Камарата на строителите в България (КСБ) се ползва със статут на институция с изграден авторитет не само пред държавата и всички браншови организации, но и в ЕС и FIEC (Европейската федерация на строителната индустрия).

КСБ, обединена от ясни цели, полага усилия за създаване на здрава бизнес среда и коректни принципи на работа в бранша. Води политика за решаване на проблемите, отправя добрите послания не само към сектора, но и към държавата.

Камарата дава своите становища и предложения и за промените в нормативните документи. За тази цел води конструктивен диалог с институциите и има постигнат консенсус по много от належащите промени в Закона за обществените поръчки. Приоритетите на КСБ са свързани с прозрачните процедури при търговете, гарантирането на честно състезание и конкурентна среда, подобряване на диалога между институциите, общините и бизнеса.

Да се върви напред, сега означава да продължим в правилната посока, обединени от ясни цели и принципи, като дадем силни послания.

КСБ в партньорство с в. "Строител" организира кръгли маси за обществените поръчки с основна тема слабите места и условията, влияещи негативно върху конкуренцията. Ефектът от събитията е осезаем, целта е една - гравивен диалог по проблемите на бранша. На форумите присъстват представители на министерствата, държавните агенции, общините и браншови организации. В тази посока особено знаково събитие за Камарата през 2013 г. бе Третата национална среща дискусия "Строителството през 2014 г. - перспективи и предизвикателства". Специален гост на форума беше вицепрезидентът на Европейската комисия с ресор "Индустрия и предприемачество" Антонио Таяни. Визитата му е едно от най-големите признания, получени от Камарата на европейско ниво.

През 2013 г. КСБ започна да упражнява мониторинг върху обществените поръчки - пилотен проект, разработван от експертна група, съставена от специалисти в различните сегменти на отрасъл "Строителство".

Целта на проекта е да се следи за нарушения (дискриминационни условия), заложи в критериите за подбор, както и в показателите, които биха довели до субективно оценяване на кандидатите или до необосновано отстраняване на участници от процедурите. Задачата ни е да се покажат слабостите при търговете, заложи още при обявяването им, защото темата е приоритетна и на европейско ниво.

Докладът от мониторинга на обществените поръчки се изпраща до ГД "Регионална политика" и дирекция "Вътрешен пазар и услуги" към ЕК. Становищата получават ежесечно и всички институции в България - министерства, агенции, както и браншовите организации. Докладите се публикуват на сайта на КСБ [www.ksb.bg](http://www.ksb.bg) и във в. "Строител".

Обявените търгове, разгледани от експертната група по мониторинг на обществените поръчки, за 2013 г. са 2891 на брой с обща стойност 4392 млн. лв., или 2246 млн. евро. Поръчките с обявена прогнозна стойност са 2170 за 4392 млн. лв. Търговете без посочена стойност са 721 на брой.

Обявени обществени поръчки по вид на строителство:

- Инженерно строителство и ВиК - 920 обявени поръчки за 2013 г., или 31,8% от всички, с обща прогнозна стойност 3316 млн. лв., или 1695 млн. евро.

S Инженерна инфраструктура - 687, или 23,8%.

ВиК - 233, или 8%.

- Сградно строителство - 702, или 24,3%, с прогнозна стойност 552 млн. лв., или 282 млн. евро.

- Енергийна инфраструктура - 196, или 6,8%, с прогнозна стойност 364 млн. лв., или 186 млн. евро.

- Проектиране и надзор - 1073, или 37,1%, с прогнозна стойност 159 млн. лв., или 81,3 млн. евро.

Дял на обявените обществени поръчки по критерий "Източник на финансиране"

Програма за европейско териториално сътрудничество "България - Гърция" - 14 бр.

Програма за трансгранично сътрудничество "България - Румъния" - 13 бр.

Програма за трансгранично сътрудничество "България - Турция" - 1 бр.

Оперативна програма за развитие на сектор "Рибарство" - 17 бр.

Европейски бежански фонд - 1 бр.

Проект "Социално включване", Министерството на труда и социалната политика - 1 бр.

Програма JESSICA 4 бр.

Национален доверителен екофонд - 9 бр.

ПУДООС - 6 бр. фонд "Външни граници"

- няма.

*Оперативна програма "Конкурентоспособност"*

- 14 бр.

ИСПА - 1 бр.

Норвежки финансов механизъм 2009 - 2014 г.

- 3 бр.

Агенция за хора с увреждания към Министерството на труда и социалната политика - 2 бр.

Обществени поръчки по критерий "Възложител"

Обявените обществени поръчки за 2013 г. от общините са 2081 бр., или 72% от всички.

Търговете на комуналния и обществения сектор са 140, или 4,8%. Болниците и учебните заведения са обявили 101 поръчки, или 3,5%. Министерствата и агенциите - 480, или 16,6%.

Другите обявени обществени поръчки са 89, или 3,1% от всички.

Условия, влияещи негативно върху конкуренцията. Фактори за несигурна среда

Констатациите на експертната група към КСБ, изпълняваща мониторинг на условията, влияещи негативно върху системата за възлагане на обществените поръчки в България, са:

Допуснатите нарушения, слабите места, ограничителните критерии, водещи до субективни решения и поставяне на бариери в рамките на анализа за разглеждания период, са общо 141 на брой, или при 4,9% от обявените поръчки. В много от обществените поръчки допуснатите нарушения са повече от едно.

- Инженерна инфраструктура и ВиК - 46 бр., или 32,6% от обявените обществени поръчки с допуснати условия, влияещи негативно върху конкуренцията.

- Сградно строителство - 51 бр., или 36,1%.

- Енергийна инфраструктура - 6 бр., или 4,3%.

- Проектиране и строителен надзор - 38 бр., или 27%.

Примери

Често срещаните необосновани, прекомерни изисквания в критериите за подбор на изпълнител на обществената поръчка са свързани с условия за размера на приходите за последните години, за гаранционни срокове, за броя на изпълнените договори по обособени позиции, за конкретен тип механизация и оборудване, за професионална квалификация, опит и трудов стаж. В същото време липсва необходимото изискване за регистрация в ЦПРС. Често административната част на процедурата е натоварена с по-голямо значение, отколкото самият предмет на търга.

52,6% от търговете за 2013 г. са обявени с критерий "Икономически най-изгодна оферта", а 23,9% - с "Най-ниска цена".

Последният критерий все още се залага при сравнително висок процент от търговете, което води до дисбаланс. Фокусът се поставя основно върху стойността, а не бива да се допуска некачествено изпълнение за сметка на цената. Недопустимо е да се стига до компромисни решения цена - качество. Това е един от порталите за нарушения, предпоставка за корупционни практики. Откроява се стремежът рисковете да се натрупат за сметка на

изпълнителя без ангажименти за възложителя. Законът за обществените поръчки също прехвърля в немалка степен рисковете върху изпълнителите.

Необосновани прекомерни изисквания

- Субективизъм по отношение на показатели като методология, концепция, план за работа, оценка на риска, неясни/ неизмерими показатели, отложено плащане. Допуснати са общо 58 несъответствия, влияещи негативно върху конкуренцията.

Поръчка № 00369-2013-0001 Поръчка № 00087-2013-0005 Поръчка № 00267-2013-0004  
Поръчка № 00156-2013-0003 Поръчка № 00151-2013-0001 Поръчка № 02712-2013-0004 Поръчка  
№ 00851-2013-0001 Поръчка № 00211-2013-0004 Поръчка № 02716-2013-0008 Поръчка №  
00100-2013-0005 Поръчка № 00744-2013-0002 Поръчка № 00169-2013-0008 Поръчка № 00073-  
2013-0010 Поръчка № 00120-2013-0006 Поръчка № 00160-2013-0006 Поръчка № 00214-2013-  
0003 Поръчка № 00151-2013-0007 Поръчка № 00016-2013-0002 Поръчка № 00851-2013-0001  
Поръчка № 00211-2013-0004 Поръчка № 00521-2013-0002 Поръчка № 00119-2013-0007 Поръчка  
№ 00267-2013-0031 Поръчка № 01273-2013-0001 Поръчка № 00041-2013-0003 Поръчка №  
00120-2013-0006 Поръчка № 00795-2013-0001

Поръчка № 00564-2013-0002 Поръчка № 00007-2013-0002 Поръчка № 00420-2013-0002 Поръчка  
№ 00303-2013-0005

Поръчка № 00267-2013-0048

Поръчка № 00466-2012-0004 Поръчка № 00827 -2013-0002 Поръчка № 00543-2013-0003  
Поръчка № 00619-2013-0007 Поръчка № 00190-2013-0003 Поръчка № 00423-2013-0007 Поръчка  
№ 00115-2013-0023 Поръчка № 00115-2013-0024 Поръчка № 00017-2013-0004 Поръчка №  
00514-2013-0009 Поръчка № 00543-2013-0003 Поръчка № 00619-2013-0007 Поръчка № 00151-  
2013-0025 Поръчка № 00073-2013-0039 Поръчка № 00169-2013-0032 Поръчка № 02718-2013-  
0330 Поръчка № 00904-2013-00113 Поръчка № 00109-2013-0014 Поръчка № 00237-2013-0013  
Поръчка № 00037-2013-0011 Поръчка № 00564-2013-0003 Поръчка № 03615-2013-0013 Поръчка  
№ 03615-2013-0014 Поръчка № 01266-2013-0005

Поръчка № 00580-2013-0010 Поръчка № 00037-2013-0012

- Гаранционен срок и срок за изпълнение - показатели, даващи възможност за спекулативно спечелване на търг. Допуснати са общо 17 несъответствия.

Поръчка № 00671-2013-0001 Поръчка № 01026-2013-0002 Поръчка № 00914-2013-0001 Поръчка  
№ 00112-2013-0001 Поръчка № 00040-2013-0003 Поръчка № 00087-2013-0001 Поръчка №  
00072-2013-0005 Поръчка № 00100-2013-0005 Поръчка № 00072-2013-0005 Поръчка № 00100-  
2013-0005 Поръчка № 00100-2013-0005 Поръчка № 00479-2013-0003 Поръчка № 00166-2013-  
0002 Поръчка № 00166-2013-0003 Поръчка № 00068-2013-0004 Поръчка № 00689-2013-0004  
Поръчка № 00543-2013-0004

- Изисквания за конкретен тип механизация и оборудване или подробен и насочващ списък от строителна техника, с която трябва да разполага кандидатът за обществената поръчка. Допуснатите несъответствия са 13.

Поръчка № 00418-2013-0001 Поръчка № 00827-2013-0001 Поръчка № 01265-2013-0001 Поръчка  
№ 00073-2013-0004 Поръчка № 00435-2013-0015 Поръчка № 00913-2013-0002 Поръчка №  
00166-2013-0003 Поръчка № 00068-2013-0004 Поръчка № 00211-2013-0005 Поръчка № 00120-  
2013-0006 Поръчка № 01253-2013-0002 Поръчка № 04522-2013-0001 Поръчка № 00197-2013-  
0014

- Изисквания по отношение на професионалната квалификация, опит и трудов стаж, средноспи- съчен състав. Допуснатите несъответствия са в 21 обявени обществени поръчки.

Поръчка № 00073-2013-0004 Поръчка № 01265-2013-0001 Поръчка № 01264-2013-0001 Поръчка  
№ 01265-2013-0005

Поръчка № 00081-2013-0014 Поръчка № 00109-2013-0002 Поръчка № 00120-2013-0006 Поръчка  
№ 00543-2013-0004 Поръчка № 00039-2013-0006 Поръчка № 00604-2013-0003 Поръчка №  
00613-2013-0004 Поръчка № 00267-2013-0072 Поръчка № 00057-2013-0008 Поръчка № 00538-  
2013-0001 Поръчка № 00904-2013-0007 Поръчка № 04555-2013-0001 Поръчка № 00541-2013-  
0008 Поръчка № 00935-2013-0015 Поръчка № 00566-2013-0014 Поръчка № 00272-2013-0004  
Поръчка № 00227-2013-0013

- Изисквания за приходите през последните години, надвишаващи размера на прогнозната стойност. Прекомерно изискване за брой изпълнени договори по обособени позиции, за обща ликвидност и наличие на ликвиден капитал. Разсрочено плащане, гаранции за участие. Допуснатите несъответствия са в 30 обявени обществени поръчки.

Поръчка № 00566-2013-0001 Поръчка № 00599-2013-0002 Поръчка № 00087-2013-0001 Поръчка  
№ 00098-2013-0003 Поръчка № 01260-2013-0002 Поръчка № 00589-2013-0005 Поръчка №  
00073-2013-0010 Поръчка № 00564-2013-0001 Поръчка № 00965-2013-0003 Поръчка № 00904-

2013-0028 Поръчка № 00040-2013-0002 Поръчка № 00782-2013-0001 Поръчка № 00109-2013-0004 Поръчка № 00109-2013-0005 Поръчка № 00782-2013-0002 Поръчка № 00127-2013-0006 Поръчка № 00100-2013-0014 Поръчка № 02724-2013-0086 Поръчка № 00566-2013-0013 Поръчка № 00100-2013-0015 Поръчка № 00535-2013-0005 Поръчка № 00193-2013-0016 Поръчка № 01269-2013-0003 Поръчка № 01012-2013-0026 Поръчка № 00049-2013-0013 Поръчка № 01019-2013-0027 Поръчка № 00956-2013-0006 Поръчка № 00955-2012-0003 Поръчка № 00782-2013-0007 Поръчка № 01265-2013-0001

- Липса на изискване за регистрация в ЦПРС. Допуснати са нарушения в 2 обявени обществени поръчки

Поръчка № 00322-2013-0031 Поръчка № 00140-2013-0002

Мерки за преодоляване на условията, влияещи негативно върху конкуренцията

Анализът на нарушенията в обявленията на обществените поръчки за строителство показва повтарящи се грешки с тенденция за намаляване през целия период от януари до декември.

КСБ е подготвила и предоставила типови договори, които принципно се възприемат от държавната администрация и ще служат като база за по-справедливи търгове. По инициатива на Министерския съвет през 2012 г. започна изпълнението на дейности, целящи установяването на възможности за разработване на стандартизирани тръжни документи (за строителство, доставки и услуги) за транспортни инфраструктурни проекти и методология за оценка и възлагане при условията на сега действащото законодателство за обществените поръчки.

В началото на 2013 г. бяха приети типови договори, разработени с участието на КСБ, проекти на документация, касаещи технически задания за строителен надзор и структура за възлагане на обществени поръчки за строителство и строителен надзор при осъществяването на транспортни инфраструктурни проекти, финансирани от структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС, както и с техническата помощ на JASPARS.

Типовите проекти са съгласувани от всички междуведомствени и браншови организации. ЕК е запозната с тях и принципно подкрепя въвеждането им. Очаква се приемането на ЗОП с предложените промени.

Борбата срещу негативите при провеждането на обществените поръчки е приоритет на КСБ. В тежката за строителния отрасъл ситуация да спечелиш търг за даден обект е не само шанс, а и добра възможност за оцеляване.

Предложенията на КСБ са:

- Засилване на предварителния контрол при провеждането на обществените поръчки. Веднага след отварянето на тръжните предложения те да бъдат публикувани в интернет, като оповестяването трябва да става максимално бързо след подаване на офертата. Публичността ще гарантира прозрачност и справедливост при провежданите процедури, защото дългият период за отваряне на офертите създава предпоставка за манипулация на документите.

- Въвеждане на механизъм за намаляване на административната тежест чрез премахване на изискванията за дублираща излишна документация, на тромавите процедури за контрол в полза на подобряването на процеса по усвояване на средствата от ЕС.

- Съблюдаване на условията на Директива 2011/7/ЕС от 16.02.2011 г. за своевременното изплащане на бенефициентите на дължимите суми за верифицирани дейности.

- Проверка дали декларираните разходи от бенефициентите по операциите действително са били извършени и съответстват ли на националните правила и на правилата на общността (проверка за съответствие и допустимост по оперативни програми на Европейския съюз).

- Създаване на равни шансове, конкурентна среда, ясни правила за действия и отчетност, бързо разплащане на извършените работи, гарантиране на прозрачност, правни мерки за хармонизация на европейските директиви с националното законодателство, опростени процедури за разрешаване на възникнали спорове. Ясни отговорности и права в целия процес - от участието в тръжните процедури до окончателното завършване и разплащане на обектите. Нужно е избягване на необичайно ниските оферти, повишаване размера на авансовите плащания, разумни банкови гаранции от фирмите.

- Подобряване на административния капацитет чрез обучения и повишаване на квалификацията на служителите, ангажирани с обществените поръчки.

- Създаване на електронна платформа за възлагане и контрол на обществените поръчки, е-регистър, електронно наддаване, електронен търг, мониторинг и одит.

Мерките, които се предлагат от КСБ, ще доведат до редуциране на слабите места и намаляване на техния брой, ще се очертае възможността да се ограничат корупционни-те практики.

## Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

## Периодични печатни издания

Дата: 22.02.2014

Източник: сп. СЮ

Страница: 10,11,12

Брой думи: 1496

**Резюме:** ERP система подобрява комуникацията в рамките на компанията и улеснява колективната работа по проекти

**Заглавие:** Модерно ИТ решение подпомага бизнес процесите в "ЕнергоСервиз"

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** ERP система подобрява комуникацията в рамките на компанията и улеснява колективната работа по проекти

"ЕнергоСервиз" АД извършва инженерингови и сервизни услуги в областта на ядрената автоматика, управление на процеси и поддръжка на системи за контрол и управление. Компанията осъществява техническо обслужване на компютърно-информационната управляваща система "Ovation", монтирана на пети и шести блок на АЕЦ "Козлодуй", както и на системите за радиационен контрол на вентилационните тръби на блоковете и системата за оперативен мониторинг и поддръжка на параметрите на водохимичния режим по първи контур и на двата блока.

"ЕнергоСервиз" АД е партньор на Westinghouse Electric Company и изключителен представител на Mirion Technologies, лидер в производството на продукти за дозиметричен контрол, системи за радиационен мониторинг и системи за измерване на неутронен поток.

Наскоро компанията за ядрена автоматика завърши внедряване на софтуерното решение Antipodes.Cubes, съвместно с българската софтуерна компания Антиподес. Решението представлява напълно функционална ERP/CRM (Enterprise Resource Planning / Customer Relationship Management) система, базирана на визуалния инструмент за моделиране на бизнес процесите Workflow Architect.

### ПРЕДИСТОРИЯ НА ПРОЕКТА

Решението на ръководството на "ЕнергоСервиз" да стартира проекта е мотивирано основно от необходимостта да се оптимизира работата във фирмата, както и необходимостта от реорганизация и настройка на съществуващата и разработена от Софтек платформа, която в един момент се оказва "тясна" за нуждите на компанията. "Това реално предизвиква интерес от наша страна за изграждане на ERP/CRM система, която по-пълно да обхване бизнес процесите в дружеството, да разширим възможностите на старата база данни, да подобрим човеко-машинния интерфейс, да разширим справките, които правим от нашата база данни с оборудването, включително и планирането на дейностите, персоналното възлагане на Задачи и тяхното проследяване във времето - например отстраняването на дефект, влагането на нова резервна част и др.", коментира Георги Манчев, изпълнителен директор на "ЕнергоСервиз" АД.

### ИЗБОР НА РЕШЕНИЕ, ЕТАПИ НА ВНЕДРЯВАНЕ, ПАРТНЬОРИ

През септември 2011 г. "ЕнергоСервиз" подава в Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия проектно предложение за участие в открита процедура за подбор на проекти по *Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007- 2013 г.*, по схема "Покриване на международно признати стандарти и въвеждане на системи за управление в предприятията". "Проектното предложение беше на тема "Въвеждане на стандартизирани системи за управление ISO 14 001:2004, SA 8000:2001, ISO/ IEC 27001:2006 и въвеждане на софтуерна ERP/CRM система за управление на бизнеса" и бе одобрено в конкуренция с около 1400 подобни проекта", обяснява Кръстина Людмилова, ръководител направление "Администрация и контрол".

В процеса на подготовката на проекта за кандидатстване по *оперативната програма* специалистите от "ЕнергоСервиз" провеждат срещи с компании, предлагащи различни софтуерни решения за изграждане на ERP/CRM системи. Изхождайки от ежедневните си задължения и отговорности, служителите на компанията за ядрена автоматика определят необходимите основни функции и модули на ERP/CRM системата. "По този начин съвместно подготвихме техническо задание, описващо изискванията на "ЕнергоСервиз" по отношение на

софтуера", уточнява Кръстина Людмилава. В резултат съгласно изискванията на проекта е обявен търг и е избран изпълнител - фирма Антиподес.

"Решението, което беше предложено от избраната компания, най-добре се вписваше в нашия бизнес-модел", обяснява Георги Манчев. Едно от основните предимства на платформата, предложена от Антиподес, е счетоводният модул, коментират от компанията за ядрена автоматика. Екипът е впечатлен и от възможностите за настройка и надграждане на тази система, така че тя да удовлетвори напълно нуждите на компанията - по отношение на проследимост на резервни части, Записи при изпълнение на определени Задачи и други.

"Увереността на хората, които са разработили тази платформа, създаде добро впечатление у нас за нейните възможности. Тази увереност ни беше предадена по някакъв начин и ние им повярвахме. И не на последно място, освен самата счетоводна програма, бяхме заинтригувани от възможността да се извеждат данни на всеки етап от реализацията на даден договор, да се проследи дали планираните ресурси и резултати отговарят на постигнатите. Когато са планирани 10 човекомесеца за дадена дейност, можем да се убедим, че наистина са изразходвани 9,5 човекомесеца и планираните ресурси не са надхвърлени. Иначе фирмата няма да върви напред", допълва Георги Манчев.

#### ТЕХНОЛОГИИТЕ

Софтуерът Antipodes.Cubes е напълно интегриран със системата за управление на качеството в компанията. Решението е внедрено с интерфейси на български и на английски език. Проектът включва един сървър и 25 клиентски лиценза. Системата поддържа най-масовите интернет браузъри, както и основните мобилни операционни системи. Към нея е мигрирана и съществуващата в "ЕнергоСервиз" SQL ^aЗа данни.

Новият модул "Логистика" централизирано замества използването на множество разхвърляни xls файлове и осигурява автоматична връзка със счетоводния и финансов модул. В рамките на проекта са внедрени още софтуерните модули "Сервиз и поддръжка", "Управление на проекти", "Доставки, продажби и дистрибуция", "Управление на складово стопанство", "Прогнозиране и планиране на дейността и процесите във фирмата", "Управление на отношенията с клиентите", "Управление на документите", "Справки, анализи, отчети, статистика на бизнес резултати и дейности",

както и "Управление на човешките ресурси".

Дейността на компанията е дефинирана чрез отделни бизнес процеси, всеки от които има собствена структура, задачи, отговорници на Задачите, краен срок и разнообразни други параметри. Задачите са свързани със съответния бюджет, материални ресурси и фирмени документи, а Antipodes.Cubes позволява лесно добавяне на нови задачи и процеси, както и визуално редактиране на съществуващите.

#### РЕЗУЛТАТИ И ПОЛЗИ

"ERP/ CRM системата е свързана с база данни, в която се съдържат конфигурационните чертежи на поддържаното от нас оборудване. Заедно с инструкциите за неговата експлоатация и поддръжка, тя вече се използва и като система за самообучение на инженерния персонал (on-the-job training tool)", отбелязва Георги Манчев.

Заедно с това новата система подобрява значително комуникацията в рамките на компанията и улеснява колективната работа по проекти. "Проследяването на изпълнението на задачите от всеки участник в проектите също е много по-улеснено. Намалена е и зависимостта от факс комуникация, както и обемът на прикачени файлове, които се изпращат по електронна поща и преди водеха до препълване на пощенските кутии", обяснява реализираните до момента ползи от ERP системата Еким Екимов, технически директор в "ЕнергоСервиз". Като други важни предимства той посочва уеб-базираният интерфейс на Antipodes.Cubes, достъпен от всеки браузър, подобреното отчитане и анализ на отработените часове по различните задачи и проекти, както и пълният контрол и отчетност за работата по проекти и Задачи, включително за финансовата информация, графичите, етапите, файловете, материалните и човешките ресурси. Цялата информация за контрагентите и служителите също е централизирана и достъпът до нея от оторизирани потребители е значително улеснен.

Гъвкавият контрол върху достъпа до разнообразна информация във фирмата, интеграцията на ERP/ CRM системата със системата за управление на качеството и намаленото потребление на хартия, както и необходимите пространства за съхранението ѝ са сред многото ползи от системата.

"От друга страна, фактът, че системата е Linux базирана, я прави по-надеждна и сигурна, устойчива на вируси и атаки, лесна за разширяване и платформено независима", уточнява Еким Екимов.

От "ЕнергоСервиз" очакват постигането ѝ до редица други ползи, след като бъдат внедрени и другите модули на системата. Модул "Отпуски, болнични и командировки" например ще улесни проследяването и контрола на статуса, модул "Документи" ще създаде централизиран документооборот и архив, а модул "Дефекти" ще създаде регистър на дефектите.

"От гледна точка на направление "Администрация и контрол" ползата от внедряването на ERP/CRM системата е, че софтуерът дава повече възможности за следене на финансовите приходи.

#### ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА, ИЗВОДИ И "НАУЧЕНИ УРОЦИ"

"Нашият бизнес модел създаде Затруднения на Антиподес. Оказа се, че сме тотално различна компания, защото бизнес процесите са ориентирани по специфичен начин. Ние сме бутикова компания и даваме бутикови инженерни решения. И не е толкова просто тези решения да бъдат описани от един софтуер", обяснява Георги Манчев.

До момента не са реализирани всички виждания, които специалистите от компанията за ядрена автоматика имат при избора на платформата, но специалистите на Антиподес продължават да работят по тях.

От своя страна Кръстина Людмилова определя като основен "научен урок" факта, че за внедряването на подобен софтуер е необходимо повече време. Проектът като изпълнение е ограничен във времето поради сроковете, заложи в *програмата "Развитие конкурентоспособността на българската икономика"*.

#### БЪДЕЩО РАЗВИТИЕ НА ПРОЕКТА

"От тук нататък тази ERP/CRM система следва да заработи на 100% и да се използва, както е проектирана, в рамките на 3-4 години", коментира Георги Манчев. "След това вече бихме могли да мислим за някаква настройка или разширяване с друга функционалност. Ще ни трябва време, докато ние самите изпълним и натоварим със съдържание системата - така, както е проектирана. За да можем да разберем дали концепцията ни е правилна, трябва да направим оценка от дистанцията на времето. А това означава след въвеждане на многото данни, с които разполагаме, и техния анализ. Все още не сме стигнали до състояние, когато имаме въведени данни за една година, за две години, за три години, които да анализираме и оттам да можем да извадим поуки това добре ли е за нас, накъде и как ще развиваме ERP системата. Необходимо е време", заключава той.

\*\*\*

#### Актуални прокети

В момента в "ЕнергоСервиз" поставят ударение върху развитието на инженерите, които се занимават със софтуерните платформи на Mirion Technologies - RAMSYS и CeMoSys. "Акцент на нашето бъдещо развитие е и работата ни с Ovation под Windows, както и развитието на математическия модел на 5-и и 6-и блок на АЕЦ Козлодуй в частта му "Спец корпус-3". Този модел ще се изгражда реално за първи път в света, в частния случай за спецкорпус на ядрени блокове, работещи с технологията ВВЕР-1000", коментира Георги Манчев.

Дата: 22.02.2014  
Източник: сп. СЮ  
Страница: 30,31  
Брой думи: 1201

**Резюме:** Компанията Ин Таим е създадена през 1990 г. и е сред основоположниците на куриерските услуги на територията на страната. Мрежата ѝ от общо 35 бюра покрива 100% от територията на страната, като превозът на пратките се извършва изцяло със собствен транспорт. Това позволява на компанията да предлага изключително широка гама от услуги с различно време на доставка. Ин Таим е оторизирана фирма изпълнител за услугите на UPS за България. UPS (United Parcel Service) е създадена през 1907 г. В Сиатъл, САЩ, и е най-старата куриерска фирма в света. Ежедневно в системата на UPS преминават 15,1 милиона пакета и документа.

**Заглавие:** Нова ИС В Ин Тайм улеснява е-магазините и куриерската фирма

**Подзаглавие:** ИТ проектите, които компанията реализира, целят да разширят нейния пазарен дял в сегмента на куриерските услуги

**Автор:** Виктория ЛАЗОВА

**Текст:** Компанията Ин Таим е създадена през 1990 г. и е сред основоположниците на куриерските услуги на територията на страната. Мрежата ѝ от общо 35 бюра покрива 100% от територията на страната, като превозът на пратките се извършва изцяло със собствен транспорт. Това позволява на компанията да предлага изключително широка гама от услуги с различно време на доставка. Ин Таим е оторизирана фирма изпълнител за услугите на UPS за България. UPS (United Parcel Service) е създадена през 1907 г. В Сиатъл, САЩ, и е най-старата куриерска фирма в света. Ежедневно в системата на UPS преминават 15,1 милиона пакета и документа.

В края на 2013 г. Ин Таим завършва важен ИТ проект за интеграция на логистичната си система с платформата за е-магазини SummerCard на фирма Mirchev Ideas. "Проучването, което направихме преди да започнем работа със SummerCard, показва, че повече от 50% пазарен дял на територията на България в областта на електронните магазини се държи от тази платформа, а другите решения са основно платформи с отворен код", обяснява избора на платформата за интеграция Евтим Арсов, супервайзор "Информационни системи" в Ин Тайм.

В резултат на изпълнението на проекта е разработена специална платформа, чрез която интернет магазините, базирани на платформата SummerCard, които са клиенти на Ин Тайм, могат да се свързват с логистичната система на куриерската фирма и да проверяват състоянието на своите заявки за куриери към Ин Тайм. Заедно с това техните клиенти могат в реално време да видят цената и срока за доставка и да изберат вида услуга, която Ин Тайм предлага - по-бавна и по-евтина или по-бърза и по-скъпа с гарантирана доставка, могат също да изберат дали пратката да бъде с наложен платеж, дали да има застраховка, дали е чуплива, както и много други опции, налични за крайния потребител.

"Администраторът на интернет магазина от своя страна може лесно да подаде тази информация към системата на Ин Тайм. В същото време той може да управлява своите заявки, директно да печата товарителници и да проследява какво се случва с тях", уточнява Арсов..

По системата могат да бъдат направени и редица настройки, така че тя да е максимално удобна за потребителите.

**ПР! ПИСТОРИЯТА** "Електронната търговия в България се развива много бързо и това е ниша за развитие и на куриерските услуги, чрез които основно се извършват доставките на електронните магазини. На практика това е най-бързо развиващият се сектор на куриерските услуги на територията на България в момента. Виждаме голяма пазарна ниша в този сегмент и е нормално фирма, която иска да развива бизнеса си, да се насочи в тази посока", коментират от Ин Тайм.

Така с цел постигане на ефективно сътрудничество между куриерската фирма и електронните магазини се налага разработването на платформа, която да създаде удобства на електронния магазин и на неговите потребители, както и да улесни работата на куриерската фирма чрез предоставяне на информация за заявките и пратките.

**ПОЛЗИТЕ** Ползите от внедряването на системата са много и са насочени към 3-те групи участници в процеса на доставката. "Ползата за крайния клиент например е, че той може сам да избере вида услуга и да провери колко ще му струва самата доставка", обяснява Евтим Арсов.

За собственика на интернет магазина пък системата представлява голямо удобство, тъй като не се налага да се прехвърля информация между различни системи, а всичко се случва онлайн. "В един-единствен уеб сайт, разполагайки с административен достъп, той притежава цялата информация за заявката и с натискането на няколко бутона прехвърля информацията директно към Ин Тайм, като получава обратна връзка за печат на товарителница, за печат на приемо-предавателен протокол, с който да предаде пратките на куриера. Може също така да направи заявка за самия куриер", допълва Евтим Арсов.

Ползата за ИнТайм е, че всички Записи са в електронен вариант и не се налага въвеждане на информация впоследствие ръчно от оператор. Необходимо е само куриерската фирма да направи справка дали информацията е точна и да стартира доставката на пратката.

**СРОКОВЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ** Системата е пусната в края на септември 2013 г. Работата по проекта отнема около 4-5 месеца. Самата разработка, която е изцяло по задание на Ин Тайм, е извършена от две външни фирми. Едната е разработчикът на платформата SummerCard - фирма Mirchev Ideas, а друга външна фирма разработва решението за интеграция откъм системата на ИнТайм.

"Това всъщност е и практиката на Ин Тайм за развитие на ИТ системите ни. В повечето случаи, за нови проекти, се търси външен изпълнител по задание, изготвено от нас. Получаваме също готови, разработени решения по линия на UPS, като работата на ИТ отдела в Ин Тайм е да внедрява тези решения с дистанционното участие на колеги от ИТ отдела на американската компания", обяснява Арсов.

Връзката между логистичната система на ИнТайм и платформата SummerCard се осъществява чрез специално разработени за целта уеб услуги. На практика логистичната система на ИнТайм използва SQL база данни, в която е налична цялата информация, необходима на интернет магазините, и именно чрез Уес\* услугите се осъществява комуникацията между двете платформи.

Сигурността се обезпечава, като се криптират данните с SSL сертификат, което гарантира защитата на информацията.

"В допълнение, когато администратор на интернет магазин иска да използва нашите услуги, ние му създаваме потребителско име и парола, чрез които той да се автентифицира пред нашия сървър", уточнява Евтим Арсов.

#### **БЪДЕЩО РАЗВИТИЕ**

За момента интеграцията в рамките на този проект е направена само за платформата SummerCard. От Ин Тайм споделят обаче, че са разработили услуги с документация към тях, които могат да предоставят на всяка фирма, която разполага с подобен вид платформа, така че чрез тези услуги тя може да свърже своя интернет магазин директно към системата на куриерската фирма. "Готови сме да съдействаме изцяло на всеки интернет търговец, който поиска да върже своя интернет сайт към нашата платформа", уверяват от Ин Тайм.

От куриерската компания споделят, че вече получават много Запитвания от страна на собственици на интернет магазини, които желаят да интегрират тяхното решение към своите магазини.

"Що се отнася до Ин Тайм за територията на страната, планираме да пристъпим към сканиране на всяка една пратка във всеки един наш офис, като след това тази информация се публикува на нашата интернет страница. Така всеки клиент, пуснал пратка с номер за проследяване, може да проследи пътя ѝ и къде се намира тя", споделя Евтим Арсов. Такава функционалност е налична и в момента, обясняват от компанията, но тя е ограничена за отделни офиси на компанията. "Планираме във всички офиси на ИнТайм да има онлайн скенери, с които да се извършва това сканиране, и още в момента на сканирането информацията да се качва на нашия уеб сайт", обобщава Евтим Арсов.

През миналата година куриерската компания приключи и проект, който се състои във въвеждане на нова система за управление на пратките - от въвеждане до издаване на фактура. Това е вид ERP система, специализирана за куриерска дейност и разработена специално за ИнТайм. Проектът е финансиран по *оперативна програма "Конкурентоспособност"* на ЕС.

"В момента текат и проекти, свързани с UPS и спуснати централно", уточнява Евтим Арсов. Извършва се изцяло подмяна на компютрите и на операционната система на всички компютри в мрежата на UPS с Windows 7. "Около 80% от компютрите ни вече работят под Windows 7. Това е един проект, по който също работим в момента, и имаме поставени много кратки срокове от страна на UPS", допълва той. А това на практика означава подмяната на над 100 броя компютри, с които работи ИнТайм в България.

## Интернет издания и блогове

Дата: 21.02.2014

Източник: [www.cross-bg.net](http://www.cross-bg.net)

Връзка: <http://www.cross.bg/proizvodstvo-misiya-sofiya-1397290.html>

Брой думи: 339

**Резюме:** /КРОСС/ От 22 до 27 февруари 2014 г. Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) организира търговска мисия до Дубай, Обединени арабски емирства, с участието на българските производители от сектор хранително-вкусова промишленост.

**Заглавие:** Търговска мисия до Дубай за български производители от хранително-вкусова промишленост

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** /КРОСС/ От 22 до 27 февруари 2014 г. Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) организира търговска мисия до Дубай, Обединени арабски емирства, с участието на българските производители от сектор хранително-вкусова промишленост.

В състава на търговската мисия са включени представителите на 12 компании:

Агро Био Семена ООД - София (производство на ядки и снаскове), Гаврош ООД - София (занаятчийско производство на шоколад и ръчно производство на шоколадово суши), Корт Дилето ООД - София (производство на натурален сладолед от „Копа делла Мага“ без добавки, оцветители, консерванти и хидрогенизирани мазнини), МКБ ООД - Пловдив (производство на кроасани с бранд "22 Sarats"), Лодис Инвест ООД - Пазарджик (производство на млечни продукти), Мидийст ЕООД - София (производство на шоколад и шоколадови продукти), Ривал Инвест ООД - Пловдив (производство на пуканки за микровълнова обработка), Си Комерсиал 7 ООД - Самоков (производство на шоколадови и захарни изделия, бисквити, снаск и сладолед.), Сладък път ООД - Първомай (производство на шоколадови и захарни изделия), ВАС ЕООД - Габрово (производство на макаронени изделия по домашни рецепти), Витанеа ООД - Пловдив (научни проучвания и производство на продукти на базата на арония, натурални сокове и концентрати), ЗЕТ 1 ООД - Варна (производител на натурален мед, мед с ядки и плодове).

Българските мениджъри ще присъстват на официалното откриване на Международната изложба Gulfood 2014, където ще участват в двустранни срещи и семинари по интереси. В Генералното консулство на Република България в Дубай ще се проведе лекция на тема „Как да правим бизнес с ОАЕ“ от представител на местно държавно ведомство. Участниците в търговската мисия ще имат възможност да се запознаят с регистрационния режим в ОАЕ, митническите условия и местната специфика на сектора.

Търговската мисия се организира по Проект № BG161PO003-4.2.01-0001 „Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия“, по който ИАНМСП е институционален бенефициент. Финансирането е от Европейския фонд за регионално развитие чрез **ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007 - 2013 г.**

Със средствата на проекта Агенцията поема разходите за един представител от предприятие участник за: самолетен билет, вътрешен транспорт и трансфер, хотелско настаняване, отпечатване на каталог и логистика на място.

Дата: 21.02.2014

Източник: [www.cross-bg.net](http://www.cross-bg.net)

Връзка: <http://www.cross.bg/provezhdane-misiya-ianmsp-1397398.html>

Брой думи: 254

**Резюме:** София /КРОСС/ Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) обявява провеждане на търговски мисии до Австрия и Германия с участието на представителите на български предприятия. Заявките за участие се приемат до 7 март 2014 г. включително.

**Заглавие:** ИАНМСП обявява провеждане на търговски мисии до Австрия и Германия

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** София /КРОСС/ Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) обявява провеждане на търговски мисии до Австрия и Германия с участието на представителите на български предприятия. Заявките за участие се приемат до 7 март 2014 г. включително.

Промоционалните прояви ще се проведат съгласно следната програма:

| Период на провеждане  | Наименование на търговската мисия                                                                                        | Място на провеждане | Сектор                                                                                  | Краен срок за подаване на заявки за участие |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 31.03 - 02.04.2014 г. | Търговска мисия с провеждане на двустранни срещи                                                                         | Линц, Австрия       | ИКТ, химическа промишленост (производство на пластмаси и др. химически тъкани и сплави) | 7.03.2014 г.                                |
| 31.03 - 03.04.2014 г. | Търговска мисия с провеждане на двустранни срещи и посещение на Международното специализирано изложение InCosmetics 2014 | Хамбург, Германия.  | Козметика, парфюмерия, етерични масла                                                   | 7.03.2014 г.                                |

Агенцията поема разходите за един представител от предприятие участник:

- самолетен билет
- вътрешен транспорт и трансфер
- хотелско настаняване
- отпечатване на каталог на българските участници в търговската мисия и др.

Подробна информация за условията за участие в организирани от Агенцията търговски мисии е публикувана на интернет страницата на ИАНМСП [www.sme.government.bg](http://www.sme.government.bg). Допълнителни разяснения могат да бъдат получени от служители в отдел „Международно сътрудничество“ в ИАНМСП: Николина Георгиева - главен експерт, тел: 02/940 79 77, e-mail: [n.georgieva@sme.government.bg](mailto:n.georgieva@sme.government.bg) (за Австрия), Светла Запрянова - главен експерт, тел. 02 940 79 75, e-mail: [s.zapryanova@sme.government.bg](mailto:s.zapryanova@sme.government.bg) (за Германия).

Търговските мисии се организират по проект № BG161PO003 - 4.2.01-0001 - „Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия“, по който ИАНМСП е институционален бенефициент. Финансирането е от Европейския фонд за регионално развитие чрез ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007 - 2013 г.

Дата: 21.02.2014

Източник: [www.capital.bg](http://www.capital.bg)

Връзка:

[http://www.capital.bg/politika\\_i\\_ikonomika/bulgaria/2014/02/21/2246965\\_romantikata\\_e\\_sega\\_v\\_zavo\\_dite/](http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2014/02/21/2246965_romantikata_e_sega_v_zavo_dite/)

Брой думи: 2817

**Резюме:** Комини, леярни, поточни линии, нови работни места, бетон... От няколко месеца управляващите мечтаят и работят за реиндустриализацията – новият курс, който поема страната (по Сергей Станишев), почти като от поема на Вапцаров. Дали обаче романтиката днес е още в заводите?

### **Заглавие: Романтиката е сега в заводите**

**Подзаглавие:** Защо настоящите идеи на правителството за реиндустриализация са вредни

**Автор:** Вера Денизова

**Текст:** Комини, леярни, поточни линии, нови работни места, бетон... От няколко месеца управляващите мечтаят и работят за реиндустриализацията – новият курс, който поема страната (по Сергей Станишев), почти като от поема на Вапцаров. Дали обаче романтиката днес е още в заводите?

След идеята за национализация на машиностроителното "Ремотекс" – Раднево, което влезе в новините заради неплатени заплати на своите работници, дойде тази за възраждане на гордостта на социндурията - отдавна затворения торов завод "Химко", Враца. Спомена се и за рестарт на производството във фалирания металургичен комбинат "Кремиковци". А лидерът на БСП допълни картината с "възстановяване мощта на българската енергетика и на ядрената в това число". Изобщо нов курс за завръщане на държавата в икономиката, който да донесе по-висок растеж и нови работни места.

Говоренето на политиците може да се разглежда като поредното популистко изхвърляне, нещо като временна упойка, с която хората да понесат усещането за тежка социална криза, което е обхванало България в последните поне две години. Дори и нищо да не се случи, избирателите във Враца и Раднево поне ще си кажат "е, поне тези опитаха". За последния месец обаче идват все повече сигнали, че нещо наистина се готови. Миналата седмица собствениците на "Ремотекс" са предложили оферта на Българския енергиен холдинг (БЕХ) за продажбата му. Тази седмица пък бивши активи на "Химко" бяха изненадващо закупени от компания, свързвана с енергийния предприемач Христо Ковачки.

Дори и да приемем, че наистина има някаква идея да се запазят работни места и да се насърчат инвестициите в индустрията, първите стъпки на правителството показват, че стратегията му е поне с 20-годишна давност и 30 градуса вляво от правилния курс. Придобилата в ЕС вече втора младост мода за "реиндустриализация" всъщност изисква не да се подкрепят утихващи или дори фалирали индустрии, а Европа да се съсредоточи там, където може да се състезава на глобално ниво, да се създават цели нови сектори и европейските предимства в науката да се прилагат на практика. Реставрацията на закъсали компании с публични пари разпилява и без това оскъдните ресурси на правителството и всъщност пречи на нови компании да навлизат на пазара. Тази седмица например стана ясно, че софтуерната компания Luxoft ще създаде точно толкова работни места, колкото и рестартирането на "Химко". Само че с много по-добри условия на труд и заплати. Представете си, ако милионите, които министърът на икономиката Драгомир Стойнев е нарочил да закопае в ръждясалите инсталации на бившия химически гигант, бъдат насочени за привличането на нови бизнеси. В същото време леко раздаваните обещания за субсидии и подкрепа създават предпоставки всяка частна компания с проблем да се надява на помощ от правителството. Още повече че когато държавата помага на едно търговско дружество, това поставя в неравностойно положение останалите на пазара.

По-лошото е, че докато правителството се занимава с подобни планове, то всъщност погребва наченките на модерно мислене, които започнаха да покълват в последните години. Защото държавата наистина може и трябва да помогне на реиндустриализацията, но не като слон в стъкларски магазин и с мерки, които сякаш са извадени от ръководството за действие на правителството на Жан Виденов. Всъщност с внимателно насочени политики правителството може да стимулира бизнеса в България и да привлича чужди компании, които да внасят модерни технологии и ноу-хау. Това се е правило на много места и успешните примери не са един и два. Както преди време еврокомисарят Кристилина Георгиева се изрази, в мъгла се

залепваш за фаровете на предната кола и да се надяваш тя да вижда пътя. А в Европа има поне няколко страни, които добре виждат пътя.

Имаме ли план

Кабинетът не е представил конкретна визия как точно ще се случи въпросната реиндустриализация. От изказванията става ясно, че се действа на случаен принцип. Идеите за придобиване на "Ремотекс" от държавата дойдоха след посещение на Драгомир Стойнев в Раднево по време на заплахата за стачка на миньорите. "Химко" изскочи, след като по партийна линия в министерството са пристигнали претопляните вече няколко години планове на един от бившите директори на завода. И всичко това, гарнирано с много обещания за пред публиката.

"Няма да правим държавна индустрия и да реанимираме фалирали предприятия, нито един бюджетен лев няма да бъде вложен в подобряване на производствени активи. Говорим само за насърчаване на частни инвестиции и работни места в индустриални предприятия от частния сектор", обясни премиерът Пламен Орешарски преди десетина дни на форум с бизнеса. И докато всички си отдъхваха след разумното изказване на премиера, стана ясно, че той няма нищо против национализирането на фалиралото "Химко" и купуването на "Ремотекс" - Раднево, да стане с пари на БЕХ. На теория средствата не идват директно от бюджета, а от държавна фирма, което не само че е *par excellence* публичен ресурс, но и идва от затънал в дългове сектор, който в скоро време ще трябва да бъде спасяван с бюджетни средства.

Противоречив сигнал изпрати и финансовият министър Петър Чобанов (да не говорим, че той нямаше и много против обратното изкупуване от държавата на ЕРП-тата). Пред журналисти преди няколко седмици той заяви, че правителството може да инвестира в предприятия, като обърне в дялово участие свои публични вземания, т.е. по схемата дълг срещу собственост. Публичните вземания на държавата обаче представляват несъбрани бюджетни приходи и всяко тяхно обръщане в акционерен капитал са операции, касаещи фискалната политика. Подобна политика има по цял свят, но успешните примери са, когато държавата действа като добър хедж фонд мениджър - анализира, влиза, съкращава разходи и излиза с печалба от предприятията. Модерният сред социалистите в България пример със спасяването на автоиндустрията в САЩ е точно обратният на това, което се планира в България. Освен че този сектор в САЩ е отговорен за четири милиона работни места, "Дженерал мотърс" и "Крайслер" имаха структурни проблеми - печелеха от основната си дейност, но губеха заради високите си социални разходи. След тяхното реструктуриране американската държава всъщност дори излезе на печалба. Българският пример за подобни действия е постоянното подмятане на "Топлофикация - София" между държавата и общината - дълговете се изчистват, а дружеството затъва все повече и повече.

Икономическият министър пък обяви на среща с представители на френския бизнес в страната, че "реиндустриализацията не е да строим големи заводи и да възстановяваме "Кремиковци", а да насочим частния сектор към сферата на промишлеността вместо към услугите". Как – не стана ясно. В същото време не липсват и разумни мерки от страна на правителството. Такава например е програмата за намаляване на административната тежест. Неведнъж и премиерът Орешарски, и икономическият вицепремиер Даниела Бобева, и финансовият министър Чобанов са обяснявали, че най-важната цел на държавата е да облекчи средата за правене на бизнес.

Между другото темата присъства и в предизборната платформа на БСП, наречена "Промяна за достоен живот в България". В нея се посочва, че за БСП спасението от безработицата е преди всичко в реиндустриализацията. "Предлагаме да се приеме 10-годишна програма за създаване на индустриални предприятия, осигурена чрез национален инвестиционен фонд, формиран със средства от европейски фондове и целеви външни и вътрешни източници, включително от търговски банки. (...) Ще спрем приватизацията на БДЖ и ще предприемем стъпки за разсрочване на дълговете на компанията. Обявяваме се против приватизацията на "Български пощи", е записано още в програмата на социалистите. И тя очевидно се следва: приватизацията на "БДЖ - Товарни превози" беше спряна, кабинетът отдавна говори и за реструктуриране на държавната банка за развитие така, че да финансира рискови бизнеси и дори да управлява финансов инжинеринг на *програма "Конкурентоспособност"*. Тоест, ако трябва да обобщим разбирането на управляващите за реиндустриализация в една дума, тя би била – намеса.

Друг е въпросът, че и в момента делът на индустрията в икономиката ни е 24.6% - повече, отколкото е заложената цел в програмата "Европа 2020", и това, което наистина куца в България, са услугите с висока добавена стойност. "Това, че нещо пуши и бумти, не означава, че е полезно. Няма богата държава в света, на която услугите да са под 65-70% от БВП", казва икономистът Владимир Каролев.

Хм

Говоренето на управляващите се посреща със смесени чувства и от бизнес, и от анализатори. Още след първото изявление на министър Стойнев по темата ръководството на групата предприятия в сферата на енергетиката в старозагорския регион – "Металик", "Енергоремонт" и "Чугунолеене" - Първомай, се обяви против одържавяването на "Ремотекс". Те обясняват, че изпитват същите проблеми, а генезисът им е в политиката, провеждана от големите държавни предприятия от структурата на БЕХ - НЕК, "Мини Марица-изток" и "ТЕЦ Марица-изток 2". Поради забавяне на плащанията от страна на НЕК към производителите на електрическа енергия държавните предприятия на свой ред просрочват дължимите възнаграждения към доставчиците на оборудване и услуги в сектора. Тоест излиза, че в случая, вместо държавата да реши проблем, който самата тя е създадала, иска да го направи по-голям, като купи частна компания и я направи част от непрозрачната структура на БЕХ.

"В България дебатът, така както беше започнат от представители на правителството, е по-скоро хитро използване на брюкселски език, за да се ренационализират едни активи. Липсва ясна икономическа логика как извън държавната индустриализация такава ще се случи и в частния сектор", е мнението на Руслан Стефанов от Центъра за изследване на демокрацията.

"Голяма заблуда е да се смята, че това е просто говорене от страна на управляващите", допълва икономистът Красен Станчев. Според него тези, които са приватизирали "Химко" и "Кремиковци", освен че са реализирали масата на несъстоятелността и са осребрили активите, сега искат да продадат остатъците на държавата, за да спечелят и от това пак с подкрепата на държавата. Поне при "Химко" вече има признаци за подкрепа на тази теза.

"По действията на управляващите лесно може да се разбере дали правителството иска да направи нещо добро с "Химко", или ще харчи едни пари за политическа реклама", твърди Каролев. Той посочва, че първо би трябвало да се направи технически дъ дилиджънс, и то от международни експерти. "Така ще е ясно колко пари са нужни, за да се стартира производство. След това трябва да се изготви финансов анализ. И едва тогава, ако държавата реши да извади дружеството от несъстоятелност, може да го продаде. Но ако просто чуем, че ще се дадат едни 50 млн. лв. без проучване...", не завършва мисълта си Каролев. Той твърди, че изготвен преди години дъ дилиджънс на химическия мастодонт е показвал, че една част от производството му може да работи, ако бъде обновено. Според него обаче "Химко" постепенно се е превърнал в типичен пример за държавно предприятие - жертва на закъснялата приватизация. "Някои от тези заводи са докарани до състояние, в което са загубили предишната си стойност. Но имат някаква съпътстваща инфраструктура, разрешителни, земя, ток, вода, газ, разни железни и не е невъзможно да бъдат рестартирани. Една от причините това да не се случва е, че те са влезли в процедура по несъстоятелност", казва консултантът. Според него държавата може да помогне за по-бързото изваждане на "Химко" от несъстоятелност.

Дори и намеренията на правителството да са изцяло алтруистични, те са далече от здравата икономическа логика. "Изливайки държавни пари в определени компании, правителството само ще засили недоверието на потенциалните инвеститори към България. Те ще се чудят дали, ако вложат капиталите си в България, няма да са притискани от конкуренция, която се ползва с подкрепа от държавата", твърди бившият финансов министър Симеон Дянков. "Как ще се чувствате като инвеститор, ако правителството внезапно обяви, че възнамерява да подкрепи някоя друга фирма във вашия сектор? Това ще се отрази върху вашата печалба", допълва той. Този филм вече сме го гледали

Има и още един аргумент против одържавяването на частни компании – държавата е лош стопанин и инвеститор. Поне по тези географски ширини. Клише е, но примерите от близката история са в изобилие. Повечето соцмастодонти като "Кремиковци", "Химко", "Плама" - Плевен, "Варненски корабостроителници" при държавното управление натрупаха безконтролно милиардни заеми. Логично в момента, в който бяха извадени за приватизация, не привлякоха качествени купувачи и умряха. Но за сметка на това тежаха дълго време на бюджета. Много от наследените от времето на социализма държавни предприятия, които работеха на загуба, получаваха субсидии чрез извънбюджетни сметки като държавния фонд "Енергийни ресурси" и Държавния фонд за реконструкция и развитие. През 90-те години на миналия век тези фондове бяха основният фактор за съхраняването на антипазарните порядки в икономиката. И по настояване на МВФ са закрити през 1999 г. По същия начин след преоформянето на задълженията на държавните фирми в ЗУНК облигации през 1994 г. молбите и натискът бюджета да поеме нови задължения на предприятия и банки не секваха. И постепенно създадоха у фирми и граждани нагласата, че държавата е винаги готова да поеме техните загуби. Резултатът дойде през 1996-1997 г. с масови фалити на банки, хиперинфлация и масово обедняване.

Най-интересното е, че дори тогава в държавата е имало добри примери. Красен Станчев припомня две успешни компании, поети от работническо-мениджърски дружества. Едното е КЦМ, Пловдив - оставено на самоуправление от правителството на Любен Беров и днес между световните лидери в отрасъла си. Другото е военното "Самел-90", което края на 90-те години също е приватизирано от РМД и досега работи добре, без да е съкратило нито един свой служител. "Като се приватизират правата на собственост и всички отговарят за състоянието на предприятието със своето материално и обществено положение, нещата вървят", казва Станчев.

"В условията на отворени пазари и конкуренция, валутен борд и фискални правила е абсолютно невъзможно да се тръгне към национализация. Ако ще го правим, трябва да подготвим сериозно почвата и да пуснем отново "фабриката за илюзии" – да затворим пазарите, да бутнем борда и да забравим за всякаква финансова стабилност", казва Петър Ганев от Института за пазарна икономика.

И все пак, ако България иска да стимулира производството си, държавата има властови механизми за това (виж другия текст). А рецептата, която дават повечето икономисти, е проста - по-добра бизнес среда и инвестиции в образование. Иначе, както посочва Гунтрам Волф, директор на Bruegel - ако правителството се намесва и се опитва да посочва фаворити, нещата се обърват, правят се грешки и има риск властта да се оплете в частни интереси, вместо да стимулира цялостното развитие на производствения сектор. Или просто да вземе парите на едни хора и да ги даде на други.

Примерът БДЖ

Заклучението, че държавата е лош стопанин, може да бъде направено от бърз поглед върху отчетите на големите държавни дружества, които с години не могат да бъдат реструктурирани така, че да не разчитат на помощи от бюджета. Най-яръкият пример за това са железниците, като превозвачът БДЖ е с общи задължения от 625 млн. лв. и запорирани сметки от страна на кредитори. Убедеността, че винаги може да разчита на помощ от държавата в критични моменти, не действа стимулиращо на компанията и желанието за реформи в нея е нулево. Подобен е и примерът с Национална компания "Железопътна инфраструктура". Най-големият работодател в България не изпълнява и предписанията на Световната банка за двама служители на 1 км железен път (в момента се падат по 2.92 души).

А междувременно в Европа

След като няколко стратегии и цели отминаха безславно в миналото, Европейският съюз започна през 2010 г. да търси по-реалистични идеи за развитие. И така се роди "ренесансът" на индустрията. Това е отчасти по-висок от дебата в САЩ, който започна някъде около 2008 г. По-важният двигател за новата цел на Европа ("Мисия растеж") е успехът на Германия не само да се справи с кризата, но дори и да излезе по-силна. Как обаче всички да станем германци не става много ясно от прекалено общите цели на ЕК. "Тази стратегия на Европейската комисия не е особено смислена. Тя поставя прекалено голям фокус върху опита да се увеличи делът на индустрията в БВП, а това противоречи на законите и тенденциите в икономиката", казва директорът на института "Брюгел" Гунтрам Волф. "Делът на индустрията пада навсякъде по света през последните 30 години. Това е естествена тенденция и е знак за силата на индустрията - а именно, че ръстът на производителността се увеличава повече в индустрията, отколкото в останалите сектори на икономиката. Така че целта делът на индустрията да се увеличи от 16% в момента до 20% е напълно безсмислена", заключава Волф. Любопитно е, че държави толкова различни като Гърция и Дания имат почти еднакъв дял на индустриалното си производство, но едната е процъфтяваща социално икономика, а другата е фалирала портокалова държава.

Самата стратегия на Европейската комисия идентифицира четири приоритетни области, към които трябва да се насочат усилия, за да се повиши делът на индустриалното производство в европейската икономика. На първо място са инвестиции в нови технологии, като в това се включват зелените производства, биогоривата и химикалите, интелигентни енергийни мрежи и ключови технологии като микроелектрониката, нанотехнологиите, науките за материалите, индустриалната биотехнология. Според ЕК пазарното развитие на тези технологии ще генерира непропорционално голям растеж в дългосрочен план.

Втората част от плана е подобряване функционирането на единния пазар както чрез по-добра правна рамка, така и чрез разширяване на конкуренцията в определени пазари като отбранителната промишленост. ЕК също така представи план с мерки за окуражаване на предприемачеството и в частност за налагането на повече предприемческо образование, както и повече защита за интелектуалната собственост на малките и средните предприятия на трети пазари (т.е. извън ЕС).

Другите две ключови мерки са подобрен достъп до финансиране за малките и средните фирми и инвестиции в човешкия капитал. Последните две мерки са особено важни, защото, както казва Волф, това, което отличава САЩ от Европа особено силно, са цените на енергийните ресурси и достъпът на предприемачите до кредити. По-важното е, че ЕК се опитва да гледа напред, а не назад.

Дата: 21.02.2014

Източник: [www.zdrave.net](http://www.zdrave.net)

Връзка: <http://zdrave.net/Portal/News/Default.aspx?evntid=1bYEgihcSvc%3d>

Брой думи: 539

**Резюме:** През следващите години на здравеопазването в България ще са необходими сериозни инвестиции. Това каза по време на форум, посветен на темата, евродепутатът и председател на НДСВ д-р Антония Първанова. Тя отбеляза, че в момента секторът на здравеопазването в Европа е най-стабилният въпреки кризата и допринася за икономическото развитие на страните-членки. Пари по ОП „Конкурентоспособност” с бенефициент МИЕ пък могат да бъдат получени за оборудването на лечебни заведения с иновативна апаратура, за информационни технологии и за енергоспестяващи проекти.

## **Заглавие: Очакваме европари за здраве през две министерства в периода 2014-2020**

### **Подзаглавие:**

#### **Автор:**

**Текст:** През следващите години на здравеопазването в България ще са необходими сериозни инвестиции. Това каза по време на форум, посветен на темата, евродепутатът и председател на НДСВ д-р Антония Първанова. Тя отбеляза, че в момента секторът на здравеопазването в Европа е най-стабилният въпреки кризата и допринася за икономическото развитие на страните-членки. Според нея ако България, която е доста изостанала в това отношение, иска да върви наравно с другите европейски държави, трябва да направи инвестиции в няколко направления. Като най-важни тя посочи електронното здравеопазване и човешкия капитал. По отношение на инвестицията в кадрите д-р Първанова отбеляза, че това трябва да е приоритет на управляващите. Тя каза, че дори те да направят много хубава стратегия и да купят най-иновативната апаратура, без наличието на медицински персонал това няма да има никакво значение. Евродепутатът напомни, че има криза за кадри в цяла Европа и ако Европейският съюз иска да се справи с този проблем, страните-членки трябва да обединят усилията си и да инвестират именно в тази насока.

Междувременно д-р Първанова разкритикува текстове от националната здравна стратегия за периода 2014-2020 г. по отношение на инвестициите в иновации. Тя заяви, че в документа има само три точки, от които едва една е приемлива – тази за сигурността на храните. Тя отправи въпрос как точно може да се приеме като иновация изследването на общественото мнение.

По време на форума бе отбелязано, че Националната здравна стратегия в действителност е много важен документ, когато се говори за инвестиции и иновации в българското здравеопазване, защото от него зависи какви пари ще инвестира Европейската комисия в страната. Представителят на Министерството на труда и социалната политика Васил Асенов коментира, че не е важно самото приемане на всяка цена. Според него е важно какво е написано в документа и дали то ще се изпълнява коректно от страната ни, защото именно това ще гледат експертите на Еврокомисията. Той съобщи, че през следващите няколко години България ще има възможност да усвои пари през МТСП със здравна насоченост в няколко направления. По Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” ще имаме възможност да вземем пари за обучение на специалисти, осигуряване на стимули за работа в лечебните заведения, промоция на здраве, подкрепа на хора с увреждания и подобряване на административния капацитет в Министерството на здравеопазването.

По Оперативна програма „Добро управление” с бенефициент Министерството на икономиката и енергетиката пък може да се вземат пари, които да бъдат инвестирани в електронно здравеопазване. От МИЕ отбелязаха, че Министерството на здравеопазването ще бъде подпомогнато за неговото изграждане. Напомни се, че за 2014 г. има предвидени 12 млн. лв., които ще се използват основно за системи за здравна статистика, регистри на лечебни заведения и медикаменти и др., които обаче да бъдат свързани и да обменят информация. Предвижда се и създаването на здравно досие и електронна рецепта. Експертите на МИЕ обаче бяха категорични, че за да се вземат европейски пари за изграждането на електронна здравна система от МЗ трябва да побързат с разработването и приемането на стратегия за електронно здравеопазване.

Пари по ОП „Конкурентоспособност” с бенефициент МИЕ пък могат да бъдат получени за оборудването на лечебни заведения с иновативна апаратура, за информационни технологии и за енергоспестяващи проекти. Средства за здравния сектор могат да бъдат взети и по Договора за партньорство с ЕС. Там областите за финансиране са профилактика, човешки капитал, инфраструктура и спешна помощ.

Дата: 21.02.2014

Източник: [www.3e-news.net](http://www.3e-news.net)

Връзка: <http://www.3e-news.net/българия/12-компании-представят-български-храни-на-изложението-gulfood-в-дубай> 34460

Брой думи: 348

**Резюме:** 12 български компании от хранително-вкусовата промишленост ще представят свои продукти в рамките на международното изложение Gulfood в Дубай от 22 до 27 февруари. Това съобщиха от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия, която е организатор на търговската мисия до емирството по проект „Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия“ по Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ за стария програмен период.

**Заглавие:** 12 компании представят български храни на изложението Gulfood в Дубай

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** 12 български компании от хранително-вкусовата промишленост ще представят свои продукти в рамките на международното изложение Gulfood в Дубай от 22 до 27 февруари. Това съобщиха от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия, която е организатор на търговската мисия до емирството по проект „Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия“ по *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“* за стария програмен период.

Държавната агенция е бенефициент по проекта, който се финансира от Европейския фонд по регионално развитие. С евросредствата агенцията поема разходите на един представител на 12-те предприятия. Сумата включва самолетен билет, вътрешен транспорт и трансфер, хотелско настаняване, отпечатване на каталог и логистика на място, уточняват от институцията. В състава на търговската делегация участват: Агро Био Семена ООД – София (производство на ядки и snacks); Гаврош ООД – София (занаятчийско производство на шоколад и ръчно производство на шоколадово суши); Корте Дилето ООД – София (производство на натурален сладолед от „Копа делла Мага“ без добавки, оцветители, консерванти и хидрогенизирани мазнини); МКБ ООД – Пловдив (производство на кроасани с бранд „22 Carats“); Лодис Инвест ООД – Пазарджик (производство на млечни продукти); Мидийст ЕООД – София (производство на шоколад и шоколадови продукти); Ривал Инвест ООД – Пловдив (производство на пуканки за микровълнова обработка); Си Комерсиал 7 ООД – Самоков (производство на шоколадови и захарни изделия, бисквити, snacks и сладолед); Сладък път ООД – Първомай (производство на шоколадови и захарни изделия); ВАС ЕООД – Габрово (производство на макаронени изделия по домашни рецепти); Витанеа ООД – Пловдив (научни проучвания и производство на продукти на базата на арония, натурални сокове и концентрати) и ЗЕТ 1 ООД – Варна (производител на натурален мед, мед с ядки и плодове).

Българските мениджъри ще присъстват на официалното откриване на Международната изложба Gulfood 2014, където ще участват в двустранни срещи и семинари по интереси, посочват от държавната агенция. В Генералното консулство на България в Дубай пък ще се проведе лекция на тема „Как да правим бизнес с ОАЕ“ от представител на местно държавно ведомство. Участниците в търговската мисия ще имат възможност да се запознаят с регистрационния режим в Обединените арабски емирства, митническите условия и местната специфика на сектора.

Дата: 21.02.2014

Източник: [www.politika.bg](http://www.politika.bg)

Връзка: <http://www.politika.bg/article?id=35967>

Брой думи: 1005

**Резюме:** 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.

### **Заглавие: Един професор на 33**

#### **Подзаглавие:**

**Автор:** Ели Крумова

**Текст:** 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.

Авторът Най-младият професор у нас Дроздостой Стоянов.

Публикацията в съавторство с авторитетни учени в международни списания е вече факт. 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 Дроздостой Стоянов. Навремето определян като дете гений, днес той е признат специалист по психиатрия и медицинска психология в Медицинския университет в Пловдив. Докторът по медицина Дроздостой 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 планове 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 автомотор 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 възпроизведа 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 вилнеееш с пари и сделки, заемайки ръководен пост. На мен ми се струва, че това е ужасно безсмислено”, смята най-младият професор у нас.

Дроздостой 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. Крадях джанките на комшиите, когато бях на 5г. Израснах в кв. „Дианабад” в София, където си бях направил самоделна 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 нарисован 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 посекат 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.