



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



НАЦИОНАЛНА  
СТРАТЕГИЧЕСКА  
РЕФЕРЕНТНА РАМКА  
2007 – 2013

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



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

# Медиен мониторинг

13 юни 2013

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

**ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИЯЗУУМ ООД**



# Медиен мониторинг

13 юни 2013

## Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение .....	4
Телевизии и радиостанции .....	5
Няма намерена информация. ....	5
Национални печатни медии .....	6
Няма намерена информация. ....	6
Регионални печатни медии .....	7
Източник: в. 100 вести, Габрово .....	7
Заглавие: Габровската болница е сред отличниците по спечелени проекти, персоналът също ще има европейска визия с ново работно облекло, изработено в габровската фирма МАК.....	7
Периодични печатни издания .....	9
Източник: сп. Enterprise .....	9
Заглавие: На пазар за иновации .....	9
Източник: сп. Enterprise .....	11
Заглавие: Никола Стоянов, Изпълнителен директор на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия: Успехът ни ще се измерва в повишения износ на българските предприятия.....	11
Интернет издания и блогове .....	15
Източник: www.insurance.bg .....	15
Заглавие: Всяка трета фирма с кола на лизинг .....	15
Източник: www.novini.dir.bg .....	16
Заглавие: Половината фирми не ползват кредит заради лихвите и бюрокрацията .....	16
Източник: www.standartnews.com .....	17
Заглавие: Димитров: Не виждам помощ за работещите бедни .....	17
Източник: www.technews.bg .....	20
Заглавие: CBN: Пазарът на ВІ у нас изживява добри времена .....	20
Източник: www.techno-mobile.eu .....	21
Заглавие: ВІ пазарът в България : 2001 - 2013 (прогнози) - актуални резултати от XIX-то годишно проучване на CBN .....	21
Източник: www.economynews.bg .....	22
Заглавие: КНСБ настоява за промени в ЗОП .....	22
Източник: www.insmarket.bg .....	23
Заглавие: Всяка трета фирма с кола на лизинг .....	23

Източник: <a href="http://www.monitor.bg">www.monitor.bg</a> .....	25
Заглавие: Всяка трета фирма с кола на лизинг .....	25
Източник: <a href="http://www.reporterbg.com">www.reporterbg.com</a> .....	26
Заглавие: Половината фирми не ползват кредит заради лихвите и бюрократията .....	26

## Медиен мониторинг – обобщение

13.6.2013 г.

Вид медия	Брой материали
<b>Общо за електронните медии, от които:</b>	<b>0</b>
• Телевизии	0
• Радиостанции	0
<b>Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:</b>	<b>12</b>
• вестници, от които:	1
- национални	0
- регионални	1
• периодични издания	2
• интернет издания и блогове	9
<b>Общо за деня</b>	<b>12</b>

## Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

## Национални печатни медии

Няма намерена информация.

## Регионални печатни медии

Дата: 12.06.2013

Източник: в. 100 вести, Габрово

Страница: 3

Брой думи: 645

**Резюме:** Габровската областна болница "Д-р Тота Венкова" е сред отличниците на Министерството на здравеопазването по броя на спечелените проекти със собствени сили. По-голяма част от дейностите приключват и в болницата се радват вече на ефекта им. Единият от проектите е по Оперативна програма "Конкурентоспособност" - за изграждане на информационна система в болницата. "До този момент е наполовина изпълнен - отчита директорът д-р Нели Савчева. - Получили сме техниката - компютри, принтери, копирна машина, сървъри, и в момента тече въвеждането на информационната система. Фирмата, която спечели поръчката, работи и през тази седмица ще започне поетапно да въвежда част от модулите." Другият голям проект с европейско финансиране, по който работи болницата, е по безопасни условия на труд. Той също върви към края си. По него е направен анализ на трудовата среда с мерки за подобряването ѝ, както и обучение по безопасни условия на труд. Благодарение на този проект, според д-р Савчева, европейска визия ще имат и работещите в болницата с новото работно облекло. По думите ѝ, то е доста изискано и различно за отделните професии, а освен това фирмата, която го изработва, е габровска - фирма МАК. Тази седмица се вземат мерките на персонала, за да се ушийт специалните облекла за лекари, сестри, санитарни и операционно облекло по европейски стандарти. Санитарите ще бъдат с оранжеви чехли, панталони, оранжев надпис и гарнитури на престилките. Медицинските сестри ще са обути в зелени чехли, зелени панталони и ще имат зелени гарнитури на престилките, а лекарите ще са в тъмносиньо. "Така освен хубавите стаи ще имаме и приветливо работно облекло" - коментира д-р Савчева. Според нея благоприятно отражение върху работата в болницата е оказал и проектът на КНСБ за обучение на болногледачи. От миналата седмица те отработват стажа си в отделенията и ще повлияят за качеството на медицинската дейност като се грижат допълнително за възрастните пациенти. "Това не може да се случи с наши средства, защото нямаме възможност за такова разширяване на персонала" - коментира още д-р Савчева. Друг спечелен проект улеснява работещите от други общини като им възстановява средствата за пътуването всеки месец. Явно този факт е направил болницата още по-привлекателен работодател, защото само за последния месец има 5 нови кандидати за работа от други населени места.

**Заглавие:** Габровската болница е сред отличниците по спечелени проекти, персоналетът също ще има европейска визия с ново работно облекло, изработено в габровската фирма МАК

**Подзаглавие:**

**Автор:** Надежда ТИХОВА

**Текст:** Габровската областна болница "Д-р Тота Венкова" е сред отличниците на Министерството на здравеопазването по броя на спечелените проекти със собствени сили. По-голяма част от дейностите приключват и в болницата се радват вече на ефекта им. Единият от проектите е по *Оперативна програма "Конкурентоспособност"* - за изграждане на информационна система в болницата. "До този момент е наполовина изпълнен - отчита директорът д-р Нели Савчева. - Получили сме техниката - компютри, принтери, копирна машина, сървъри, и в момента тече въвеждането на информационната система. Фирмата, която спечели поръчката, работи и през тази седмица ще започне поетапно да въвежда част от модулите." Другият голям проект с европейско финансиране, по който работи болницата, е по безопасни условия на труд. Той също върви към края си. По него е направен анализ на трудовата среда с мерки за подобряването ѝ, както и обучение по безопасни условия на труд. Благодарение на този проект, според д-р Савчева, европейска визия ще имат и работещите в болницата с новото работно облекло. По думите ѝ, то е доста изискано и различно за отделните професии, а освен това фирмата, която го изработва, е габровска - фирма МАК. Тази седмица се вземат мерките на персонала, за да се ушийт специалните облекла за лекари, сестри, санитарни и операционно облекло по европейски стандарти. Санитарите ще бъдат с оранжеви чехли, панталони, оранжев надпис и гарнитури на престилките. Медицинските сестри ще са обути в зелени чехли, зелени панталони и ще имат зелени гарнитури на престилките, а

лекарите ще са в тъмносино. "Така освен хубавите стаи ще имаме и приветливо работно облекло" -коментира д-р Савчева. Според нея благоприятно отражение върху работата в болницата е оказал и проектът на КНСБ за обучение на болногледачи. От миналата седмица те отработват стажа си в отделенията и ще повлияят за качеството на медицинската дейност като се грижат допълнително за възрастните пациенти. "Това не може да се случи с наши средства, защото нямаме възможност за такова разширяване на персонала" - коментира още д-р Савчева. Друг спечелен проект улеснява работещите от други общини като им възстановява средствата за пътуването всеки месец. Явно този факт е направил болницата още по-привлекателен работодател, защото само за последния месец има 5 нови кандидати за работа от други населени места.

"Черешката на тортата" в проектите е големият проект към Министерството на регионалното развитие и благоустройството за 5,5 милиона лева. Той

е в процес на оценяване и отстраняване на някои дефекти в техническата документация за строителството. След разговори с Министерството д-р Савчева има уверението, че до края на този месец може да има подписани документи и да започне изпълнението на проекта. От общата му стойност 500 хиляди лева са за стротелно-монтажни работи, а 5 милиона са за апаратура. Става дума за последно поколение модерна апаратура като ядрено-магнитен резонанс, скенер, дигитален графично-скопичен рентген, ендоскопска апаратура за операционната, нов гастроскоп и колоноскоп, видеогастрокоскоп, видеобронхоскоп, нова лабораторна система за почти всички изследвания, 4D ехограф, подмяна на четирите асансьора в основния корпус с по-големи, нов реанимобил и т. н.

До края на юни болницата трябва да получи отговор и за още един проект. Той е по програма "Леонардо да Винчи" за обмяна на кадри в областта на здравеопазването с партньорската белгийска болница от Аалст и още няколко европейски болници.

"Ако всичко това се осъществи и болницата се радва на добри приходи, а Министерството помага с капиталови разходи, само след две години мисля, че ще успеем да ремонтираме изцяло болничните стаи във всички отделения" - уверена е д-р Нели Савчева. Според нея предизвикателствата са да не се пропусне нито една възможност за кандидатстване по проект, както и да има достатъчно добро лоби в Министерството на здравеопазването, за да получават достатъчно капиталови средства за ремонтни дейности. Д-р Савчева е съгласна с тезата, че парите от Здравната каса не трябва да се харчат за ремонти и строителство, а за работни заплати, медикаменти и консумативи. И докато на национално ниво за това все още само се говори, в болницата се опитват да го правят.

12.06.2013



## Периодични печатни издания

Дата: 13.06.2013

Източник: сп. Enterprise

Страница: 10,12

Брой думи: 725

**Резюме:** Традиционният процес за създаване на иновации, според който една компания трябва да разработила новия продукт и тепърва да се опитва да го пусне на пазара, отдавна не е валиден за новите бизнес условия", коментира пред ENTERPRISE преди близо година директорът на Главна дирекция "Иновации" в Европейската комисия Микел Ландабасо. Това означава, че в съвременната бизнес среда, да бъдеш иновативен означава да участва в един отворен процес, в който компаниите създават нововъдения в резултат от взаимодействията си с доставчици, клиенти, други предприятия.

### Заглавие: На пазар за иновации

**Подзаглавие:** Нова процедура по *оперативна програма "Конкурентоспособност"* финансира внедряването на иновации в малки, средни и големи предприятия.

### Автор:

**Текст:** Традиционният процес за създаване на иновации, според който една компания трябва да разработила новия продукт и тепърва да се опитва да го пусне на пазара, отдавна не е валиден за новите бизнес условия", коментира пред ENTERPRISE преди близо година директорът на Главна дирекция "Иновации" в Европейската комисия Микел Ландабасо. Това означава, че в съвременната бизнес среда, да бъдеш иновативен означава да участва в един отворен процес, в който компаниите създават нововъдения в резултат от взаимодействията си с доставчици, клиенти, други предприятия. В този смисъл, иновациите не трябва да се приемат единствено като продукти или услуги, предназначени за пазарна реализация, а и като вътрешни подобрения в работата на една фирма, които спокойно могат да бъдат внесени и отвън.

Добрата новина е, че макар и с известно закъснение, изглежда и българската администрация е започнала да влиза в час с тази световна тенденция. Доказателство за това е новата процедура по *оперативна програма "Конкурентоспособност"* - "Внедряване на иновации в предприятията", отворена за подаване на проекти от 8 май до 10 юли т.г.

### Какво ново

"Процедурата има няколко много добри страни", смята Василка Каменова от Фондация SOS предприемачи. По думите ѝ, на първо място, документите за доказване на иновативност предоставят много по-разширени възможности, за разлика от предишни процедури в подкрепа на иновациите по линия на *оперативната програма* за бизнеса. В конкретния случай, фирмите дори могат да закупят правото да използват иновативна разработка от външна организация, като, разбира се, спазват правото на интелектуална собственост. Освен това, според нея, промяна в положителна насока е включването на показател за съотношението между годишната печалба на компанията - кандидат за финансиране и размера на подадения проект. Така автоматично ще бъдат отсявани предприятията, нямащи капацитет да изпълнят проектите си, което, от една страна, улеснява работата на проверяващите, а от друга, елиминира риска от провалени проекти на етап изпълнение.

Обхватът на кандидатите също е сериозно разширен - предложения могат да подават както малки и средни фирми, така и големи, за които, обаче, е заделена по-малка част от общия бюджет в размер на 88 012 350 лв.

"Критериите са направени така, че да бъдат подбрани добри, качествени проекти и предприятия", категорична е Веселина Николова, консултант по европроекти и председател на Съвета на фондацията.

Допустимите дейности са разпределени в два основни елемента - "Инвестиции" и "Услуги". Под инвестиции се има предвид: придобиване на ново оборудване (ДМА), необходимо за внедряване на иновативен продукт (стока или услуга) или процес; придобиване на комплектни възли, агрегати, детайли и материали, които се влагат при създаване на части от или на цяла поточна линия за производство на иновативния продукт/реализация на иновативния процес; придобиване на права на интелектуална собственост върху иновациите или на резултати от научно-развойна дейност, които са обект на внедряване по процедурата, както и придобиване/разработване на специализиран софтуер, необходим за внедряването на иновацията, независимо дали става дума за продукт, услуга, или бизнес процес.

В категорията услуги спадат най-вече разходите за консултантска помощ при въвеждането на иновативния продукт или процес в експлоатация, изготвянето на маркетингови проучвания, бизнес анализи и стратегии и подготовката на проектното предложение. Финансова помощ се отпуска и за дейностите по визуализация и одит на проекта.

Важно е да се знае обаче, че е невъзможно да се подаде проект само за консултантски услуги. Същевременно, кандидатстването само за инвестиционна дейност или за инвестиции в комбинация с елемент "Услуги" е напълно допустимо.

Финансирането се отпуска според двата най-популярни режима, регламентиращи разпределянето на средства, попадащи под категорията "държавна помощ". Това са режимите "минимална помощ" (de minimis), според който отпусканата на една фирма финансова подкрепа не трябва да надхвърля 200 хил. евро за период от 3 години и "групово освобождаване", който не налага тавани на държавната помощ, но разрешава по-ниски равнища на еврофинансиране. За конкретната процедура, ОП "Конкурентоспособност" покрива 90% от разходите за инвестиции в режим de minimis, а в режим "групово освобождаване" - до 50% за големи фирми, 60% - за средни и 70% - за малки. Що се отнася до услугите, независимо от големината на кандидата и типа помощ, с евросредства могат да се финансират до 90% от разходите. Управляващият орган на програмата е заложил и допустими граници на отпусканите грантове за проект - минимум 100 хил. лв. и максимум 3 млн. лв.

\*\*\*

- Бюджет: 88 012 350 лв.
- Финансиране: между 50 и 90% от разходите за проект
- Минимална стойност на проекта: 100 хил. лв.
- Максимална стойност на проекта: 3 млн. лв.
- Кандидатстване: между 8 май и 10 юли 2013 г.

Дата: 13.06.2013

Източник: сп. Enterprise

Страница: 32,33,34,35,36

Брой думи: 2706

**Резюме:** Г-н Стоянов, особено в период на предизборна кампания, малките и средни предприятия традиционно попадат в центъра на политическото говорене. Според Вас, кои са основните проблеми на малкия и среден бизнес, за които държавата трябва да търси решения? От една страна, разбира се, са външните проблеми - като една малка и отворена икономика България е пряко обвързана с чуждите пазари и тяхното състояние.

**Заглавие:** Никола Стоянов, Изпълнителен директор на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия: **Успехът ни ще се измерва в повишения износ на българските предприятия**

**Подзаглавие:** До края на годината трябва да успеем да реструктурираме и оптимизираме работата на Агенцията, което ще ни даде възможност да насочим нашите усилия към минимум 20 % годишен ръст на износа, смята новият Изпълнителен директор на Изпълнителната агенция за на

**Автор:** Мария ЧЕРЕШЕВА.

**Текст:** Г-н Стоянов, особено в период на предизборна кампания, малките и средни предприятия традиционно попадат в центъра на политическото говорене. Според Вас, кои са основните проблеми на малкия и среден бизнес, за които държавата трябва да търси решения?

От една страна, разбира се, са външните проблеми - като една малка и отворена икономика България е пряко обвързана с чуждите пазари и тяхното състояние. От друга, обаче, ние имаме и много сериозни вътрешни проблеми, които и преди кризата са съществували в същата си сила. Тогава обаче, благодарение на добрата външна конюнктура, нещата са изглеждали далеч по-розови и никой не е взел мерки да се справи с тях. Затова е добре да гледаме на кризата като на една възможност да подредим нещата. Ако трябва да коментираме вътрешните проблеми, то в най-общ план те са следните: липса на ликвидност, междуфирмена задлъжнялост, липса на оборотни средства в резултат от все още скъпите кредити. Това са затрудненията на фирмите от гледна точка на финансиране, а другите са свързани с недобре работещия държавен апарат. Държавата не може да развива фирмите, но трябва да създава условия, за да могат те сами да се развиват. А това все още не е постигнато.

Как трябва да се намеси държавата, за да осигури ефективна подкрепа за бизнеса?

Една държава трябва да поставя ефективно своите приоритети. Ако малките и средни предприятия, които са основната част от българския бизнес, действително станат държавен приоритет, много от останалите проблеми ще отпаднат от само себе си - безработицата във всичките ѝ аспекти, ниският стандарт на живот. Това, разбира се, означава повече инвестиции в малкия и среден бизнес, но същевременно трябва да е ясно, че самите пари не могат да бъдат решение. Те трябва да се инвестират в правилните мерки, т.е. да се създаде една добра програма, подкрепена както с финансови средства, така и със законодателни промени.

В кои области се налагат законодателни промени?

Образование, придобиване на професионална квалификация. Дори и в самия Закон за МСП могат да се внесат промени, особено що се отнася до критериите за това кое е малко, средно и голямо предприятие. Отделен е проблемът елипсата на комуникация между различните административни звена, както и директна връзка с бизнеса. В момента тя се провежда основно през браншови организации и структури, но това не е достатъчно. Включително можем да кажем, че и администрацията не е била достатъчно активна. В това число е и Агенцията за насърчаване на малките и средните предприятия, която трябва да се превърне в едно междинно звено за двупосочна комуникация между бизнеса и администрацията. Може да звучи смешно, но дори в ерата на новите технологии основен проблем си остава липсата на комуникация. Има много малки проблеми, които лесно могат да намерят решения, стига, разбира се, да се знае за тях.

Бихте ли споделили някои от основните управленски стъпки, които планирате, за да превърнете агенцията в по-ефективен партньор на бизнеса?

Като цяло, съществуват множество добри практики на международно равнище, които можем да заимстваме. Въпросът обаче е кои от тях са приложими в българските условия. Затова, като цяло, идеята ни е в рамките на оставащите ни 12 месеца, които получихме като удължение по проект "Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия", финансиран

чрез ОП "Конкурентоспособност", да тестваме някои мерки, да видим как те ще работят, да оптимизираме някои процеси, за да знаем, например от 20 мерки, на кои да се спрем и кои ще ни донесат най-голям успех през следващия програмен период. Успехът ни ще се измерва в това колко се е повишил експортът на България. Нашата работа е да направим малките и средни предприятия по-големи, по-богати, с по-голям числен състав, по-икономически стабилни, по-енергийно ефективни и в крайна сметка по-специализирани в духа на времето. За всички тези стъпки обаче са необходими повече пари. Един шанс за това са евро средствата по **програма "Конкурентоспособност"**, но на тях трябва да се гледа не просто като на пари за усвояване, а на средства, които могат да направят фирмите по-богати.

Много фирми се отказват от ОП "Конкурентоспособност" заради тежките административни процедури. Като човек, дошъл от бизнеса, как ще коментирате това?

Процедурите действително са много тежки. Много от нас, дошли по-късно в администрацията, си казват: "Кой ги е писал и планирал тези програми?". Затова силно се надявам сега, в условия на тежка политическа ситуация, да не пропуснем възможността да вземем опита от предишния програмен период и да планираме нещата по-добре. Нормално е, ако човек прави нещата за първи път, да допусне грешки. Проблемът е, ако после не си направи изводите.

Наскоро земеделци изразиха опасения, че именно сложната политическа обстановка създава рискове в новата програма за селските райони да бъдат допуснати недомислици. Съществува ли такава опасност и за **програмата** за бизнеса?

Истината е, че актуалните политически събития се случват в най-неподходящия момент - точно в периода, в който се създават новите оперативни програми. Днес, (26 април 2013 г. - бел. авт.) тъкмо се връщам от първото заседание на работната група по оперативна **програма "Иновации и конкурентоспособност"**, а доколкото знам, работата по другите е доста по-напреднала. Предложеният първи вариант бе подложен на сериозни критики и в този смисъл силно се надявам да бъде сформирано стабилно правителство, тъй като има много задачи за решаване. Лично аз съм на мнение, че е по-добре, както и през 2007 г., **програмата** да се забави, но да не хвърляме пари на вятъра. Разбира се, това ще е много голям удар за България, особено в момент след криза, в който се очаква съживяване, а фирмите до голяма степен разчитат основно на европейски средства, тъй като на този етап все още не могат сами да инвестират в себе си.

Макар и в доста ранен етап, можем ли да говорим за сигурни промени, които ще влязат в новата **оперативна програма**, като например електронно подаване на проекти, опростени процедури?

Не е рано - в момента заедно с министър Роман Василев дори работим по такъв проект, като сами си променяме правилата в агенцията, за да можем да създадем едно действително подаване на документи по електронен път на нашия сайт. Това е само една част от мерките, които трябва да бъдат интегрирани - само по себе си електронното правителство не е нищо повече от една услуга. Една година по-късно всеки ще го приема за даденост и няма да си спомня за него. Ето защо само то не може да ни реши проблемите. Друг момент е, че трябва да се избегне допускането на преплитания, гранични зони между отделните програми. Не трябва всеки да е сам за себе си, а да има интеграция и логика, благодарение на които се получава търсената синергия между отделните мерки. Европейските средства, макар и да са с огромен обем спрямо БВП на страната, не са достатъчни, за да обърнат нещата в нашата икономика. Трябва да ги използваме много разумно, за да успеем да накараме колелото да се завърти.

Имате ли амбицията през следващия програмен период агенцията отново да поеме ролята на междинно звено на новата **програма "Конкурентоспособност и иновации"**?

Моето лично мнение е, че не е необходимо агенцията да бъде междинно звено, защото тя има съвсем други функции за насърчаване на малките и средни предприятия. Като междинно звено, тя се превръща в един администратор на пари, който разглежда проекти, одобрява, разпраща, т.е. дейността е много административна. Надявам се отново ИАНМСП да бъде най-големият институционален бенефициент на ОП "Конкурентоспособност", както е сега, за да може да разпределя средства в подкрепа на малките и средни компании. Хубаво би било през следващия програмен период да бъде назначен и зам.- министър за МСП, който пряко да отговаря за **програмата**.

Върху какви конкретни мерки за МСП ще се концентрира агенцията?

Както вече обявихме, на първо място искаме да направим сегментация на българските предприятия според техния етап на развитие и съгласно идентифицираните групи предприятия, да предложим и конкретни мерки за всяка от тях. Например, ще започнем от фаза бизнес идеи - с мерки, които да стимулират младите хора да развиват бизнес, през мерки, насочени към стартиращите фирми, стимули за стабилни фирми на местния пазар, които все още не изнасят

и трудно се справят с конкуренцията на външни вносители и така в крайна сметка ще достигнем до подкрепа за фирми, които вече изнасят. Малките и големи износители са най-развитите фирми в България, при тях най-бързо могат да се постигнат резултати при някакъв тип насърчаване, тъй като те вече са доказали своята конкурентоспособност. Т.е., при тяхното подпомагане може да се търси краткосрочен ефект, докато при другите фирми в началото на веригата - стартъпи и млади компании, търсеният ефект ще е средносрочен и дългосрочен. Агенцията трябва да се концентрира именно върху такива мерки, и ако се постави това като приоритет, държавата би могла да отделя и средства от националния бюджет за подкрепа на МСП, а не както е в момента - да разчитаме основно на средства от евро фондовете. Теоретично погледнато, да речем, че от 350 хил. МСП в България, 10 хил. изнасят или имат потенциал да изнасят. Всяко едно от тях има нужда от някакъв тип подпомагане - било то да отиде на изложение, на търговска мисия, да му се намери търговски партньор в чужбина, да мине обучение. Необходимият за тази цел ресурс от една страна е голям, но от друга, в сравнение с други държавни мерки, не е толкова съществен. А този ресурс, така вкаран в посока на МСП, ще доведе до една цялостна устойчивост. Ако малкият и среден бизнес работи, няма да се карае дали минималната работна заплата да е с 10 или 20 лв. по-висока, или колко високи да са майчинските. Истината е, че ако икономиката в една страна върви добре, социалните проблеми се решават. В момента говорим за важни реформи - здравна, образователна. Но всяка реформа изисква много пари и води до резултати след 10-15 години. За да може България да си позволи тези реформи, трябва първо да има работеща икономика. Наскоро пред журналисти споделихте още, че възнамерявате да развивате и обученията за нуждите на бизнеса. В какъв аспект ще бъдат те?

Ще има две насоки. Едната ще бъдат обученията, насочени към фирми, основно с цел тяхната интернационализация. Скоро ще започнем да се сблъскваме и с друг проблем - предаване на бизнеса от по-възрастни на по-млади, особени при фирмите, създадени в началото на 90-те години. Опитът ми в Европа показва, че и там това представлява голям проблем и се инвестира сериозно в консултанти, които да подготвят средния мениджмънт, младите хора, да поемат бизнеса. Факт е, че икономиката и бизнесът се развиват с такива темпове, че ако си развил успешно един бизнес преди 20 години, то сега надали ще ти се получи по същия начин. От друга страна, ако фирмите започнат да работят добре, то те ще имат нужда от кадри, за да се развиват. За тази цел, съвместно с Министерството на образованието, трябва да работим в посока на създаване на система за професионална квалификация. В Германия тази система се нарича дуална система за обучение и работи много добре. Моделирана и адаптирана към българските условия, тя би донесла големи ползи. У нас някои големи предприятия вече сами си организират такива центрове за обученията и практики. Това е много хубаво, но държавата трябва да организира системата по такъв начин, че когато икономиката потръгне, а тя ще потръгне, със или без нас, да сме добре подготвени да я захраним с работна сила. Системата за професионална квалификация ще замести техникумите, а и ще реши проблема с младежката безработица и отпадналите от образованието хора, включително и с интеграцията на малцинствата.

Сред приоритетите си поставяте и развитието на клъстерите в България. Как ще стане това? В момента агенцията, заедно с още 25 партньори от 11 страни от ЕС, участва в проект Smarter Cluster Policies for South East Europe (ClusterPoliSEE), който се изпълнява по Оперативната програма за транснационално сътрудничество Югоизточна Европа 2007-2013 (SEE) със съвместно финансиране от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) на ЕС и националните бюджети. В този смисъл, нашите експерти придобиват необходимия опит и ноу хау в областта на клъстерите. От друга страна, и аз самият съм запознат с тази система и мисля, че тя е много подходяща за България, тъй като тук има много малки и микро фирми, които няма да могат да бъдат доведени до интернационализация сами. Затова е добре да има някакъв вид експортни обединения, може да са и в по-лека форма от клъстерите. Самото обединение на компании с цел вдигане на конкурентоспособността, излизане на чужди пазари, приемане на общи поръчки и споделяне на доставчици е една добра форма, която задължително трябва да залегне тук. Но това е една от поне 20 мерки, които могат да подпомагат фирмите, мярка, доказала с времето, че работи. Също така не трябва да се мисли, че държавата може да прави клъстери. Тези обединения не се регулират административно - те трябва да идват естествено. Това, което държавата може да направи, е да подпомага обучението на водещите фактори в тези клъстери, да им предоставя финансиращи програми и ноу хау. Тези процеси трябва да се насърчат много внимателно и съвсем естествено, а не чисто административно. Ролята, която агенцията може да вземе, е на контактна точка за България относно клъстерите, а не да се намесва в естествените бизнес процеси.



Все пак, бихте ли обобщили поне основните мерки, върху които ще се фокусирате?

На първо място това са панаирите и изложенията, чиято функция с последните години се измества и спада, особено с развитието на комуникациите. Те обаче ще продължат да заемат важно място, още повече, че с глобализацията и кризата все повече се зараждат протекционистични мерки между държавите. Това означава, че на тези международни изложения България ще трябва да гони цялостен имидж като държава, а не само да представя отделни фирми. Затова и идеята ни е на тези панаири да водим само фирми, които представят все по-добре и по-добре България. Другите фирми, които все още не са достигнали такъв етап в развитието си, ще бъдат подпомагани с други мерки - търговски мисии, обучения. През следващите 12 месеца ще организираме и B2B срещи на български компании, като им търсим подходящ външнотърговски партньор. За тази цел агенцията трябва да разшири партньорската си мрежа - към момента имаме подписани над 40 споразумения с чужди страни, но те са по-скоро на институционално равнище. Това, което ние ще направим, е да си създадем една истинска бизнес мрежа в голяма степен и с частни фирми, мрежа, която да върши реална работа. Има и много други, по-"екзотично" звучащи мерки, като например да се подпомагат български фирми да продават в e-Bay, които реално биха им осигурили по-голям достъп до чужди пазари. Според изследване на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма, трябва още 4000 български МСП да започнат да изнасят, за да се доближим до средноевропейските равнища за интернационализация. Ако след 4 години 4000 нови български фирми са започнали да изнасят, аз ще съм удовлетворен от свършената от мен и екипа ми работа.

Какво Ви мотивира да напуснете консултантския бизнес и да застанете начело на административна структура?

Честно казано, никога не съм си представял, че ще вляза в държавната администрация. През годините съм имал многобройни контакти с агенцията, защото фирмата, която създадох, работеше за такива звена в Западна и Централна Европа. Беше ми тъжно, като виждах колко малко се прави у нас в сравнение с това, което другите агенции правят за техните предприятия. Мислех си колко ще е добре тези мерки да се приложат и за българските фирми и многократно съм го предлагал в разговори с предишни ръководители на агенцията. Може да се каже, че интересът ми към услугите, които агенцията предоставя, така или иначе винаги е съществувал, защото това е била моята работа през последните 10 години. От миналия септември водим разговори с бившия вече министър на икономиката Делян Добрев и това, което забелязах е, че нагласата е да се търсят решения. Очевидно предложената от мен концепция се е харесала и получих това предложение. Реших да го приема, защото в крайна сметка всички живеем тук, в България, и трябва да правим каквото можем за развитието на нашето общество.

\*\*\*

Никола Стоянов е завършил 91-ва Немска езикова гимназия "Проф. Константин Гълъбов" в София и право в Софийския университет "Св. Климент Охридски". Има магистърска степен по немско право за чужденци, както и по европейско и международно търговско право от Ludwig-Maximilians-Universität München. От 2004 г. е основател и съдружник на "Лотсе" ООД - консултантска фирма в областта на насърчаването на експорта и интернационализацията с офиси в Италия, Турция и Румъния. Дружеството е партньор за Югоизточна Европа на национални агенции за подкрепа на експорта в редица държави. От 11 март 2013 г. оглавява Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия. За проблемите и възможностите за развитие на малките и средни компании

## Интернет издания и блогове

Дата: 12.06.2013

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

Връзка: <http://insurance.bg/news/Vsyaka-treta-firma-s-kola-na-lizing/nid-110504.html>

Брой думи: 365

**Резюме:** 29.51% от компаниите, които са ползвали през последната година външно финансиране, имат договор за покупка на лизинг на автомобил или на производствено оборудване. Това означава, че почти всяка трета фирма предпочита този вариант, за да подпомогне дейността си, став

**Заглавие:** Всяка трета фирма с кола на лизинг

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** 29.51% от компаниите, които са ползвали през последната година външно финансиране, имат договор за покупка на лизинг на автомобил или на производствено оборудване. Това означава, че почти всяка трета фирма предпочита този вариант, за да подпомогне дейността си, става ясно от проучване на финансовия портал „Моите пари“, представено по време на форум за кредитиране на бизнеса.

Изследването е направено сред 161 български компании, които работят в секторите на търговията на дребно, услугите, строителството, селското стопанство, автомобилната индустрия, туризма и др. Над половината от участниците в проучването са малки фирми с годишен оборот до 200 хил. лв., пише в. Монитор.

37.88% от всички анкетираните компании са ползвали финансиране по насърчителни програми, дялово финансиране или са заели средства от небанкови финансови институции. След покупките на лизинг най-много тези фирми са се възползвали от средствата по линия на еврофондовете. 21.31 на сто от компаниите са получили финансиране от различни европейски програми.

11.4% пък са посочили, че са ползвали кредити по програмите за енергийна ефективност. Освен това все повече дружества планират да кандидатстват за такова финансиране. 9.84 на сто от компаниите са се възползвали от възможностите за подпомагане на земеделски производители и също толкова са получили експортно финансиране.

6.56% са взели кредит по *програмата Jeremie*. Данните показват още, че фирмите най-рядко са използвали дялово финансиране от инвестиционен фонд, а също и ипотечни кредити от небанкови финансови институции

По отношение на банковите кредити фирмите имат различни нагласи. Например 19.88% от всички анкетираните компании са заявили, че в момента ползват заем за оборотни средства с погасителен план. В този случай обикновено фирмите се ориентират към по-малки суми до 20 хил. лв. Около 6 на сто от предприятията, които са ползвали такова финансиране, са заели между 20 хил. и 50 хил. лв. 3.7% от фирмите с кредити за оборотни средства са изтеглили над 500 хил. лв.

Данните показват още, че 19.25% от всички анкетираните предприятия ползват фирмен овърдрафт. 16.77 на сто пък са изтеглили инвестиционен заем. В този случай предприятията най-често теглят до 50 хил. лв.

Половината от всички анкетираните обаче са заявили, че не ползват никакво банково финансиране. 28.57 на сто от фирмите изобщо не са кандидатствали за кредит. Други компании са се отказали от тази възможност заради високите обезпечения и лихви.

Дата: 12.06.2013

Източник: [www.novini.dir.bg](http://www.novini.dir.bg)

Връзка: <http://novini.dir.bg/news.php?id=14148995>

Брой думи: 421

**Резюме:** Половината от бизнеса в България не ползва кредит, показва последното проучване на Моите пари сред 161 представители на бизнеса.

50,93% от участвалите в допитването не ползват никакво банково финансиране.

Предпазливостта е основно качество на анкетираните фирми. Изводът важи най-вече по отношение на дългосрочното банково финансиране каквито са инвестиционните заеми.

**Заглавие: Половината фирми не ползват кредит заради лихвите и бюрокрацията**

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Половината от бизнеса в България не ползва кредит, показва последното проучване на Моите пари сред 161 представители на бизнеса.

50,93% от участвалите в допитването не ползват никакво банково финансиране.

Предпазливостта е основно качество на анкетираните фирми. Изводът важи най-вече по отношение на дългосрочното банково финансиране каквито са инвестиционните заеми. Като най-популярни сред бизнеса са заемът за оборотни средства (19,88%) и овърдрафт (19,25%), следвани от фирмена кредитна карта (12,42%). Именно тези кредити са предпочитани сред анкетираните. Причина за това е може би по-голямата гъвкавост при тях, сравнено с останалите банкови кредити.

Най-много фирмите ползват оборотни кредити, става ясно от допитването. Според анализаторите краткосрочното задължаване с кредит е обичайно поведение на фирмите в условия на финансова криза. Несигурната обстановка прави фирмите по-предпазливи в решенията са нов кредит. Макар да съществуват фирми, заложили само на инвестиционен кредит, техният брой все пак е двойно по-малък. Това предполага по-малко инвестиции, които от своя страна ограничават икономическият ръст и заетостта. Влошеният бизнес климат може да бъде поставен в основата на предпазливостта на фирмите по отношение на инвестиционни инициативи, твърдят от Моите пари.

Най-често бизнесът тегли заеми до 20 000 лв. за оборотни средства и до 50 000 лв. за инвестиции.

Тези суми са в границите на минимума за съответната цел, посочват анализаторите. Според тях niskият размер на оборотните кредити, който бизнеса тегли предполага, че те се изразходват предимно за покриване на текущи, неотложни разходи.

Високият процент на междуфирмена задлъжнялост също изиграва своята роля за интереса към този вид кредити.

Фирмите посочват като основна пречка при търсене на банков кредит голямото обезпечение и високи лихвени проценти. Друга често срещана причина е отказ от страна на банката да предостави заем. Почти същият процент от отговорилите заявяват, че пречка за тях са били нужните документи, които банката изисква, както и изисканата бизнес история.

Според 31,06% от анкетираните цената (лихвата) на фирмените кредити е непосилно висока. Оценката е пряко следствие от предпочитанията на бизнеса към оборотните заеми, които са по-скъпи, сравнено с инвестиционните такива. Според 24,84% от отговорилите на въпроса цената на банковото финансиране е висока и едва 9,94% от тях тя е нормална. Едва 0,62% отговарят, че тя е ниска.

Сред най-популярните форми за финансиране от небанковото кредитиране е лизингът. Най-често лизингованите активи са автомобили и производствено оборудване (29,51%). Второ по популярност е финансирането по европейски програми от еврофондовете (21,31%).

От *програма JEREMIE* са се възползвали едва 6,56% от отговорилите. Тази *програма*, обаче има потенциал, който тепърва ще се разгръща, твърдят анализаторите.

Все пак 20,83% са от отговорили, че имат намерение да теглят кредит по *програмата JEREMIE* в следващите 12 месеца.



Дата: 12.06.2013

Източник: [www.standartnews.com](http://www.standartnews.com)

Връзка:

[http://www.standartnews.com/mneniya-intervyuta/dimitrov\\_ne\\_vizhdam\\_pomosht\\_za\\_raboteshtite\\_bedni-192032.html](http://www.standartnews.com/mneniya-intervyuta/dimitrov_ne_vizhdam_pomosht_za_raboteshtite_bedni-192032.html)

Брой думи: 1413

**Резюме:** Синдикати и бизнес поставиха своите искания пред кабинета "Орешарски" на първото заседание на тристранната комисия. Каква защита за работещите искат синдикалистите и кои са най-спешните мерки, от които те няма да отстъпят, "Стандарт" попита президента на КНСБ Пламен Димитров.

**Заглавие: Димитров: Не виждам помощ за работещите бедни**

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Синдикати и бизнес поставиха своите искания пред кабинета "Орешарски" на първото заседание на тристранната комисия. Каква защита за работещите искат синдикалистите и кои са най-спешните мерки, от които те няма да отстъпят, "Стандарт" попита президента на КНСБ Пламен Димитров.

- Господин Димитров, как синдикатите оценяват пакета спешни помощи за най-уязвимите и разговорите за подобряване на бизнес средата?

- Приветстваме като първи стъпки тези мерки. Те обаче далеч не изчерпват това, което хората очакват. Този мини социален пакет, с който започна властта, го приемам като първи позитивен знак, но крайно недостатъчен. В него не виждаме нищо за работещите бедни. В България 120-130 хиляди души са на минимална работна заплата, а по критериите на Евростат работещите бедни са около 600 хиляди. За тях трябва да има отстъпки. Ние сме предложили минималната работна заплата от 1 юли да се увеличи от 310 на 340 лв. Искаме от 1 юли да се завиши с 80 млн. лв. и квотата за ваучерите за храна, защото така се подпомага бюджетът на много домакинства. Освен това настояваме да започнем дискусиата за въвеждането на необлагаем минимум - ключово решение, което ще остави в джоба на българина достатъчно пари през данъците.

Нищо няма и за пенсионерите. Смятаме, че трябва да се дадат коледни добавки за всички пенсии до 200 лв. и очакваме сериозна дискусия и по този въпрос. КНСБ предлага два варианта за коледна добавка - диференцирана от 50 до 20 лв. в зависимост от размера на пенсията и 50 лв. за всички пенсионери, които вземат до 200 лв. За около 830 хиляди души в първия случай допълнителните разходи са 30 млн. лв., а във втория - 41 млн. лв. Третата категория бедни българи, която я няма в спешните мерки на правителството, са безработните. Настояваме да се увеличи бюджетът на националния план за насърчаване на заетостта с около 30 млн. лв., за да се субсидира разкриването до края на годината на още няколко хиляди работни места най-вече за безработни младежи. Другата мярка е да се подкрепят тези безработни, които на борсата взимат до 200 лв. обезщетение. Предлагаме месечното им обезщетение да се увеличи с 30 лв. от 1 юли. Имаме предложения и за енергийните помощи. Да, правителството обяви, че ще разшири обхвата на хората, които ги получават, но ние искаме да се увеличи и самата помощ. По-точно предлагаме помощта да е с равностойността на 500 квтч вместо сегашните 350 квтч, което на практика е токът, който хаби една крушка, една готварска печка и един хладилник на месец. Така помощите за целия отоплителен период ще станат 467 лв. на домакинство, при 328.60 лв. в момента.

- Премиерът Орешарски заяви, че няма да се пипат данъците. Това не означава ли, че няма намерение да въведе необлагаем минимум?

- За мен не означава. Направили сме сериозни предложения и очакваме да седнем и да ги обсъдим с правителството, а не да коментираме в медиите. Ако някой мисли, че така ще я караме, значи е сбъркал. Искаме среща и с финансовия и със социалния министър и предложение по предложение да коментираме какво не може и защо не може. Дали в тристранката или извън нея, няма значение. Това трябва да стане час по-скоро и го заявихме на премиера на срещата в понеделник.

- А думите на премиера колко зле е финансовото състояние на държавата не означават ли, че няма как да се искат увеличение на заплати от 1 юли и коледни добавки?

- Не сме ги видели черно на бяло. Нищо не приемаме, докато не седнат с нас сериозно с разчети да покажат числата и прогнозите. Дотогава поставяме под съмнение всяка цифра.

- За работещите бедни социалният министър вече коментира, че най-доброто решение е да се подобри бизнес средата, да се раздвижи икономиката и оттам да се вдигнат доходите.

- Нека г-н Адемов разкаже тази приказка на работещите бедни.

- Не обсъдихте ли това с премиера на срещата в понеделник, когато коментирахте как да се подобри бизнес средата?

- Едното не изключва другото. Не трябва да чакаме първо да се подобри бизнес средата и тогава да се сетим, че работещите бедни умират от глад.

- В подобряване на бизнес средата къде синдикатите поставят акцента?

- Ние бихме подкрепили всички мерки, които бизнесът предлага за облекчение на регулаторните режими, за прехвърляне на функции от държавата към частните фирми, за намаляване на високите такси, за ревизия на закона за обществените поръчки и дори нов закон, който да елиминира маса нелоялни практики. Синдикатите настояват законът за обществените поръчки да задължи всички подизпълнители да спазват минималните осигурителни и трудови стандарти, разписани в закон или в колективен трудов договор. Защото сега едн-коя си фирма печели големия конкурс, но 90% от работата я контракува на подизпълнители. Те обаче нямат никакъв ангажимент към това, което е поела голямата фирма, нито са обвързани към съответната браншова камара. И оттук нататък е невъзможността да гарантираме, че по веригата фирмите по поръчката ще изпълняват всички ангажименти по договора. В момента фирмата майка единствено търси от подизпълнителите ниска цена и изобщо не се интересува дали те плащат заплати, осигуровки, извънреден труд, дават ли работно облекло. Тази практика трябва да се прекрати. Трябва да е ясно, че каквото е поела голямата фирма, такова ще правят и малките подизпълнители. Т.е. няма да има изстискване на печалба за сметка на работниците, както става най-вече в строителството.

Акцент за нас е и да се стимулира кредитирането. Банката за развитие трябва да стигне до малкия бизнес наистина. Това може да стане, като се използва клоновата мрежа на "Български пощи". Там може да се разположат офиси на Банката за развитие и така тя да стигне до малкия бизнес в цялата страна. Това ще даде и глътка въздух на "Български пощи", които имат голям проблем със своята ликвидност, понеже държавата не си плаща субсидията за универсалната пощенска услуга. В държавната Банка за развитие трябва да се вкарат и допълнително пари от "Джеремии" - евтините европейски пари. Така държавата без да се меси в икономиката, може да помогне, като достави евтин финансов ресурс максимално близко до фирмите. Това ще разкрие и работни места.

- Какво не подкрепяте в изказаните до момента намерения от новите управляващи?

- Няма да подкрепим опитите да се облекчи бизнесът за сметка на работниците.

- Къде виждате такива намерения? В изказванията на социалния министър, че трябва да се променя Кодексът на труда, така че да стане по-гъвкаво наемането и освобождаването на работниците ли?

- Това, което е говорил социалният министър, аз го разбирам по друг начин - в рамките на съществуващото законодателство има редица механизми за гъвкав пазар на труда, които за съжаление не се използват. Няма нужда от промяна в Кодекса на труда. По-гъвкаво законодателство от това няма накъде. В Кодекса на труда има 52 основания, по които може да бъде освободен един работник. Ако не ги знае работодателят, това е негов проблем. Така стои въпросът и с гъвкавото работно време. И сега Кодексът на труда дава право да работиш и на две, и на три места в рамките на 12-часов работен ден. Това, което е гарантирано и по конвенцията на Международната организация на труда, е междудневната почивка. Всеки един български работник трябва да има поне 12 часа гарантирана почивка в едно денонощие. Така че останалите 12 часа може да работи на колкото си иска места, по колкото си иска часа, стига да намери такива работодатели. Проблемът не е, че не искаме да работим, а че няма къде да работим. Или пък че няма работни места с необходимото заплащане, така че хората да живеят нормално. Ако работиш 12 часа и получиш 300 лв. заплата, как да продължиш.

Ние по-скоро имаме друг проблем - бизнесът дотолкова е станал гъвкав в отношенията си с работниците, че не плаща заплатите. И това е масовият проблем. По-скоро трябва да търсим начин как да гарантираме плащането на възнагражденията. В тази връзка имаме 5 предложения за промени в Наказателния кодекс, ГПК, Кодекса на труда, Закона за гарантиране на вземанията и Търговския закон. Отдавна сме ги формулирали. Ще продължаваме да настояваме за криминализиране на укриването на осигурителни вноски. За съжаление предишното правителство не можа да си довърши работата. Бяхме постигнали консенсус по този въпрос и с работодателите, и с политиките. Сега разбирам, че ГЕРБ в новия парламент вече са внесли този законопроект. Силно се надявам, че това няма да бъде политизирано, а ще бъде оценено по същество, че това не само ще дисциплинира средата, не само хората ще имат

реални осигуровки и после по-нормални пенсии и обезщетения за майчинство и безработица и болнични, но и ще увеличи събираемостта на осигуровките. А там има голям резерв. Около 2 млрд. лв. годишно се губят от начислени заплати и неплатени върху тях осигуровки.

**Дата:** 12.06.2013

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

**Връзка:** <http://technews.bg/article-46722.html>

**Брой думи:** 220

**Резюме:** Пазарът на решения за бизнес анализ (BI), едни от най-важните за конкурентоспособността както на българската икономика, така и на държавната и общинска администрации, изживява сравнително добри времена през последните 2 години.

**Заглавие:** CBN: Пазарът на BI у нас изживява добри времена

**Подзаглавие:** Софтуер за бизнес анализ е внедрен в 30 вертикални сегмента

**Автор:**

**Текст:** Пазарът на решения за бизнес анализ (BI), едни от най-важните за конкурентоспособността както на българската икономика, така и на държавната и общинска администрации, изживява сравнително добри времена през последните 2 години.

Въпреки видимо слабия маркетинг и неясните послания, успешни BI проекти са внедрени в компании от 30 вертикални индустриални сегменти, базирани в 17 града в България, показват резултатите от ежегодно национално проучване на агенция CBN Pannoff, Stoytcheff & Co.

В началото на настоящата година общо 21 международни и български доставчици са предлагали BI решения на пазара в страната. 44 са интеграторите, които внедряват решенията при крайни клиенти. Очаквано, най-много са интеграторите на решения от двете най-големи световни имена в BI бизнеса – SAP и Oracle, коментира CBN.

Въпреки сравнително големия брой доставчици, за свои BI проекти през периода 2001-2013 са успели да намерят клиенти едва 13 от тях. Пазарът на BI решения е сравнително концентриран, като топ 3 от доставчиците държат около 70% от инсталациите в страната.

Водещата индустрия по брой клиенти на BI решения държи 27% от всички инсталации.

Изследването на CBN показва, че през 2012 се е очертила важна разлика в политиката и подхода на BI интеграторите към пазара – компаниите, предлагащи международни ERP решения и българските доставчици. Проучването установява също, че от всички 148 договора по **ОПК** за закупуване на бизнес софтуер само един е директно за BI.

**Дата:** 12.06.2013

**Източник:** [www.techno-mobile.eu](http://www.techno-mobile.eu)

**Връзка:** <http://www.techno-mobile.eu/item/17234>

**Брой думи:** 266

**Резюме:** Макар и слабо познат на голяма част от мениджърите в България, пазара на BI решения в страната навърши 13 години.

Едно от най-важните супер високо технологични решения с изключително значение за конкурентоспособността както на българската икономика, така и на държавната и общинска администрации, изживява сравнително добри времена през последните 2 години, въпреки видимо слабия маркетинг и неясните послания.

**Заглавие:** BI пазарът в България : 2001 - 2013 (прогнози) - актуални резултати от XIX-то годишно проучване на CBN

**Подзаглавие:**

**Автор:** Кристина Желева

**Текст:** Макар и слабо познат на голяма част от мениджърите в България, пазара на BI решения в страната навърши 13 години.

Едно от най-важните супер високо технологични решения с изключително значение за конкурентоспособността както на българската икономика, така и на държавната и общинска администрации, изживява сравнително добри времена през последните 2 години, въпреки видимо слабия маркетинг и неясните послания.

Успешни BI проекти са внедрени в компании от 30 вертикални индустриални сегменти, базирани в 17 града в България. Това показват резултатите от ежегодното национално проучване "BI пазарът в България: 2001-2013 (прогнози), XIX издание" проведено от независимата агенция CBN Pannoff, Stoytcheff & Co.

В началото на 2013 общо 21 международни и български доставчици предлагат BI решения на пазара в страната. 44 са интеграторите, които пък предлагат внедряване в крайните клиенти в България. Очаквано най-много са интеграторите, предлагащи BI софтуера в страната на двете най-големи световни имена в BI бизнеса - SAP и Oracle.

Въпреки сравнително големия брой доставчици, за свои BI проекти през периода 2001-2013 са успели да намерят клиенти едва 13 вендори. Пазара на BI решения е сравнително концентриран. Топ\_3 от тях държат около 70% от BI инсталациите в България.

Водещата индустрия по брой клиенти на BI решения държи 27 % от всички инсталации.

Изследването на CBN показва, че през 2012 се е очертала важна разлика в политиката и подхода на BI интеграторите към пазара - компаниите, предлагащи международни ERP решения и българските доставчици. Бъдещето ще покаже, кой подход е по-ефективния.

Проучването на CBN установи с известна доза изненада, че от всичките 148 договора по **ОПК** за закупуване на бизнес софтуер - само един е директно за BI.

Дата: 12.06.2013

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

Връзка: <http://www.economynews.bg/кнсб-настоява-за-промени-в-зоп-news45934.html>

Брой думи: 204

**Резюме:** КНСБ настоява за промени в Закона за обществените поръчки - улеснен достъп на повече фирми до процедурите, в т.ч. малки и средни предприятия. Това се посочва в позиция на синдиката, изпратена до медиите. Сред исканите промени са още да не се допускат до процедурите фирми, нарушаващи трудовото законодателство и минималните договорени трудови стандарти, при поръчки за бързооборотни стоки да се дава предимство на преките производители.

**Заглавие:** КНСБ настоява за промени в ЗОП

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** КНСБ настоява за промени в Закона за обществените поръчки - улеснен достъп на повече фирми до процедурите, в т.ч. малки и средни предприятия. Това се посочва в позиция на синдиката, изпратена до медиите. Сред исканите промени са още да не се допускат до процедурите фирми, нарушаващи трудовото законодателство и минималните договорени трудови стандарти, при поръчки за бързооборотни стоки да се дава предимство на преките производители. Синдикатът настоява законът да се промени така, че да не се допуска неговото заобикаляне, когато се изпълняват поръчки между свързани лица.

Сред спешните мерки, които Конфедерацията смята, че трябва да предприеме правителството, са избор на членовете на т.н. "регулатори" от парламента. Ефективен обществен контрол върху дейността на регулаторите да се осъществява от обществени надзорни съвети с право на отлагателно вето върху непрозрачни и необосновани проекторешения на регулаторите. Синдикатът е за недопускане на офшорни фирми до участие в приватизация и до търгове по ЗОП, както и за увеличаване капитала на Българска банка за развитие /ББР/. Предлага се приоритетно предоставяне на средства за банката по *инициативата "Джерми"* за преференциално кредитиране на малки и средни предприятия. Създаване на преференциални кредитни линии за експортноориентираните производства и Използване на офисите на "Български пощи" ЕАД за създаване на клонова мрежа на ББР, искат още от КНСБ.

**Дата:** 12.06.2013

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

**Връзка:** [http://www.insmarket.bg/Преса/Всяка-трета-фирма-с-кола-на-лизинг-l.a\\_at.4\\_i.425681.html](http://www.insmarket.bg/Преса/Всяка-трета-фирма-с-кола-на-лизинг-l.a_at.4_i.425681.html)

**Брой думи:** 450

**Резюме:** 29,51% от компаниите, които са ползвали през последната година външно финансиране, имат договор за покупка на лизинг на автомобил или на производствено оборудване. Това означава, че почти всяка трета фирма предпочита този вариант, за да подпомогне дейността си, става ясно от проучване на финансовия портал „Моите пари“, представено по време на форум за кредитиране на бизнеса.

**Заглавие:** Всяка трета фирма с кола на лизинг

**Подзаглавие:** Бизнесът тегли заем до 50 хил. лв. за инвестиции

**Автор:**

**Текст:** 29,51% от компаниите, които са ползвали през последната година външно финансиране, имат договор за покупка на лизинг на автомобил или на производствено оборудване. Това означава, че почти всяка

трета фирма предпочита този вариант, за да подпомогне дейността си, става ясно от проучване на финансовия портал „Моите пари“, представено по време на форум за кредитиране на бизнеса.

Изследването е направено сред 161 български компании, които работят в секторите на търговията на дребно, услугите, строителството, селското стопанство, автомобилната индустрия, туризма и др. Над

половината от участниците в проучването са малки фирми с годишен оборот до 200 хил. лв.

37,88% от всички анкетираните компании са ползвали финансиране по насърчителни програми, дялово финансиране или са заели средства от небанкови финансови институции. След покупките на лизинг най-много

тези фирми са се възползвали от средствата по линия на еврофондовете. 21,31 на сто от компаниите са получили финансиране от различни европейски програми. 11,4% пък са посочили, че са ползвали

кредити по програмите за енергийна ефективност. Освен това все повече дружества планират да кандидатстват за такова финансиране. 9,84 на сто от компаниите са се възползвали от възможностите за

подпомагане на земеделски производители и също толкова са получили експортно финансиране. 6,56% са взели кредит по *програмата Jeremie*. Данните показват още, че фирмите най-рядко са използвали

дялово финансиране от инвестиционен фонд, а също и ипотечни кредити от небанкови финансови институции.

По отношение на банковите кредити фирмите имат различни нагласи. Например 19,88% от всички анкетираните компании са заявили, че в момента ползват заем за оборотни средства с погасителен план. В този

случай обикновено фирмите се ориентират към по-малки суми до 20 хил. лв. Около 6 на сто от предприятията, които са ползвали такова финансиране, са заели между 20 хил. и 50 хил. лв. 3,7% от фирмите

с кредити за оборотни средства са изтеглили над 500 хил. лв.

Данните показват още, че 19,25% от всички анкетираните предприятия ползват фирмен овърдрафт. 16,77 на сто пък са изтеглили инвестиционен заем. В този случай предприятията най-често теглят до 50 хил.

лв.

Половината от всички анкетираните обаче са заявили, че не ползват никакво банково финансиране. 28,57 на сто от фирмите изобщо не са кандидатствали за кредит. Други компании са се отказали от тази

възможност заради високите обезпечения и лихви.

95% от новите компании приключват с неуспех

95% от всички новосъздадени фирми претърпяват неуспех през първата година от съществуването си. Затова банките са предпазливи при кредитиране на стартиращ бизнес, каза Стоян Бозвелийски от водеща

финансова институция у нас. Той обясни още, че в такива ситуации обикновено се изисква поне една година бизнес история. Бозвелийски припомни още, че по отношение на фирмените кредити обезпечението обикновено е на по-малка стойност, ако срокът за погасяване на заема също е по-кратък. Условиата могат да са по-изгодни и при по-голямо самоучастие на компанията.



Дата: 12.06.2013

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

Връзка: <http://www.monitor.bg/article?id=388001>

Брой думи: 362

**Резюме:** 29,51% от компаниите, които са ползвали през последната година външно финансиране, имат договор за покупка на лизинг на автомобил или на производствено оборудване. Това означава, че почти всяка трета фирма предпочита този вариант, за да подпомогне дейността си, става ясно от проучване на финансовия портал „Моите пари“, представено по време на форум за кредитиране на бизнеса.

**Заглавие: Всяка трета фирма с кола на лизинг**

**Подзаглавие:** Бизнесът тегли заем до 50 хил. лв. за инвестиции

**Автор:** ДАРИНА КАХРАМАНОВА

**Текст:** 29,51% от компаниите, които са ползвали през последната година външно финансиране, имат договор за покупка на лизинг на автомобил или на производствено оборудване. Това означава, че почти всяка трета фирма предпочита този вариант, за да подпомогне дейността си, става ясно от проучване на финансовия портал „Моите пари“, представено по време на форум за кредитиране на бизнеса.

Изследването е направено сред 161 български компании, които работят в секторите на търговията на дребно, услугите, строителството, селското стопанство, автомобилната индустрия, туризма и др. Над половината от участниците в проучването са малки фирми с годишен оборот до 200 хил. лв

37,88% от всички анкетираните компании са ползвали финансиране по насърчителни програми, дялово финансиране или са заели средства от небанкови финансови институции. След покупките на лизинг най-много тези фирми са се възползвали от средствата по линия на еврофондовете. 21,31 на сто от компаниите са получили финансиране от различни европейски програми. 11,4% пък са посочили, че са ползвали кредити по програмите за енергийна ефективност. Освен това все повече дружества планират да кандидатстват за такова финансиране. 9,84 на сто от компаниите са се възползвали от възможностите за подпомагане на земеделски производители и също толкова са получили експортно финансиране. 6,56% са взели кредит по *програмата Jeremie*. Данните показват още, че фирмите най-рядко са използвали дялово финансиране от инвестиционен фонд, а също и ипотечни кредити от небанкови финансови институции

По отношение на банковите кредити фирмите имат различни нагласи. Например 19,88% от всички анкетираните компании са заявили, че в момента ползват заем за оборотни средства с погасителен план. В този случай обикновено фирмите се ориентират към по-малки суми до 20 хил. лв. Около 6 на сто от предприятията, които са ползвали такова финансиране, са заели между 20 хил. и 50 хил. лв. 3,7% от фирмите с кредити за оборотни средства са изтеглили над 500 хил. лв.

Данните показват още, че 19,25% от всички анкетираните предприятия ползват фирмен овърдрафт. 16,77 на сто пък са изтеглили инвестиционен заем. В този случай предприятията най-често теглят до 50 хил. лв.

Половината от всички анкетираните обаче са заявили, че не ползват никакво банково финансиране. 28,57 на сто от фирмите изобщо не са кандидатствали за кредит. Други компании са се отказали от тази възможност заради високите обезпечения и лихви.

Дата: 12.06.2013

Източник: [www.reporterbg.com](http://www.reporterbg.com)

Връзка: <http://www.republika.bg/index.php?id=61817>

Брой думи: 421

**Резюме:** Половината от бизнеса в България не ползва кредит, показва последното проучване на Моите пари сред 161 представители на бизнеса.

50,93% от участвалите в допитването не ползват никакво банково финансиране.

Предпазливостта е основно качество на анкетираните фирми.

**Заглавие:** Половината фирми не ползват кредит заради лихвите и бюрокрацията

**Подзаглавие:** Според 31,06% от анкетираните цената на фирмените кредити е непосилно висока

**Автор:**

**Текст:** Половината от бизнеса в България не ползва кредит, показва последното проучване на Моите пари сред 161 представители на бизнеса.

50,93% от участвалите в допитването не ползват никакво банково финансиране.

Предпазливостта е основно качество на анкетираните фирми. Изводът важи най-вече по отношение на дългосрочното банково финансиране каквито са инвестиционните заеми. Като най-популярни сред бизнеса са заемът за оборотни средства (19,88%) и овърдрафт (19,25%), следвани от фирмена кредитна карта (12,42%). Именно тези кредити са предпочитани сред анкетираните. Причина за това е може би по-голямата гъвкавост при тях, сравнено с останалите банкови кредити.

Най-много фирмите ползват оборотни кредити, става ясно от допитването. Според анализаторите краткосрочното задължаване с кредит е обичайно поведение на фирмите в условия на финансова криза. Несигурната обстановка прави фирмите по-предпазливи в решенията са нов кредит. Макар да съществуват фирми, заложили само на инвестиционен кредит, техният брой все пак е двойно по-малък. Това предполага по-малко инвестиции, които от своя страна ограничават икономическият ръст и заетостта. Влошеният бизнес климат може да бъде поставен в основата на предпазливостта на фирмите по отношение на инвестиционни инициативи, твърдят от Моите пари.

Най-често бизнесът тегли заеми до 20 000 лв. за оборотни средства и до 50 000 лв. за инвестиции.

Тези суми са в границите на минимума за съответната цел, посочват анализаторите. Според тях niskият размер на оборотните кредити, който бизнеса тегли предполага, че те се изразходват предимно за покриване на текущи, неотложни разходи.

Високият процент на междуфирмена задлъжнялост също изиграва своята роля за интереса към този вид кредити.

Фирмите посочват като основна пречка при търсене на банков кредит голямото обезпечение и високи лихвени проценти. Друга често срещана причина е отказ от страна на банката да предостави заем. Почти същият процент от отговорилите заявяват, че пречка за тях са били нужните документи, които банката изисква, както и изисканата бизнес история.

Според 31,06% от анкетираните цената (лихвата) на фирмените кредити е непосилно висока. Оценката е пряко следствие от предпочитанията на бизнеса към оборотните заеми, които са по-скъпи, сравнено с инвестиционните такива. Според 24,84% от отговорилите на въпроса цената на банковото финансиране е висока и едва 9,94% от тях тя е нормална. Едва 0,62% отговарят, че тя е ниска.

Сред най-популярните форми за финансиране от небанковото кредитиране е лизингът. Най-често лизингованите активи са автомобили и производствено оборудване (29,51%). Второ по популярност е финансирането по европейски програми от еврофондовете (21,31%).

От *програма JEREMIE* са се възползвали едва 6,56% от отговорилите. Тази *програма*, обаче има потенциал, който тепърва ще се разгръща, твърдят анализаторите.

Все пак 20,83% са от отговорили, че имат намерение да теглят кредит по *програмата JEREMIE* в следващите 12 месеца.