



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще



НАЦИОНАЛНА
СТРАТЕГИЧЕСКА
РЕФЕРЕНТНА РАМКА
2007 – 2013

www.eufunds.bg



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„Развитие на конкурентоспособността
на българската икономика” 2007-2013
www.opcompetitiveness.bg

Медиен мониторинг

24 февруари 2014

Документът е изготвен съгласно договор за възлагане на обособена позиция № 2 „Извършване на медиен мониторинг и изработване и предоставяне на контент анализ на публикациите и излъчванията в печатните и електронни медии по теми, свързани с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013" от обществена поръчка с предмет: „Социологически проучвания за изпълнение, мониторинг и оценка на Комуникационния план на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”

ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИЯЗУУМ ООД



Медиен мониторинг

24 февруари 2014

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Източник: K2	4
Предаване:	4
Национални печатни медии	9
Източник: в. 24 часа	9
Заглавие: Fibank даде 50 млн. евро в подкрепа на българския бизнес	9
Източник: в. Сега	10
Заглавие: Опитите ни за търговия с Арабския свят са изцяло погрешни	10
Източник: в. Капитал Daily	13
Заглавие: "София тех парк" избира изпълнители на два свои обекта	13
Източник: в. Капитал Daily	14
Заглавие: ББР ще прави фонд за дялови инвестиции	14
Регионални печатни медии	15
Няма намерена информация	15
Периодични печатни издания	16
Няма намерена информация	16
Интернет издания и блогове	17
Източник: www.novini.dir.bg	17
Заглавие: Български производители на международна изложба за мода и аксесоари в Москва	17
Източник: www.focus-radio.net	18
Заглавие: Областен информационен център – Добрич представи проектите на новите оперативни програми	18
Източник: www.cross-bg.net	19
Заглавие: Български производители на международна изложба за мода и аксесоари в Москва	19

Медиен мониторинг – обобщение

24.2.2014 г. г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	1
• Телевизии	0
• радиостанции	1
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	7
• вестници, от които:	4
- национални	4
- регионални	0
• периодични издания	0
• интернет издания и блогове	3
Общо за деня	8

Телевизии и радиостанции

Дата: 20.02.2014

Източник: K2

Предаване:

Място на материала:

Продължителност в мин.: 1

Брой думи: 3520

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

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

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

Дичо Кунев: Здравейте!

Клара Маринова: Да започнем нашия разговор с основните характеристики, най – важното, най – интересното, най – значимото в дейността на вашата фирма.

Дичо Кунев: Фирмата е създадена през 1991 година, започнахме със строителство и около 4 години по – късно имах обект в тази промишленост, където ми харесаха нещата и в един момент реших да направя такова производство.

Клара Маринова: Рязко сменихте производството, с други думи.

Дичо Кунев: Рязко сменихте производството, разбира се строителството си остана на преден план, тъй като в този момент то даваше парите. И така, в един момент в Карнобат станаха промени в старото предприятие, което съществува в града и днес, видях хора, които остават без работа, и 2 – 3 минути ми трябваха, за да им кажа, хайде да направим едно производство. Разбира се то лесно се решава, когато виждаш, че можеш да платиш. Обади ми се на другия ден, че в града се продава чрез банка една земя със сграда и аз приех да участвам в този търг и така закупих тази земя, 13 000 квадрата. Това се случи през 1996 година, от 1995 до 1996 година бях в ремонт. През 1996 година закупихме шевна техника от Япония, това са мои разсъждения – В Германия и Япония е най – добрата техника, и така направихме отдела и събрахме доста хора, които желаеха да започнат работа. От старото предприятие напуснаха хора с опит и можеха да тръгнат веднага в работата, а бяха познати и добре на немската фирма, с която от първия ден работим. Така с нова техника, с нови хора, със съвети от германците, една година бяхме за вътрешния пазар, давахме стока за ЦУМ. След това от немската фирма се намесиха, първо участваха техни технологии и така подписахме един много

траен договор, вече 18 години работим за „Зайденшикер“ Германия – дамска и мъжка риза, дамска блуза предимно, това, което смятат за доста по – труден проект, по – труден продукт. Така хората придобиха опит и продължаваме да работим в това време. Тогава назначихме 100 човека, които избирахме между 300. Много желаещи, само млади хора, всичко беше много добре. Разбира се аз опит в тази част нямах, доверих се на определени хора. Започнахме работа с доставка на материали от Германия. Всъщност ние бяхме много улеснени, защото получавахме пълна организация чрез тях, от нас се искаше тук да имаме дисциплина, която те изискват, за да се стига някаква производителност с високо качество, като в началото давах по – лесна продукция за изпълнение, за да свикнат и работниците. Започна се с едни минимални количества, по–късно стигнахме с тези хора до 13 500 бройки на месец, в един момент имаме доста натоварен месец, изпълнихме 15 000 броя, нещо, което не се е случвало по–късно, за една зала. Беше много силно време с тия умни и млади хора. По–късно се случи неприятност, тия млади хора започнаха да ги взимат по магазини, една част се омъжиха, напуснаха града, но производството вървеше, Германия ни харесваше и успешно си плащахме заплатите и данъците на държавата, разбира се първо данъците, след това заплатите. Но не сме имали забавено плащане нито веднъж за тези 18 години, в които работим. Така се стигна до тази година, преди 2 години, през есента на 2011 година, сигурно ще ме питате за ОП „**Конкурентоспособност**“?

Клара Маринова: Разбира се, целият разговор ще бъде посветен на ОП „**Конкурентоспособност**“.

Дичо Кунев: Това е една голяма радост, че има такова нещо за България. бих казал, че всеки, който има възможност да борави с пари и организира производство, това е голям подарък.

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

Дичо Кунев: От сайта на МИЕТ, тогава министър беше господин Делян Добрев, разбрах от една госпожа консултант, която ми беше подадена от една фирма, която доставя техниката, това е ИНА Трейдинг. Такива й бяха приказките, много е опитна, характера малко трудна, но ще се разберете, така ми беше казала собственичката на ИНА Трейдинг, направихме разговора с момичето и така нещата тръгнаха.

Клара Маринова: Тя ли ви беше консултант при подготовката на документите за кандидатстване?

Дичо Кунев: Тя ни беше консултант, много е опитна, докарахме нещата до едно много добро положение, спечелихме проекта, оттам нататък продължихме с друг консултант, защото се забеляза, че тя е много натоварена и започна да ни бави. Но сме й много благодарни, защото доведе нещата до добър край, спечелихме проекта, оттам нататък имаше завършване, което не беше трудно, имаше работа, но ние я свършихме.

Клара Маринова: Господин Кунев, с колко проекта сте кандидатствали по ОП „**Конкурентоспособност**“?

Дичо Кунев: С 3 проекта, но третият спечели, защото по първите два проекта имаше много неяснота. Всъщност и ние не знаем защо ги губехме.

Клара Маринова: И какво се оказа накрая?

Дичо Кунев: Ами просто не ми се коментират глупави неща, казаха ни, че не сме отразили нещо за един сертификат от САПАРД, това им беше обяснението, те можеха да ни кажат да отстраним тази грешка, както по времето на Бойко Борисов извикаха всички, които са събрали, и си поправиха грешките, за да продължат да взимат парите, а не да ги връщат обратно и България да ги изпуска, аз затова съм много благодарен на това време. Бойко Борисов и неговите хора ни поканиха в Парк хотел „Москва“, за да ни обяснят всичко това, тогава пък ние бяхме напълно наред. Може би ни се търсеше кусура, аз така си го обяснявам, всичко като точки знаехме откъде ще дойде, всичко беше наред при нас и като печалби, като хора, площ, сгради и т.н. И ни дадох яснота, че можем да вземем до 3 200 000 лева, с 40% съфинансиране от нас. Разбира се аз си направих сметка, че не мога да дам собствени пари повече от 200 000 лева и участвах с 210 000 лева собствени и 310 000 лева на министерството, това са 45% от Европа и 15% от бюджета на България, но са 60%, които ни идват подарък. Ние участвахме с минимума, може би ще продължим да участваме.

Клара Маринова: За това ще стане въпрос по – нататък, сега да ми разкажете за този проект, който реализирахте, какво купихте с тези пари, какво направихте с тях?

Дичо Кунев: Тази техника, която купихме преди 18 години, тя е изтощена и е демоте. Тя няма висока производителност в сравнение с тази, която се продава. Купихме 125 машини, като между тях е много важен плотера, който очертава шаблоните, прави машини, оверлози, това

мисля, че не е необходимо да ви го казвам, 125 машини, които покриха на 70% обновяване на техниката, като останалите 30% са купувани преди 6 години, което означава, че са още добри.

Клара Маринова: На каква стойност е проектът, който реализирахте?

Дичо Кунев: Без ДДС 520 000 лева, и както казах 310 000 ни дойдоха подарък и 210 000 лева наши.

Клара Маринова: Проектът ви само машини ли включваше, или обновление на производствени помещения, други дейности?

Дичо Кунев: Не, само оборудване, ние имаме прекрасни помещения, може би ще ви кажа неща, които не звучат скромно, но...

Клара Маринова: Нищо, кажете ни го.

Дичо Кунев: При нас е идвала швейцарска фирма, която даваше работа, ние не можахме да им поемем по – нататък работата, защото за Германия са почти изчерпани, така в разни луфтове сме им вземали работа по 5 000 - 6 000 бройки, швейцарецът каза, че е ходил в цяла Източна Европа, но не е видял такова производство, и това е в малкия Карнобат, той го казва, не го казвам аз. Той каза, че е ходил на 40 места, и така му шихме до десетина хиляди бройки, в един момент не можехме да продължим и той повече не се обади. „Зайденшикер“ всъщност е фирмата, която ни дава работа от първия ден до днес и то работа, колкото искаме.

Клара Маринова: Още веднъж да припомним какви машини купихте с тези средства.

Дичо Кунев: „Жуки“, японски, най-добрата техника. Техника, която намали разхода на електрическа енергия. Това е така, защото когато машината работи, харчи ток само когато се натиска педала, когато госпожата прави нещо друго по продукта и машината не работи, тя изключва. В този момент тя не харчи и икономисва ток. Всички видове машини, необходими за това производство – мъжка риза и дамска риза, дамска блуза.

Клара Маринова: Основно от Япония купихте машините?

Дичо Кунев: Всичко от Япония, аз от първия ден съм си захапал Япония и Германия. Имаше един момент, в който ме уговаряха – много по – евтини от Турция, от Гърция – не, тази работа не. Техниката е превъзходна, немците я признават. Те казват – „Жуки“ са по – добри от нашите. И нашите механици са свикнали да ги ремонтират, това означава, че поддръжката е много добра. Производителността е такава при нас, че да кажем, на първо място е качеството и тогава производителност. Относно техниката, на този етап нямаме проблеми, а щяхме да имаме.

Клара Маринова: А срещнахте ли трудности при изпълнението на проекта, господин Кунев?

Дичо Кунев: Трябва да ви кажа, че в Бургас има един много успешен екип, изключително възпитани хора. Плашиха ни с разни корупции и така нататък и една кутия бонбони им взех да ги почерпя накрая, отказаха я. Като бяха при нас на проверка на всяка машина, защото всичко е със стикери, всичко е означено, същите хора отказаха да пият и по едно кафе. Аз се усмихнах и им казах - „момичета, за тази работа няма кой да ви обвини“. Те си свършиха перфектно работата от Бургас, провериха всичко и нашите документи заминаха за София без забележки, проверките в София минаха без забележки и докрай нещата просто нямаше никакви проблеми. От страна на управляващите тогава, в Парк хотел „Москва“ февруари в една зала, стана ясно на всички, които бяхме там, че пари ще вземем и че нашата работа ще стане и няма защо да се плашим, че някой ще ни изнудва, както ставаше преди, тогава казваха – „те не вземат ли, и вие няма да вземете“, сега това да не го коментираме много много, но проектите ни не минаваха. Един и същ проект от третия път стана.

Клара Маринова: А къде бяха основните трудности, защо първите два пъти не стана?

Дичо Кунев: Ами без причина, според мен, без причина.

Клара Маринова: Как се промени дейността на вашата фирма след реализирането на този проект?

Дичо Кунев: Естествено към добро, сега нямаме ремонти по машините, това означава, че работничката плътно работи целия ден. Ако има някакво настройване, то е при промяна на продукта, това не ни бави, производителността е завишена, качеството е подобро и така сме по – харесвани в Германия. Ние просто станахме по – известни на Запад, отколкото в България, просто защото работим повече за тях. Други фирми също искат срещи с нас, преговарят с нас, дават ни работа, но ние нямаме свободен капацитет. Аз в началото ви казах, започнахме със 100 човека, сега вече са 230.

Клара Маринова: Вие вече сте средно предприятие, даже задминавате средните предприятия.

Дичо Кунев: Ние, да не казвам, че можем да станем още толкова, защото можем, сграда имаме, но причините са съвсем други – няма подготвени хора. Идват хора, които са били на няколко места – 5, 6, 7, 8, той просто не знае какво е работил през целия си живот, и този човек идва за 3 месеца, казва – не е за мен, не искам. С младите хора знаете какво е състоянието,

взимаме ги, но те бързо си тръгват. Даже ще ви кажа един експериментален случай, Масларова когато беше министър, говореше масово за циганите и аз реших, тези хора имаха над 200 молби във фирмата, извиках ги почти всички и се опитах да отсея най – доброто с разговорите, които водех. Вкарахме 60 човека, от тях има двама – трима останали. Не им се работи, това е цялата работа.

Клара Маринова: Понеже споменахте, че изнасяте главно продукцията си, по – малко работите за България, на кои по – популярни пазари сте излезли вече?

Дичо Кунев: Аз исках да ви кажа малко повече за „Зайденщикер“, фирмата, за която работим. Те доставят всичко ишлеме, те доставят всички материали, реализацията е тяхно задължение, те си продават стоката. Нашата стока е почти по целия свят, сега виждам, че заминава за САЩ за английска марка. Продукцията, която правим, е почти 70% - 80% маркова, или когато марковата не стига, тогава добавят друго към нас. Останалата продукция, която е среден клас и по – ниско ниво, се произвежда в Азия, главно в Хонконг, Виетнам, Индонезия, в момента и в Бангладеш имат завод.

Клара Маринова: А при вас се произвежда това, което е най – високо ниво?

Дичо Кунев: Ние работим само марково. И се подава работа от понеделник, до петък се товари, всичко в петък заминава за Германия. Има случаи на напрежение, трябва да стане, не може да им замине колата, просто с немците няма шега.

Клара Маринова: А ние българите кога ще можем да се възползваме от вашето производство?

Дичо Кунев: Е, може поне да дойдете да ни видите, да се порадвате на стока, заповядайте!

Клара Маринова: Благодаря ви за поканата, ще се възползвам! Наложил ли се допълнително обучение на персонала след въвеждането на новото оборудване?

Дичо Кунев: Да, имаше такава работа, ИНА Трейдинг проведе този обучителен курс, аз ще ви споделя, че имаше един проект за обучение на кадрите, в който аз участвах и спечелих проекта, който е 100% платен от Европа, но като разгледах проекта, видях, че няма никакъв ефект и се отказах. Предлагат се един неща, само да се похарчат 100 000 лева на вятъра и аз да загубя време, защо да заблуждаваме държавата, че учим някого? Трябва да се направи някаква промяна на законите, не само според мен, но според всички, които познават кадрите, които излизат от тези двегодишни училища, които обучаваха хората, или тригодишни може би, те не ходят на училище, какво да научат, при нас стоят една седмица и си тръгват сами, просто нищо не знаят, 3 години ходил на училище и нищо не знае. Ако тези хора ние ги обучаваме, както си обучаваме хората, и не ние да им плащаме, а те да напускат по прищявка, а държавата да плаща това обучение и да ги хванем с някакъв договор, поне 5 години да работят по договор и един работник, работил 5 години и усвоил професията, в това време си е завишил заплатата, ще си помисли дали да си напусне работата и да започва нова от начало, разбирате ли ме?

Клара Маринова: Това е добре да се чуе и от държавните институции, като ваше предложение.

Дичо Кунев: Аз съм имал възможност на министри, които не им е това работата, Дянков е идвал при мен, Паси е идвал при мен, много депутати са идвали по тяхно желание...

Клара Маринова: Очевидно харесват вашите ризи.

Дичо Кунев: И носят от тях

Клара Маринова: Така е, щом са идвали, знам за какво са дошли. За ефективността на проектите по ОП „**Конкурентоспособност**“ един от ключовите измерители е разкриването на нови работни места и реализацията на продукцията, но вие вече казахте, че реализацията е от немската фирма, разкрихте ли нови работни места?

Дичо Кунев: Бяхме записали в проекта 6 човека, но назначихме 30. Аз преди малко ви казах, че проблемът са хората, ние можем да назначим 100 човека веднага, свободна зала, отвсякъде всичко хубаво, но ги няма хората за работа. Оборудване има, персонал няма.

Клара Маринова: Господин Кунев, вие имате сериозен опит при кандидатстването по проекти по ОП „**Конкурентоспособност**“, интересно е да споделите своя опит с други бенефициенти, какъв съвет бихте дали на хората, които за първи път възнамеряват да кандидатстват по проекти по ОП „**Конкурентоспособност**“?

Дичо Кунев: Да се свържат с опитен консултант, който ще им даде ясна представа какво трябва да притежават, какви резултати трябва да имат във фирмите си, с които да убедят МИЕ, че заслужават да получат тези пари, защото знаете, че никой не дава пари на вятъра. Ще ги вземем парите, но трябва да си плащаме данъци, с които държавата се изправя на крака.

Клара Маринова: Какви сметки трябва да си направят вашите колеги, които тепърва тръгват по пътя на тези проекти.

Дичо Кунев: Ако са професионални хора не е проблем да си направят сметката добре, ако тези хора тръгват от нищо, от нула, не е правилния път, много хора тръгват така и фалират. Която и да бъде от моите технолози, опитните ни хора във фирмата, аз мисля, че тя може да направи малка фирма и така да расте, защото познава професията. Не е малко и това, че и нея я познават там, където ще вземе работата, защото никой няма да си повери материалите, които струват милиони. Аз не ви споделих, една дамска риза в Германия е 200 евро. Не можеш този материал да го изхабиш и после да плащаш, няма откъде. В същото време техните технолози са контрол постоянен при нас, през 15 дена имаме технолог от Германия. Те се съобразяват с по – трудните моменти, но задължително през 15 дни е техен технолог тук. Така че този, който иска да прави нов бизнес, той не трябва да е нов, трябва да е с опит. Аз тръгнах без опит в този бранш, но с опитен организатор.

Клара Маринова: Бихте ли кандидатствали отново по друга схема на ОП „Конкурентоспособност“?

Дичо Кунев: Задължително ще участвам отново в ОП „Конкурентоспособност“, тази година си починах, но сега, 2014 отново ще пишем. Нова техника, модерна техника излиза всеки ден, която ти подобрява производството, това дава възможност и за повишаване на заплатите на хората. Ние това го правим системно, но не за 100% от хората. То е като в старото време в България, който си свърши работата добре му се повишава заплатата.

Клара Маринова: Сега предстои да се работи в рамките на новата оперативна програма 2014 – 2020, наясно ли сте вече с нея, имате ли интерес отново към ОП „Конкурентоспособност“, какво е мнението ви за новите схеми?

Дичо Кунев: Да знаете, че има подобрение в тази програма, ще се спестят първо парите на одитора, който няма да участва повече. След това ще дадат аванс без да имаш пари в сметка гаранция срещу тези, които получаващ, защото, вие сама разберете, какъв е смисълът да искам аз 100 000 лева аванс, ако те ми искат 100 000 лева гаранция. Или пък да плащам лихви на банките, това колкото може да се избегне, мисля че сега управляващите ако са го променили, това е добро решение.

Клара Маринова: Какви още препоръки бихте дали към новите схеми?

Дичо Кунев: Те едва ли ще го направят, но мисля, че е добре да има една комисия, която да ходи по места и да вижда всичко. И те не биха дали пари на този, който няма да върши работа, ако видат на място, няма смисъл да се дават пари там, където няма условия предварително създадени. Защото тези пари се дават за оборудване, а сградите, в които са събрали работната си ръка, просто не са за хора. И ако на такива места се дават пари, мисля че просто е смешно. Хабят се парите в случая.

Клара Маринова: Аз ви благодаря за участието, желая ви огромен успех оттук нататък, хубава вечер!

Дичо Кунев: Всичко хубаво и на вас!

Клара Маринова: Благодаря, Дичо Кунев, президент на фирма „Лазур“ за производство на облекло, град Карнобат. С това завършва днешното издание на „Пари за Вашия бизнес“, съвместна рубрика на „Радио K2“ и Министерство на икономиката и енергетиката в изпълнение на проект „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие.“, Инвестираме във вашето бъдеще. Уважаеми слушатели на „Радио K2“, очаквайте и следващите разговори в съвместната рубрика всяка седмица в сряда и четвъртък от 17.30 до 18.00 часа и в събота между 13.00 и 13.30 часа.

Национални печатни медии

Дата: 24.02.2014

Източник: в. 24 часа

Страница: 23

Брой думи: 410

Резюме: През изминалата година изключително популярна стана инициативата "Съвместни европейски ресурси за микро, малки и средни предприятия", или иначе казано - JEREMIE, чрез която бизнесът може да се възползва от значително по-ниски лихви от пазарните. Основната причина за интереса към JEREMIE са по-добрите условия по кредитите и улесненият достъп за финансиране на микро, малки и средни предприятия. "Лихвените нива са намалени с поне 50 %, което ги прави доста атрактивни, а това в съчетание с облекчените условия за обезпечаване и значително намалените такси и комисиони за обслужване обуславя интереса от страна на бизнеса" - уточнява Димитър Костов, председател на Управителния съвет на Fibank - една от финансовите институции, които бяха избрани да предлагат кредити на бизнеса по тази инициатива.

Заглавие: Fibank даде 50 млн. евро в подкрепа на българския бизнес

Подзаглавие: Лихвите по JEREMIE намалени с поне 50%

Автор:

Текст: През изминалата година изключително популярна стана инициативата "Съвместни европейски ресурси за микро, малки и средни предприятия", или иначе казано - **JEREMIE**, чрез която бизнесът може да се възползва от значително по-ниски лихви от пазарните. Основната причина за интереса към **JEREMIE** са по-добрите условия по кредитите и улесненият достъп за финансиране на микро, малки и средни предприятия. "Лихвените нива са намалени с поне 50 %, което ги прави доста атрактивни, а това в съчетание с облекчените условия за обезпечаване и значително намалените такси и комисиони за обслужване обуславя интереса от страна на бизнеса" - уточнява Димитър Костов, председател на Управителния съвет на Fibank - една от финансовите институции, които бяха избрани да предлагат кредити на бизнеса по тази инициатива.

В изпълнение на сключеното споразумение с Европейския инвестиционен фонд Първа инвестиционна банка е предоставила кредити в размер над 50 млн. евро по инициативата **JEREMIE**, помагайки на много микро, малки и средни български фирми да бъдат по-конкурентни на пазара. Очаква се до началото на април

Fibank да раздаде допълнителни 20 млн. евро до достигане на общ портфейл от 70 млн. евро, които ще бъдат вложени в модернизация и повишаване конкурентоспособността на българския бизнес.

От атрактивното финансиране по **JEREMIE** са се възползвали дружества от най-различни сфери на икономическа дейност. Голяма част от клиентите на Fibank използват **програмата** с ниска лихва по **JEREMIE** за кредитиране за оборотни средства. Така например старозагорската фирма "Бултех 2000" ООД, която произвежда млекоанализатори, необходими на мандрите да отчитат основни показатели за качеството на млякото, съумя да разшири дейността си по време на криза. Много от клиентите на българската банка използват **програмата** и за инвестиционни цели. Интересен пример за такъв проект е финансирането на медицински център за лечение на спортни травми и ортопедични заболявания. Чрез отпуснат инвестиционен кредит по **JEREMIE** от Fibank центърът е оборудван с най-модерна диагностична и лечебна апаратура, която по стандарт не отстъпва на съвременните и иновативни технологии в тази сфера в световен мащаб.

Още в края на миналата година европейският комисар пр регионална политика Йоханес Хаан обяви, че мисли да удвои парите, които отиват за подкрепа на малки и средни предприятия в Европа и в частност България. Микро, малките и средните предприятия съставляват повече от 90% от бизнеса в страната, което ги превръща в гръбнака на българската икономика. Проблемът е, че те са най-уязвимият сегмент в икономиката, особено във времена на криза, когато достъпът им до финансиране е силно ограничен. Поради тази причина достъпът до европейски програми е жизненоважен както за частния интерес, така и за българската икономика.

Резюме: Милен Керемедчиев е роден през 1968 г. Завършва УНСС, специалност управление на транспорта. Владее английски, руски и арабски. Бил е зам. -министър на икономиката и зам.-министър на външните работи. През 2010 г. бе главен изпълнителен директор на "Български пощи". От края на 2012 г. е представител на австрийската Meinh Bank за България. Вицепрезидент е на консултантската компания Arton Capital, която има офиси в Канада и Обединените арабски емирства.

Заглавие: Опитите ни за търговия с Арабския свят са изцяло погрешни

Подзаглавие: Колко мостри и брошури ще занесеш с правителствения самолет? Ще отидеш, ще ги покажеш и после ще прашаш мейли. Арабите не работят с мейли, те искат да говорят с някого на място всеки ден, казва бившият зам. икономически министър Милен Керемедчиев

Автор: Румяна Гочева

Текст: Милен Керемедчиев е роден през 1968 г. Завършва УНСС, специалност управление на транспорта. Владее английски, руски и арабски. Бил е зам. -министър на икономиката и зам.-министър на външните работи. През 2010 г. бе главен изпълнителен директор на "Български пощи". От края на 2012 г. е представител на австрийската Meinh Bank за България. Вицепрезидент е на консултантската компания Arton Capital, която има офиси в Канада и Обединените арабски емирства.

- Г-н Керемедчиев, в последните месеци и години за държавните ни мъже сякаш стана модерно да ходят на визити в Катар. Стоките и продуктите, с които се опитваме да привлечем техните фирми, явно обаче не са достатъчно атрактивни и все не се стига до големи договори. Къде бъркаме?

- В последните 7 години България няма абсолютно никакво присъствие - дипломатическо или на ниво търговски представителства в нито една държава от Персийския залив. Грешките, които се правят на държавно ниво, са много големи. Ние нямаме никакво дипломатическо представителство в Саудитска Арабия, която е най-голямата, най-сериозната и най-влиятелната държава в региона. През 2009 г. пък бе направен пореден гаф - тогава бе определен посланик, а после назначението му беше спряно.

- Каква е ролята на тези представителства?

- Арабският бизнес менталитет се различава много от европейския или азиатския. Бизнесмените искат да усещат присъствието на държавата. Колкото и на нас да ни се иска да не ни помагат държавни служители, там очакват точно това. Те искат да видят, че всъщност държавата е ангажирана с това да подпомага бизнеса. Само така може успешно да бъде завършена сериозна бизнес сделка. Държавата по тези места е много силно намесена в бизнеса. Не можеш да регистрираш фирма, ако местно лице не държи 51% от нея. Когато аз работех в Дубай, България имаше търговски представител и целият бизнес отиваше при него. Те го питат: "Запознахме се с една българска фирма - кажете ни като държавен служител каква е тя, надеждна ли е, струва ли си?"

- Какво точно се очаква от нас - да назначим дипломати или представители?

- Аз призовавам вече от 4-5 години да се направи цялостна и бърза преоценка на външнотърговската ни политика. Има дублиране на функциите на Министерството на външните работи и на Министерството на икономиката. Не е ясно кой е водещ, да не говорим за патърдите и скандалите, които стават в посолствата заради това, че дипломати от външно министерство третират представители на другите ведомства като чужди. Липсва координация.

- А по отношение на стоките - минерална вода, агнета, мед? Те не се менят през годините, но знаем ли какви са реалните нужди на евентуалните контрагенти?

- Схемата за Катар е изцяло грешна. Отивайки на държавно посещение - дали ще бъде президент или премиер, - срещата там е също на държавно ниво - емир и т.н. Бизнесът, който съпътства кралската фамилия, е свързан с държавата. Тоест те биха искали да срещнат някакъв тип държавни фирми с някакъв вид държавни гаранции, поръчки. Но говорим за много големи проекти, които българските фирми няма как да достигнат даже и с държавна подкрепа. Говорим за сериозни неща. Държавните посещения с бизнес делегации няма да свършат работа, точно обратното. Това трябва да се прави по съвсем различен начин.

Откриването на дипломатическа мисия, изпращането на търговски представител са важни. Когато се отиде в Катар, там се говори за газ, петрол, инвестиционно строителство за милиарди. Коя българска компания може да стане дори подизпълнител при голям, мащабен проект? Ние отваряме много малка уста за много голяма лъжица. Целим се погрешно и прекалено високо. Това се видя при едно от посещенията в Катар, при което господин Трайчо Трайков бе освободен - тогава се оказа, че на българския форум няма представители на местния бизнес. Ние не можем да отидем с киселото мляко и розовото масло на официално посещение, при което от другата страна ще стоят индустриалци, производители на газ и петрол и строители на огромни спортни съоръжения, зад които стоят стотици милиони.

- Това ли бе причината, поради която и проектът за писта на Формула 1 у нас отиде в историята?

- И там нищо не се получи. Това беше пълна глупост. Освен това се направиха няколко дипломатически гафа от непознаване на арабския манталитет и на протокола. Тогава инвеститорът се среща с Бойко Борисов като премиер и всички вестници гръмнаха, че шейх от емирствата е дошъл да инвестира в писта у нас. Не всеки представител на тези държави е шейх. В Обединените арабски емирства е престъпление, което се наказва със затвор, ако някой се представя за шейх. Така че в момента, в който се написа, че е дошъл шейх в България, ние създадохме огромен проблем на този човек. Той след това беше помолил да се изпрати опровержение, че всъщност никъде не е казвал, че е шейх, защото в държавата му това щеше да е наказуемо. Та вместо да изпишем вежди, със сигурност извадихме очи.

Подходът е изключително погрешен, сигналите, които се изпращат - също. Всяка държава от Персийския залив има свое собствено самочувствие като такава в целия регион. Така че ако ти например полагаш усилия в Катар, а не обръщаш внимание и не изпращаш никакви мисии в Саудитска Арабия, това влияе на отношението на бизнеса и политиката, които там са свързани. В момента, в който ти започнеш да правиш такива дипломатически грешки, те спират да общуват с теб. България много трудно може да се продава като атрактивна дестинация, много трудно.

- Освен за лош протокол това говори и за липса на познавачи на Близкия изток...

- Абсолютно. Не са чак толкова много българските фирми, които правят бизнес с Катар. И тук ролята на работодателските и изобщо на бизнес организациите е огромна. Не държавата трябва да ходи с бизнес делегации по екзотични места и да ги води на плаж, а точно обратното. Целта е самите фирми чрез публично-частно партньорство да дадат индикации кои са интересните места за тях. В този смисъл бизнес форумите ни в тези държави са почти провал. Аз съм участвал в повече от 40-50 такива форума и вероятността да се случи определена сделка е минимална. Колко мостри и брошури ще занесеш с правителствения самолет? Ще отидеш, ще ги покажеш и после ще пращаш мейли. Арабите не работят с мейли, те искат да могат да говорят с някого на място всеки ден. И тук не става въпрос само за държавни фирми. Те не бива да се делят на държавни и частни. Присъствието на държавата там би успокоило бизнеса.

Има и нещо друго - Обединените арабски емирства ще влязат от април в списъка на държавите с безвизов режим с ЕС. Очаква се реципрочност - и българските граждани да могат да пътуват свободно до емирствата. Това е страшна възможност за популяризиране на България като дестинация. Но никой не говори за това.

- За сметка на това "реиндустриализацията" стана любима тема на властта в последните месеци. Как гледате на нея?

- Тази дума е доста изтъркана. Как това правителство разбира реиндустриализацията - наливане на 50 милиона лева в "Химко"? Това ли е реиндустриализацията? Държавата на няколко пъти изгони инвеститори от "Химко". Преди няколко години аз бях участник в едни от преговорите с реален азиатски инвеститор. Той се отказа, защото първо имаше писмо от икономическото министерство за подкрепа на техните инвестиционни намерения, а след това демонстративно се показва абсолютно нежелание за комуникация с него. Говорим за компания, която има 1 милиард долара годишен оборот и има инвестиции в целия свят. Безумие е, при положение че ние гоним реални инвеститори, да се вкарват държавни пари за възстановяването на предприятието. Какво се опитваме да направим - втори "Балкан" ли? Тази схема не би трябвало да се повтори.

Искрено се надявам, че разумът ще надделее и тези пари няма да се похарчат, защото за мен те биха отишли на вятъра. Наливането им в "Химко" е все едно да ги извадиш от единия джоб и да ги сложиш в другия. След това не е ясно на кого ще продадеш това предприятие - на чужд инвеститор? Или просто сега то се подготвя, за да бъде купено пак от някой български инвеститор? Ние какво искаме да направим - да се върнем към работническо-мениджърските

дружества и целият бизнес да стане български? Това стана през 90-те години, когато Иван Костов създаде РМД-та, които спряха достъпа на чужди инвестиции. Сега "Химко" е на този хал точно заради това.

- Как гледате на идеята държавата да засили ролята на Българската банка за развитие и през нея да минават парите по новата инициатива "*Джерemi*" от програма "*Иновации и конкурентоспособност*"?

- ББР до момента работи като банка. В последните 4-5 години финансираше определени, близки до властта бизнеси - само тях. Тя продължава да работи като банка, така че смисълът от нея е нулев. Трябва изцяло да се промени концепцията на ББР и на Агенцията за експортно застраховане, която е изключително важна. Тя е важна за износа, който българските фирми искат да правят. А в момента и двете институции не работят.

Дата: 24.02.2014

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 12

Брой думи: 432

Резюме: Четири месеца след подаването на офертите за изграждане на два обекта от бъдещия технологичен парк потенциалните строители намаляха наполовина, а отварянето на ценовите предложения в петък показва, че реалната надпревара ще бъде между няколко големи компании. "Капитал Daily" получи списъка от участници в двете поръчки, тъй като такъв не беше предоставен официално от държавното дружество "София тех парк", което е възложител на всички търгове.

Заглавие: "София тех парк" избира изпълнители на два свои обекта

Подзаглавие: Състезанието е между четиринадесет компании, а стойността на поръчките е около 15 млн. лв.

Автор: Кристина КЛИМЕНТИЕВНА

Текст: Четири месеца след подаването на офертите за изграждане на два обекта от бъдещия технологичен парк потенциалните строители намаляха наполовина, а отварянето на ценовите предложения в петък показва, че реалната надпревара ще бъде между няколко големи компании. "Капитал Daily" получи списъка от участници в двете поръчки, тъй като такъв не беше предоставен официално от държавното дружество "София тех парк", което е възложител на всички търгове.

Според ценовите предложения строителството на първия обект - бизнес инкубатор, ще струва между 7.7 и 9.2 млн. лв. при прогнозна стойност 9.2 млн. лв. без ДДС. Офертите за втория търг за изграждане на иновационен форум бяха между 4.5 и 5.1 млн. лв., като две от предложенията са над индикативна стойност от 5.4 млн. лв. без ДДС. Най-ниско предложение за бизнес сградата даде Обединение "Бъдеще за иновативния бизнес" ("Трейс груп холд", "Планекс", "Иво Петров архитекти"), а за иновационния форум - "Монолит София". Но това не гарантира успеха на компаниите, защото класирането става по сложна формула, която освен цената с тежест 50% отчита и няколко технически показателя и срок за изпълнение, тъй като крайната дата за изграждане на всички елементи от парка е до 30 септември 2015 г. Неформално дори участниците в процедурата не успяха категорично да посочат кои са победителите.

Надпревараза големи

Кандидатите, които успяха да достигнат до отварянето на ценовите оферти за двете поръчки са общо 14 (виж каретата), като първоначално интерес заявиха 29 компании и обединения. За изграждането на бизнес инкубатора Сдружение "Соф тех парк" ("Аванс 2002", "Нивел") получи най-много точки за техническо изпълнение, но предложи и една от най-високите цени за изпълнение. Същевременно Обединение "Бъдеще за иновативния бизнес" ("Трейс груп холд", "Планекс", "Иво Петров архитекти") получи по-малко точки, но с оферта за най-ниска цена от всички кандидати. Близък резултат има и "Универсал строй консулт" с второто най-ниско ценово предложение.

Лидерът в поръчката за изграждане на иновационен форум е "Монолит София" с една от най-високите технически оценки и най-ниска цена, следвана от "Телекомплект" и "Трейс груп холд".

Елементите от парка

След изграждането на бизнес инкубатора се предвижда части от обекта да се отдават под наемна компании и екипи, работещи в сферата на технологиите, както и да има зали за срещи, заведение за бързо хранене, банков офис и места за настаняване за нощувки за работещи в технологичния парк.

В многофункционалната зала, която ще се превърне в иновационен форум, ще се провеждат конференции, срещи и събития, като общият капацитет на залите е 1000 души.

Целият бюджет на проекта е 100 млн. лв., които са отпуснати по оперативна програма **"Конкурентоспособност"**. До момента сумата на разпределените средства, за които има подписани договори или се избират изпълнители, е около 70 млн. лв.

Дата: 24.02.2014

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 14

Брой думи: 256

Резюме: До края на годината трябва да заработи специален фонд за капиталови инвестиции към Българската банка за развитие (ББР). Целта е да се подпомагат стартиращи и иновативни фирми, които все още нямат кредитна история и на които търговските банки отказват финансиране. Това ще става не със заеми, а с капиталово участие на ББР. Това каза главният изпълнителен директор на банката Димо Спасов в интервю за "Дарик радио".

Заглавие: ББР ще прави фонд за дялови инвестиции

Подзаглавие:

Автор: Иглика ФИЛИПОВА

Текст: До края на годината трябва да заработи специален фонд за капиталови инвестиции към Българската банка за развитие (ББР). Целта е да се подпомагат стартиращи и иновативни фирми, които все още нямат кредитна история и на които търговските банки отказват финансиране. Това ще става не със заеми, а с капиталово участие на ББР. Това каза главният изпълнителен директор на банката Димо Спасов в интервю за "Дарик радио".

Съучастие вместо кредит

Фондът за дялови инвестиции е предвиден в Закона за ББР като дъщерно дружество на финансовата институция, но все още не е създаден. "Нашата идея е той да стартира в рамките на 6 до 9 месеца", каза Спасов. В момента банката проучва юридическите подробности.

"Банката ще участва с процент от капитала на фирмата и ако идеята сработи, в един последващ етап банката ще трансформира този капитал в дълг, който фирмата постепенно да изплати и да продължи напред", обясни Спасов. Все още не е определена сумата, която ще бъде заделена за фонда.

Точно в момента оперират няколко фонда за дялови инвестиции в различни стадии от развитието на компаниите, които бяха създадени с еврофондове по програмата *Jeremie*. Затова е неочаквано, че държавната банка се насочва ресурс към такъв продукт сега.

Експортни продукти

Над 100 млн. лв. са определени от ББР за насърчаване на експорта през тази година, каза още Спасов. Освен предекспортно финансиране банката подготвя и следекспортно финансиране като част от нов пакет продукти, които ще бъдат представени тази седмица. По думите на Спасов българските компании в момента се интересуват от износ към страни извън ЕС, където пазарите са неразработени.

Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

Периодични печатни издания

Няма намерена информация.

Интернет издания и блогове

Дата: 23.02.2014

Източник: www.novini.dir.bg

Връзка: <http://novini.dir.bg/2014/02/23/news16189170.html>

Брой думи: 285

Резюме: /КРОСС/ Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) организира участие на български компании на Международната специализирана изложба за мода и аксесоари CPM Moscow 2014, която ще се проведе в Москва в периода 25 - 28 февруари 2014 г.

Заглавие: Български производители на международна изложба за мода и аксесоари в Москва

Подзаглавие:

Автор:

Текст: /КРОСС/ Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) организира участие на български компании на Международната специализирана изложба за мода и аксесоари CPM Moscow 2014, която ще се проведе в Москва в периода 25 - 28 февруари 2014 г.

В изложбения комплекс Експоцентър (зала 2.2, щанд А01) в руската столица своите модели ще представят 7 български производители:

Би Фешън Брендс ООД/PORTOBELLO - София (производство на облекла и аксесоари), Дани Фешън ЕООД/Dany Fashion - Хасково (производство на трикотажни облекла - дамски, мъжки и детски), Данис ЕООД/GABINA - Добрич (производство на облекла), Дизаерс ЕООД/29Desires - Пловдив (дамско облекло), Еврика - 1 ЕООД/COSTANTINO - leather bags and accessories - Пловдив (производство на пълна гама дамски, мъжки и спортни чанти), Крис Фешън Индъстрис АД/Kris Fashion - Ловеч (производство на облекла), Металик-90 Георгиева СИЕ/JULIANO - Пловдив (производство на мъжки ризи).

Националното участие на Международната специализирана изложба CPM Moscow 2014 се организира в изпълнение на проект за насърчаване на експорта, финансиран от Европейския фонд за регионално развитие чрез Оперативна програма *«Конкурентоспособност»* 2007 - 2013, по който ИАНМСП е институционален бенефициент.

Със средствата на проекта Агенцията поема разходите на участниците за: наем на изложбена площ, проектиране и изграждане на щанд, наемане на оборудване и обзавеждане, регистрация на изложителите, включване на изложителите в официалния каталог, рекламиране на участието.

CPM MOSCOW е специализирана промоционална проява в областта на модата и е призната за една от най-значимите в региона. В нея участват моделиери и производители на модни марки, обувки, дрехи, бельо, платове, трикотаж и модни аксесоари. Организира се от 2003 г. два пъти годишно. В последните две издания на CPM Moscow през изминалата година са участвали общо 1909 изложители, а броят на посетителите надхвърли 30 000 търговци и специалисти в модния сектор.

Агенция КРОСС

Дата: 23.02.2014

Източник: www.focus-radio.net

Връзка: <http://www.focus-radio.net/?action=news&id=728908>

Брой думи: 241

Резюме: Добрич. Областният информационен център – Добрич съвместно с Община град Добрич проведе информационен ден за представяне на новите оперативни програми за България в периода 2014-2020г. Това съобщиха организаторите на събитието. Участие в срещата взеха представители на общински администрации, училища и детски градини, неправителствени организации и бизнес.

Заглавие: Областен информационен център – Добрич представи проектите на новите оперативни програми

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Добрич. Областният информационен център – Добрич съвместно с Община град Добрич проведе информационен ден за представяне на новите оперативни програми за България в периода 2014-2020г. Това съобщиха организаторите на събитието. Участие в срещата взеха представители на общински администрации, училища и детски градини, неправителствени организации и бизнес. Експертите от центъра запознаха аудиторията с основните нормативни документи, имащи отношение към процеса на програмиране на средствата от Европейския съюз за програмен период 2014-2020 г., както и напредъка в подготовката на Споразумението за партньорство и Оперативните програми. По време на срещата всички заинтересовани лица се запознаха с проектите на новите оперативни програми – цели и приоритети, прогнозен бюджет на програмите, допустими дейности и бенефициенти. Гост лектори на мероприятиято бяха Владимир Бобев – началник на РС-Варна към Министерство на икономиката и енергетиката и Аница Русева – главен експерт в Главна дирекция „Програмиране на регионалното развитие“ в Министерство на регионалното развитие. Те представиха проектите на Оперативните програми „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020г. и „Региони в растеж“ 2014-2020г., основните им цели, приоритети, новости, както и критериите за допустимост на бенефициентите по съответната **програма**. Присъстващите на информационния ден се интересуваха активно от конкретните допустими дейности по отделните оперативни програми и кога ще бъдат пуснати първите покани за набиране на проектни предложения. Областният информационен център – Добрич е част от мрежата от 28 информационни центрове за популяризиране на Кохезионната политика на Европейския съюз, създадени с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Техническа помощ“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.

Дата: 23.02.2014

Източник: www.cross-bg.net

Връзка: <http://www.cross.bg/proizvodstvo-moscow-muzhki-1397566.html>

Брой думи: 284

Резюме: /КРОСС/ Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) организира участие на български компании на Международната специализирана изложба за мода и аксесоари CPM Moscow 2014, която ще се проведе в Москва в периода 25 - 28 февруари 2014 г.

Заглавие: Български производители на международна изложба за мода и аксесоари в Москва

Подзаглавие:

Автор:

Текст: /КРОСС/ Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) организира участие на български компании на Международната специализирана изложба за мода и аксесоари CPM Moscow 2014, която ще се проведе в Москва в периода 25 - 28 февруари 2014 г.

В изложбения комплекс Експоцентър (зала 2.2, щанд А01) в руската столица своите модели ще представят 7 български производители:

Би Фешън Брендс ООД/PORTOBELLO - София (производство на облекла и аксесоари), Дани Фешън ЕООД/Dany Fashion - Хасково (производство на трикотажни облекла - дамски, мъжки и детски), Данис ЕООД/GABINA - Добрич (производство на облекла), Дизаерс ЕООД/29Desires - Пловдив (дамско облекло), Еврика - 1 ЕООД/COSTANTINO - leather bags and accessories - Пловдив (производство на пълна гама дамски, мъжки и спортни чанти), Крис Фешън Индъстрис АД/Kris Fashion - Ловеч (производство на облекла), Металик-90 Георгиева СИЕ/JULIANO - Пловдив (производство на мъжки ризи).

Националното участие на Международната специализирана изложба CPM Moscow 2014 се организира в изпълнение на проект за насърчаване на експорта, финансиран от Европейския фонд за регионално развитие чрез Оперативна програма „Конкурентоспособност” 2007 - 2013, по който ИАНМСП е институционален бенефициент.

Със средствата на проекта Агенцията поема разходите на участниците за: наем на изложбена площ, проектиране и изграждане на щанд, наемане на оборудване и обзавеждане, регистрация на изложителите, включване на изложителите в официалния каталог, рекламиране на участието.

CPM MOSCOW е специализирана промоционална проява в областта на модата и е призната за една от най-значимите в региона. В нея участват моделиери и производители на модни марки, обувки, дрехи, бельо, платове, трикотаж и модни аксесоари. Организира се от 2003 г. два пъти годишно. В последните две издания на CPM Moscow през изминалата година са участвали общо 1909 изложители, а броят на посетителите надхвърли 30 000 търговци и специалисти в модния сектор.

www.cross.bg