



**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

17 юли 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**



Проект BG161PO003-5.0.01-0004: „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013” е финансиран по Приоритетна ос 5 „Техническа помощ“ на оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие

# Медиен мониторинг

17 юли 2013

## Съдържание

|  |    |
|--|----|
| Медиен мониторинг – обобщение.....   | 3  |
| Телевизии и радиостанции.....  | 4  |
| Няма намерена информация.....  | 4  |
| Национални печатни медии.....  | 5  |
| Няма намерена информация.....  | 5  |
| Регионални печатни медии.....  | 6  |
| Няма намерена информация.....  | 6  |
| Периодични печатни издания.....  | 7  |
| Източник: сп. Логистика.....   | 7  |
| Заглавие: Какво иска бизнесът, какво предлагат банките.....                                  | 7  |
| Източник: сп. Логистика.....   | 13 |
| Заглавие: Софарма инвестира 75 млн. лева в нов завод.....                                    | 13 |
| Източник: сп. Логистика.....   | 15 |
| Заглавие: Инкубатори за бизнес.....  | 15 |
| Интернет издания и блогове.....  | 16 |
| Източник: www.investor.bg.....   | 16 |
| Заглавие: Бизнесът може да загуби 1 млрд. евро от ЕС заради пропуск в договарянето.....      | 16 |
| Източник: www.infostock.bg.....  | 17 |
| Заглавие: Пропуск в договарянето може да оцети бизнеса с 1 млрд. евро от ЕС.....             | 17 |
| Източник: www.dariknews.bg.....  | 18 |
| Заглавие: Търговската палата в Габрово се отчита днес за периода на кризата.....             | 18 |
| Източник: www.bgonair.bg.....  | 19 |
| Заглавие: Й. Аврамов: Може да загубим 1 млрд. евро от ЕС, заради пропуск в договарянето..... | 19 |
| Източник: www.novinite.bg.....   | 20 |
| Заглавие: Бизнесът може да загуби 1 млрд. евро средства заради пропуски в договарянето.....  | 20 |

## Медиен мониторинг – обобщение

17.7.2013 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>8</b>       |
| • вестници, от които:   | 0              |
| - национални  | 0              |
| - регионални  | 0              |
| • периодични издания  | 3              |
| • интернет издания и блогове                                    | 5              |
| <b>Общо за деня</b>   | <b>8</b>       |

## Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация

## Национални печатни медии

Няма намерена информация

## Регионални печатни медии

Няма намерена информация

## Периодични печатни издания

Дата: 17.07.2013

Източник: сп. Логистика

Страница: 40,41,42,44,45,46,47

Брой думи: 3523

**Резюме:** Едно от най-популярните имена за финансова подкрепа на бизнеса е JEREMIE - съвместна инициатива между Европейската комисия и Европейската инвестиционна банка (ЕИБ). Инициативата стартира в България като част от петте приоритетни оси на ОП "Конкурентоспособност" и под формата на своеобразна лихвена субсидия или гаранции, с помощта на местни банки посредници са отпуснати кредити при преференциални условия в размер над 240 млн. евро. До 2015 г, когато се затваря вторият програмен продукт, бизнесът ще може да се възползва от кредити до 700 млн. евро.

**Заглавие:** Какво иска бизнесът, какво предлагат банките

**Подзаглавие:**

**Автор:** Марин ИВАНОВ

**Текст:** Развитието на конкурентоспособността на малките и средните предприятия, които са гръбнакът на всяка икономика, е изведено като политика на Европейската комисия. Много популярни са насърчителните програми с европейски пари, целящи да стимулират отделните икономики. Благодарение на тях на бизнеса чрез банките се предлагат преференциални условия по лихвите и обезпеченията. Но не са малко случаите, в които фирмите се оплакват, че кредитите все още не отговарят напълно на пазарните търсения. Къде се къса нишката между търсенето и предлагането и как банките се стремят да намерят нови пътища към сърцата на кредитоискателите?

Сред одобрените кредитополучатели по различни европейски програми са фирми от всички сфери и дейности. Но независимо от голямото разнообразие на решения за бизнеса, банките отпускат основно пари за оборотни средства, финансират инвестиционни проекти, а все по-популярни стават комбиниранията кредити.

Заемите се делят още на стандартни и специализирани. Съществуват и банкови продукти за точно определени цели, например кредитиране при износ или обслужване на сделка.

Финансовият "инженер" **JEREMIE**

Едно от най-популярните имена за финансова подкрепа на бизнеса е **JEREMIE** - съвместна инициатива между Европейската комисия и Европейската инвестиционна банка (ЕИБ). Инициативата стартира в България като част от петте приоритетни оси на ОП "Конкурентоспособност" и под формата на своеобразна лихвена субсидия или гаранции, с помощта на местни банки посредници са отпуснати кредити при преференциални условия в размер над 240 млн. евро. До 2015 г, когато се затваря вторият програмен продукт, бизнесът ще може да се възползва от кредити до 700 млн. евро.

Изборът на банките, с които **JEREMIE** работи, е по стандартна процедура. Селекцията се прави по публична процедура на Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) за заявяване на интерес от заинтересовани финансови посредници. Избират се банки, които могат да предложат най-добри условия за бизнеса, т.е. най-голямо понижение на обезпеченията и лихвените проценти. Кредитите трябва да се отпускат на бенефициентите при по-добри условия от пазарните, за да се подпомагат малките и средните предприятия. Така банките се "научават" да откриват нови пътища към малкия и средния бизнес.

Решението за отпускане на кредит по програмата **JEREMIE** се взема от банките-партньори на европейската инициатива. Затова е нормално да има и отказани кредити. Това, което прави ЕИФ, е да осъществява мониторинг, за да се гарантират преференциалните условия по кредитите. Банките се избират така, че да имат различна клиентска база. По този начин финансирането достига до различни бенефициенти.

**JEREMIE** 1 и 2

Първият продукт, който има характер на гаранционен фонд, стартира през лятото на 2011 г. По този портфейл се подписват споразумения с пет банки. Европейският инвестиционен фонд издава 60 млн. евро портфейлни гаранции, срещу които банките поемат ангажимент да изградят кредитен портфейл за 300 млн. евро. Тези кредити се отпускат при облекчени условия за малкия и средния бизнес - банките търсят по-малки обезпечения и лихвите се намаляват с 1-2,5%.

Наблюдава се и частично отпадане на банковите такси. В случаите на инвестиционни кредити финансирането може да бъде със срок до 10 години.

Практиката показва, че банките в България трудно дават дългосрочни кредити, а фирмите трудно могат да изплатят инвестиционно задължение за 5-годишен период. В този затворен кръг банките реагират на риска с високи лихви и големи обезпечения. Това, което се постига с гаранциите по програмата **JEREMIE 1**, е да се удължи максималният матуритет на кредита, като същевременно се намалят лихвите и се редуцират таксите. По този първи продукт от инициативата до момента са отпуснати кредити от над 200 млн. евро. Инструментът продължава да работи до първото тримесечие на 2014 г., като за бизнеса остава да разпредели кредитно финансиране в размер от 100 млн. евро.

**JEREMIE 2** стартира в края на 2012 г. Той е различен от първия продукт и представлява своеобразна лихвена субсидия. Половината от средствата на този кредитен портфейл идват от банката-посредник и върху тях се начислява нормална пазарна лихва. Другата половина, които са безлихвени, са от **JEREMIE**. За останалите банката иска пазарна лихва минус отстъпка. По този начин кредити, които се получават от клиентите, са с двойно намалени лихви - 50% по-ниски от пазарните нива. Но на практика лихвите падат с повече - 55-60%, тъй като рискът по кредитите е споделен между банката и ЕИФ.

По този финансов продукт малките и средните предприятия могат да разчитат на кредитиране в размер на 400 млн. евро. Ролята на Европейския инвестиционен фонд е да следи банките да не искат по-висока лихва. Продуктът е подходящ за дългосрочни инвестиционни проекти, както и за кредитно финансиране за оборотни средства със срок до 10 години. Вторичен ефект е намаляването на обезпеченията, макар че не се постигат нива както при Гаранционния фонд. За фирмите отново се предлагат облекчени условия за таксите и комисионите, които формират крайната цена на кредита (ГПР - годишен процент на разходите). Продуктът е насочен повече към малките и средните фирми с добра кредитна история, които ще бъдат обслужвани от банките на по-изгодна цена. Важно е да се отбележи, че тези кредити не могат да се използват за рефинансиране на стари задължения. До момента по **JEREMIE 2** са отпуснати 40 млн. евро. Очакванията са до края на програмния прозорец през 2015 г. да се отпускат по 20 млн. евро всеки месец.

ЕИФ има интерес да работи с банки, които притежават опит в кредитиране по програмни схеми, а банките имат интерес да предоставят на клиентите още едно възможно решение. Какво се случва на практика - търсим отговор в Сосиете Женерал Експресбанк.

"**JEREMIE** е един от най-атраktivните инструменти за финансиране на малкия и средния бизнес в рамките на европейските оперативни програми. Разбира се, като всяка **програма** тя има своите изисквания и ограничения, но поради факта, че средствата се предоставят през банковия сектор, процедурите са по-облекчени, защото банките имат практически проверени методи за оценяване на клиентите. За съжаление, стартът на **JEREMIE 2** съвпадна с повишена несигурност в политическата и икономическата среда. Затова много фирми проявяват интерес към **програмата**, но все още не се решават да ползват кредити, макар и при облекчени условия. Ефектът за крайния клиент всъщност е, че ползва кредит с двойно по-ниска лихва от стандартната и ние не удържаме такса за управление. Крайният разход за клиента е двойно намален спрямо стандартните условия на банката, калкулиран на база тримесечен Юрибор или тримесечен Софибор", коментира Калина Кисьова, ръководител отдел "Малки предприятия" в Сосиете Женерал Експресбанк.

Кой най-често търси кредит

Мнозина от клиентите кандидатстват за кредити за оборотни средства поради високата междуфирмена задлъжнялост и общата стагнация на редица сектори в икономиката. Често се търсят и продукти, които комбинират рефинансиране и инвестиции. Голяма част от българските фирми имат съществуващи кредити и търсят по-добри условия по наличните си експозиции, но същевременно искат да се развият, инвестират в машини, съоръжения и нови площи. "В момента много дружества в България търсят да рефинансират задълженията си към други кредитори с цел да получат по-изгодни условия, като по-дълъг срок на погасяване, гратисен период, по-ниски лихви и такси. Кредити се реструктурират и според сезонността на бизнеса", уточнява Илия Караниколов, изпълнителен директор на Българска банка за развитие (ББР).

Кредити за оборотни средства се търсят най-много от предприятията в сектора търговия, а най-висока активност при инвестиционните заеми проявяват производствените компании, които обновяват мощности или инвестират за развитие на дейността си в нови продуктови линии или специфично оборудване. Това са фирми с добре структуриран и реалистично планиран бизнес, които имат ясна визия за развитието си през следващите години.



Малко са и кредитоискателите, които купуват готови бази или изграждат логистични центрове. За да бъде одобрен кредитът, фирмата трябва ясно да обоснове по какъв начин инвестицията ще помогне за нейното развитие. Банкерите искат да видят в предоставените им документи, че финансирането ще доведе до намаляване на разходите и увеличаване на приходите на клиента, за да не продават т.н. черен кредит. Добре е, когато фирма кандидатства за инвестиционен кредит, да посочи факти, че разполага с пазари за реализация на продукцията си. Практиката показва, че в някои случаи има несъответствие между очакванията на кредитоискателите и условията за допустимост на сделките.

"Трудно е да се направи пълен профил на кредиторите, но от финансиране обикновено се интересуват фирми, които имат история, завършили са определени проекти и сега искат да ползват ресурс на атрактивна цена. Най-често се търсят оборотни средства за кратък период - от 50 до 100 хил. лв. За съжаление, малките фирми по-скоро се стремят да задържат пазарни позиции, а не да се развият. За нас няма значение от кой бранш е кредитоискателят, стига да отговаря на изискванията на *JEREMIE*. Основното, за което трябва да внимава, когато ползва кредит, е с каква цел са необходими средствата и да се ползва правилният продукт спрямо нуждите на клиента. Ако дадена фирма не отговаря на условията на *JEREMIE*, банката може да го насочи към други възможности за финансиране - по други програми или с друг тип финансови инструменти: акредитив, гаранция, консолидиране на кредитите в нашата банка и други. Сосиете Женерал Експресбанк притежава богат опит в управлението на разнообразни програми с международни и национални партньори и има богат портфейл от продукти за различен тип потребители. Малките предприятия се обслужват от специален отдел, защото за тях процедурата е по-облекчена - въвели сме по-ограничени изисквания за документация, използват се по-стандартни формати, оказваме им повече помощ" - обяснява Калина Кисьова от Сосиете Женерал Експресбанк.

#### Комбинирано банково финансиране

През последните години банките все по-често създават комбинирано банково финансиране и гаранция или допълнително финансиране по европейски линии, както и използването на комбинации от финансиране - лизинг, факторинг и банково финансиране. Забелязва се и намаляване на лихвите по кредитите. "По отношение на обезпеченията все повече се търси външно обезпечение - уточнява Димитър Пенков, старши мениджър "Бизнес клиенти" в Уникредит Булбанк. -Фирмите могат да използват гаранции по програми на Националния гаранционен фонд и Европейския инвестиционен фонд, а също и залог на вземания от субсидии за земеделските производители."

При продуктите, свързани с европейски програми, най-често се търсят заеми между 60 и 200 000 лв. За сумите до 30 000 лв. някои банки предлагат облекчена процедура по кандидатстване - изискват се минимален брой документи, а средствата се усвояват до два дни. Един от най-новите продукти на Уникредит Булбанк е инвестиционен кредит за купуване на земеделска земя за нуждите на земеделските производители. Той се предоставя при 15-годишен срок на погасяване. Допълнително, за да бъдат покрити нуждите от оборотни средства на земеделците, се финансират авансово полагаемите субсидии по Схемата за единно плащане на площ и Схемата за национални доплащания още при подаване на анкетна карта за обработваемите площи.

#### Различни програми - повече възможности

Банка Пиреос България е дългогодишен партньор с Националния гаранционен фонд, Общинския гаранционен фонд за малки и средни предприятия към Столична община, ДФ "Земеделие", Българска банка за развитие (ББР), Европейска банка за възстановяване и развитие (ЕБВР). Предлага различни кредитни възможности за финансиране на бизнеса. Чрез сътрудничеството се стимулират малкият и средният бизнес по схеми, които предлагат облекчени условия за кредитите. Новината е, че през последните два месеца банката е подписала две споразумения с Националния гаранционен фонд за гарантиране на одобрени проекти по Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) и за проекти по Програмата за развитие на сектор "Рибарство". Предстоят да бъдат подписани и две нови споразумения с ЕБВР в подкрепа на предприемчивите и експортно ориентирани фирми. Чрез дъщерното дружество Пиреос Лизинг България АД се предлага лизинг на дълготрайни материални активи, автомобили, камиони и техническо оборудване, като стремежът е да се създават иновативни продукти, отговарящи на нуждите на всеки клиент и на пазарните тенденции, уточни Силва Виденова, ръководител отдел "Микрофинансиране" в банката.

#### Проектът е по-важен от обезпечението

Всяко финансиране трябва да бъде гарантирано по определен начин. Често решението е ипотeka или залог по вземанията. Не са малко случаите, когато се търсят гаранции от

собственика на фирмата или банкови гаранции. Банките посочват, че се допускат всички обезпечения, предвидени в действащата в България нормативна уредба. Обикновено обезпечението се определя от степента на съществуващия риск.

Подаването на документите става в офисите на банките. Там може да се иска и повече информация за продуктите. Тя е налична и в интернет сайтовете им с най-общите параметри на договорите. От банките успокояват, че процедурите по кандидатстване не са утежнени. Стремехът е да се опростяват процедурите и бюрокрацията.

Обикновено искането за кредит се подава във филиал на банката. Преди това всеки кредитоискател може да провери дали отговаря на необходимите условия, като подаде онлайн заявление или се консултира със специалист бизнес кредитиране на безплатни телефони. Не е тайна, че банките все още са предпазливи при оценката на кандидатите и отпускането на кредита става след внимателен подбор.

Според Калина Кисьова от Сосиете Женерал Експресбанк при изготвянето на оценката на риска по-важен е проектът, отколкото обезпечението. Всяка банкова институция се интересува най-вече от въпроса, с какво ще се изплаща кредитът, а не как да стане собственик на обезпечение. То е фактор, който намалява риска и може да покрие част от него, но не е основен мотив за отпускането на средства.

Лихвите падат

Конкуренцията между отделните кредитни решения, както и финансовият инженеринг с помощта на национални и международни програми водят до намаляване на лихвените равнища. Фирмите получават облекчени изисквания по обезпеченията, улеснен достъп до европейските финансови ресурси, субсидии и помощи.

ОББ предлага различни оборотни и инвестиционни кредити в зависимост от финансиращата или гарантиращата програма, обезпечението, отрасъла и големината на предприятието и предназначението на средствата. "През тази година банката приключи един от най-иновативните си проекти - съобщи Маринела Коева, мениджър "Бизнес развитие" в ОББ. - Той позволи на предприятия, ползващи кредити за възобновяема енергия, да си върнат голяма част от направените инвестиции чрез продажбата на спестени въглеродни емисии." Банката инвестира сериозни ресурси, за да предложи атрактивни решения в сектори като търговия, транспорт и логистика, селско стопанство и промишлено производство.

Предприемачите са на ход

Икономическата криза изведе на преден план предприемчивостта, иновативността и добре премерения риск. Новите реалности променят и поведението на банките. Например специалистите в Пощенска банка постоянно търсят обратна връзка с клиентите и следят отблизо развитието на бизнеса им. На тази база те разработват финансови продукти с цел фирмите да намират ресурс за растеж и развитие.

Още през миналата година на бизнеса са предложени нови атрактивни условия за кредитиране при редуцирани лихвени нива. "Планираме и провеждаме серия от регионални инициативи в основни области на страната", каза Ангел Матеев, ръководител на управление "Банкиране малък бизнес" в Пощенска банка. Според него европейските финансови схеми са изключително търсени и подходящи за развитието на българското земеделие. Ето защо в началото на тази година Пощенска банка подписва с Националния гаранционен фонд споразумение за 36,5 млн. лв. за гарантиране на одобрени проекти по Програмата за развитие на селските райони (ПРСР). Целта на мащабната инициатива е да подпомогне процеса на усвояване на средствата по ПРСР. Стимулиране на износа

От 2012 г. ББР предлага кредити при преференциални условия на повече от 20 браншови организации, с които има споразумение. В рамките на инициативата банката предлага безплатна финансова консултация и кредитен анализ.

Програмата е с ресурс от 150 млн. лв., който ще послужи за развитие на малките и средните предприятия. Размерът на кредита трябва да е между 250 хил. и 3 млн. лв. Не се плаща такса одобрение и управление при оборотния кредит и първите две години при инвестиционния кредит. Важно условие към кандидатите е да докажат, че могат да изпълняват проекта си, реализирайки достатъчно приходи за обслужване на кредита. Условията по договорите за партньорите от браншовите организации са по-добри от пазарните и включват по-дълги срокове, гратисен период, както и структуриране на кредита според нуждите на клиента.

За развитието на експортно ориентирани малки и средни предприятия ББР предлага финансиране между 500 000 и 3 млн. лв. Тези кредитни решения дават възможност на клиентите да използват до 50% от инвестиционния си кредит за оборотни нужди и/или банкови гаранции, без да учредяват обезпечения наново. Кредитополучателите имат възможност да използват

инвестиционно финансиране, кредитна линия и линия за издаване на банкови гаранции в рамките на един продукт и един договор с банката.

При навлизането на нови пазари ползвателите на заем имат възможност да увеличат предлаганите количества на стоката, да гарантират изпълнение на поръчки и да рефинансират вземания, без да кандидатстват отново. Също така те могат да използват целия лимит за инвестиции, а впоследствие да получат обратно част от вече изплатените средства за оборотни нужди, без да учредяват отново обезпечения.

Оптимистичен финал

От срещите, които проведохме, стана ясно, че като цяло банките са консервативни и отбягват кредитирането на проекти и предприятия с висок риск. Мотивът им е, че цялостната стопанска конюнктура в страната не го предполага. Стартиращият бизнес пък въобще не е обект за кредитиране, защото трябва фирмата да е показала поне малка история. Да вземем за пример нова компания, която разработва софтуерни продукти. Тя веднага попада в графата "фирма с висока рискова стойност", защото докато не започне работа и не покаже стабилни месечни приходи, няма как да ѝ повярват, че ще може регулярно да изплаща кредита. При нови предприятия техните собственици обикновено нямат нужното обезпечение, защото често притежават нематериални активи като човешки ресурс или интелектуална собственост. Именно затова стартиращият бизнес се приема от кредитните институции за твърде рисков. Но тенденцията е към разчупване на финансовите "страхове" и банките постепенно навлизат и в полето на рисковото финансиране. Кураж за това им дават и партньорствата по национални и международни програми, стимулиращи малкия и средния бизнес.

\*\*\*

#### БАНКИТЕ АКТИВНИ И НА РИСКОВИТЕ ПАЗАРИ

Банките имат висока ликвидност, но са затруднени да отпускат дългосрочно кредитиране. Причината за това е в строгия контрол, упражняван от БНБ. От другата страна малкият и средният бизнес, които се задушават от липсата на "свежи пари", не предоставят иновативни и с доказана ефективност продукти. За стартиращия бизнес условията за кредит са още по-трудни поради липсата на подходящо обезпечение и кредитна история. Затова външното финансиране за подобни инициативи под формата на обезпечения или лихвени субсидии е от изключително значение за съживяване на икономиката. Въпреки че високорисковото финансиране в България е още в начален етап, наблюдава се все по-отчетлив опит от страна на банките да са активни и на този пазар. Забелязва се, че кредитиращите институции в последно време излизат от традиционните решения и предлагат все повече индивидуални заеми и обединени кредитни линии, казаха от ЕИФ.

\*\*\*

#### ПАРИ ЗА ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

За сектор "Транспорт" програмата *JEREMIE* тълкува допустимите и недопустимите предприятия по регламентите за минимална държавна помощ, валидни за *ОП "Конкурентоспособност"*. Това означава, че една транспортна компания не може да кандидатства по инициативата, за да обнови автомобилния си парк. Фирмите, които са с основен предмет на дейност транспорт, могат да получат кредити по *JEREMIE* за оборотни средства за необходимите консумативи и бензин. Възможно е и отпускането на кредит за ремонтни дейности. В сектора обаче допустимият лимит на гаранционния фонд от 1,875 млн. евро е намален наполовина. Данните на ЕИФ показват, че транспортните предприятия, получили кредит по *програмата*, не са малко.

За логистичните фирми остава възможността да кандидатстват за кредит с цел увеличаване на складовите пространства, покупка на подемна техника и друго оборудване или внедряването на модерна информационна система за управление на бизнес процесите в компанията.

Когато се иска кредит, първият въпрос, на който трябва да отговори предприемачът, е от каква необходимост е предизвикано неговото решение да потърси финансова помощ. Например, ако приемем, че един следитор иска да се впусне и в логистичната дейност и да си построи склад, той трябва да разговаря със служител в банката за възможностите на компанията, да обясни защо иска да се впусне в тази инвестиция и какъв ефект очаква от нея. Предприемачът формулира нуждите на бизнес идеята си, а банката я измерва като краен ефект и реално за какъв срок ще бъде изплатен заемът. И най-важното, докато се постигне този ефект, как ще се обслужва заемът.

Банковите експерти оглеждат по-глобално пазара, използват статистика за потенциалните клиенти и конкурентите в бранша, за да си съставят ясна картина на проекта и да предупредят бизнесмена с какви трудности може да се сблъска. Понякога банката може да го помоли да изчака или да промени структурата на исканото финансиране.

\*\*\*

## СТАНДАРТНИ ПРОДУКТИ

Изследванията на банките показват, че фирмите често имат едни и същи нужди, които се побират в предварително зададена рамка. Повечето банки имат модели и правят изчисленията автоматично. Тоест, чрез счетоводните баланси, въведени в информационната среда, се получава конкретен резултат, на базата на който се казва дали може да бъде отпуснат кредит. За да се надяват на успех, фирмите трябва да бъдат без задължения. Дори и кредитната им история да е с проблеми във времето поради получената се ликвидна криза. Най-важното условие при кандидатстване е кредитоискателят да докаже, че притежава добре работеща фирма, да има визия за развитие и конкретна идея за какво ще използва получените средства.

\*\*\*

## КАКВО ПРАВИ ББР

ББР е създадена през 2009 г. и е капитализирана от правителството с 500 млн. лв., които са раздадени на 13 търговски банки. Това е ход, с който се цели да се финансират малкият и средният бизнес в разгара на кризата. Тя предоставя директно финансиране на търговските банки, защото имат достъп до малкия и средния бизнес през добре развитата си клонова мрежа. Националният гаранционен фонд, като част от ББР, издава гаранции на банки, за да могат техни клиенти да получават кредитиране там, където няма достатъчно обезпечение. Първата програма стартира през 2009 г., като по нея са заделени 80 млн. лв. капитал, а до момента през програмата са преминали 417 млн. лв. банкови гаранции - за около 3000 малки и средни предприятия.

В момента търсенето на кредити е предимно за оборотен капитал. От ББР обобщиха, че голяма част от кредитите се вземат за рефинансиране на стари задължения, фирмите се стремят да постигнат удължени срокове на погасяване, обикновено от 2-3 години на 7. Проблем за дружествата е т.нар. булет. Това са кредити, при които първоначално се плаща предимно лихвата, а погасяването на главницата се отлага максимално напред във времето. Тези условия са твърде утежняващи за бизнеса.

Дата: 17.07.2013

Източник: сп. Логистика

Страница: 10,11

Брой думи: 760

**Резюме:** Модерни машини, високотехнологична апаратура и покритие на най-високите европейски изисквания за производство — добра производствена практика (Good manufacturing practice — GMP), това са едни от отличителните черти на новия завод за твърди лекарствени форми на Софарма в столицата. От компанията не смятат да спират дотук и планират нови инвестиции в технологии и продукти, свързани с развойната дейност на дружеството. В присъствието на Джон Роуан имаше определена символика - по време на откриването Ирландия беше държава-председател на ЕС, и част от машините на стойност близо 4 млн. лв. са закупени със средства от ОП "Конкурентоспособност".

**Заглавие: Софарма инвестира 75 млн. лева в нов завод**

**Подзаглавие:** Компанията се цели в по-висок дял на външните пазари

**Автор:** Васил ВАСИЛЕВ

**Текст:** Модерни машини, високотехнологична апаратура и покритие на най-високите европейски изисквания за производство — добра производствена практика (Good manufacturing practice — GMP), това са едни от отличителните черти на новия завод за твърди лекарствени форми на Софарма в столицата. От компанията не смятат да спират дотук и планират нови инвестиции в технологии и продукти, свързани с развойната дейност на дружеството.

Официално заводът беше открит в началото на юни, като лентата прерязаха изпълнителният директор Огнян Донеv, председателят на Народното събрание Михаил Миков и посланикът на Ирландия. В присъствието на Джон Роуан имаше определена символика - по време на откриването Ирландия беше държава-председател на ЕС, и част от машините на стойност близо 4 млн. лв. са закупени със средства от ОП "Конкурентоспособност".

От 2007 г. до сега

Идейният проект за новия завод получи сертификат за Инвеститор първи клас през 2007 г. от Българската агенция за инвестиции. Самото строителство започва доста по-късно - през 2010 г. Строежът на новия комплекс продължи две години и половина и в неговите рамки са включени завод за твърди лекарствени форми с разгъната застроена площ 21 280 кв. м и лабораторно-административен комплекс с площ 5000 кв. м. Проектът е изпълнен в съответствие с най-високите европейски изисквания за производство - добра производствена практика (Good manufacturing practice - GMP). Оборудването в завода е последно поколение и е доставено от водещи европейски производители, сред които Bosch, KJockner, Uhlmann, LBBohle, FETTE, ESCO, Mediseal и др. Високотехнологичната апаратура и пълната автоматизация на производството гарантират високото качество на всяка таблетка. Всички машини са снабдени с автоматични системи за контрол на качеството в реално време.

Те правят запис на процеса и могат да генерират във всеки момент електронно досие на продукцията. Внедрените инсталации и оборудване са енергоефективни и отговарят на най-високите съвременни стандарти за екологично производство и защитена работна среда. Допълнително върху покривите на складовите и производствените помещения са монтирани фотоволтатни панели за производство на електрически ток. Те осигуряват поне 30% от енергията да бъде от възобновяеми източници.

Производството протича в контролирана среда относно температура, влажност, чистота на въздуха и др. За правилната вентилация на помещенията са изградени 18 000 кв. м въздухопроводи, като съоръженията обработват 196 куб. м въздух на час.

Капацитетът на завода е 4 млрд. таблетки годишно, а препитание в него ще намерят 420 души.

Пътят на хапчето

Суровините за производство постъпват в прахообразен вид. Те се придвижват между всички етапи на производството, преминавайки през чист коридор. В него се поддържа по-високо налягане, отколкото в производствените помещения. Така се предотвратява кръстосаното замърсяване - коридорът остава винаги чист, защото въздушният поток е насочен от него към помещенията. По този начин никакви замърсявания и прах от работните цехове не могат да бъдат привнесени в него и така да преминат на други места.

Първата фаза от превръщането на суровината в таблетки е гранулирането. То се извършва в три високотехнологични системи, които преобразуват прахообразните частици в гранули. Машините за този процес са модерни и зареждането и изпразването им протича почти без отделяне на

прах. След няколко междинни операции материалите достигат до една от 9-те таблетни преси. С периферното си оборудване те позволяват автоматизирано производство и гарантират качеството на всяка таблетка. Следват машини за обвиване на таблетките (филмиране), инсталирани през стена, която гарантира разделянето на чистата работна зона от техническата. Помещенията са снабдени със системи за обработка на входящия въздух и филтриране на изходящия. Последната спирка са опаковъчните линии с автоматични системи за контрол на качеството на продуктите в реално време. Първичната и вторичната опаковка са разделени с фарма-стена според GMP изискванията.

И още инвестиции

Общата инвестиция в новото предприятие е 75 млн. лв., като ръководството обещава вложенията да продължат. "Новият завод е базата, върху която компанията ще надгражда - заяви г-н Донев. - Предстои внедряването на нови технологии и продукти, което ще зависи от развойната дейност. За нея, след голямата инвестиция за завода, ще има много повече средства." Той отбеляза, че компанията не е спирала с инвестициите. Скоро предстои да бъде открит склад във Варна, а след това и в Пловдив. Ще бъде направено и доста в областта на производството.

Лекарствата, произведени в новия завод, ще бъдат реализирани както на местния, така и на външните пазари. Софарма има водещи позиции на традиционните си пазари, като Русия, Украйна, Казахстан и Полша. Компанията бележи значим ръст на по-новите пазари, сред които са Турция, Сърбия и Босна и Херцеговина. Стратегията ѝ за развитие е насочена и към нови пазари, като Австрия, Италия, Финландия и др. През първото тримесечие на 2013 г. компанията има ръст на печалбата на консолидирана база с 6,4 млн. до 18,6 млн. лв., както и повишаване на продажбите с 8,3% на годишна база до 187,608 млн. лв.



Дата: 17.07.2013

Източник: сп. Логистика

Страница: 51

Брой думи: 471

**Резюме:** БАН бе домакин на кръгла маса под наслов "Научни и технологични паркове — възможности за сътрудничество". Срещата беше посветена на българо-италианското партньорство в научните изследвания, иновациите и технологичния трансфер. Инициативата е в рамките на организираната всяка година Italian Festival в България от Агенция ИЧЕ (Агенция за подпомагане и интернационализация на италианските предприятия в чужбина).

**Заглавие:** Инкубатори за бизнес

**Подзаглавие:**

**Автор:** Марин ИВАНОВ

**Текст:** БАН бе домакин на кръгла маса под наслов "Научни и технологични паркове — възможности за сътрудничество". Срещата беше посветена на българо-италианското партньорство в научните изследвания, иновациите и технологичния трансфер. Инициативата е в рамките на организираната всяка година Italian Festival в България от Агенция ИЧЕ (Агенция за подпомагане и интернационализация на италианските предприятия в чужбина).

Оперативната среща с неформален характер даде възможност за разисквания по конкретни въпроси и позволи да бъдат обменени знания и добри практики за развитието на технологични паркове по италиански образец, за да бъдат приложени при изграждането на София Тех Парк.

От българска страна участваха изпълнителният директор на София Тех Парк Елица Панайотова и представители на българската научна общност. На кръглата маса присъстваха водещи професионалисти от областта на научните и технологичните паркове в Италия.

Засилване на конкурентоспособността на науката и предприемачеството в България чрез подобряване обмена на знания, подпомагане на стартиращите компании и иновативните идеи и катализиране на процеса на комерсиализация на научните изследвания - такива цели очертах участниците на събитието. Практическото приложение на обмяната на опит ще е при изграждането на София Тех Парк - първият научен и технологичен парк в България. Той се осъществява с европейски средства от 42,5 млн. евро и 7,5 млн. евро съфинансиране от българската държава, като ще стартира през 2015 г. София Тех Парк ЕАД, дружество 100% собственост на българската държава, ще разчита на публични и частни партньори, за да създаде и ръководи "иновативна и предприемаческа екосистема" заедно с Българската академия на науките, кълстери, технически университети, публични институции и организации, асоциации и други заинтересовани страни, които участват в този проект в рамките на **ОП "Конкурентоспособност"**. Информационните и комуникационните технологии, природните науки и зелената енергия ще са във фокуса на София Тех Парк.

Българската държава планира изграждането на още един високотехнологичен парк, който ще се намира в Пловдив и ще акцентира върху развитието на технологиите в аграрния сектор, напомни Елица Панайотова. Тя изрази увереност, че между присъстващите страни може да се изградят дълготрайно и ползотворно сътрудничество и обмен на идеи по въпросите за проблемите с интелектуалната собственост, ангажираността на банките при финансирането на малки и средни предприятия, както и включването на технологичните паркове в съвместни проекти с APRE - организация с нестопанска цел, чиято роля е да подпомага дейността на малките и средните технологични предприятия.

"Преди 30 години в Италия нямаше връзка между изследванията и малките технологични компании. Тогава бе създадена APRE, като днес организацията има повече от 100 акционери и дава възможност за партньорски връзки с около 42 000 компании. През последните години организацията кандидатства и спечели финансиране за 100 научни проекта по линия на Седмата рамкова програма. Целта е да се постигне висока ефективност при финансирането на изследванията", каза Маурицио Борги, консултант в APRE.

Страните си обещаха кръглата маса да е само началото на сътрудничеството. А за бизнеса остава да мисли какви продуктови предимства да постигне, използвайки добрите практики от технологичните паркове.

## Интернет издания и блогове

Дата: 16.07.2013

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

Връзка: <http://investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/biznesyt-moje-da-zagubi-1-mlrd-evro-ot-es-zaradi-propusk-v-dogovarianeto,154327/>

Брой думи: 225

**Резюме:** Бизнесът може да загуби около 1 млрд. евро европейски средства от сегашния програмен период заради пропуск в договарянето на условията, каза в ефира на Bulgaria On Air Йосиф Аврамов, член на управителния съвет на Българската търговско-промишлена палата. Приоритетните оси, на които трябва да се наблегне в оперативна програма „Конкурентоспособност и иновации“ са предприемачество и развитие на бизнеса, иновации, зелена и енергийно ефективна икономика и интернационализация и услуги на бизнеса, смята Аврамов

**Заглавие:** Бизнесът може да загуби 1 млрд. евро от ЕС заради пропуск в договарянето

**Подзаглавие:** Законът за обществените поръчки трябва да е максимално справедлив и удобен за малките предприятия, смятат от БТПП

**Автор:** Ралица Пейчева

**Текст:** Бизнесът може да загуби около 1 млрд. евро европейски средства от сегашния програмен период заради пропуск в договарянето на условията, каза в ефира на Bulgaria On Air Йосиф Аврамов, член на управителния съвет на Българската търговско-промишлена палата.

Той прогнозира, че бизнесът ще усвои около 60% от отпуснатите европейските средства, но точният размер ще стане ясен със сигурност към края на 2015 г. Аврамов посочи, че е важно да се следват определени стъпки за по-пълноценното усвояване на средствата от оперативни програми към Европейския съюз.

Приоритетните оси, на които трябва да се наблегне в *оперативна програма „Конкурентоспособност и иновации“* са предприемачество и развитие на бизнеса, иновации, зелена и енергийно ефективна икономика и интернационализация и услуги на бизнеса, смята Аврамов. Той посочи, че има области, в които се изостава с усвояването на средства заради високия процент на съфинансиране, което е и първата точка при обсъжданията. Все пак според него има вероятност да се спечели по-голямо финансиране през следващия програмен период, но е необходимо и да се помисли за увеличаване на броя и разнообразието на фондовете.

„Предстои тази седмица да бъде внесен Законът за обществените поръчки и е важно, че малките и средни фирми вече няма да бъдат само подизпълнители, а ще могат директно да участват в обществените поръчки. Законът трябва да е максимално справедлив и удобен за малките предприятия“, каза още експертът.

Целия разговор вижте на Bulgaria On Air.



Дата: 16.07.2013

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

Връзка: <http://infostock.bg/infostock/control/news/details/45992>

Брой думи: 222

**Резюме:** Бизнесът може да загуби около 1 млрд. евро европейски средства от сегашния програмен период заради пропуск в договарянето на условията, каза в ефира на телевизия Bulgaria on Air Йосиф Аврамов, член на управителния съвет на Българската търговско-промишлена палата (БТПП). Приоритетните оси, на които трябва да се наблегне в оперативна програма „Конкурентоспособност и иновации“ са предприемачество и развитие на бизнеса, иновации, зелена и енергийно ефективна икономика и интернационализация и услуги на бизнеса”, обясни Аврамов

**Заглавие:** Пропуск в договарянето може да оцети бизнеса с 1 млрд. евро от ЕС

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Бизнесът може да загуби около 1 млрд. евро европейски средства от сегашния програмен период заради пропуск в договарянето на условията, каза в ефира на телевизия Bulgaria on Air Йосиф Аврамов, член на управителния съвет на Българската търговско-промишлена палата (БТПП).

Той прогнозира, че бизнесът ще усвои около 60% от отпуснатите европейските средства, но точният размер ще стане ясен със сигурност към края на 2015 г. Икономистът Аврамов посочи, че е важно да се следват определени стъпки за по-пълноценното усвояване на средствата от оперативни програми към Европейския съюз.

Приоритетните оси, на които трябва да се наблегне в *оперативна програма „Конкурентоспособност и иновации“* са предприемачество и развитие на бизнеса, иновации, зелена и енергийно ефективна икономика и интернационализация и услуги на бизнеса”, обясни Аврамов. Той посочи, че има области, в които се изостава с усвояването на средства заради високия процент на съфинансиране, което е и първата точка при обсъжданията. Все пак според икономиста, има вероятност да се спечели по-голямо финансиране през следващия програмен период, но е необходимо и да се помисли за увеличаване на броя и разнообразието на фондовете.

„Предстои тази седмица да бъде внесен Законът за обществените поръчки и е важно, че малките и средни фирми вече няма да бъдат само подизпълнители, а ще могат директно да участват в обществените поръчки. Законът трябва да е максимално справедлив и удобен за малките предприятия”, каза още Йосиф Аврамов.

Дата: 16.07.2013

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

Връзка: [http://dariknews.bg/view\\_article.php?article\\_id=1116406](http://dariknews.bg/view_article.php?article_id=1116406)

Брой думи: 416

**Резюме:** Управителният съвет на Габровската търговско-промишлена палата се отчита днес за периода 2008 - 2012 г. В периода 2008-2011 ГТПП е главен съорганизатор, а в някои случаи и инициатор на информационни дни по стартирали схеми и мерки най-вече по ОП "Конкурентоспособност" и ОП "Развитие на човешките ресурси". Проведени са над 20 информационни дни, две срещи с представители на Управляващия орган на ОП "Конкурентоспособност", с ИАНМСП в качеството ѝ на междинно звено по тази програма, свързани с проблеми в процедурите за изпълнение на проекти.

**Заглавие:** Търговската палата в Габрово се отчита днес за периода на кризата

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Управителният съвет на Габровската търговско-промишлена палата се отчита днес за периода 2008 - 2012 г. Това време съвпада в голяма степен със световната икономическа криза, което се отрази и на бизнеса в нашия регион.

ГТПП организира или се включи активно в организацията на срещи с министри, евродепутати, икономически анализатори, свързани най-вече с последиците от кризата и мерките за тяхното преодоляване. Проведени бяха срещи с министри на финансите, с председателя на БТПП Цветан Симеонов, с икономическите анализатори Георги Стоев (управляващ съдружник в Индъстри уоч), Петър Ганев и други икономисти от Института за пазарна икономика. Заедно с Представителството на Европейския парламент в България организирахме ГРАЖДАНСКИ ФОРУМ "Антикризисни мерки и социална политика - европейски програми и национални действия" с български евродепутати.

Основно направление в дейността е информация и подпомагане на фирмите при кандидатстване за финансиране от оперативните програми. В периода 2008-2011 ГТПП е главен съорганизатор, а в някои случаи и инициатор на информационни дни по стартирали схеми и мерки най-вече по ОП "Конкурентоспособност" и ОП "Развитие на човешките ресурси". Проведени са над 20 информационни дни, две срещи с представители на Управляващия орган на ОП "Конкурентоспособност", с ИАНМСП в качеството ѝ на междинно звено по тази програма, свързани с проблеми в процедурите за изпълнение на проекти.

В отчетния период ГТПП е работила основно по международни проекти. Завършила е дейността си по 7 проекта от програма Леонардо до Винчи, в процес на изпълнение в момента са още 3. В резултат на работата по тези проекти е създадена секторна квалификационна рамка за професията „мехатроник“, която по-късно беше включена в списъка на професиите в България. От 2008 г. ГТПП е приемна структура на Европейския информационен център „Европа директно“, който покрива територията на Габровска и Ловешка област. През 2012 г. организацията е утвърдена и за следващия период до 2017 г.

ГТПП заедно със свои членове се включи в обществените обсъждания на проекта за западен обходен път и тунел под Шипка, внесе становище в подкрепа на проекта.

ГТПП продължи традицията да събира статистически данни за социално-икономическото развитие на Габровска област и да изготвя анализи. През отчетния период е отпечатано третото издание на Социално-икономическия профил на Габровска област – 2010 г., а от миналата година подпомагаме Института за пазарна икономика при изготвяне на регионалните профили.

Броят на заверените външнотърговски документи е в пряка зависимост от експортната активност на фирмите в региона. За отчетния период броят им се запазва на нивото от преди кризата – средно 1100 документа годишно. Нараства броят на преведените (от и на над 10 езика) и легализирани документи, които са над 1000 бр. годишно.

Дата: 16.07.2013

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

Връзка:

[http://bgonair.bg/bg/news/bulgaria/read/j\\_avramov\\_mozhe\\_da\\_zagubim\\_1\\_mlr\\_d\\_evro\\_ot\\_es\\_zaradi\\_pr\\_opusk\\_v\\_dogovarqneto/](http://bgonair.bg/bg/news/bulgaria/read/j_avramov_mozhe_da_zagubim_1_mlr_d_evro_ot_es_zaradi_pr_opusk_v_dogovarqneto/)

Брой думи: 242

**Резюме:** Законът за обществените поръчки трябва да е максимално справедлив и удобен за малките предприятия, твърдят от БТПП. Бизнесът ще изгуби около 1 млрд. евро европейски средства от сегашния програмен период заради пропуск в договарянето на условията, каза в ефира на Bulgaria On Air Йосиф Аврамов, член на управителния съвет на Българската търговско-промишлена палата. Според него приоритетните оси, на които трябва да се наблегне в оперативна програма „Конкурентоспособност и иновации“ са предприемачество и развитие на бизнеса, иновации, зелена и енергийно ефективна икономика и интернационализация и услуги на бизнеса..

**Заглавие:** Й. Аврамов: Може да загубим 1 млрд. евро от ЕС, заради пропуск в договарянето

**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Законът за обществените поръчки трябва да е максимално справедлив и удобен за малките предприятия, твърдят от БТПП.

Бизнесът ще изгуби около 1 млрд. евро европейски средства от сегашния програмен период заради пропуск в договарянето на условията, каза в ефира на Bulgaria On Air Йосиф Аврамов, член на управителния съвет на Българската търговско-промишлена палата. Той прогнозира, че бизнесът ще усвои около 60% от отпуснатите европейските средства, но това ще стане ясно със сигурност към края на 2015 г., когато изтича настоящият програмен период. Аврамов посочи, че е важно да се следват определени стъпки за по-пълноценното усвояване на средствата от оперативни програми към Европейския съюз.

Според него приоритетните оси, на които трябва да се наблегне в *оперативна програма „Конкурентоспособност и иновации“* са предприемачество и развитие на бизнеса, иновации, зелена и енергийно ефективна икономика и интернационализация и услуги на бизнеса. Той заяви, че има области, в които се изостава с усвояването на средства заради високия процент на съфинансиране, което е и първата точка при обсъжданията. Все пак според Аврамов има вероятност за спечелване на по-голямо финансиране през следващия програмен период, но е необходимо и да се помисли за увеличаване на броя и разнообразието на фондовете.

„Предстои тази седмица да бъде внесен Законът за обществените поръчки и е важно, че малките и средни фирми вече няма да бъдат само подизпълнители, а ще могат директно да участват в обществените поръчки. Законът трябва да е максимално справедлив и удобен за малките предприятия“, каза още експертът.

От: Bulgaria On Air

Дата: 16.07.2013

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

Връзка: <http://www.novinite.bg/articles/44506/Biznesat-moje-da-zagubi-1-mlrd-evrosredstva-zaradi-propuski-v-dogovaryaneto>

Брой думи: 155

**Резюме:** Бизнесът може да загуби около 1 млрд. евро европейски средства от сегашния програмен период, заради пропуск в договарянето на условията, каза пред Bulgaria On Air Йосиф Аврамов, член на управителния съвет на Българската търговско-промишлена палата. Приоритетните оси, на които трябва да се наблегне в оперативна програма „Конкурентоспособност и иновации“ са предприемачество и развитие на бизнеса, иновации, зелена и енергийно ефективна икономика и интернационализация и услуги на бизнеса, смята Аврамов.

**Заглавие:** Бизнесът може да загуби 1 млрд. евро средства заради пропуски в договарянето  
**Подзаглавие:**

**Автор:**

**Текст:** Бизнесът може да загуби около 1 млрд. евро европейски средства от сегашния програмен период, заради пропуск в договарянето на условията, каза пред Bulgaria On Air Йосиф Аврамов, член на управителния съвет на Българската търговско-промишлена палата.

Експертът прогнозира, че бизнесът ще усвои около 60% от отпуснатите средства, но точно колко ще стане ясно със сигурност към края на 2015 г. Според Аврамов е важно да се следват определени стъпки за по-пълноценното усвояване на средствата от оперативните програми.

Приоритетните оси, на които трябва да се наблегне в *оперативна програма „Конкурентоспособност и иновации“* са предприемачество и развитие на бизнеса, иновации, зелена и енергийно ефективна икономика и интернационализация и услуги на бизнеса, смята Аврамов.

По думите му има области, в които изоставаме с усвояването на средства заради високия процент на съфинансиране. Той обаче счита, че има вероятност да се спечели по-голямо финансиране през следващия програмен период, но е необходимо и да се помисли за увеличаване броя и разнообразието на фондовете.