



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

1 март 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

1 март 2014

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	4
Телевизии и радиостанции	5
Източник: Дарик радио	5
Предаване: Денят	5
Източник: Радио Фокус	8
Предаване: Пари за вашия бизнес	8
Източник: Радио К2	11
Предаване: Пари за вашия бизнес	11
Национални печатни медии	16
Източник: в. Капитал	16
Заглавие: ***	16
Източник: в. Капитал	17
Заглавие: Документални глупости	17
Източник: в. Капитал	18
Заглавие: К'во пра'им?	18
Източник: в. Капитал	22
Заглавие: Пьотр Столовски, регионален мениджър на ЕИФ за Източна Европа и Западните Балкани: Не е важно кой управлява, а как се усвояват евросредствата	22
Източник: в. Капитал	26
Заглавие: Да те похваля за един милион?	26
Източник: в. Форум медикус	29
Заглавие: Европари за здраве -по трудния начин	29
Източник: в. Строител	30
Заглавие: Започваме преговори с Ек през март през март	30
Източник: в. Строител	32
Заглавие: Бизнес обединенията - ключов фактор за конкурентоспособността на икономиката	32
Източник: в. Строител	34
Заглавие: Петър Статев, председател на Асоциацията на бизнес клъстерите: Да се управлява клъстер е изкуство на мениджмънта	34
Източник: в. Строител	37
Заглавие: Избират между 14 фирми за два обекта от "София тех парк"	37

Регионални печатни медии.....	38
Източник: в. Търговишки Новини	38
Заглавие: Батерии от Търговище на изложение в Румъния	38
Периодични печатни издания.....	39
Няма намерена информация.	39
Интернет издания и блогове.....	40
Източник: www.darikfinance.bg	40
Заглавие: Пет сектора на просперитета за България.....	40
Източник: www.infostock.bg	41
Заглавие: Пет сектора на просперитета за България.....	41
Източник: www.europe.bg	42
Заглавие: ReACT София: Пътят към икономическото възстановяване минава през образованието	42
Източник: www.bulevard.bg	44
Заглавие: Имаш идея? Виж как да получиш финансиране от Eleven	44

Медиен мониторинг – обобщение

01.03.2014 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	3
• телевизии	0
• радиостанции	3
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	15
• вестници, от които:	11
- национални	10
- регионални	1
• периодични издания	0
• интернет издания и блогове	4
Общо за деня	18

Телевизии и радиостанции

Дата: 28.02.2014

Източник: Дарик радио

Предаване: Денят

Място на материала:

Продължителност в мин.: 15

Брой думи: 1734

Резюме: В следващите минути обаче няма да си говорим за най-изгодните оферти и за най-хубавите курорти, а ще надникнем в начина, по който един от тях организира работата на персонала си, за да осигури максимален комфорт на гостите си. К.к. Албена е изготвил проект по ОП „Конкурентоспособност“, чрез който не само управлява по-добре хората, които се грижат за хубавата почивка на туристите, но и осигурява по-добра възможност за оценка на кадрите и възнаграждаването им. Повече за проекта ще научим от Татяна Джилянова, която ръководител Отдел Човешки ресурси в Албена.

Текст: Тема: Репортаж за проект по ОП „Конкурентоспособност“

Водещ: Добър вечер и от мен, Марта Младенова. Тази вечер отново ще бъдем заедно в съвместната рубрика на Дарик радио и МИЕ по ОП „Конкурентоспособност“. Тъй като предстоят три почивни дни, а и по-разумните от нас вече мислят за лятната отпуска, този петък ще обърнем внимание на туристическата индустрия. В следващите минути обаче няма да си говорим за най-изгодните оферти и за най-хубавите курорти, а ще надникнем в начина, по който един от тях организира работата на персонала си, за да осигури максимален комфорт на гостите си. К.к. Албена е изготвил проект по ОП „Конкурентоспособност“, чрез който не само управлява по-добре хората, които се грижат за хубавата почивка на туристите, но и осигурява по-добра възможност за оценка на кадрите и възнаграждаването им. Повече за проекта ще научим от Татяна Джилянова, която ръководител Отдел Човешки ресурси в Албена.

Татяна Джилянова: Проектът е една цялостна информационна система, която обслужва нашия персонал. Ние пристъпихме към точно този продукт, така, който ни дава една много точна, по-цялостна представа как да организираме нашата дейност. Чрез него постигнахме по-добър ежедневен контрол на работата по управление на персонала ни, по-добро планиране, тъй като Албена, и въобще туристическият бранш е много по-динамичен като продукт, и тази динамика да може да се управлява и той да даде добър резултат. Този продукт пък ни даде възможност за бърза и адекватна намеса по самата организация на човешкия ресурс, който ни е необходим, в конкретния момент, за конкретния период. И тоест има много добри резултати от внедряването на тази програма.

Водещ: Бихте ли дали пример, за да може да се ориентираме как точно действа...

Татяна Джилянова: Примерът е, че планира се персоналът, който ние направихме едни подобрения, тоест хермесът го свързахме този продукт с интерфейсове с другите наши програми, които ползваме, най-вече резервационната ни система Фиделио, което всеки един управител, респективно и по-големия ръководител с един по-дълъг период, тъй като ние вече сме наясно, планирана ни е заетостта на базата, имаме едни норми на обслужване на клиентите от какъв персонал ни трябва, тоест да се снабдим, да може да ги обслужим качествено е добре. И тази програма във връзка с тези други програми, които ние ползваме ни даде възможност много точно и добре да си планираме, да си управляваме персонала и съответно и самите управители в перспектива, не за ден, защото това е сезонен характер, те по този начин може да си планират и да управляват добре, и да си бюджетира съответно своите разходи.

Водещ: Което ще рече, да речем, ако един хотел знаете, че ще бъде почти препълнен, а да речем при друг все още не са дошли повечето туристи – може да пренасочите помощник-готвача...

Татяна Джилянова: Да, точно така. Точно това е, че си управляваме персонала максимално точно и следим... Ние, като си наемаме един персонал и знаем, тоест една планирана заетост. Тъй като точно това казахме, много е динамичен при нас процесът, тоест може нещо да се случи, туристът да не пристигне, този персонал веднага имаме пълната ясна картина, тоест който се следи от инспекторите и съответните районни директори на съответните обекти и веднага пренасочва, точно тази програма дава тази възможност, освен че е ежедневно да се

отчитат разходите, съответно в обекта, където е извършен този реализиран този труд. И точно това, тоест накрая се получава ясна картина за това какъв е резултатът от дейността на определения обект. Защото така точно разходите си отиват по принцип в тази програма, ако подробности вляза, че ние си назначаваме конкретен обект персонала, съответно там минават разходите. И ако не беше тази програма да ни даде по-голяма възможност местения екипи, точно къде е реализиран трудът и така ние определяме точно конкретно разходите съответно.

Водещ: Чрез тази програма имате ли възможности, да речем да нанасяте оценките, които управителите дават на персонала?

Татяна Джилянова: Абсолютно, тази програма имаме, нещо ново, което въведохме, тоест самата заплата в нашата фирма се формира от основна заплата, където е съответно отговорността и критериите, съобразно длъжностната характеристика на съответното работно място и работника и имаме един бонус елемент, който той си го получава. Но имаме стандарти. И ако тези стандарти не бъдат изпълнени, тоест ръководителят може да накаже съответно работника. Тъй като ние работим със сезонен персонал и не можем до конкретика и до подробности да познаваме на 100%, нали, самият работник. Съответно и дава възможност този, който се справи перфектно и има резултати, той да бъде премиран и да бъде оценен неговият труд, което пък по-позитивно да го настрои. Той трябва само да вложи усилия и съответно този труд ще бъде възнаграден. Тази програма има бонусна система. Ние сме я разработили. Тоест освен длъжностни характеристики вкарахме тези нови неща, което е в компетенциите по дадена длъжност тези компетенции са различни както по определение, така и по брой. Съответно по-ниско квалифицирания труд компетенциите са като брой, които се оценят по-малко. Вече, според отговорността, те нарастват. И съответно всеки пряк ръководител, така, по стълбичката нагоре – той си оценя всеки един подчинен и така ние всеки месец получаваме тази картина. Освен, че си правим в края на туристическия сезон имаме много други показатели, по които правим вече окончателната оценка, по която с приключване на цялата дейност.

Водещ: Колко е постоянният персонал на Албена и с колко се увеличава той през активния сезон?

Татяна Джилянова: Постоянният персонал варира около 500 човека целогодишно, които стигат до 3 500 през туристически сезон. Работи се, нали, с ниско квалифицирания персонал започва. Имам доста динамика в назначаване и освобождаване. Но като цяло имаме едно ядро, което ние си следим, което си го обучаваме, което е във всеки един обект, на който всъщност разчитаме.

Водещ: Точно това щях да ви попитам – чрез тази система, която сте внедрили и оценките, които давате на персонала добрият, качествен работник осигурява ли си покана и за следващия туристически сезон да работи с вас?

Татяна Джилянова: Абсолютно. Да, да. Тоест правим и някакво обучение допълнително, които са необходими, съответни израстват. Ние започваме с млади хора, които учат и работят през лятото, проследяваме ги. Тоест ние от тези млади хора, които започват, примерно един администратор – той след това става фронт офис, след това, ако покаже качества той се наблюдава, го правим управител и така. Тоест имаме приемственост и имаме развитие на качествения персонал, който ни е човешкият ресурс, с който разполагаме.

Водещ: Ако се върнем към проекта, може ли да кажете дали се срещнахте с трудности по време на кандидатстването за него и по време на реализацията му?

Татяна Джилянова: По време на кандидатстването – не. Тоест всички, целият пакет документ, който се изискваше, ние си го подготвихме, реализирахме и нямахме, тоест самата **програма** малко може би трябва да се улесни като процес на кандидатстване. Но като цяло нямахме никакви проблеми.

Водещ: А с кредит ли финансирате проекта?

Татяна Джилянова: Не, със собствени средства. 25% Албена, 75% от фонда.

Водещ: А ако се върнем към темата с персонала в малко по-общ план, вярно ли е това, което доста ваши колеги хотелиери казват, че да се намери квалифициран, наистина квалифициран персонал в туристическия бранш се оказва доста трудно, въпреки че почти всеки млад човек му се е случвало през живота лятото между ваканциите да работи.

Татяна Джилянова: По принцип може би Албена си е име, което всеки един млад човек иска да се реализира. Това нас ни помага, че в период, когато те са във ваканция и тоест ние имаме донякъде потенциал от тези млади хора, които ние можем да наберем. Ние много работим с професионалните гимназии, които са от Казанлък, Габрово, Добрич. Тоест имаме базова бита, което също ни помага, тоест при настаняване на персонала, когато е необходимо за тези млади хора – обгрижваме ги. И мисля, че... Да, има какво да се желае още. Но като цяло може би при

камериерките малко там, този сегмент. Но така или иначе постепенно се заменят, обучават, обгрижват се. И като цяло имаме, няма как да кажем, че нямаме проблем, но не е толкова страшно.

Водещ: Тоест вие каните персонал, който наистина е обучен. Не може всеки, който иска да спечели малко пари през лятото да дойде и да бъде сервитьор.

Татяна Джилянова: Не е вярно. Не, с такъв персонал работим, естествено. Нали казвам, че точно с гимназиите работим, съответно всеки, февруари месец вече имаме, пощата, където обявяваме на нашия сайт свободните места, събираме автобиографии, CV-та на всеки, който иска да кандидатства по съответните направления в зависимост от това – кой за какво иска, на каква длъжност да започне работа, съответният специалист се оглежда, обсъжда се, прави се интервю. Всеки може. Ние сме отворени към всеки един, който желае да работи.

Водещ: Под квалифициран имам предвид по-скоро, че работите с професионалните гимназии в областта на хотелиерството и туризма, предполагам?

Татяна Джилянова: Да, да. Но така или иначе има и определени професии, които може и нали млади хора, които в момента са във ваканция, който иска да работи – няма никакъв проблем

Водещ: Какво мислите за дуалната система?

Татяна Джилянова: Ами, ние сме работили донякъде. Имахме един проект точно с такива деца, от няколко общини. И аз много пъти дори съм го обсъждала, давала съм предложения. Защото много държа на това нещо. Особено за тези професионални гимназии, когато тези деца реално съчетават, нали, обучението със стажуване. За мен, когато те приключат това си обучение, професионално, те ще са едни добри специалисти. И всеки, ако всеки един от тях иска да продължи своето израстване, тоест да натрупва, да надгражда – може. Но той може да се реализира веднага, той да е един добър работник след приключване на професионалното си образование. И това именно го постига точно с това образование, тоест това, което се преподава теоретически, веднага може да се приложи и на практика. И според мен, това е невероятно нещо, което трябва да се случи. Защото тези деца от гимназиите приключват на 30 юни. Туристическият сезон започва май месец,. Би било идеално това да се съчетае, тоест за този период те да си взимат теоретичната част и вече май месец, което им е стажуването, което им е практиката да започне по-отрано и те да си продължат след това и което им е финансово да си помогнат, и опит да натрупат. Така че това е невероятно нещо, което трябва да се случи.

Водещ: Това беше всичко за тази седмица. Следващият петък отново ще бъдем заедно и ще разкажем за друг от успешните проекти по ОП „Конкурентоспособност“. Преди да се разделим, ще напомня, че до 18 март представителите на неправителствения сектор могат да подават заявления за участие в Комитета за наблюдение по ОП „Конкурентоспособност“. До чуване.

Дата: 28.02.2014

Източник: Радио Фокус

Предаване: Пари за вашия бизнес

Място на материала:

Продължителност в мин.: 11

Брой думи: 1351

Резюме: Фирмата, която ще ви представим днес, е специализирана в производството на разпределителни уредби за средно напрежение, проектиране, производство и монтаж на подстанции ниско напрежение и електроразпределителни табла. Проектът, с който са кандидатствали по схемата Технологична модернизация в малки и средни предприятия на ОП "Конкурентоспособност", включва доставка на апарати за контрол, тестване и диагностика за осигуряване качеството на монтаж на електрически елементи, доставка на хидравлическа машина за обработка на медни и алуминиеви шини, машина за гравирание на табелки и лицеви плочи и още. Целта, която фирмата си е поставила, е с доставеното оборудване да осигури технологични възможности за производство на повече и по-сложни уникални електрически табла за тежки индустрии.

Текст: Тема: Представяне на проекти по ОП „Конкурентоспособност“

Вие слушате предаването "Пари за вашия бизнес" - съвместно предаване на радио Фокус и Министерство на икономиката и енергетиката. Предаването се излъчва по проект "Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013 г., съфинансирана от ЕС чрез Европейски фонд за регионално развитие. Инвестираме във вашето бъдеще.

Водец: Здравейте в последния ден от февруари. Поставяме началото на предаването "Пари за вашия бизнес". На тонрежисьорския пулт е Андрей Саботилов, а аз съм Радина Христова. И днес ще ви представим успешен проект на фирма бенефициент по ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика". Оставаме в София, за да разберем как една фирма се е справила с *оперативната програма* и проекта, с който е очаквала да повиши своята конкурентоспособност. Фирмата, която ще ви представим днес, е специализирана в производството на разпределителни уредби за средно напрежение, проектиране, производство и монтаж на подстанции ниско напрежение и електроразпределителни табла. Проектът, с който са кандидатствали по схемата Технологична модернизация в малки и средни предприятия на ОП "Конкурентоспособност", включва доставка на апарати за контрол, тестване и диагностика за осигуряване качеството на монтаж на електрически елементи, доставка на хидравлическа машина за обработка на медни и алуминиеви шини, машина за гравирание на табелки и лицеви плочи и още. Целта, която фирмата си е поставила, е с доставеното оборудване да осигури технологични възможности за производство на повече и по-сложни уникални електрически табла за тежки индустрии. Повече подробности за проекта - какво е включвало изпълнението му и какви трудности е срещната фирмата, ще чуем от Борислав Лазаров, мениджър по качеството.

Борислав Лазаров: За мен ще е удоволствие да представя пред вашата аудитория успешно реализирания проект, по който ние сме осъществили нашата програма - това е осигуряване на технологични възможности за производство на повече и по-сложни уникални електротабла за тежки индустрии, с отлично качество и цена, по ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика". В проекта беше направен внимателен подбор на необходимата ни техника по самия проект, проведеха се търгове по избор на доставчици, за сключване на договори, сключиха се договори, въвеждане в експлоатация на общо 16 машини и измервателна апаратура за производство на табла. Бих изброил някои от тях. Това са система за лазерно рязане на метали - това е лазерна машина за фино и точно разкрояване на метали и направа на отвори с лазер от ново поколение, т.нар. "Фейбър лазер". Машината беше проектирана и изработена за нашите условия на работа. Може да обработва не само листов материал, но и по-високи детайли, дори и електрически шкафови с височина до 1200 мм, т.е. 1,2 м. Другото е комбинирана машина - хидравлична, за обработка на медни и алуминиеви шини. С тази машина могат да се извършват няколко операции едновременно, като разкрояване, огъване и пробиване на електрически шини при производство на електротабла, така и при изграждане на трафопостове. Друго от машините - за надписване на кабелни маркировки и етикети за апаратура, монтирана в таблата. От машините следващата е машина за лазерно гравирание на табелки и лицеви плочи. Не по-маловажно място заемат и

доставените останали измервателна апаратура и тестове, ето някои от тях: Контролна станция за изпитание на електротабла по няколко международни стандарта, система за изпитание и диагностика на кабели и съоръжения със средно напрежение, уред за контрол на преводното отношение на намотките на трансформаторите, уред за контрол на преходни съпротивления на прекъсвачи и шинни системи, многофункционален инсталационен тестер, термовизионна камера. Има и други, но да не отегчаваме вашите слушатели. Цялата тази гореизброена техника ни е необходима за подобряване на производствените ни възможности, а така също и за въвеждане в производство на нови видове електротабла, освен това и за повишаване на качеството и намаляване на себестойността на произвежданата продукция.

Водещ: Срещнахте ли трудности докато работехте по проекта по ОП "Конкурентоспособност" и получихте ли необходимата ви помощ?

Борислав Лазаров: При изпълнението на такъв проект, още повече когато ни е за пръв път, на който и да е, не може да не срещнеш някакви трудности. В случая не бяха толкова сериозни трудностите. При нас естеството им се състоеше най-вече в правилното оформяне на документацията, защото правилата и изискванията са изключително строги. Много точно и прецизно трябваше да се формулират изискванията за избор към закупуваните съоръжения, за обявяването на търговете, за избор и утвърждаване на доставчиците, за отчитане на резултатите. Но благодарение на техническите съвети и напътствия на колегите от управляващия орган, се справихме добре. Мисля, че такава е и оценката на бившата агенция, сега вече Главна дирекция към Министерство на икономиката и енергетиката. Тук е мястото да изкажа и нашите големи благодарности на фирмата консултант, с която работихме, без която трудностите щяха да бъдат неимоверно много. В тази връзка бих посъветвал и колегите, които ще участват в бъдещи такива проекти, да ползват добър консултант, само ще им е от полза.

Водещ: Предстои да научим дали с изпълнението на проекта фирмата е постигнала целта си - дали е успяла да стане по-конкурентоспособна, дали е разширила възможностите си и производството си. Ще научим също от Борислав Лазаров.

Борислав Лазаров: Мога да кажа, с помощта на закупените машини и измервателна техника по ОП "Конкурентоспособност" се промени значително работата по производството на електрически табла в нашата фирма. Освен съществено подобряване на качеството, значително се намали времето за изработка, тъй като някои от процесите ги давахме на външни подизпълнители - такива като изрязване на отвори в таблата, надписване на маркировки за кабели и апарати, гравирание на табелки, измерване и тестове. Това, освен че е свързано с допълнително време, но и с допълнителни разходи за транспорт. По този начин се намали себестойността на продукцията, което ни направи по-конкурентоспособни на нашия и на чуждия пазар. Конкретни резултати не мога да дам в случая, защото времето от реализирането на проекта до сега е твърде малко, то е по-малко от 7-8 месеца. Но все пак може да се каже, че се почувства по-голям интерес от големи български и чуждестранни компании към произвежданите от нас електротабла и имаме вече сключени нови допълнителни договори. Това мисля, че е показателно за това, че има полза от тази *оперативна програма*.

Водещ: Какво се промени във вашата фирма с проекта, от гледна точка на наемане на нова или на старата работна ръка, която е, предполагам, с променена квалификация? Може би вече имате нужда от по-високо квалифицирани служители?

Борислав Лазаров: Разбира се, че квалификацията на голяма част от работниците и служителите се повиши, тъй като много от колегите бяха обучавани да обслужват и работят на новозакупените машини и измервателна техника. Бяха назначени и допълнително трима човека, които по този начин се даде възможност на трима човека да намерят работа. Както казах, колегите започнаха да извършват изпитания и тестове на някои от измервателните уреди, които досега се изпълняваха само от външно наети фирми, което пряко или косвено доведе до повишаване на техните знания и квалификация. А същото се отнася и за колегите, обучени на новите машини - за лазерно рязане, за гравирание и т.н. Всичко това не може да не ни удовлетворява.

Водещ: Г-н Лазаров, звучите наистина като човек, който работи във фирма, удовлетворена от резултатите, които е постигнала. Но предстои сега да започне новият период за оперативните програми - 2014-2020 г. Все още не са ясни всички детайли около нея, но все пак ще проследите ли техния ход и началото, разбира се? Бихте ли се включили отново с проект по *оперативната програма*?

Борислав Лазаров: Разбира се. Цялото ръководство на фирмата е на мнение, че бихме кандидатствали в ОП "Конкурентоспособност" и в новия програмен период - 2014-2020 г. Мога да ви съобща също, че фирмата кандидатства и подадохме документи за участие и в последния етап на изтичащия период - 2007-2014 г., отново. Имаме вече преки впечатления от

ползите от тези оперативни програми и не бихме се отказали от участие при всяка предоставена ни възможност, защото това е шанс за повишаване на нашите технически и качествени възможности, за обновление и по-добри производствени продукти, разбира се. И да уверим слушателите ви, че си заслужава да се участва в тези оперативни програми. Имаме вече опита и гарантирано можем да го твърдим.

Водещ: Чухме Борислав Лазаров, мениджър по качеството в софийска фирма, производител на разпределителни уредби за средно напрежение и бенефициент по **ОП "Конкурентоспособност"**. Така завършва предаването "Пари за вашия бизнес" за днес, 28 февруари.

Дата: 26.02.2014

Източник: Радио K2

Предаване: Пари за вашия бизнес

Място на материала:

Продължителност в мин.: 30

Брой думи: 3077

Резюме: 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 Пламен Великов, изпълнителен директор на фирма „Мегахим” АД, град Русе, за производство на бои и лакове, здравейте, господин Великов!

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

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

Пламен Великов: Здравейте, драго ми е да ви чуя!

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

Пламен Великов: Нашата фирма съществува вече повече от 20 години и за този период се разви като една от водещите фирми в областта на производството на лако – бояджийски материали. Предполагам, че на всички строителни фирми нашата фирма е добре известна и са ползвали наши продукти. В общи линии ние завоювахме добри позиции на българския пазар, имаме добри позиции и на външни пазари, основните ни продажби в момента са в Англия, Австрия, Белгия, Румъния, Русия, в общи линии продаваме в 16 държави, като по – големият процент от нашето производство практически е за износ.

Клара Маринова: Да влезем в детайлите, какво произвеждате по – конкретно и защо вашата фирма е предпочитана?

Пламен Великов: Бих разделил продуктите на две основни групи, едната група е „направи си сам”, това за е гражданите, които си купуват бои за къщи, дали са водни или алкидни, зависи какво ще си ремонтират, другата група са индустриални продукти, които се купуват основно от

големи компании, които извършват ремонт или произвеждат нови машини, голяма част от пътните маркировки в страната са произведени от нас и други такива индустриални продукти.

Клара Маринова: Защо ви предпочитат клиентите вас, как си обяснявате?

Пламен Великов: Честно казано в момента ситуацията е в една от мъртвите си точки, знаете, че строителството беше в добър възход в периода 2007 – 2008 година, след това настъпи един доста кризисен период. В този кризисен период, по наши изчисления, пазарът се е свил с 30% - 40%, което е доста за един пазар като българския, който така или иначе не беше много развит. Факторите са много, но според мен интересът е с кредитирането. На пръв поглед двете неща нямат връзка помежду си, но моето мнение е, че банките и изобщо лихвите по кредитите влияят изключително много върху решенията на хората да си построят ново жилище или да си направят ремонт. В по – голямата част от случаите това се извършва в комбиниран вариант, собствени средства плюс кредит. Ако стойността на кредита е висока, хората го отлагат. Например през 2010 година направихме изчисление, че ако човек си купи едно средно жилище от порядъка примерно на около 500 евро на квадратен метър около 100 квадратни метра, лихвите само биха стрували толкова, колкото е средната заплата за страната. Към днешна дата тази ситуация се промени значително, лихвите по депозитите виждам, че паднаха под 2%, а лихвите по кредитите предполагам, че ще ги последват съвсем осезаемо в скоро време. Това ме кара да си мисля, че още през тази година ще усетим едно развитие върху пазара. Това би повлияло не само върху жилищните заеми и покупката на жилища, но въобще върху целия бизнес, би вкарало парите в оборот.

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

Пламен Великов: За програмата се пише много, дори не мога да кажа откъде научих за пръв път, тя е широко прокламирана, предполагам, че всички хора са запознати, че съществуват такива програми. На първо място бих казал, че няма община, която да не работи по европейски програми и европейски фондове, всички общини имат проекти и това е нещо, което общините прокламират много широко. На второ място самата ОП „Конкурентоспособност” има доста инициативи, които не остават незабелязани, особено от бизнеса.

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

Пламен Великов: Трудно бихме могли да се справим, защото материята е строго юридическа и в тази част, в която трябва да се подготвят самите документи, е редно да се използва съпорт, може да не са консултанти, но при всички случаи трябва да бъдат юристи. Има някои неща, които са трудни за разбиране, особено ако човек няма юридическо образование.

Клара Маринова: Господин Великов, с колко проекта сте кандидатствали по ОП „Конкурентоспособност”?

Пламен Великов: До момента имаме реализирани 2 проекта.

Клара Маринова: Сега ще ви помоля да разкажете подробно за всеки един от тях, какво направихте по тези проекти, какво реализирахте като ефективност след тях?

Пламен Великов: Първият ни проект е „Засилване на конкурентните предимства на „Мегахим” с въвеждане на съвременни технологии”. В нашия бизнес ние можем да направим една цветна боя с готови колорации и пигменти от много фирми, производители на такива готови продукти, но тогава боите стават ограничени като брой цветове, като възможности, освен това стават и значително по – скъпи. За да можем да подобрим конкурентоспособността, ние решихме да си оборудваме такъв цех, в който правим самите пигментни пасты. Този проект беше за такива пигментни пасты, ние си закупихме високопроизводителни мелници от испански производител и в момента имаме изключително добро оборудване. Има интерес и от други компании към нас да им произведем такива продукти. Това са и някои европейски производители.

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

Пламен Великов: Не, само оборудване, само машини.

Клара Маринова: На каква стойност са проектите, които реализирахте?

Пламен Великов: Първият проект е за 900 000 лева, като това е целия проект, там получаваме 60% като бонус. Вторият проект беше значително по – скъп, той е около 5 милиона, но за него получихме помощ около 1,6 милиона.

Клара Маринова: Вторият е много голям проект!

Пламен Великов: Да, той е и по – интересен, ние въведохме пълна автоматизация, това са 2 линии за производство на бои, които практически имат няколко различни измерения. Едното измерение, от което ние всъщност тръгнахме, е свързано с екологията. Представете си, ако трябва да произведем една латексова боя и я направим в червен цвят и след това решим да

направим син, ние трябва да измием съдовете. Това е много трудно и ние трябва да го излеем някъде в канализацията, което би било проблем. Ние тръгнахме да търсим каква е практиката по света, намерихме фирми от САЩ, Япония, Европа, контактувахме с тях и стигнахме до извода, че е най – добре да използваме от всички по малко, да направим една наша компановка. Направихме такава компановка, тя изисква боята да се произведе директно в съда, в който се продава. Смесват се отделните компоненти, минава през едни специални миксери, самата система е доста интересна...

Клара Маринова: Това е почти революционно откритие.

Пламен Великов: Има го по света, не е първото нещо, което се прави, но така или иначе ние имаме до преди Нова година около 8 000 кубически метра вода, използвахме основно за миене. В момента ние имаме около 40 литра на седмица отпадъчна вода, сами разбирате каква е разликата. И това беше първоначалната стъпка, за да тръгнем към тази идея. После ние доразвихме, в самата линия вкарахме много работи, включително и финалния, палетизиращия робот, който подрежда палета и ги фолира, той е „Фанук“ от Япония, една от най – добрите техники. Линията наистина е страхотна, освен всички тези неща, тя е оборудвана с наклонноинтегрирана система, управлява се с компютър, може дистанционно да се командва, освен това има 5 000 датчика по цялата линия, които правят пълна диагностика на линията и могат да кажат ако не работи нещо, къде е проблемът, какъв точно е, всичко е застраховано в пъти.

Клара Маринова: Срегнахте ли трудности при изпълнението на първия, а и на втория проект, и какви са тези трудности?

Пламен Великов: Трудностите основно идват от разликата в законодателството на държавите от ЕС, да не говорим пък за тези, които са извън ЕС. В Испания например един документ за актуално състояние се издава от общината, по начало регистрацията на фирмата се прави в общината. В България такъв документ се издава от съда. Ние, не знаейки това, подготвяйки документите, поискахме да ни представят съдебни документи, че са актуални фирмите, с което ги вкарахме в страхотни затруднения, защото провеждахме тръжна процедура и за тази открита тръжна процедура кандидатстват фирми от цял свят, италиански, американски, испански. В един момент установяваме, че с различните законодателства е много трудно, макар че са в ЕС, много трудно можем да намерим решение, което да удовлетвори всички. Имахме и такъв случай, ние изискваме документи, че всички, които представляват дружеството, нямат задължения в рамките на ЕС. Обаче по време на тръжната процедура, която продължава около месец, единият от представляващите дружеството почина. Беше много трудна задача да искаме от близките акт за смърт, нито ги познаваме, нито нищо, не знам как могат да се избегнат тези неща, по – скоро юридически, създават страхотни проблеми като цяло. Когато изготвихме тръжната документация, ние естествено я правим в европейски мерни единици, за американските и японските фирми, които кандидатстват при нас, на тях им е много трудно да дадат оферта в тези мерни единици и се наложи да преработваме проектите, това доста забави нещата, стана доста тромаво, някои фирми се отказаха да кандидатстват. Има такива дребни детайли, защото те ако не ни дадат в такива мерни единици, програмата ги отхвърля тотално, те не могат да бъдат изобщо кандидати, а това не е съвсем правилно.

Клара Маринова: Господин Великов, как се промени дейността на фирмата ви след реализирането на тези два проекта?

Пламен Великов: Основните промени бяха свързани с условията на труд. Ние доста подобрихме, практически физически труд почти нямаме. Може би ще ви е интересно да ви разкажа, имаме едно посещение, правихме за чужда компания под чужда марка определени бои. Те казаха едно от условията е да направим одит във вашата фирма, ние се съгласихме и те изпратиха един професор, който да направи одит. Ние смятахме, че той ще иска да гледа качеството на боите, разни такива неща, той обаче единственото нещо, което поиска, беше да проведе разговор с работниците и служителите. Аз го попитах защо е важно това за тях, той ми отговори, че за тях е важно боите да се произвеждат в условия, които не поставят никой в унизителни условия на труд.

Клара Маринова: Колко важно неща, да!

Пламен Великов: Той каза, че за тях основното лого е, че продуктите са произведени в човешки условия и да не е използван детски труд. Разбирате ли, те са акцентували основно върху това, което ме накара да се замисля, че всъщност ние постоянно трябва да подобряваме условията на труд на хората. Затова го разказвам, защото е изключително важно. Другото, което много увеличихме при нас, е капацитета, капацитетът ни се увеличи почти двойно, не че ние имаме вече двоен пазар, но това ни дава определи възможности, които са важни в случая. Друго важно нещо за нас беше точността на дозиране, това е важно за нашите продукти. Ако преди

една боя я детонирвахме, то се губи много време, това са квалифицирани хора, сега се прави автоматично и всичко става от първия път. Не на последно място имаме изключително точна отчетност, всяка бройка, всяка кутийка, всеки грам къде какво е влязло, влиза в компютрите.

Клара Маринова: Разширихте ли номенклатурата на производството?

Пламен Великов: Това го направихме, но не е свързано с **програмата**, това би могло да стане и без **програмата**, но благодарение на **програмата** ние сме по-мобилни и заради значително по – високия капацитет, ние практически го правим с лекота.

Клара Маринова: Увеличихте ли броя на пазарите си, увеличихте ли обема на българския пазар и броя навън?

Пламен Великов: Ние като цяло имаме такава програма, че всяка година се опитваме да завземем още една страна, ако мога така да се изразя. Тази година сме си избрали 2 страни и се надяваме да имаме добър успех.

Клара Маринова: Дано да успеете! Господин Великов, много е важно състоянието на кадрите, с които работите, наложи ли се допълнително обучение на персонала след въвеждането на новото оборудване?

Пламен Великов: Този въпрос е много интересен, при условие, че сме сменили линиите с такива интегрирани системи, е необходимо да имаме и много по – високо квалифицирани специалисти. Ние направихме две неща, едното е, че потърсихме хора, които говорят английски свободно и в същото време са и ай ти специалисти, естествено това са хора с висше образование. Второто нещо, което направихме, е да обучим персонала, който имаме, за да работи с новите линии. По втория въпрос се наложи да имаме при нас 10 души от Испания, които практически в продължение на 3 месеца обучаваха персонала и участваха наравно с нас в монтирането на оборудването и въвеждането в експлоатация.

Клара Маринова: А в резултат на тези проекти разкрихте ли нови работни места?

Пламен Великов: Да, разкрихме нови работни места и те са висококвалифицирани.

Клара Маринова: Увеличи ли се реализацията на вашата продукция?

Пламен Великов: Ние сме лицензианти на „Дюпон“, един от техните брандове, ние произвеждаме и боите на „Дюпон“. По линия на тези брандове ние имаме постоянни одити на всеки 3 месеца от „Дюпон“, които проверяват качеството, начина на производство, качеството на самите бои. Те самите са много впечатлени от дизайна на нашата линия. Те имат лицензианти на този бранд в 169 страни. По тяхна молба ние се съгласихме да демонстрираме нашата линия и нашите умения пред всички останали лицензианти. Почти постоянно идват от цял свят, последно тук бяха от Тайланд специалисти, на които ние демонстрираме какво сме постигнали. Така че от такава гледна точка ние постигнахме много добри резултати. Другото, което успяхме да постигнем, сега имаме клиенти от Грузия, ние с радост им показваме какво и как правим, те останаха много впечатлени и веднага получихме и договори за настоящата година.

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

Пламен Великов: Моят съвет е такъв, предполагам всички фирми си правят стратегия за развитие за следващите 5 или 10 години, важното е да си направят една ясна и много точна стратегия какво искат да постигнат за някакъв определен, малко по – дълъг период. На тази база те трябва да преценят какво им е необходимо за постигането на тези цели. Те трябва да си направят един проект и какво им е необходимо за този проект. В този проект трябва да видят какви пазари гонят, какви обороти гонят, колко души ще бъдат наети, тези неща трябва да им бъдат ясни. Тогава могат да си направят проект и да закупят само това, което наистина им е необходимо. Защото много проекти остават изпълнени, поне от това, което виждам, защото са твърде амбициозни, а в крайна сметка и самите фирми трябва да ги съфинансират. Аз мисля, че целта на **програмата** е да се съкрати времето за осъществяване на тези проекти и втори път дава възможност да се закупи по-висококачествено оборудване, това са възможностите на **програмата** и човек трябва реално да ги преценява. Да се купуват неща заради това, че има **програма** – това е много голяма грешка. Не бива да се забравя още едно важно нещо – самите програми дават възможност за сертифициране на продуктите, ако фирмите искат да продават в Западна Европа е задължително сертифицирането, не само сертифицирането по ISO, самите продукти също трябва да бъдат сертифицирани. В тази част мисля, че трябва да се работи много.

Клара Маринова: Интересно е да ни разкажете, господин Великов, дали бихте кандидатствали по друга схема на **ОП „Конкурентоспособност“**?

Пламен Великов: Честно казано да, бих кандидатствал, в момента тече една програма по „Технологично обновление“, тя, доколкото знам, е последната програма за периода 2013 и ние имаме проект, входен по тази програма.

Клара Маринова: Предстои да се работи в рамките на **новата оперативна програма 2014 – 2020**, наясно ли сте вече с нея, имате ли интерес отново към тази **програма**?

Пламен Великов: Честно казано имам интерес, но все още няма никъде публикувани промените или самата **програма**.

Клара Маринова: Тоест тепърва ще следите тези процеси?

Пламен Великов: Да, на този етап аз не съм чел почти нищо за новия програмен период. Зная, че ще има промени, но те все още не са публикувани.

Клара Маринова: Ако трябва да обобщите вашето участие с тези 2 проекта по **ОП „Конкурентоспособност“**, как бихте ги оценили?

Пламен Великов: В общи линии ние сигурно и без **програмата** щяхме да ги работим, но може би щяхме да ги направим за период от 3 години или повече време. Благодарение на **програмата** ние успяхме да ги направим в рамките на една година, а това е изключително важно.

Клара Маринова: Аз ви благодаря за вашето участие, пожелавам ви успехи и занапред и хубава вечер!

Пламен Великов: Благодаря ви, и на вас и вашите слушатели!

Клара Маринова: Благодаря ви! Вие слушахте Пламен Великов, изпълнителен директор на фирма „Мегахим“ АД за производство на бои и лакове, град Русе. . С това завършва днешното издание на „Пари за Вашия бизнес“, съвместна рубрика на „Радио К2“ и Министерство на икономиката и енергетиката в изпълнение на проект „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по **Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013**, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие.“, Инвестираме във вашето бъдеще. Уважаеми слушатели на „Радио К2“, очаквайте и следващите разговори в съвместната рубрика всяка седмица в сряда и четвъртък от 17.30 до 18.00 часа и в събота между 13.00 и 13.30 часа.

Национални печатни медии

Дата: 01.03.2014

Източник: в. Капитал

Страница: 4

Брой думи: 69

Резюме: Леярната за чугун "Прогрес" в Стара Загора скоро ще работи с нови пещи за топене, в които са инвестирани 1.5 млн. евро, заяви пред "Капитал Daily" изпълнителният директор на компанията инж. Славин Янакиев. До края на март новите пещи трябва да бъдат пуснати в експлоатация. Финансирането е с помощта и на европейската ОП "Конкурентоспособност". Отделно "Прогрес" е вложила още около 1 млн. евро собствени средства в машини и оборудване.

Заглавие: ***

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Леярната за чугун "Прогрес" в Стара Загора скоро ще работи с нови пещи за топене, в които са инвестирани 1.5 млн. евро, заяви пред "Капитал Daily" изпълнителният директор на компанията инж. Славин Янакиев. До края на март новите пещи трябва да бъдат пуснати в експлоатация. Финансирането е с помощта и на европейската ОП "Конкурентоспособност". Отделно "Прогрес" е вложила още около 1 млн. евро собствени средства в машини и оборудване.

Дата: 01.03.2014
Източник: в. Капитал
Страница: 7
Брой думи: 322

Резюме: Последният пример е с два документални филма за програма "Конкурентоспособност", които трябва да са по един час, да се разпространяват на диск с вестник и могат да струват общо до 900 хил. лв. Самата поръчка е пълна с подозрителни факти (виж текста на стр. 47), но най-фрапиращото в нея е липсата на какъвто и да било смисъл. Хората, които ще гледат закупен заедно с вестник едночасов филм за успехите на някаква административна програма, вероятно се броят на пръстите на двете ръце. Тези, които ще гледат два такива - на едната.

Заглавие: Документални глупости

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Много по-смислено би било тези пари да се дадат, за да се изследват грешките на последните седем години и този анализ да послужи за следващите седем.

Десетилетия наред научните издания публикуват само проучвания и експерименти, които са завършили с успех или с някакъв пробив в познанието. Това, твърдят напоследък все повече учени, лишава научната общност от достъп до нещо, което е не по-малко важно за бъдещите изследователи - данните за провалите. За да знаеш къде можеш да стъпваш напред, трябва да знаеш къде са пропадали тези преди теб.

Българската администрация не мисли така. Години наред тя изпълнява сръчно и с удоволствие директивата на ЕС да популяризира "добрите практики" по различни програми, като харчи безкрайно много пари, за да поставя плакети, табели, билбордове, реклами и клипове, възхваляващи "по-добрата свързаност", "Европа за българското село" и "регионално развитие за вас". Важно според администрацията е да се показва колко хубаво са се получили нещата, докато грешките ще се обсъждат на тихо и скрито. А грешки има повече от достатъчно, дори и в начина, по който се раздават парите за популяризиране.

Последният пример е с два документални филма за *програма "Конкурентоспособност"*, които трябва да са по един час, да се разпространяват на диск с вестник и могат да струват общо до 900 хил. лв. Самата поръчка е пълна с подозрителни факти (виж текста на стр. 47), но най-фрапиращото в нея е липсата на какъвто и да било смисъл. Хората, които ще гледат закупен заедно с вестник едночасов филм за успехите на някаква административна *програма*, вероятно се броят на пръстите на двете ръце. Тези, които ще гледат два такива - на едната.

Много по-смислено би било този почти милион да се даде, за да се изследват изцяло грешките на последните седем години и този анализ да послужи за следващите седем. Така няма да има тупане в гърдите, но ще има повече доволни хора, които ще са получили по-добро обслужване и повече възможности. Стига някой наистина да иска това.

Дата: 01.03.2014
Източник: в. Капитал
Страница: 24,25
Брой думи: 2468

Резюме: Хиляда души. Толкова хора, много от които чиновници, са участвали в създаването на споразумението с ЕК и в оформянето на оперативните програми, каза тази седмица вицепремиерът Зинаида Златанова, докато представяше заедно с други министри напредъка в процеса. По-незапознат с дълбините на българската (и брюкселската) администрация човек вероятно би се запитал как с цялата тази човешка сила, впрегната да работи за един документ от 137 стр., все още нямаме резултат от тези преговори. България продължава да не е започнала официално да обсъжда тези въпроси с комисията, като тази седмица Златанова обяви, че се очаква до март да изпратим окончателната версия на споразумението, а през юни да започнат преговорите и по отделните програми.

Заглавие: К'во пра'им?

Подзаглавие: Няколко важни политически решения се отлагат и могат да блокират преговорите за европарите

Автор: Огнян ГЕОРГИЕВ

Текст: Хиляда души. Толкова хора, много от които чиновници, са участвали в създаването на споразумението с ЕК и в оформянето на оперативните програми, каза тази седмица вицепремиерът Зинаида Златанова, докато представяше заедно с други министри напредъка в процеса. По-незапознат с дълбините на българската (и брюкселската) администрация човек вероятно би се запитал как с цялата тази човешка сила, впрегната да работи за един документ от 137 стр., все още нямаме резултат от тези преговори. България продължава да не е започнала официално да обсъжда тези въпроси с комисията, като тази седмица Златанова обяви, че се очаква до март да изпратим окончателната версия на споразумението, а през юни да започнат преговорите и по отделните програми.

Отговорът може да се търси в друго нещо, което правителството направи тази седмица. Докато министрите, водени от Златанова, четяха предварително подготвени листчета, на които обясняваха колко добри ще бъдат новите програми, в сряда МС прие доклад за националната програма за реформи, в който според запознати пише, че няколко важни реформи се отлагат като краен срок за 2016 г. Първото събитие бута напред измъченото споразумение с ЕК, а второто го саботира.

Този вид политика всъщност отговаря на въпроса какво се случва вече година и повече в преговорите за новия програмен период. Процесът върви трудно и бавно, защото е разпръснат през прекалено много групи по интереси и няма достатъчно централизирана координация, която да го фокусира. Проблемът не е дали сме бързи в сравнение с останалите. Въпреки че не е сред първите, България не е и сред последните държави в ЕС като преговори. Ако продължим във времето този бавен график, в който Брюксел чете, връща коментари, после тук четат, връщат програма и така няколко пъти, трябва да минат месеци, след които би трябвало да имаме отворени линии за средства. Сега добавете европейските избори в средата на тази година, след които комисията ще бъде променена и това може да забави процеса поне до септември-октомври. После добавете няколко месеца от одобряването на програмите до първите пари, които ще започнат да излизат от държавата към бенефициентите, и получавате пролетта на 2015 г., което е и оптимистичният сценарий към момента.

Но това не е спринт кой ще вземе парите пръв, а маратон кой как ще ползва ресурсите. И тук вече няма дума администрацията, а политиката. България се бави в преговорите с ЕК, защото няма кой да вземе няколко трудни решения. Тези няколко страници, които променяме вече няколко пъти в споразумението с ЕК, не са проблем заради граматически грешки или неправилен словоред. Зад тях се крие нежеланието да се извърши реформата в здравеопазването, отказът от реформа във водния сектор, инатът да не се намали броят на градовете, които ще получават приоритетно финансиране, или да се посочат няколко сектора, които ще са двигателят на икономиката.

Ако е вярно, че в доклада, приет тази седмица, се отлагат няколко реформи ("Капитал" не успя да го види - Министерството на финансите не го качи на сайта си, а от МС отказаха да го дадат), то правителството казва на Брюксел, че по-важни са му парите, а не целите, за които те да бъдат похарчени. Това може да се окаже съществен проблем пред еврофондовете за периода 2014 - 2020 г., а - което е по-важно - показва нежелание да се взимат трудни решения.

Дори към да момента рискът да изглежда малък, за него трябва да се говори, ако искаме да бъде избегнат навреме. Защото заради нежелание или немощ

държавата отказва да промени неработещи системи, дори с риск да загуби средства.

Когато една държавна система изпадне в блокаж, тя по навик предпочита той да се случва на тъмно и тихо. Прозрачността, смятат чиновници и политици, само ще навреди. Умишлено или не, но системата за управление на европейските средства, която беше започнала да става най-прозрачната в държавното управление, тръгна бързо наобратно. Преговорите по повечето оперативни програми ставаха с минимална информация - най-абсурдният пример беше програмата за селските райони, която дори участниците в работната група не бяха виждали допреди две седмици. Някои министерства, като регионалното например, пък предпочитат да замазват проблемите, вместо да ги обсъждат. Дори разпределението на парите между програмите, което би трябвало отдавна да е готово и публично, така и не е предоставяно официално - "Капитал" се сдобил с него неофициално, след гласуването му на МС миналия месец (виж графиката). Обществеността обаче не е единствената, която не е запозната с тези числа - тъй като те не са окончателни, в последния вариант на споразумението, изпратен в Брюксел, таблиците са били празни. Това, казва запознат с процеса, е предизвикало недоумението на комисията.

Автор: Капитал

Причината всичко това да се случва е, че в министерствата и програмите има толкова много различни и често противоположни интереси, че се стига до странни ситуации като тази в Министерството на околната среда и водите, където извън работната група по ОПОС има допълнителна група около единия зам.-министър, за която малцина знаят дори в самото министерство. Да бъдат примирени тези интереси понякога е много трудно, още повече че зад някои от тях стоят ясни бизнес или политически мотиви - зам.-министърът на икономиката Юнал Тасим например открито се обявява против финансовия инженеринг, въпреки че и от банките, и от Комисията са категорични, че той работи и трябва да бъде продължен.

Но за да имаме все пак някаква посока и цел, се иска да се намери пътят между тези много гласове и той да съвпада с националния интерес и с целите на "България 2020". Част от отговорността е на Зинаида Златанова, която като вицепремиер и отговорен министър би трябвало да фокусира дискусиата и да поема някои тежки решения. Дали заради нежелание или заради просто невъзможност (Златанова комбинира все пак и друг доста проблемен ресурс - правосъдие), но това не се случва. Източник от доста високо ниво в управлението на средствата коментира, че процесът се направлява не със срещи, а с писма до министри. Събирания с ръководителите на управляващите органи няма. Също така част от отговорностите, като например административната реформа, попадат в ресурса на друг вицепремиер - Даниела Бобева. Резултатът е, че някои решения просто не се взимат

Най-очевидният пример е програма "Региони в растеж". Вече година и половина България и ЕК спорят за броя градове, които могат да се възползват от почти 1 млрд. евро в първата ос на програмата. България иска те да са 67, а комисията посочва, че това би било разпиляване на средства между прекалено много получатели и ефектът ще се изгуби. Този спор започна с идеята, че може да бъде лесно разрешен. Тъй като общините имат свой интерес и не искат да отстъпят, управляващият орган не смее да вземе подобно решение, а министърът очевидно не иска да бъде отговорна за лишаването на част от градовете от пари, той на практика блокира програмата, която беше най-напред в подготовката си още миналата година. "Капитал" получи неофициално потвърждение от два източника от комисията, че тя няма да отстъпи по въпроса, като го счита за изключително показателен дали България възнамерява да използва ефективно парите този път. Въпреки това на въпрос тази седмица министър Даниела Терзиева отново потвърди, че не се планира намаляване броя на градовете и това не е предварително условие, следователно то няма да блокира програмата. Български експерт, запознат отблизо с преговорния процес, коментира, че дори да не е такова, е повече от ясно, че този спор може да се превърне в препъникамък за целите преговори.

За да се реши този проблем, е необходимо някой от правителството да излезе и да каже ясно, че България не може да си позволи да даде тези пари на всички градове и трябва да избере местата, където те ще генерират най-много икономически ръст. В най-лошия случай това ще значи, че около 30 града ще трябва да върнат общо 7 млн. лв., които са взели за разработката на интегрирани планове (което надали ще се случи). Тъй като европейското субсидиране е допълващо, а не основно, би трябвало държавата да запълни дупките. Какво пречеше например раздадените на око 500 млн. лв. да бъдат предвидени за онези, които няма да

получат пари от "Региони в растеж", или да бъдат вкарани от държавата в тази програма допълнително? Фактът, че дори не се е стигнало до такъв диалог, е показателен.

Същата е ситуацията и в други сектори. Стратегията за специализация, разработена от Световната банка, в която се посочват приоритетните икономически сектори, които би имало смисъл да се финансират от *"Конкурентоспособност"*, дори не е пратена за преглед в Брюксел. С документа от тази седмица нейното въвеждане се отлага за 2016 г., а самата *програма* бе размита така, че на практика всеки фокус изчезна и тя се върна към състоянието си от 2007 - 2014 г. Тук също прозира ясен страх - дали че някои сектори ще започнат да викат за изключването си, дали че се отнема възможността да се дават пари на "наши читави фирми".

Водната реформа, която изискваше окрупняване на ВиК операторите, регионални планове и яснота за собствеността над активите, не само не тръгна, но и се върна назад. Това също потенциално ще блокира част от парите. "Има няколко предварителни условия като здравната и водната реформа и стратегията за специализация, където трябва да е ясно какво ще се прави - най-вече ясни приоритети и ефективни системи. Но последните развития вървят наобратно - искане да се финансира всичко навсякъде и да се задоволят всички", коментира източник от ЕК. Според него партиите просто не искат да бунят духовете преди евроизборите.

Засега правителството и отделните програми, изглежда, се надяват, че всичко това няма да попречи на стартирането на новия период. Няколко програми дори може да отворят врати и да пуснат пари преди официалното им одобряване, за да не се стигне до нулева година. Но това не отговаря на основния въпрос - искаме ли да се променим. Този път тези пари трябва да финансират цели, а не да бъдат раздавани на калпак. Засега България подава сигнал, че не е разбрала това.

Докъде са програмите

"Конкурентоспособност"

Една от програмите, които имат финансово разпределение, но проблемът там е друг. Комисията иска няколко неща: приоритетни сектори, които да са подчертани ясно, ясен ангажимент за инструментите на финансов инженеринг, включването на "София тех парк" на видно място в анализа и стратегията плюс ангажимент за развитието му, измерими показатели. От програмата коментираха за "Капитал", че все още не е ясно какво ще се случи с инженеринга, като е възможно той да не бъде уточнен дори като конкретна стойност, а да бъде сложен минимум, под който да не може да падне. Не искат да се ангажират с пари, пуснати, преди да има комитет за наблюдение, както и ясен ангажимент от Министерството на финансите за покриване на средствата, ако ЕК се забави.

"Региони в растеж"

Най-напредналата програма миналата година стои блокирана заради въпроса за градовете в първа ос. Оста е от близо милиард евро и ще подпомага интегрирано развитие на най-големите градове в страната - България настоява да са 67, ЕК иска да са наполовина. Септември е последната версия на програмата, която е изпратена. Последните коментари са от декември, като освен градовете отворени въпроси са напредъкът по предварителните условия, както и ясни индикатори. Програмата планира да пусне пари още тази година, като първите схеми ще бъдат за реализиране на проекти в рамките на интегрираните планове за градско възстановяване и развитие и за подкрепа на 1-ви, 2-ри и 3-ти клас републикански пътища.

Околна среда

На 2 септември е било последното заседание на работната група. Много вода изтече оттогава, а парите за сегашния период бяха прекъснати. В отговорите си до "Капитал" от програмата йезуитски посочват, че "е необходима изключителна координация на национално ниво, за да се отчита изпълнението на мерките, да се актуализира рамката при необходимост и като цяло да се гарантира постигане на целите". С други думи, тази програма е заложник на твърде много интереси, за да гарантира случването на цели. Водната реформа е нещо, без което тя не може да тръгне. Комисията е поискала приоритетно финансиране на агломерациите с над 10 000 еквивалент жители при прилагане на регионален подход. Това може да значи, че България отново се е опитала да прокара финансиране на конкурентен принцип, за да може да раздава пари на всякакви общини, без да отчита националните цели и без да търси устойчивост. Ключов момент е включването на трети етап от проекта на Столичната община за отпадъците, където ще се помогне на "Топлофикация" да изгради инсталация за обработка на част от отпадъците.

"Транспорт"

Най-бързо приключената като подготовка програма, защото договарянето ѝ зависи изцяло от държавата. Проблемът тук ще е недостигът на средства, тъй като са планирани малко над 600

млн. евро за жп и същата сума за пътища. Те няма да стигнат за всичко, а е ясно, че проекти като тунела под Шипка и магистрала "Хемус" ще искат допълващо финансиране, за каквото е призовала и комисията. Нов момент е включването на 190 млн. евро за софийското метро.

"Човешки ресурси"

Програмата, която зависи изцяло от един фонд - Европейския социален, няма съществени проблеми, твърди управляващата Наталия Ефремова. Според нея програмата може да тръгне сравнително бързо, а препоръките на комисията са свързани с всички програми, като е важно тази да допълва мерките от другите. Това също зависи от повече от една програма. Ефремова посочва, че не е вярно, че програмата е била върната, за да се уточнят по-ясно индикаторите за включване на ромските общности. Според нея комисията иска те да бъдат по-ясно посочени в Споразумението за партньорство като национален ангажимент. Проблем тук ще бъде здравеопазването, където правителството продължава да иска да държи отворени всички болници и да не намалява броя им въпреки ясното послание на ЕК, че това не е устойчиво.

"Наука и образование"

МОН са изключително оптимистични, като твърдят, че програмата е разработена и завършена, изговорена с другите програми и няма спорни области. Това, което комисията иска, според тях е прилагане на много ясни индикатори какво се постига с парите по тази програма. Един от ръководните фактори в програмата дори твърди, че тя може да бъде усвоена много бързо, след като веднъж бъде пусната.

От ЕК обаче са по-скептични. Неофициално източник коментира, че тази програма страда от същия проблем като други - искане да се финансира всичко и навсякъде, като просто се раздават пари на университети и училища.

"Добро управление"

През август правителството реши, че ще премести управлението на програмата в Министерството на финансите, което забавя подготовката. Първият вариант на програмата е представен на работна група в МС едва в началото на февруари тази година. Програмата е забавена и заради неизпълнение на няколко от предварителните условия на ЕС, а именно наличие на стратегия за административна реформа и актуализирана стратегия за електронното управление до 2020 г.

Първоначалната идея програмата да се фокусира върху няколко приоритета, сред които е-правителство, а не да се разхвърлят средствата към всички структури на администрацията, явно е зарязана. Участници от работната група към програмата (която е от 70 души) коментираха пред "Капитал", че този подход по-скоро е изоставен и сега се върви към продължение на програма "Административен капацитет" във вида, в който е изпълнявана предходните седем години. По нея масово се изпълняваха проекти за въвеждане на системи за контрол и управление, от които нито бизнесът, нито гражданите са видели полза от рода на по бързо, качествено и евтино обслужване.

Дата: 01.03.2014

Източник: в. Капитал

Страница: 42,43

Брой думи: 2727

Резюме: Пьотр Столовски работи в Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) от близо десет години. Има магистърска степен по икономика. В момента ръководи регионалния екип на фонда, който отговаря за управлението на финансови инструменти по различни местни мандати на фонда в Източна Европа и Западните Балкани. Такъв мандат фондът има в България, като управлява инициатива JEREMIE по ОП "Конкурентоспособност" (2007 - 2014). В тази връзка Столовски е и изпълнителен директор на "Джереми България". Разговаряме с него за развитието на евроинициативата JEREMIE в България, която напоследък е често критикувана.

Заглавие: Пьотр Столовски, регионален мениджър на ЕИФ за Източна Европа и Западните Балкани: Не е важно кой управлява, а как се усвояват евросредствата

Подзаглавие: Пьотр Столовски, регионален мениджър на ЕИФ за Източна Европа и Западните Балкани, пред "Капитал"

Автор: Татяна Пунчева-ВАСИЛЕВА

Текст: Пьотр Столовски работи в Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) от близо десет години. Има магистърска степен по икономика. В момента ръководи регионалния екип на фонда, който отговаря за управлението на финансови инструменти по различни местни мандати на фонда в Източна Европа и Западните Балкани. Такъв мандат фондът има в България, като управлява инициатива JEREMIE по ОП "Конкурентоспособност" (2007 - 2014). В тази връзка Столовски е и изпълнителен директор на "Джереми България". Разговаряме с него за развитието на евроинициативата JEREMIE в България, която напоследък е често критикувана.

Как оценявате развитието на **програма JEREMIE** до момента? Напоследък се чуват много критики по отношение на някои от продуктите по програмата.

През приключилия вече програмен период **JEREMIE** бе пилотен проект за Европейската комисия (ЕК) и ЕИФ, тъй като преди това фондът не е работил със структурни фондове. Беше предизвикателство да реализираме програмата, защото трябваше да разработим пазарни финансови инструменти, използвайки ориентираните до този момент само към грантове структури и регулаторна рамка. Освен това трябваше да провокираме и частните финансови институции да се заинтересуват от тези продукти, а те не обичат да работят с публичен ресурс. Така че задачата ни да създадем своеобразен мост между публичните пари и пазарните, използвайки от частните финансови институции, инструменти си бе предизвикателство.

В България на практика започнахме работа през 2011 г., след като по **JEREMIE** бяха заделени първоначално 200 млн. евро, а след това още 150 млн. евро. Това е много голям портфейл, включително в рамките на Европа. В момента ЕИФ управлява 13 холдингови фонда от типа на **JEREMIE** в България, съответно в 13 страни от ЕС. Техният общ ресурс е 1.3 млрд. евро и от тях България е не само най-големият проект, но и проектът с най-пълнен спектър от разработени продукти. В Румъния например ресурсът по инициативата е 150 млн. евро, но портфолиото е малко по-бедно с една гаранционна схема за облекчено кредитиране през банките и рисков фонд за дялови инвестиции.

В България успяхме да разработим 7 различни продукта и сме подписали 15 оперативни споразумения за тях с различни финансови посредници, т.е. банки и професионални фонд мениджъри. Всъщност в програмата участват общо девет местни банки.

По този начин наистина успяхме да разгърнем пълния потенциал на инициативата, като през миналата година повечето продукти заработиха ефективно на пазара. Само през 2013 г. над 4000 компании в страната са получили 360 млн. евро финансиране чрез този продукт. Това е много важно, още повече като имаме предвид цялостната икономическа обстановка в страната и нивото на банково кредитиране. **JEREMIE** се превърна във важен фактор в подкрепа на бизнеса. Финансираните компании също са много разнородни - от млади таланти, които получават подкрепа през фондовете за акселерация и ранно финансиране, през по-традиционни семейни компании до установени експортно ориентирани пазарни лидери. По този начин се подкрепя целият пазар и всички икономически субекти.

Затова, гледайки голямата картина, ние сме доволни от постигнатото. Мисля, че като цяло и партньорите ни в лицето на управляващия орган и Европейската комисия също са доволни. Един от успешните продукти, с който се гордеем, са акселераторите, създадени по **JEREMIE**.

За година и половина двата фонда по инициативата са финансирани вече над 90 компании, които пък са разкрили над 300 нови работни места. Това е много полезен инструмент за създаването на предприемачески дух в икономиката, което е и част от нашата цел с програмата. Разбира се, основна част от усвоения ресурс през 2013 г. идва от дълговите инструменти. Още повече че те имаха и мултиплициращ ефект, тъй като привлякоха и частен ресурс за кредитиране от банките, участващи в програмата.

Някои от продуктите като фондовете за дялов капитал все още не са заработили и вече има остри реакции от местните институции. Какво им пречи?

Първо, преди всичко бих искал да подчертая колко различни са дълговите от капиталовите инструменти. Основната разлика е в това, че когато правим кредитни продукти, използваме установените вече пазарни канали, за да стигнат те до бизнеса, т.е. работим с търговски банки, които имат изградена клонова мрежа и кредитни политики. С тях се налага малко напасване с европравилата за използване на пари от структурните фондове, но по-важното е, че има изградена инфраструктура, през която те да се усвояват. Те имат също значителен частен ресурс в балансите си, който да добавят към **JEREMIE**.

При капиталовите продукти нещата стоят различно. Лесно е да проведем конкурс и да изберем добри фонд мениджъри. След следват процедури по регистрирането и администрирането на фондовете, които трябва да отговарят на много високи стандарти и норми, като например за избягването на пране на пари, за защита от нередности при използването на европейски средства и т.н. Не може просто да се създаде една компания с ограничена отговорност някъде си и тя да започне да инвестира.

Наред с това от мениджърите се изисква да осигурят допълнително частен капитал, за да получат правото да управляват публичния. А предвид пазарните условия през последните години това не е значителна трудност. Например при мецанин фонда по **JEREMIE** наистина избрахме мениджърите отдавна, но после отне време да се набере допълнителният частен капитал. Макар това да е задача на самите мениджъри, ние сме отговорни за успеха на фонда наравно с тях и затова отделихме много усилия в края на 2012 г. и началото на 2013 г. да успеем да мобилизираме допълнителен частен капитал. Получиха такъв от партньорски международни финанси институции като Европейската банка за възстановяване и развитие и Черноморската банка за търговия и развитие. Това е първия случай в Европа за подкрепа от тези институции на рисков фонд по **JEREMIE**. Сега е нужен последен тласък от правителството в одобряването на споразумението с тези частните инвеститори и, доколкото ми е известно, това трябва да се случи бързо.

Фондът "Растеж" е единственият в българската ни програма, за който не бе набран частен капитал. Затова още миналата година предложихме и разработихме заедно с управляващия орган, инвестиционния борд на **JEREMIE** и ЕК, нов коинвестиционен продукт, който според нас по-добре отговаря на пазарните условия. Миналата година активно работихме върху самия продукт и избора на мениджъри и в момента сме на финалната права за стартирането на продукта. Надяваме се да го обявим най-късно до началото на април.

Ако мецанин фондът е намерил капитал преди година, защо още няма този последен тласък от правителството, за който говорите?

Процедурата не е лесна и отнема време, затова е разбираемо администрацията да има нужда от повече време, за да разгледа внимателно подробностите.

А може би държавната администрация просто няма капацитета да разбере подобни продукти?

Не бих казал, че няма капацитет. Навсякъде по света отнема време да се разгледат тези споразумения, защото те са специфични и несвързани с нормалната работа на администрацията. В крайна сметка това не е нещо, с което се занимават всеки ден. Но се надявам бързо да се случат нещата.

Ако не е в капацитета на администрацията, политически ли е проблемът тогава?

Няма нежелание от страна на държавата да вземе финално решение по въпроса. Просто процесът е естествено сложен. Навсякъде се сменят правителства и отнема време да се разгледат всички технически детайли по подобни сложни финансови инструменти. Освен това всичко е въпрос на това доколко добре са развити отношенията на доверие между отделните институции, което също отнема време.

Не бива да забравяме и факта, че в крайна сметка администрацията носи отговорност за целия портфейл от продукти по структурните фондове и усвояването им. Разбираемо е, че прилагат логиката, която ЕК изисква от тях по отношение на грантовото финансиране. Проблемът е, че тази логика не може изцяло да се прилага при структурирането на финансови продукти, защото подходът при тях е съвсем различен. Финансовите инструменти се прилагат изцяло на пазарен

принцип в съответствие с тежката регулация на еврофинансирането. Обратното, т.е. на база на европравилата да инкорпорираш някои пазарен елемент, просто не важи за тях.

Затова и цялата **JEREMIE** инициатива е пилотен проект, защото цели да направи пазарен продукт, стъпвайки на всички регулации на структурните фондове. Само ако продуктът е наистина пазарен, частните партньори като банките или мениджърите са съгласни да "живеят" с тромавите европравила, за да каналлизират инструментите към бизнеса. В случая те се нуждаят и от оперативен партньор, който разбира пазарните им подбуди. За ЕИФ това е присъща дейност. За сравнение - само през 2013 г. ЕИФ е вложил близо 1.5 млрд. евро в около 70 нови инвестиционни фонда от нормалната дейност на фонда, не с пари от структурни фондове. За банкови продукти миналата година сме подписали сделки за 2 млрд. евро под формата на гаранции и споделяне на риска по кредити, а като се прибави и мултиплициращият ефект от ресурса на самите банки, това прави близо 9 млрд. евро нови кредити за малкия бизнес в Европа.

Така че като цяло ролята на ЕИФ на ниво ЕС е много по-голяма от работата по подобни пилотни и регионални проекти, какъвто се явява **JEREMIE**. През тези свои мандати помагаме на различни регионални играчи, които инвестират в региона, включително и в България. Всъщност първата ни задача като европейска институция е да подкрепяме финансовите играчи на централно ЕС ниво, а след това да даваме допълнителна подкрепа и на децентрализирано регионално ниво с участие в проекти като **JEREMIE** в България, Румъния и Гърция, IPA за Западните Балкани и Турция. Като част от глобалната ни дейност извън регионалните ни мандати наскоро подписахме споразумения за кредитни гаранции с Българската банка за развитие (ББР) и Първа инвестиционна банка (ПИБ) в България.

Споменахте ББР, която също се опитва да навлезе в управлението на по-малки проекти от структурните фондове. Смятате ли, че има капацитет да оперира с по-големи проекти или цели програми?

Банките за развитие имат своето място на пазара и в някои държави наистина работят като такива. В България работим с ББР по техния проект за Национален гаранционен фонд и по програмата за микрофинансиране Jobs.

Като цяло опитът ни от работата с тези институции както в България, така и в други държави членки е смесен. По-важното е да се разбере, че изграждането на една такава институция отнема време както в изграждането на самите знания, така и в спечелването на доверието на пазара. Това, което ще се радваме да видим, е те да работят заедно с пазара, не извън него и срещу него. Това за нас е най-важният елемент за подобен тип институции - да изграждат доверие с пазарните участници.

Но готови ли са българските институции сега да управляват по-големи европейски проекти?

Ако говорим за възможност на финансовите посредници и администрацията по оперативните програми да прилагат такива инициативи, да. Но управлението на цяла инициатива като **JEREMIE** изисква знания, които не може да се купят по някакъв начин от пазара. Просто изисква разнородни знания - от експерти по секюритизация до експерти в европейските регламенти и регулации, познаване на режимите на държавни помощи. Изграждането на този капацитет е по-скоро непрекъснат процес, изискващ сериозни инвестиции и много търпение.

Всъщност въпросът дори не е толкова кой може и кой не може, а как се правят нещата. Важният въпрос в случая е доколко може да се спазва фундаменталният принцип инвестиционното решение кой ще получи ресурса да е взето по напълно пазарен начин, отделно и независимо от това кой управлява публичния ресурс. Само така се гарантира, че прилаганите мерки са пазарно ориентирани и водят до чисто икономически резултат.

Има и голяма разлика между това да сключваш грантов договор под управлението на дадено министерство с това банка да отпусне заем. Когато банката отпусне заем, реално държавната администрация няма думата в одобрението на проекта, банката решава. Дори ние като ЕИФ нямаме думата по одобряването на кредити. Делегираме това право на финансовите институции, които сме избрали по строга процедура и на които сме задали по какъв начин трябва да отпускат заеми. Така дали компания А или компания Б ще получи финансиране решава самият пазар.

А накъде върви Европа в начините за усвояване на евросредства? Какви нови програми се обсъждат?

Въпреки леко подобряващите се макросреда и финансови пазари достъпът до ресурс за малките и средните предприятия в ЕС остава ограничен. По тази причина през настоящия програмен период 2014 - 2020 ЕК акцентира върху този проблем. Разработват се различни финансови инструменти на наднационално ниво през Европейската инвестиционна банка (ЕИБ), чийто капитал по тази причина беше увеличен, както и през ЕИФ. Досега това се

случваше и през европейската рамкова програма "Конкурентост и иновации". През настоящия програмен период ще се разшири с новата рамкова програма за конкурентоспособност и малки и средни предприятия - COSME, програма "Хоризонт 2020" и новата програма за споделяне на кредитния риск при кредитиране на иновативни бизнеси.

На национално ниво, т.е. през структурните фондове, също се акцентира върху финансовия инженеринг. Една от конкретните програми, където сме много активни заедно с колегите от ЕИБ и ЕК, е т.нар. SME Initiative. Нейната цел е да подкрепи малките и средните предприятия с полесно кредитиране чрез издаването на портфейлни гаранции, подобни на тези през **JEREMIE**. Защитата от кредитни загуби се усилва значително. Ресурсът за тази инициатива ще дойде както от структурните фондове на отделните държави членки, така и от капитала на ЕИФ и ЕИБ и наднационалните европейски програми.

Идеята е държавите да отделят до 7% от структурните си фондове, което автоматично ще се увеличи с ресурса на наднационалните институции като ЕИБ и ЕИФ и програмите COSME и "Хоризонт 2020". Така един вид ресурсът отново се насочва към бизнеса в конкретна страна членка, но се увеличава заради автоматичното допълване от наднационалните програми. Колкото повече средства заделят държавите членки за SME Initiative, толкова по-голям ще е и допълващият ресурс, което усилва т.нар. мултиплициращ и ливъридж ефект за бизнеса в страната.

Какъв е реалистичният срок, в който тази програма може да се реализира, ако държавата реши да се включи? На **JEREMIE** отне четири години след старта на програмния период.

Всичко зависи от самите държави членки и кога те ще постигнат основните си рамкови споразумения с ЕК, въобще как смятат да структурират ресурса за структурните си фондове за новия период. Надявам се рамковите споразумения да се случат до края на първата половина на годината и техническата работа да започне след това. Но този процес върви с различна скорост във всяка страна и е трудно да се каже кога точно парите ще тръгнат действително към бизнеса. Надали ще отнеме четири години да заработи програма с финансов инженеринг. Първо, защото вече имаме изградена регулацията за тези инструменти - нещо, което липсваше през 2007 г. Тогава това беше нещо ново за всички евроинституции. В конкретния случай с България не бива да се забравя, че и самите структурните фондове бяха замразени за известно време през предишния програмен период, което също беше пречка. Но според мен всички са си научили уроците от предишния период. Сега въвеждането на тези инструменти е отрегулирано от ЕК и всички са готови да ги използват.

На какви продукти е добре България да заложи оттук нататък?

Като имаме предвид, че инструментите за подкрепа на кредитирането по **JEREMIE** почти се изчерпаха още в края на 2013 г., смятаме, че те могат успешно да се приложат и през настоящия програмен период. Освен това и за самите банки те стават необходими от гледна точка на новите банкови регулации Базел III. Гаранциите от институции като ЕИФ, които имат най-високия кредитен рейтинг AAA, облекчават изискванията към банките колко капитал да заделят за всеки отпуснат кредит. В България това е съгласувано с Българската народна банка като регулация. В случая вече зависи и през коя точно програма ще минават гаранциите, защото например при SME Initiative има допълнителни облекчения за банките в това отношение. Освен това институционалният капацитет в търговските банки за работата с подобни инструменти вече също е изграден. Те дори лесно ще се правят и с по-сложни инструменти, като например специални кредити за иновативни компании или компании, занимаващи се с различни изследвания. Даже бих казал, че един от големите успехи на европейско ниво с **JEREMIE** инициативата бе, че накара търговските банки да се заинтересуват от тези продукти и да се отворят за тежките процедури по включването им в европрограмите. Те видяха добавената стойност за себе си и в същото време помогнаха и за по-доброто и по-евтиното канализиране на ресурса към бизнеса.

При капиталовите продукти според нас е важно да се продължи инициативата с фондовете, инвестиращи в наистина млади компании, включително startup акселератори. Така ще се канализира вече създаденият имидж на България като startup център на региона. Може да се продължат и коинвестиционните схеми, инвестиращи на ранния етап от живота на една компания. Те бяха разработени специално за нуждите на България и вероятно ще бъдат копирани и в други страни членки. Разбира се, ще са нужни и балансиращи продукти за по-големите бизнеси.

Невинаги обаче е лесно да се обясни на държавните институции как фондовете за дялов капитал създават сериозни конкурентни предимства. Европа като цяло е много изостанала в това отношение спрямо САЩ и затова на ниво ЕК има сериозен интерес тази разлика да се намали. Тя все повече ще приоритизира развитието на капиталовите продукти.

Дата: 01.03.2014
Източник: в. Капитал
Страница: 47
Брой думи: 1382

Резюме: Министерството на икономиката ще похарчи 900 хил. лв. за филми, обясняващи колко е добра програма "Конкурентоспособност"

Заглавие: Да те похваля за един милион?

Подзаглавие:

Автор: Весислава АНТОНОВА

Текст: Министерството на икономиката ще похарчи 900 хил. лв. за филми, обясняващи колко е добра *програма "Конкурентоспособност"*

Изработен кратък 15-минутен вариант на филмите, със субтитри на английски език и тиражирани в 500 копия за всеки филм.

Документалният филм "Последните черноморски пирати" на Светослав Стоянов и Ваня Райнова е направен с държавна субсидия от 90 хил. лв. от Националния филмов център (НФЦ). Проектът е получил и финансова подкрепа от европейската програма за развитие на документалистиката. Общият му бюджет е на стойност 160 хил. лв. и за 72 минути лентата проследява история за едно изгубено съкровище, скрито в залива на Карадере. "Последните черноморски пирати" е показван на фестивали в Швейцария, Северна Америка, Румъния.

Документалните филми могат да струват и много, и малко. В български условия обикновено е вярно второто - "Последната линейка на София" например е с общ бюджет 250 хил. долара.

Ето защо нова обществена поръчка на Министерството на икономиката за два документални филма по 60 мин. на обща прогнозна стойност 900 хил. лв. буди повече от недоумение. Не само че така министерството се превръща в по-голям благодетел на документалистиката от НФЦ, но и го прави с доста скромна цел. Идеята е популяризация на добрите проекти на *оперативна програма "Конкурентоспособност"*, като сумата ще бъде похарчена за производство, тиражиране на DVD и разпространение чрез специализирани печатни издания на двата филма. ЕС има наистина изисквания за популяризация на парите, които дава, но дори европейската щедрост не може да оправдае почти милион, изхарчен за нещо, което надали някой някога ще гледа (или ще пуска на фестивали).

Да надуем цената

Но да оставим смисъла от тези филми настрана, точно както купилите вестник с диск ще го захвърлят някъде, и да се вгледаме внимателно в детайлите на поръчката.

На първо място продуцентите и режисьорите, с които разговаряхме, определиха размера на сумата по поръчката като "нереално голяма за българската действителност". И няма как оценката им да не е такава, след като годишната субсидия за документално кино на НФЦ е 600 хил. лв., показва справка на сайта на центъра. Според един от продуцентите като база за определяне на максималната цена за един документален филм би следвало да се приема именно държавната субсидия на НФЦ, която обикновено е 90 хил. лв. за проект.

На въпрос на "Капитал" как е формирана цената в поръчката от главна дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" обясниха, че числото представлява осреднената пазарна цена на дейностите, които изпълнителите на проекта трябва да извършат: заснемането на филмите, размножаването им на DVD носители и разпространение през печатни медии. Експертите поясниха, че таванът е 900 хил. лв., но се надяват проектите да са поне 30% под посочената сума. "Определили сме по-висока сума, за да не подценим компаниите. Целта на Управляващия орган е да бъдат привлечени като участници качествени изпълнители, за да бъде произведен максимално добър и атрактивен продукт, който да представи успешните проекти по програмата", уточниха от дирекцията. Съдейки по сумата, очакванията са Люк Бесон да дойде да заснеме нещо за *"Конкурентоспособност"*.

За да се застраховат обаче, чиновниците казват, че целта не е насърчаването на филмопроизводството. Следователно по тази логика цените на другите филми нямат отношение към цената на това, което ще бъде произведено за *"Конкурентоспособност"*.

Още въпросителни...

Притеснителните неща в тази поръчка далеч не се изчерпват с висока цена и малко смисъл. В условията са заложени критерии, които са видимо ограничаващи.

Например изискването за ISO* или еквивалент, издаден от акредитирани институции. Справка в сайта на Сдружение клуб 9000 (който поддържа електронна база данни за регистрираните по

ISO фирми) показва, че продуцентските компании с такъв сертификат на пазара са само четири: "Супернова медиа" (има проекти основно за bTV - "Такъв е животът", "Часът на мама", "Опасно близо" - риалити поредицата за живота на примата на българската музика - Лили Иванова и др.), "Прима" (продуцентска, рекламна, информационна и медийна агенция), "Неда арт" (собственост на Диана Кръндева) и "Бранд ПР". Последната компания е свързана с бившия оперативен директор на "Стандарт" Боян Томов - издател на списание "Икономика", организатор на конкурса "Мистър Икономика", собственик на "Бранд медиа България" и на сайтовете economy.bg, и kmeta.bg и опитен играч в усвояването на средства най-вече по Програмата за развитие на селските райони. Това стеснява кръга от потенциални кандидати в конкурса и със сигурност може да дисквалифицира компании с доказан опит, но без сертификат по ISO.

Критерият "качество на офертата" е с тежест 70% при избор на победител, а цената само с 30%. Това е принципно добре, когато искаш да получиш по-добър продукт, но в български условия е удобен начин да отстраниш "неправилните" участници. Управител на голяма комуникационна агенция коментира пред "Капитал", че "изглеждат прекалено завишени изискванията. То и затова има препоръки на ЕС за облекчаване на процедурите, залежали в новия Закон за обществените поръчки". По думите му, ако в български условия всичко беше нормално, фактът, че техническата оферта има много тежест, е добър. "Тоест се търси качество. Но дава възможност на комисията да отстранява кандидати още на предварителните етапи."

И стигаме до изискванията към изпълнителя, които доста силно говорят за предварително уточнен победител. Той трябва да е изпълнил поне три подобни проекта за последните три години, от които поне два (!) успешно. Ръководителят на проекта пък трябва да е отговарял за минимум пет проекта, финансирани от програми на ЕС и/или други донорски програми и проекти и да има "бакалавър" или "магистър" в областта на хуманитарните науки. Образованието на мениджъра на проекта е още по-подробно уточнено: "минимум "магистър" в следните области: социални, стопански и правни науки, в едно от следните направления: право; администрация и управление; икономика или еквивалентна специалност". А координаторът трябва да има зад гърба си също минимум три проекта за производство/продуциране на аудио-визуални предавания, излъчвани в национална/и телевизия/и. От главна дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" обясниха, че под координатор разбират посредник при дейността по проекта между възложител и изпълнител.

Що се отнася до разпространението на филма, въобще няма отговор на това защо диск с вестник е най-добрият вариант, по който хората да разберат колко добра програма е "**Конкурентоспособност**". "Капитал" поиска да види дали има съставен медиа план, който да казва как е най-добре да се популяризират резултатите, на което отговорът от **програмата** беше, че разпространението с вестник е един от най-добрите канали за широка аудитория. Дори с просто око е видно, че излъчването на филм по национална телевизия би отговорило по-добре на идеята. Тъй като в България има един всекидневник, който има тираж над 100 хил. - "Телеграф", идеята за такъв тираж дискове също навява мисли за подбор. От "**Конкурентоспособност**" обаче отрекоха, като посочиха, че не е задължително да става дума за един вестник, в един ден. Посочиха още, че според Агенцията за обществени поръчки не са констатирани ограничителни условия или нарушения при откриването на поръчката.

Иска ни се да вярваме, че всичко е наред. Тъжният опит с медийните поръчки от последните години обаче показва, че толкова много подозрения накуп рядко остават случайност. "Правят се конкурси и медиите ги печелят, те много добре знаят как ги печелят. Защото се разбират помежду си - тая поръчка я вземаме ние, тая вие, за да оцелеят", каза преди време Бойко Борисов в подслушания разговор между него и бившият земеделски министър Мирослав Найденов. По признанията на самия Найденов "разбирането" минава през техническото задание на обществената поръчка, което се пише заедно с уговорените за победители. Дали тази практика е била патент само на предишното управление, предстои да видим на 10 март, когато се отворят офертите.

по темата работи и

Огнян Георгиев

* ISO 9001-2008 е стандарт за въведена управленска система, доказваща, че управляваш процесите във фирмата си, Той е най-широко разпространеният и най-разпознаваем начин компанията се представи като надежден бизнес партньор, който спазва изискванията на международен стандарт система за управление на качеството. Обикновено се внедрява от производствени фирми, защото западните им партньори го изискват. В продуцентските и

рекламните среди не е популярен. Тъкмо защото не е популярен, се смята, че изискване за наличието на този стандарт е ограничаващо и е направено за компании, за които се знае, че го притежават. ISO важи за 3 години, след което плащаш за нова сертификация. Има консултантски фирми, които подготвят документите и изваждат сертификата на фирмите за 9 хил. лв.

Предмет на поръчката

Изработване на два 60-минутни филма, представящи добри практики на бенефициенти, изпълнили проекти по оперативната програма

По 100 000 копия на филмите на магнитен носител, в графично оформени картонени опаковки, разпространени в национален всекидневник

Изработен кратък 5-минутен вариант на филмите, със субтитри на английски език и тиражирани в 500 копия за всеки филм

Дата: 01.03.2014

Източник: в. Форум медикус

Страница: 5

Брой думи: 303

Резюме: По инициатива на д-р Антония Първанова бе организирана дискусия за инвестициите в здравеопазването и използването на европейски средства. Като евродепутат и председател на НДСВ д-р Първанова отбеляза, че днес здравеопазването в Европа е стабилно и допринася за икономическото развитие на страните. Според нея у нас трябва да се инвестира в няколко направления, сред най-важните са електронното здравеопазване и човешкият капитал.

Заглавие: Европари за здраве -по трудния начин

Подзаглавие:

Автор:

Текст: По инициатива на д-р Антония Първанова бе организирана дискусия за инвестициите в здравеопазването и използването на европейски средства. Като евродепутат и председател на НДСВ д-р Първанова отбеляза, че днес здравеопазването в Европа е стабилно и допринася за икономическото развитие на страните. Според нея у нас трябва да се инвестира в няколко направления, сред най-важните са електронното здравеопазване и човешкият капитал.

Решаването на проблема с кадрите според д-р Първанова трябва да стане основен приоритет на управляващите. Тя напомни, че криза за кадрите е налице в цяла Европа и Европейският съюз трябва да вземе мерки в тази насока.

На форума представителят на Министерството на труда и социалната политика В. Асенов каза, че през следващите няколко години България ще има възможност да усвои пари през МТСП за здравни дейности в няколко направления. По Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" ще има средства за обучение на специализанти, за стимули за работа в лечебни заведения, за промоция на здраве, за подкрепа на хора с увреждания и за подобряване на административния капацитет в Министерството на здравеопазването.

По Оперативна програма "Добро управление" с бенефициент Министерството на икономиката и енергетиката се очакват инвестиции за електронно здравеопазване. От МИЕ отбелязаха, че Министерството на здравеопазването ще бъде подпомогнато, като за 2014 г. са предвидени 12 млн. лв., които да се използват основно за системи за здравна статистика, регистри на лечебни заведения, медикаменти и др. Предвижда се създаването на здравно досие и на електронна рецепта. Експертите на МИЕ изтъкнаха, че МЗ трябва да разработи и приеме стратегия за електронно здравеопазване, за да получи европейски средства.

По ОП "Конкурентоспособност" с бенефициент МИЕ могат да бъдат получени средства за оборудване на лечебни заведения с иновативна апаратура, за информационни технологии и за енергоспестяващи проекти. Средства за здравеопазване могат да бъдат получени и по Договора за партньорство с ЕС - за профилактика, човешки капитал, инфраструктура и спешна помощ.

Дата: 01.03.2014

Източник: в. Строител

Страница: 5

Брой думи: 778

Резюме: "Споразумението за партньорство с ЕС ще бъде одобрено от Министерския съвет до края на март 2014 г. и ще бъде изпратено официално чрез системата за електронен обмен на данни с Европейската комисия. Така всъщност ще започнат официалните преговори за новия програмен период. Оперативните програми трябва да бъдат представени до края на юни 2014 г.". Това съобщи вицепремиерът и министър на правосъдието Зинаида Златанова при откриването на публичното обсъждане на Споразумението за партньорство за периода 2014 - 2020 г., което се състоя в НДК.

Ели Милушева от Министерството на икономиката и енергетиката обясни, че ОП "Иновации и конкурентоспособност" ще разполага с бюджет 1,4 млрд. евро. Средствата ще бъдат насочени към мерки за технологична модернизация, въвеждането на международни стандарти и системи за управление, както и за внедряване на иновации. Повече от половината от парите ще бъдат вложени в стимулиране на предприемачеството, експортния и производствения потенциал. С 25% от средствата ще се финансират зелената и ефективна икономика.

Заглавие: Започваме преговори с ЕК през март през март

Подзаглавие: Новите оперативни програми ще бъдат представени в Брюксел до юли

Автор: Невена КАРТУЛЕВА

Текст: "Споразумението за партньорство с ЕС ще бъде одобрено от Министерския съвет до края на март 2014 г. и ще бъде изпратено официално чрез системата за електронен обмен на данни с Европейската комисия. Така всъщност ще започнат официалните преговори за новия програмен период. Оперативните програми трябва да бъдат представени до края на юни 2014 г.". Това съобщи вицепремиерът и министър на правосъдието Зинаида Златанова при откриването на публичното обсъждане на Споразумението за партньорство за периода 2014 - 2020 г., което се състоя в НДК. Договорът очертава рамката за управление на средствата от Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) у нас през следващите седем години. Това е документът, в който се определят стратегията на държавата членка и нейните приоритети за изпълнение на Кохезионната политика на ЕС, Общата селскостопанска политика и Общата политика в областта на рибарството. Обсъждането беше заключителният етап на проведените втори обществени консултации по текста на Споразумението за партньорство. Ключовият за страната документ беше публикуван в портала за обществени консултации към Министерския съвет и Единния портал за Структурните фондове и Кохезионния фонд. Така всички заинтересовани страни имаха възможност да дадат своите коментари по него. Сега предстои разглеждането му на заседание на Министерския съвет. Вицепремиерът определи като важна стъпка наличието на национална нормативна уредба за прилагането на ЕСИФ. Тя обясни, че към момента са разработени основните законопроекти, уреждащи главните въпроси на усвояването на евросредствата. "До края на март и те ще бъдат внесени за одобряване от Министерския съвет. Успоредно се работи и по нормативни актове, уреждащи по-специфични въпроси като местно развитие, интегрирани териториални инвестиции, налагане на финансови корекции. Планирам тяхната подготовка да приключи през юни 2014 г.", уточни Зинаида Златанова. Като друг фактор от изключително значение за новия програмен период вицепремиерът посочи системите за управление и контрол. Във връзка с това и с възможно най-скорошното започване на работа по програмите в края на декември миналата година кабинетът определи управляващите, сертифициращите, одитните и координационните органи, напомни тя.

Златанова направи подробен отчет за работата по подготовката на Споразумението за партньорство, започнала от юли 2013 г., когато беше изпратен първият вариант на ЕК, до сега. По време на обсъждането стана ясно, че по документа са работили над 1500 души от държавната администрация и общо три правителства - кабинетът на ГЕРБ, служебният и настоящият кабинет "Орешарски". Вицепремиерът изрази увереност, че дейностите от новия програмен период ще започнат в средата на тази година, което означава, че тогава ще е факт работата по първите проекти, реализирани по новите оперативни програми.

В дискусиата участваха още министрите на регионалното развитие Десислава Терзиева, на транспорта, информационните технологии и съобщенията Данаил Папазов, на образованието и

науката Анелия Клисарова, на здравеопазването Таня Андреева, зам.министърът на труда и социалната политика Росица Янкова, експерти от Министерския съвет. Всеки от тях накратко представи рамката на оперативната програма, чийто управляващ орган е ресорното му ведомство.

Министър Данаил Папазов напомни, че с националното съфинансиране бюджетът на Оперативна програма "Транспорт и транспортна инфраструктура" достига почти 1,9 млрд. евро. По думите му, около 70% от тези средства, или над 1,3 млрд. евро, ще бъдат разпределени поравно за изграждането на железопътна и пътна инфраструктура. С останалите средства ще се инвестира в подобряване на интермодалността при превоза на пътници и товари и развитие на устойчив градски транспорт, чрез изграждането на столичното метро и Интермодален терминал в Русе. Той обобщи, че целта е да се потърси баланс в инвестициите между Северна и Южна България (Виж още на стр. 22-23).

Индикативната стойност на новата Оперативна програма "Региони в растеж" е 1,4 млрд. евро, потвърди министър Десислава Терзиева. Тя каза, че се надява тази година да бъдат отворени една или две схеми по програмата. Приоритет ще бъде градското развитие и 67% от парите за регионите ще се инвестират в градовете. За енергийна ефективност са предвидени 20% от средствата, а останалите ще се вложат в социална, здравна, културно-историческа инфраструктура в общините.

За първи път оперативна програма ще има и Министерството на образованието и науката. Анелия Клисарова представи ОП "Наука и образование за интелигентен растеж", като отбеляза, че бенефициенти по нея могат да бъдат университетите, училищата, детските градини, обучителни и младежки неправителствени организации. Заложеният в споразумението ресурс на програмата е 508 млн. евро. Според министъра това е първата крачка в подготовката на страната ни за разработване на иновации и съответно - за конкурентоспособност. Ели Милушева от Министерството на икономиката и енергетиката обясни, че ОП "Иновации и конкурентоспособност" ще разполага с бюджет 1,4 млрд. евро. Средствата ще бъдат насочени към мерки за технологична модернизация, въвеждането на международни стандарти и системи за управление, както и за внедряване на иновации. Повече от половината от парите ще бъдат вложени в стимулиране на предприемачеството, експортния и производствения потенциал. С 25% от средствата ще се финансира зелената и ефективна икономика.

Дата: 01.03.2014

Източник: в. Строител

Страница: 14,15

Брой думи: 1055

Резюме: "Съединението прави силата" е национален девиз на редица държави, сред които и България. Актуалността на посланието може да се отнесе както към обществено-политическия живот, така и към бизнеса. Взаимодействието с цел подобряване на конкурентоспособността все още трудно се възприема от мнозинството фирми и предприемачи като нещо позитивно. За част от тях конкурентът не само, че не е потенциален партньор, а напротив - просто трябва да бъде "победен". Има и малцина обаче, които вече са открили предимствата на кооперирането и в резултат на това са образували реално функциониращи бизнес клъстери.

Заглавие: Бизнес обединенията - ключов фактор за конкурентоспособността на икономиката

Подзаглавие:

Автор: Мария ЖЕЛЕВА, Ана ГЕОРГИЕВА

Текст: "Съединението прави силата" е национален девиз на редица държави, сред които и България. Актуалността на посланието може да се отнесе както към обществено-политическия живот, така и към бизнеса. Взаимодействието с цел подобряване на конкурентоспособността все още трудно се възприема от мнозинството фирми и предприемачи като нещо позитивно. За част от тях конкурентът не само, че не е потенциален партньор, а напротив - просто трябва да бъде "победен". Има и малцина обаче, които вече са открили предимствата на кооперирането и в резултат на това са образували реално функциониращи бизнес клъстери.

Теоретично те представляват доброволни обединения от сходни, взаимосвързани или допълващи се фирми за получаване на допълнителна добавена стойност и повишаване на конкурентоспособността. Кооперирането може да бъде както хоризонтално - компании със сходна дейност, така и вертикално - такива от различни нива на дадена индустрия. Целите са разнообразни, в това число развитие на бизнес стратегии и/или научна и развойна дейност (R&D), използване на обща специализирана инфраструктура, предоставяне на услуги за участниците, инициране на съвместни действия за подобряване на дейността, увеличаване на пазарното присъствие, осъществяване на връзка между обучението и наемането на специализирани кадри и др. В състава на клъстерите често влизат и научни и образователни институции, консултантски фирми, експериментални лаборатории, местни власти, неправителствени организации.

Първите обединения се появяват още преди 200 години, но първоначално от тях са се възползвали най-вече свръхголеми предприятия. В края на 80-те години на миналия век обаче в резултат на глобализацията и на ожесточената международна конкуренция интересът към темата на по-ниско ниво, включително и сред малките и средните предприятия, се увеличава. Освен това особено през последните години кризата в Европа стимулира допълнително конкурентни компании да формират бизнес сдружения, за да намалят негативните ефекти от влошените икономически условия.

Какви са обаче предимствата от обединенията за малките и средните предприятия? И какво дадена фирма не би могла да постигне сама? На първо място, това е същественото намаляване на разходите за субектите, ползващи общи платформа, стратегия или услуга. Освен това клъстерът предоставя възможност за финансиране на развойна дейност и въвеждане на иновации, които не могат да бъдат осъществени от една малка фирма. Групирането на свързани предприятия позволява и увеличаване ефективността и производителността на труда, както и подобряване на конкурентоспособността. Не на последно място, продуктите и услугите се позиционират по-лесно, чрез което се улеснява нарастването на пазарния им дял. От гледна точка на индустрията ползите от клъстерирането са по-висок икономически растеж, социално благополучие и заетост, подобрена бизнес среда, повишена инвестиционна привлекателност на даден регион.

За да бъде успешно и ефективно едно обединение, обаче е необходимо да са изпълнени няколко условия. Първото е да бъде ръководено от дългосрочна и устойчива цел, към която са съпричастни всички участници. Второ, да се създаде такава система за управление, която да не позволи надмощие на един или на няколко участници. Трето, да се дефинира адекватно на кой пазар или в кои сектори ще функционират обединените фирми и какви ще са техните общи

дейности. Освен това съществена роля за генериране на нови идеи и предоставяне на ноу-хау при клъстерите играе и участието на университети и научноизследователски институти.

Добри практики

Клъстерите са по-разпространени в секторите ИКТ, транспорт и логистика, здравеопазване, технологии, хранително-вкусова промишленост и автомобилостроене. Строителната индустрия обаче също може да се похвали с успешни организации, макар и по-малко. Сдружаването в сферата на енергийната ефективност е доказало своите предимства. В Австрия например е създаден клъстерът "Зелено строителство в Долна Австрия", в който членуват около 200 фирми. Дейността им е свързана със саниране и реновиране на сгради, с енергийния мениджмънт и технологии. Целта на клъстера е да свърже бизнеса и науката чрез инициране на иновативни проекти, както и да подпомага фирмите при кандидатстване за национално и за международно финансиране. Някои от дейностите на австрийския клъстер са осъществяване на обучения за иновативно енергийно строителство, съвместно развитие на продукти и услуги, ангажиране на компании за развойна дейност и др.

Друг пример за успешен регионален клъстер в Европа е белгийският "Еко-Строителство Валония". Той обединява 186 архитекти, строители, производители на материали, изследователски центрове, образователни институции и асоциации. Целта е да се стимулира използването на екологични материали и технологии, енергийно ефективно проектиране и строителство, а всеки от участниците подписва и т.нар. Зелен устав.

В България функционира успешно индустриалният клъстер "Подземна инфраструктура" - ИКПИ. Той е създаден по **Оперативна програма "Конкурентоспособност"**. В него участват строителни фирми, проектанți, асоциации и производители на материали в сектор "Инфраструктура". Целта е да подпомага разработването на иновативни продукти и технологии за реконструкция и модернизация на подземната инфраструктура в съответствие с европейските стандарти. Част от дейностите на клъстера включват създаването на мрежа за обмен на информация и на професионален опит, взаимно предоставяне на експертна и организационна помощ и др.

Що се отнася до професионалното образование, обединяването в тази сфера също представлява ефективен инструмент за повишаване квалификацията на кадрите. В САЩ например функционират 16 кариерни клъстера за специфични индустрии, развити по инициатива на държавната администрация. Тяхната цел е да подпомогнат прехода от образование към заетост чрез информирание на ученици и студенти относно кариерните възможности, както и чрез реструктуриране и модифициране на учебните планове според интересите на новите поколения и актуалното развитие на икономиката. Те обединяват образователни институции, индустриални групи, работодатели, федерални агенции и др.

България също може да се похвали с успешен клъстер в бранша на рудодобива и преработката на метали, целящ подобряване качеството на кадрите. Това е "Средногорие Мед", създаден от най-големите предприятия в района на Централна Средна гора. Основната му цел е изграждане на професионални гимназии в общините в региона, за да се осигурят по-добре подготвени кадри. Дори се предвижда създаване на "Средногорие Колидж". Наред със "Средногорие Мед" в инициативата участват още общините в региона и Министерството на икономиката и енергетиката. Те планират и изграждане на "Средногорие Лабораторис".

Добрата новина е, че от отделни добри примери клъстерирането в страната може да се превърне в традиционно успешна практика. "През следващия програмен период на **ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика"** Министерството на икономиката и енергетиката ще продължи да подкрепя създаването и развитието на клъстери в страната като фактор за повишаване на конкурентоспособността на българските предприятия", заяви Красин Димитров - зам.-министър на икономиката, по време на Четвъртата балканска и черноморска конференция "Ден на клъстерите". Той увери, че ще бъдат насърчавани иновациите в обединенията, и припомни, че за първи път в националния бюджет за 2014 г. са предвидени финансови средства именно за тази сфера. Българските клъстери ще получат подкрепа за насърчаване на иновациите и укрепване на административния капацитет, както и за интернационализация и популяризиране на дейността им в чужбина.

Дата: 01.03.2014

Източник: в. Строител

Страница: 14,15

Брой думи: 1340

Резюме: Петър Статев - председател на Асоциацията на бизнес клъстерите (АБК) в България, съосновател и председател на клъстера "Информационни и комуникационни технологии" и член на Управителния съвет на Европейския софтуерен институт. Той е председател на Борда на директорите на "Смартком - България". Статев е дипломиран магистър по телекомуникации от Техническия университет в София.

Заглавие: Петър Статев, председател на Асоциацията на бизнес клъстерите: Да се управлява клъстер е изкуство на мениджмънта

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Петър Статев - председател на Асоциацията на бизнес клъстерите (АБК) в България, съосновател и председател на клъстера "Информационни и комуникационни технологии" и член на Управителния съвет на Европейския софтуерен институт. Той е председател на Борда на директорите на "Смартком - България". Статев е дипломиран магистър по телекомуникации от Техническия университет в София.

Г-н Статев, кое е най-важното, което трябва да знаем за клъстерирането?

Един от големите проблеми е, че то не може да се направи за един ден. Клъстерът, особено в условията на свободен пазар и на демократична политическа система, изисква време, за да се създаде доверие между участниците. Необходимо е да се изгради система за управление на отношенията им, която да даде устойчивост и развитие. Тя не трябва да позволи на една фирма да има превес над останалите в обединението. Първите клъстери в България се разпаднаха именно по тази причина - всички са равни, но един е по-равен. Ето защо, за да се поддържа клъстерна организация, е изкуство на мениджмънта. То е по-различно от това, да се управлява фирма. Свързано е с умението да се създаде система за управление на отношенията между предприятията, която първо да успее да разпознае техните специфики, сила, познания и въобще защо си струва да бъдат привлечени в клъстера. След това трябва да се дефинира на кои пазари дадена комбинация от компании може да търси реализация. И в крайна сметка с помощта на хора, които разбират от маркетинг и от продажби, да се създадат съответните предпоставки за излизане на тези нови пазари.

Как да се създаде подобна система за управление на отношенията между фирмите?

Всеки клъстер трябва да я изгради. За съжаление аз лично се занимавам с подобни обединения почти 10 години вече и виждам, че е изключително малък броят на хората, които разбират това, за което досега говорихме.

На какво се дължи това според вас? На традиционна неспособност да работим ефективно заедно, или проблемът е друг?

Въпросът е в какви рамки на отношения и взаимодействия е поставена дадена нация. Когато говорим за бизнес, трябва да има рационално отношение към темата и да не се толерират корупционни практики. В Европа също ги има, но не се поощряват. Бюрокрацията възпроизвежда корупционните модели ежедневно. Ако едно МСП изпълнява проект по оперативните програми, трябва да задели административен и финансов ресурс. Това е така, защото нашите оперативни програми са създадени по абсолютно непрагматичен начин и те защитават интереса единствено и само на бюрокрацията. Казвам го абсолютно отговорно и сериозно. В последната пролетна сесия за клъстери например резултатът беше следният: от около 50, които спечелиха проекти, 3/4 бяха създадени в последните 2 дни преди изтичане на срока за кандидатстване.

Големият проблем е, че за разлика от западноевропейските системи за осъществяване на публични инвестиции при българската има филтър, но оттам нататък тя не се интересува и не контролира по никакъв начин резултата от тях. Или, казано с други думи, няма нови работни места, патенти, излизане на външни пазари и т.н.

АБК често изразява притеснение от липсата на системен подход и критерии за оценка на реално действащите клъстери в страната. Каква е ситуацията в момента? Утвърдена и въведена ли е вече система за акредитация на тези сдружения у нас?

По отношение на системата за акредитация има напредък. Едно от нещата, които асоциацията прави, е да филтрира реални бизнес структури от тези, създадени за един ден или

преследващи други цели. В интерес на истината през изминалата година ние изключихме от организацията един редовен и три асоциирани членове. За сметка на това по един, по два нови клъстера се присъединяват.

За да измерим нивото на измамата, представете си следното: в края на 2012 г. установихме, че има над 84 организации, регистрирани като клъстери. На половината от тях не намерихме нито телефон, уеб сайт, просто ги няма. Изкуствени структури, създадени само на хартия. Едва около 20 от останалите 40 фирми се оказаха живи. През 2013 г. броят на клъстерите достигна над 230. Ясно е, че от тях едва 1/5 или 1/6 ще продължат да съществуват и работят след края на проекта. В настоящия момент в асоциацията членуват 13 реално функциониращи клъстера. Според нас има поне още 15 - 20 такива в страната.

Колкото до системата за акредитация, без да имаме все още официална консолидирана позиция на АБК, най-общо мнението ни е, че такава трябва да се въведе, защото чуждият опит показва, че няма как по друг начин да подобрите ефективността на публичните инвестиции.

Европейската практика предвижда да се види какви клъстери има: развити, които вече са на международните пазари, развиващи се, които правят нещо видимо, и протоклъстери (току-що регистрирани). Отделят се 10% от размера на държавната помощ за начинаещите, независимо колко са те, т.е. редуцира се рискът до 10%, а не до 80%, както е в момента. Сега действащата система в България пропуска всички, а това, което ние предлагаме, е чрез тази акредитация да има отсяване. На второ място идват развиващите се и развитите клъстери. Техните нужди са различни. В момента всяко обединение, без значение кога е създадено - вчера или преди 10 години, кандидатства по един и същи модел. Ние предлагаме на прото и на начинаещите да се дават пари само за изграждане на административен капацитет и за формиране на структури за устойчиво развитие. А клъстерите, които са във фаза на развитие, да получат средства за изработване на собствени продукти и услуги.

Това унгарският модел ли е, който предвижда пропорционално финансиране на базата на развитие на сдружението? И той ли е най-добрият пример, от който България би могла да заимства?

Да, точно така, това е унгарският модел, който на нас много ни харесва. Но ние отиваме още по-нататък. В Европа съществува система за сертификация, която предвижда два вида клъстери - с бронзов и със златен етикет. Проблемът ѝ е, че работи само на документи. Ето защо ние предлагаме коренно различен подход. Според АБК един клъстер трябва да се мери на първо място според резултатите, които е постигнал за фирмите членове. Всичко друго е допълнително. По този начин, ако един клъстер претендира да е развиващ се или развит, да се види колко работни места са открити, колко нови пазари (продуктови или географски) са достигнати и най-важното има ли увеличаване производителността на труда в отделните фирми благодарение на работата им през него.

Предлагаме държавата да дефинира политиката и целите, да определи ресурсите, след което да обяви конкурс за дружества, които да управляват публичния ресурс.

На какво отдавате факта, че в АБК няма строителен клъстер?

Интересен въпрос. Ще ви дам една гледна точка, без да претендирам, че е единствено вярна. Нека да видим откъде идват парите за строителство днес. Изчезнаха директните чуждестранни инвестиции, които развиха сектора, т.е. премина бумът на хотели, ваканционни селища. Днес големите обекти са инфраструктурни. Там парите минават през публични търгове.

МСП би трябвало да се обединяват, за да са конкурентоспособни, нали?

Така е, но въпросът е след това кой пазар ще атакуват? Няма да им стигнат оборотите за мащабните обекти. Отдавна някои от големите строителни фирми са вече всъщност компании за проектно управление. И поради историята, оборотите, референциите те печелят мащабните търгове. Ето защо, според мен, малките и средните предприятия биха могли най-успешно да се реализират на пазара за енергийна ефективност.

Г-н Статев, предстои общо събрание на АКБ. Каква е равностметката ви за изминалата година?

Оптимист ли сте за бъдещето на клъстерирането в България?

Няма място за песимизъм. Има подобряване на средата за клъстери у нас, колкото и учудващо да звучи това. Виждаме нови обединения, които идват с абсолютно рационални идеи - малко са наистина, но пак си струва. Освен това водим диалог с държавната администрация. Например благодарение на съвместната ни работа в края на 2012 г. променихме правилата за кандидатстване по ОП "Конкурентоспособност" в частта ѝ за клъстерите. В момента сме и в процес на формиране на обща работна група с Главна дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" на МИЕ, която да изготви предложения за система за акредитация и нови модели за реализиране на държавната помощ в сферата. Те след това ще бъдат предложени на Министерския съвет. И не на последно място, екипите, които управляват

съществуващите клъстери, осъзнават най-простото нещо на света - единственият начин да останат на пазара е да осигуряват повече бизнес за фирмите. Това ми дава повод за оптимизъм.

Дата: 01.03.2014

Източник: в. Строител

Страница: 19

Брой думи: 304

Резюме: Кандидатите, които успяха да достигнат до отварянето на ценовите оферти за два обекта от бъдещия "София тех парк" са 14. Първоначално интерес заявиха 29 компании и обединения. За изграждането на бизнес инкубатора сдружение "Соф тех парк" ("Адванс 2002", "Нивел") получи най-много точки за техническо предложение, но даде и една от най-високите цени за изпълнение. Същевременно обединение "Бъдеще за иновативния бизнес" ("Трейс груп холд", "Планекс", "Иво Петров архитекти") има по-малко точки, но е с най-ниска ценова оферта от всички. Близък резултат има и "Универсал строй консулт".

Заглавие: Избират между 14 фирми за два обекта от "София тех парк"

Подзаглавие:

Автор: Елица ИЛЧЕВА

Текст: Кандидатите, които успяха да достигнат до отварянето на ценовите оферти за два обекта от бъдещия "София тех парк" са 14. Първоначално интерес заявиха 29 компании и обединения. За изграждането на бизнес инкубатора сдружение "Соф тех парк" ("Адванс 2002", "Нивел") получи най-много точки за техническо предложение, но даде и една от най-високите цени за изпълнение. Същевременно обединение "Бъдеще за иновативния бизнес" ("Трейс груп холд", "Планекс", "Иво Петров архитекти") има по-малко точки, но е с най-ниска ценова оферта от всички. Близък резултат има и "Универсал строй консулт".

Според ценовите предложения строителството на първия обект - бизнес инкубатор, ще струва между 7,7 млн. лв. 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 млн. лв. и 5,1 млн. лв., като две от тях са над индикативна стойност от 5,4 млн. лв. без ДДС. Класирането ще става по сложна формула. В нея освен цената с тежест 50% се отчитат и няколко технически показателя и срок за изпълнение, тъй като крайната дата за строителство на всички елементи от парка е 30 септември 2015 г.

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

След строителството му 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 на работещи в парка. 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.

Регионални печатни медии

Дата: 27.02.2014

Източник: в. Търговишки Новини

Страница: 1

Брой думи: 130

Резюме: Фирма за производство на ново поколение тягови батерии от Търговище ще участва в търговска мисия в Румъния. От 26 до 28 февруари свои производи ще представят в Букурещ български производители от сектор машиностроене, електроника и електротехника, съобщиха от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия /ИАНМСП/, организатор на мисията.

Заглавие: Батерии от Търговище на изложение в Румъния

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Фирма за производство на ново поколение тягови батерии от Търговище ще участва в търговска мисия в Румъния. От 26 до 28 февруари свои производи ще представят в Букурещ български производители от сектор машиностроене, електроника и електротехника, съобщиха от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия /ИАНМСП/, организатор на мисията.

На 27 февруари ще бъде официалното откриване на Българо-румънският бизнес форум, в който заедно с «Индустриални батерии» ЕООД от Търговище ще участват и 13 други фирми от цялата страна. В дейността на фирмата влизат още обратно изкупуване на употребявани акумулатори, както и гаранционен и извънгаранционен сервиз на тягови и стационарни батерии. Търговската мисия се организира по Проект "Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия", финансирането е чрез *ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 - 2013 г.*

27.02.2014

Периодични печатни издания

Няма намерена информация.

Интернет издания и блогове

Дата: 28.02.2014

Източник: www.darikfinance.bg

Връзка:

<http://www.darikfinance.bg/novini/104933/%CF%E5%F2+%F1%E5%EA%F2%EE%F0%E0+%ED%E0+%EF%F0%EE%F1%EF%E5%F0%E8%F2%E5%F2%E0+%E7%E0+%C1%FA%EB%E3%E0%F0%E8%FF>

Брой думи: 387

Резюме: Изграждането на икономика, базирана на знанието, иновативното развитие, създаването на предприемаческа екостистема и стабилните финанси на България зависят от въвеждането на образователни реформи. За да поддържа след 20 години същия стандарт на живот и темп на развитие, България трябва отсега да започне да произвежда продукти с висока добавена стойност, коментира Кристиан Филипов, Специалист Развитие на частния сектор в българския офис на Световната банка.

Заглавие: Пет сектора на просперитета за България

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Изграждането на икономика, базирана на знанието, иновативното развитие, създаването на предприемаческа екостистема и стабилните финанси на България зависят от въвеждането на образователни реформи. За да поддържа след 20 години същия стандарт на живот и темп на развитие, България трябва отсега да започне да произвежда продукти с висока добавена стойност, коментира Кристиан Филипов, Специалист Развитие на частния сектор в българския офис на Световната банка. Той представи на конференцията ReACT „София: Кризи и възможности“, доклад на финансовата институция за Стратегията за интелигентна специализация на България, от която ще зависи усвояването на европейските средства по оперативните програми „*Конкурентоспособност*“ и „Наука и образование“ през следващите 7 години. Европейската комисия стига до извода, че страните членки са на различен етап от създаване на икономики, основани на знанието. Ето защо тя налага създаване на Стратегии за интелигентна специализация, които изискват идентифициране и национален консенсус по стратегическите приоритети за развитие на икономиката, обясни експертът. Според Световната банка, съществуват 5 сектора в българската икономика, които притежават необходимия потенциал за иновации и създаване на продукти с висока добавена стойност. На първо място, това е преработването на храни, в което България има дългогодишни традиции, както и достъп едновременно както до пазарите на ЕС, така и на бившите Съветски републики. Традициите са в основата на потенциала и на машиностроенето и електрониката, където обаче сериозен проблем е застаряващата работна сила. Това налага спешната необходимост от образоването и привличането на млади хора за нуждите на индустрията. Намирането на квалифициран персонал е основно предизвикателство и пред сектора на информационните и комуникационни технологии. В областта на фармацевтиката България също има добри перспективи, ако инвестира повече в иновации и създаване на нови продукти, за сметка на генеричните лекарства. Интересни възможности за страната предлагат и културните и креативни индустрии, в които работят основно микро и малки компании, но същевременно заетите в тях имат средно с 30% по-висока производителност от другите икономически отрасли. В редица свои препоръки Европейските институции изтъкват нуждата от национални стратегии за финансова грамотност, но засега такива са въведени или се разработват в едва 14 страни членки. България не попада сред тях, като статистиката показва, че по ниво на финансово образование страната е на средното за ЕС, но то пада драстично при слабо образованите българи и тези от малките населени места. По-добрата финансова грамотност ще подтикне гражданите да мислят за бъдещето, да използват повече финансови инструменти, което ще направи и финансовата система по-стабилна.

Дата: 28.02.2014

Източник: www.infostock.bg

Връзка: <http://infostock.bg/infostock/control/news/details/52889>

Брой думи: 388

Резюме: Източник: Изграждането на икономика, базирана на знанието, иновативното развитие, създаването на предприемаческа екостистема и стабилните финанси на България зависят от въвеждането на образователни реформи. За да поддържа след 20 години същия стандарт на живот и темп на развитие, България трябва отсега да започне да произвежда продукти с висока добавена стойност, коментира Кристиан Филипов, специалист Развитие на частния сектор в българския офис на Световната банка.

Заглавие: Пет сектора на просперитета за България

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Източник: Изграждането на икономика, базирана на знанието, иновативното развитие, създаването на предприемаческа екостистема и стабилните финанси на България зависят от въвеждането на образователни реформи. За да поддържа след 20 години същия стандарт на живот и темп на развитие, България трябва отсега да започне да произвежда продукти с висока добавена стойност, коментира Кристиан Филипов, специалист Развитие на частния сектор в българския офис на Световната банка. Той представи на конференцията ReACT „София: Кризи и възможности“, доклад на финансовата институция за Стратегията за интелигентна специализация на България, от която ще зависи усвояването на европейските средства по оперативните програми „*Конкурентоспособност*“ и „Наука и образование“ през следващите 7 години. Европейската комисия стига до извода, че страните членки са на различен етап от създаване на икономики, основани на знанието. Ето защо тя налага създаване на Стратегии за интелигентна специализация, които изискват идентифициране и национален консенсус по стратегическите приоритети за развитие на икономиката, обясни експертът. Според Световната банка, съществуват 5 сектора в българската икономика, които притежават необходимия потенциал за иновации и създаване на продукти с висока добавена стойност. На първо място, това е преработването на храни, в което България има дългогодишни традиции, както и достъп едновременно както до пазарите на ЕС, така и на бившите Съветски републики. Традициите са в основата на потенциала и на машиностроенето и електрониката, където обаче сериозен проблем е застаряващата работна сила. Това налага спешната необходимост от образоването и привличането на млади хора за нуждите на индустрията. Намирането на квалифициран персонал е основно предизвикателство и пред сектора на информационните и комуникационни технологии. В областта на фармацевтиката България също има добри перспективи, ако инвестира повече в иновации и създаване на нови продукти, за сметка на генеричните лекарства. Интересни възможности за страната предлагат и културните и креативни индустрии, в които работят основно микро и малки компании, но същевременно заетите в тях имат средно с 30% по-висока производителност от другите икономически отрасли. В редица свои препоръки Европейските институции изтъкват нуждата от национални стратегии за финансова грамотност, но засега такива са въведени или се разработват в едва 14 страни членки. България не попада сред тях, като статистиката показва, че по ниво на финансово образование страната е на средното за ЕС, но то пада драстично при слабо образованите българи и тези от малките населени места. По-добрата финансова грамотност ще подтикне гражданите да мислят за бъдещето, да използват повече финансови инструменти, което ще направи и финансовата система по-стабилна.

Дата: 28.02.2014

Източник: www.europe.bg

Връзка: <http://www.europe.bg/htmls/page.php?id=44122&category=374>

Брой думи: 673

Резюме: Изграждането на икономика, базирана на знанието, иновативното развитие, създаването на предприемаческа екостистема и стабилните финанси на България зависят от въвеждането на образователни реформи. Около тази теза се убедиха участниците в конференцията ReACT София:Кризи и възможности, организирана от Информационното бюро на Европейския парламент в България.

Заглавие: ReACT София: Пътят към икономическото възстановяване минава през образованието

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Изграждането на икономика, базирана на знанието, иновативното развитие, създаването на предприемаческа екостистема и стабилните финанси на България зависят от въвеждането на образователни реформи. Около тази теза се убедиха участниците в конференцията ReACT София:Кризи и възможности, организирана от Информационното бюро на Европейския парламент в България. Събитието се проведе на 28 февруари 2014 г. (петък), от 10,00 ч. в Дома на Европа на ул. Георги С. Раковски 124 с медийното партньорство на БНТ, в. „Труд“, Капитал (capital.bg), evropa.dnevnik.bg и OFFNews.bg. Пет икономически сектора с потенциал за развитие За да поддържа след 20 години същия стандарт на живот и темп на развитие, България трябва отсега да започне да произвежда продукти с висока добавена стойност, заяви Кристиан Филипов, Специалист Развитие на частния сектор в българския офис на Световната банка. Той представи доклад на финансовата институция за Стратегията за интелигентна специализация на България, от която ще зависи усвояването на европейските средства по оперативните програми „*Конкурентоспособност*“ и „Наука и образование“ през следващите 7 години. Европейската комисия стига до извода, че страните членки са на различен етап от създаване на икономики, основани на знанието. Ето защо тя налага създаване на Стратегии за интелигентна специализация в страните членки, които изискват идентифициране и национален консенсус по стратегическите приоритети за развитие на икономиката, обясни експертът. Според Световната банка, съществуват 5 сектора в българската икономика, които притежават необходимия потенциал за иновации и създаване на продукти с висока добавена стойност. На първо място, това е преработването на храни, в което България има дългогодишни традиции, както и достъп едновременно както до пазарите на ЕС, така и на бившите Съветски републики. Традициите са в основата на потенциала и на машиностроенето и електрониката, където обаче сериозен проблем е застаряващата работна сила. Това налага спешната необходимост от образоването и привличането на млади хора за нуждите на индустрията. Намирането на квалифициран персонал е основно предизвикателство и пред сектора на информационните и комуникационни технологии. В областта на фармацевтиката България също има добри перспективи, ако инвестира повече в иновации и създаване на нови продукти, за сметка на генеричните лекарства. Интересни възможности за страната предлагат и културните и креативни индустрии, в които работят основно микро и малки компании, но същевременно заетите в тях имат средно с 30% по-висока производителност от другите икономически отрасли. „Ние гледаме на учениците като на клиент, на чиито индивидуални нужди трябва да отговорим – да му представяме информацията бързо, лесно и разбираемо, за да разбере, че може.“, сподели Дарин Маджаров е създател на Уча.се и автор на над 550 видео урока по математика, физика, химия, биология, английски език и други. Към момента уроците на стартиращата компания са гледани от над 35 000 ученици, а по 1000 нови потребители се регистрират на платформата всеки ден. Видео обученията на Уча.се бързо навлизат и в българските училища, което показва и отварянето на образователната система към иновативния подход. Според Дарин, стресът е основен двигател за успеха на създадения от него иновативен бизнес, в който работи екип от близо 40 служители. „Всяка сутрин се събуждаме с мисълта – даваме ли необходимото на учениците?“. Той е на мнение, че правителството трябва да подкрепя предприемачеството дотолкова, че да се говори за него, да създава среда, в която младите хора да повярват в това, че могат да успеят. „Оттам нататък всичко е в ръцете на предприемача“. По думите на Нина Колчакова, един от създателите на фондация „Инициатива за финансова грамотност“, финансовата криза избухва от една страна, заради алчността на

компаниите в сектора, а от друга, заради незнанието на потребителите. Затова и европейският регулатор от една страна засилва надзора, а от друга – изискванията за прозрачност и предоставяне на детайлна информация за финансовите услуги. В редица свои препоръки Европейските институции изтъкват нуждата от национални стратегии за финансова грамотност, но засега такива са въведени или се разработват в едва 14 страни членки. България не попада сред тях, като статистиката показва, че по ниво на финансово образование страната е на средното за ЕС, но то пада драстично при слабо образованите българи и тези от малките населени места. „По-добрата финансова грамотност ще подтикне гражданите да мислят за бъдещето, да използват повече финансови инструменти, което ще направи и финансовата система по-стабилна“, коментира тя.

Дата: 28.02.2014

Източник: www.bulevard.bg

Връзка: <http://www.bulevard.bg/news/2776/imash-ideya-vizh-kak-da-poluchish-finansirane-ot-eleven?featured=slider-homepage>

Брой думи: 1085

Резюме: Eleven е фонд за рискови инвестиции на стойност 12 млн. евро, който осигурява финансиране на стартиращи бизнеси чрез поетапен подход. Фондът управлява част от средствата по програмата JEREMIE.

Споделяме ви интервю за Meganews.bg на Дилиан Димитров от Eleven: - Има много хора, които не знаят какво е startup, нямат идея за програмата JEREMIE и раздаваните средства за стартиране на иновативен бизнес. Разкажете за идеята за Eleven.

Заглавие: Имаш идея? Виж как да получиш финансиране от Eleven

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Eleven е фонд за рискови инвестиции на стойност 12 млн. евро, който осигурява финансиране на стартиращи бизнеси чрез поетапен подход. Фондът управлява част от средствата по програмата **JEREMIE**.

Споделяме ви интервю за Meganews.bg на Дилиан Димитров от Eleven: - Има много хора, които не знаят какво е startup, нямат идея за програмата **JEREMIE** и раздаваните средства за стартиране на иновативен бизнес. Разкажете за идеята за Eleven. Какво представлява, какви проекти финансира и при какви условия? - Eleven е инвестиционен фонд за финансиране на иновативни идеи в начална фаза. Всеки няколко месеца (три до четири) нашата форма за кандидатстване става достъпна онлайн на www.fbs.com/eleven. Всеки екип или предприемач може да попълни въпросника ни, като обикновено получаваме между 200 и 300 проекта. На тази база ние внимателно разглеждаме, обсъждаме и избираме проектите, с чиито автори да се срещнем за интервю, след което да изберем най-добрите от тях и да им предложим място в програмата. Избраните проекти получават 25 000 евро инвестиция срещу 8% дялово участие в компанията. Екипите стават част от интензивна тримесечна програма в София, която включва срещи с ментори, работни срещи и семинари, които да помогнат да се подобрят различни аспекти на идеята, да се ускори нейното развитие и да се свържат предприемачите с правилните хора, които да ги подкрепят в бъдещето им развитие. - Какви са основните изисквания, които екипите трябва да покрият, за да привлекат вниманието ви за финансиране? - Когато разглеждаме един проект в начална фаза, обръщаме особено внимание на екипа. Екипите, които имат история заедно и са успели да изградят друг продукт, било като предприемачи или като част от друга организация, имат по-голям шанс да привлекат вниманието ни. Също така е предимство, ако един или повече от членовете на екипа имат експертиза в сферата на проекта, който ще развиват. Накрая, за нас е важно екипът да има основните умения и талант, необходими да доведат проекта до следващата фаза, за това експертизата на членовете е изключително важна. - Как преценявате кой проект да финансирате и кой не? Какви са основните ви критерии? - Ние провеждаме тримесечна програма и осигуряваме финансиране на екипите, което е достатъчно за период между 4 и 6 месеца. За това време проектите, които търсим, би трябвало да могат да се развият до такава фаза, че да са привлекателни за последваща инвестиция. Разбира се, инвестираме и в проекти с потенциал да станат печеливши за този период, но това е по-скоро изключение. От друга страна, нашата първа инвестиция от 25 000 евро се прави при оценка на компанията около 300 000 евро, като последващите ни инвестиции могат да бъдат до общо 200 000 евро при оценки между 1 и 3 млн. От тази перспектива идеалният проект трябва да може бързо да валидира пазара си, както и бързо и лесно да навлезе на нови пазари, да има потенциал да се разрасне до такъв мащаб, че да осигури възвращаемост върху инвестицията. Повечето ни инвестиции са в сферата на високите технологии, но имаме и изключения. И, разбира се, най-важното е екипът, който стои зад идеята. Самата идея може да се видоизмени и да се подобри в хода на нашата програма и е важно екипът да е отворен за различни гледни точки и идеи, както и да инкорпорира необходимия талант, за да изпълни идеята. - Колко проекта досега са получили финансиране? - Първата ни група от 11 компании стартира в Eleven през септември 2012 г.. В началото на 2014 г. инвестирахме в петата си група от компании, с което общо инвестициите ни станаха 57. - Кой от представените досега проекти са Ви направили особено впечатление? - В процеса на избор на нови идеи до този момент сме получили и разгледали над 2 000 проекта,

от които сме избрали да финансираме едва 57, или по-малко от 3%, така че всички тези проекти са направили на нас и на инвестиционния ни панел особено силно впечатление. От приетите компании около 25%, или около дузина проекти, се справят изключително добре, докато други 25% се развиват малко по-бавно от очакваното. - Има ли досега финансиран от Eleven проект, който да е достигнал фазата на излизане на международния пазар? - По-голямата част от проектите са в сферата на мобилните технологии или са уеб базирани и те са на международни пазари от първия си ден. Досега нямаме компании, които да са се утвърдили като глобални лидери в своята област, но с оглед на това, че най-старите ни проекти са на по-малко от 18 месеца, очакваме това скоро да се промени. - Голяма част от финансираните от Eleven проекти са в IT сектора. Има ли причина да се набляга на него или просто от там идват най-идейните предложения? - Иновативните продукти в сферата на високите технологии имат потенциала да се разработят бързо, с по-малко ресурс и да достигнат глобални пазари без значителна инвестиция за дистрибуция и логистика. От тази гледна точка това са предпочитаните ни сфери, но имаме и проекти, които разработват по-традиционни продукти. И въпреки че често виждаме проекти от реалния сектор, инвестицията, която е необходима за тези проекти, е значително над нашата горна граница от 200 000 евро и поради тази причина не считаме, че сме подходящ инвеститор за тези идеи. - Какви са основните проблеми на и пред българските предприемачи? - Ние инвестираме в български компании, но почти половината основатели на компании в нашата програма идват от други страни, най-вече от Централна и Източна Европа, но също така от САЩ, Великобритания, Италия, Южна Африка и Тунис. Предизвикателствата пред предприемачите навсякъде са едни и същи. Има много талантиливи предприемачи, с отлични проекти, но те понякога залагат на по-традиционни бизнес модели, което ги прави неподходящи за инвестиране. Повечето основатели на компании в нашата програма са млади хора с чудесни идеи, но с кратък опит в управлението на екипи и понякога мотивацията на екипа и неговото устойчиво разрастване се оказва предизвикателство. - Какви съвети можете да дадете на младите предприемачи, които тепърва искат да приведат идеите си към действие? - Съветите, които даваме са винаги едни и същи, но в общи линии опират до това, че процеса на кандидатстване при нас е конкурентен и ние избираме по-малко от 3% от всички проекти, които постъпват. За това екипът, идеята и апликацията към нас трябва да са направени така, че да привлекат вниманието ни и да ни убедят, че този проект може да е изключително успешен. Най-добрият съвет, който можем да дадем на предприемачите в тази светлина, е да си подготвят домашното - да се запознаят с условията, да разгледат внимателно нашите, а и доста други достъпни публикации по темата, за да могат да структурират добре идеята си и да я представят в най-добра светлина.