



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще



НАЦИОНАЛНА
СТРАТЕГИЧЕСКА
РЕФЕРЕНТНА РАМКА
2007 – 2013

www.eufunds.bg



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

Медиен мониторинг

18 октомври 2014

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

ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИЯЗУУМ ООД



Медиен мониторинг

18 октомври 2014

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Източник: Дарик радио	4
Предаване: Денят	4
Национални печатни медии	7
Източник: в. ComputerWorld	7
Заглавие: СОЛИТРОН: Бъдещето е в ИТ като услуга	7
Източник: в. Банкер	10
Заглавие: Трети рунд: "София тех парк" и банките	10
Източник: в. Капитал	12
Заглавие: Машабна промяна претърпя програма "Конкурентоспособност"	12
Източник: в. Стандарт	13
Заглавие: Родно изобретение пази чантите ни	13
Регионални печатни медии	14
Източник: в. Топ новини, Шумен	14
Заглавие: ОИЦ - Разград издаде втора брошура с успешни европроекти в региона	14
Периодични печатни издания	15
Няма намерена информация	15
Интернет издания и блогове	16
Източник: www.vlastta.com	16
Заглавие: Иновативен робот за инвитро процедури разработиха в БАН	16
Източник: www.computerworld.bg	17
Заглавие: Солитрон: Бъдещето е в ИТ като услуга	17
Източник: www.economynews.bg	20
Заглавие: Устройство проследява изгубени вещи	20
Източник: www.bnr.bg	22
Заглавие: Събитията на 17-ти октомври	22

Медиен мониторинг – обобщение

18.10.2014 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	1
• телевизии	1
• радиостанции	0
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	9
• вестници, от които:	5
- национални	4
- регионални	1
• периодични издания	0
• интернет издания и блогове	4
Общо за деня	10

Телевизии и радиостанции

Дата: 17.10.2014

Източник: Дарик радио

Предаване: Денят

Място на материала:

Продължителност в мин.: 15

Брой думи: 1538

Резюме: Тема: Репортаж за проекти по ОП „Конкурентоспособност“

Водещ: Здравейте. Това е съвместната рубрика на Дарик радио с Министерството на икономиката и енергетиката. Също като миналата седмица и днес ще се срещнем с две фирми, спечелили проекти по ОП Конкурентоспособност. Първата от тях е успяла да разшири производството си благодарение на проекта, реализиран по оперативната програма, както и да подобри условията на труд за своите специалисти. Повече за проекта на фирмата от Разград ще научим от ръководителя ѝ Стефан Томов.

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

Водещ: Здравейте. Това е съвместната рубрика на Дарик радио с Министерството на икономиката и енергетиката. Също като миналата седмица и днес ще се срещнем с две фирми, спечелили проекти по ОП „Конкурентоспособност“. Първата от тях е успяла да разшири производството си благодарение на проекта, реализиран по *оперативната програма*, както и да подобри условията на труд за своите специалисти. Повече за проекта на фирмата от Разград ще научим от ръководителя ѝ Стефан Томов.

Стефан Томов: Мат ООД Разград е юридическо лице, регистрирано по Търговския закон през 1995 г. Основният предмет на дейност е производство на аварийни скоби за водопроводи, изработка на метални конструкции за фотоволтаични електроцентрали, нестандартно метално оборудване за хранително-вкусовата промишленост, както и конструктивни изделия за строителството. През юли 2012 г. фирмата сключи договор по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ по проект Технологична модернизация и разширяване дейността на Мат ООД Разград. В резултат на изпълнението на проекта закупихме следните машини – хидравлична абкант преса – 3 000 м един брой, двуколонна лентова машина, машина за лазерно рязане, роботизирана заваръчна система 1 бр. и един вертикален обработващ център.

Репортер: Бихте ли, така, обяснили по-любителски да ги наречем за хора, които не са специалисти какво точно представляват тези машини и как чрез тях се подобри работата на фирмата ви?

Стефан Томов: Във фирмата имаме малки абкант преси с по-къси. И това ни ограничаваше много, защото имаме поръчки за доста детайли при конструкцията за соларните електроцентрали, където трябваше да имаме такава абкант преса с 3 000 м дължина. И тези, ползвахме външни фирми с всички неудобства – да транспортираш заготовките, да чакаш да ги изпълнят, после да отидеш да ги прибереш. Двуколонната лентоворезна машина пък, тя е с частична автоматизация. И понеже е двуколонна може цялата пачка профили както пристига от производителя, я качвахме на машината, задавахме детайлите по дължина и тя автоматично си подава. Което облекчава много труда на работниците, които правеха, които работеха по тази дейност на традиционните машини. Нямахме машини за лазерно рязане изобщо. Тя е много гъвкава, защото може на нея да качиш чертежа на детайла на AutoCAD или на Solid Work по-бързо да бъде изрязан със сложни конфигурации. Така, това също се отнася и за роботизираната заваръчна система. Тя е с две работни места – на едното място са заготовките. Изключително добра машина. На нея заваряваме аварийните скоби, които по-рано това се правеше на ръка. Ръката на заварчика се уморява, по-бавно става, не е със същото качество. Докато роботизираната система прави 700 заварки и 700-те са абсолютно еднакви – с еднакво качество, с еднаква визия. Това подобрява изключително много качеството на изделията. Обработващият център – ние имаме един обработващ център, който беше недостатъчен. На него произвеждаме едни детайли за аварийните скоби, които произвеждаме. Налагаше да се ползваме обикновени конвенционални машини. Там бяха ангажирани още шест човека. На обикновените машини може да се постигне това качество и тази точност, които се изискват

едно съосие, което вертикалният обработващ център е изключително прецизна машина и това много подобри качеството и улесни труда на хората.

Репортер: А да разбирам ли, че сте имали възможност да оптимизирате работата и вероятно част от хората, които работят при вас да получат допълнителна квалификация, и може би допълнително заплащане?

Стефан Томов: Естествено. Значи, повишава се квалификацията. На тези специализирани машини не могат да работят, как да го кажа, общи работници. На повечето от машините работят колеги с висше образование. Инженери са на машината за лазерно рязане. Защото при нас те си качват програмите, те правят профилактиката на машините, настройките, така и при обработващите центрове. Ние сме малък град и има кадри в това отношение. Не сме съкращавали хора, въпреки въвеждането на машините, защото се разшири производството и хората ги пренасочихме към други дейности. Направихме монтажни бригади и увеличихме обема на производството.

Репортер: А с какви трудности се сблъскахте по време на подготовката, на реализацията на проекта?

Стефан Томов: Реализирането на проектите става много бавно. Много бавно се администрират. Последният проект се наложи два пъти да се удължава договора с договарящия орган, защото изтичаха договорените срокове за изпълнение на проекта. И това, разбира се, не по наша вина. Когато са ни искали някаква информация, ние винаги и в посочените срокове сме отговаряли. Явно по *програмата* там се затрудняваха натоварените хора, които разглеждат проектите. Поне в телефонни разговори така казваха, че са доста натоварени.

Репортер: Тоест бюрокрацията е забавила реализацията на проекта, да разбирам?

Стефан Томов: Ами... Мисля, че много проекти им се бяха струпали за разглеждане и поне така казваха колегите там. Имало е много програми отворени и трябвало да привличат външни специалисти от МЕИ, от къде ли не, да им помагат в разглежданите проекти. Защото те там проектите били от най-различни направления и им трябват хора с различни специалности.

Репортер: А вие с кредит ли финансирахте дейностите преди да получите средствата по *оперативната програма*? И ако отговорът ви е положителен, срещнахте ли трудности в кредитирането?

Стефан Томов: Да. Ползвахме кредит за финансиране дейностите по *програмата*. Трудности с кредитирането – не, не сме срещали. Фирмата ни има висок кредитен рейтинг. Работим с две банки в Разград. И дори и ни съдействаха така да се каже при отпускането на кредита. Не сме срещнали трудности при кредитирането.

Репортер: Ако трябва да поговорим за следващия програмен период, вие казахте, че при експертите от Управляващия орган са се натрупали доста проекти и това е забавило тяхното разглеждане. От тази гледна точка как смятате – отделните оси трябва на сесии ли да се отварят за определени периоди или всички да бъдат отворени през цялото време на *програмата*? Това е дебат, който се води от началото на писането на *новата програма*?

Стефан Томов: Моето мнение е, че по-правилно е да се отварят на сесии, по направления. Там примерно *Конкурентоспособност*, Енергийна ефективност или както там бъдат кръстени програмите, да ги отварят конкретно за даден период, да съберат специалисти в тази област и да ги разглеждат по-бързо. Нали, примерно отварят програмата, обявяват я един месец, после един месец приемат проектите и два месеца да ги разглеждат. Но след като приемат проектите, през двата месеца, които ги разглеждат, могат през първия месец да обявят следващата програма, през втория месец да приемат документите и така. През тези двата месеца ще са приключили предната програма и така могат 5, дори 6 програми могат да бъдат реализирани за една година. Много по-оперативно ще бъде, защото усилията на проверяващите органи ще бъдат насочени в точно определено направление, няма да се разсейват в други направления.

Водещ: И още един положителен опит с проекти, реализирани по *ОП „Конкурентоспособност“*. Пламен Цонев е категоричен, че проектите по *програмата* са станали част от цялостния план за развитие на фирмата. А неговата продукция е от Токио до Ню Йорк, разбира се и в модните столици Париж и Милано. Компанията е реализирала два проекта по *ОП „Конкурентоспособност“*.

Репортер: Бихте ли, така, представили в числа как се промени работата на компанията ви след реализирането на проектите? Предполагам, че и статистиката, годишните отчети са красноречиви.

Пламен Цонев: Това е един дълъг процес. Нашата програма за модернизация на предприятието, ние сме си я нарекли програма 2007. За последните пет години в предприятието са инвестирани между 5,5 и 6 млн. лв. Това са собствени пари на предприятието

и тези, които са субсидията, в тях са включени и тези, които са от субсидията на европейските програми. Разбира се, тези две програми на ЕС – „*Конкурентоспособност*“, по които ние участвахме, те са една част от цялостната програма, която ви казах – 2007. Тя обхваща изграждане на корпоративна система, изграждане на нови междинни звена, производствени, които реструктурират цялото предприятие по съвсем модерен начин да се произвежда нашата продукция. Като цифри, тъй като при нас кризата беше в началото на 2009 – 2008 г., истинската криза, тъй като нашата продукция се продава на световните пазари и ние точно тогава имахме огромни проблеми с реализирането на продукцията ни. Нямахме на практика достатъчно поръчки. При 200 хил. годишни поръчки, толкова произвеждахме в 2006, 2005, 2007 спадна изведнъж на 35 хил. Близо осем пъти намаляха поръчките, които получавахме. И тогава взехме решение за реструктуриране на предприятието, за да можем да намалим себестойността, да станем много по-гъвкави, много по-ефективни като цифри. Обаче в периода до 2010 г. предприятието беше 178 човека мисля, че бяхме точния брой на списъчния състав. В момента сме около 292, ако не се лъжа. Може да направите сметка колко работни места допълнително са се отворили.

Репортер: Почти двойно.

Пламен Цонев: Да не казваме двойно, но над 40% са се увеличили работните места, като част от тези места са част и от, дял имат и програмите, които реализирахме по програмите „*Конкурентоспособност*“. Тук има един парадокс на пръв поглед, който е свързан с това, че ние доставяме много, по-продуктивна техника. Но ние доставяме в местата, където на практика най-много, най-тесните производствени места, където производителността е изключително ниска. И когато решихме този проблем, ние успяхме да разширим в последствие производството в другите сектори на нашата фабрика. Така че паралелно с това, че ние ставахме по-ефективни, ние отваряхме и работни места. Както преди малко казах, над 130 – 140 човека са назначени в периода от 2010 г. до ден-днешен, са отворени допълнителни работни места.

Водещ: Това беше всичко за тази седмица. Още за проектите, реализирани по *ОП „Конкурентоспособност“* и възможностите за разширяване на бизнеса, които тя предоставя ще научим точно след седмица. Хубави и спокойни почивни дни. До чуване.

Национални печатни медии

Дата: 18.10.2014

Източник: в. ComputerWorld

Страница: 5

Брой думи: 1525

Резюме: Предоставяне на хардуер като услуга, на абонаментен принцип, разширяване на партньорството със софтуерни разработчици, активно участие в проекти, финансирани от оперативните програми на ЕСq са някои от мерките, които дилърите на ИТ продукти (оборудване и софтуер) трябва да предприемат, не само да останат конкурентоспособни, а и да оцелеят в условията на динамично променящ се пазар и клиентски потребности. Подобни са част от изводите от традиционната партньорска среща на Солитрон България, в която се включиха над 100 дилъри и ключови доставчици на дистрибутора.

Заглавие: СОЛИТРОН: Бъдещето е в ИТ като услуга

Подзаглавие:

Автор: Владимир ВЛАДКОВ

Текст: Предоставяне на хардуер като услуга, на абонаментен принцип, разширяване на партньорството със софтуерни разработчици, активно участие в проекти, финансирани от оперативните програми на ЕСq са някои от мерките, които дилърите на ИТ продукти (оборудване и софтуер) трябва да предприемат, не само да останат конкурентоспособни, а и да оцелеят в условията на динамично променящ се пазар и клиентски потребности. Подобни са част от изводите от традиционната партньорска среща на Солитрон България, в която се включиха над 100 дилъри и ключови доставчици на дистрибутора. На нея своите най-нови продукти представиха IBM, Acer, HP, Lenovo, AMD и Microsoft, дискутирани бяха и най-горещите новини в тази област като окончателното споразумение за изкупуване на бизнеса с хвв сървъри на IBM от Lenovo, решението за разделяне на HP на две самостоятелни компании, навлизането на облачни услуги, включително ползването на Microsoft Office 365 и др. Lenovo представи първия таблет с вграден проектор Yoga Tablet 2 Pro, а Acer обяви AcerPromise.com. Допълнително Радослав Ризов, експерт "Проекти и програми" в Microsoft България, представи индикативните програми, финансирани от еврофондовете в настоящия програмен период 2014 - 2020 г. Индикативната програма за 2015 по ОП "Конкурентоспособност" предвижда по приоритетна ос "Предприемачество и капацитет за растеж" да бъдат отпуснати общо 293 млн.лв. за целия период до 2020 г., като за 2015 г. за всяка процедура таванът е 1 млн. лв., за микро предприятия таванът е по-нисък. "По тези процедури е допустимо придобиването на дълготрайни материални и нематериални активи (ДМА, ДНА), т.е. предприятията ще могат да купуват софтуерни разработки и продукти, за чието внедряване се налага да придобият и хардуер", коментира Ризов. Предстои да бъдат обявени процедурите по приоритетна ос 1 "Технологично развитие и иновации", чийто индикативен бюджет е 39,1 млн. лв. за целия срок с максимален праг от 500 хил. лв. на проект.

Горещите новини

HP обяви разделянето си точно на две половини, като всяка от новите компании има по около \$60 млрд. оборот и \$5 млрд. оперативна печалба, коментира актуалната новина от миналата седмица Асен Георгиев, мениджър за България на HP "Персонални и печатни системи" (PPS). "Преобразуването не е моментно решение, а част от 5-годишен план на компанията, която в момента покрива много широк диапазон от пазара, клиентите и технологиите. Целта на двете отделни компании е да сме по-гъвкави, по-вече да инвестираме", добави той. HP ще продължи да осигурява финансиране при важни проекти. Георги Георгиев, отговарящ за предпродажбената поддръжка в HP PPS, демонстрира новите виртуални работни станции, включително модела "всичко в едно" Z1 второ поколение с процесори Intel Haswell и поддръжка на сензорни екрани. Тя разполага и с графика Nvidia, оптимизирана за редица водещи приложения, включително на Autodesk, Solid Works и Adobe.

"Имаме все по-добро партньорство и с IBM, като показваме завидни резултати на регионално ниво", каза Ралица Килиан, изпълнителен директор на Солитрон. "Солитрон е много добър партньор, като метриките са съобразени с възможностите на българския пазар, допълни Красимир Рашев, мениджър за STG партньорите в IBM България. - През последните месеци резултатите растат, но растежът е плод на взаимните усилия - дилъри, дистрибутор и IBM. За

четвъртото тримесечие на миналата година Солитрон е на второ място в Централна и Източна Европа по изпълнение на целите", добави той.

Той коментира и продажбата на бизнеса с хвв сървъри на Lenovo. "Развойната дейност за цялата гама сървъри продължава - от решения с големина Ш до големите модели. Има споразумение цялата тази гама да премине в Lenovo. Контролът остава в IBM, докато Lenovo не встъпят във владение. В момента всички сделки и текущи проекти се обсъждат с IBM. При преминаване към Lenovo обещанията, поети от дилърите на IBM към клиентите, ще се спазват. Остава и 5-годишният сервиз, който поддържа, като няколко хиляди човека от IBM ще преминат към Lenovo", каза още Рашев.

Той представи и програмата 10x4, която действа в ЦИЕ, като партньорите на Intel базирани решения сами могат да избират своята бизнес цел за тримесечието и при реализацията и, получават съответния работен (целта обаче не може да е по-ниска от досега постигнатия оборот). Отделно търговците получават директна отстъпка от \$1200 при покриване на сертификати.

Компанията е предвидила и нов начин да подпомага дилърите. STG Lab Services е нов отдел в IBM, който е независим от търговците. Той представлява споделен ресурс от специалисти (скоро физически ще присъства и в България), който дилърите могат да наемат при изпълнение на важен проект с решения на IBM. Отделът може да действа и като подизпълнител на дилъра при подписан договор. "STG може да направи първоначален одит на инфраструктурата, да даде препоръки за надграждане, да осигури профилирани обучения за клиентите. Има редица начини да ползваме заедно със Солитрон този ресурс в полза на дилърите", коментира Рашев. Отделно IBM има и финансови фондове, с които да плати изпълнението на даден проект. "Някои процедури продължават по няколко месеца, като плащането понякога става накрая, а това е тежко финансово бреме за дилърите, което може да бъде поето от IBM", заяви Рашев. IBM Global Financing пък осигурява изцяло безлихвено финансиране за 12, а понякога и за 24 месеца при покупката на PowerPC системи. IGF може да финансира и сделки без никакво участие на оборудване или услуги на IBM - разбира се, не на 0% лихва. Има много полезни механизми през IGF, а IGF калкулатор стои в подписа на всеки IBM търговец от Солитрон", добави той.

Васил Василев, мениджър продажби за България в Acer Europe, наред с новите модели лаптопи TravelMate и Extensa, показва и новия таблет Aspire Switch 10. Това преобразуващо се устройство в алуминиев корпус разчита на иновативни панти, които му осигуряват дълготрайна употреба независимо от завъртането на екрана. Скоро на пазара ще се появи и по-големият модел Aspire Switch 11. Специално за училищата Acer предлага софтуера Acer Classroom Manager v2.0, чието ползване е безплатно за всяко Acer устройство, регистрирано от образователна организация.

Новост е и AcerPromise.com (до една седмица ще е готова и българската версия). Ако клиент си купи продукт от определена серия и той се повреди в рамките на 1 г., Acer обещава да върне 50% от платената по фактура сума заедно с ремонтираната машина, обясни Василев.

Михаил Ламбов, мениджър продажби за SMB сегмента в Lenovo България, също коментира придобиването на хвв сървърите на IBM, като това засилва фокуса върху корпоративния и публичния сектор. В България Lenovo е лидер с цели 28,4% пазарен дял за предходното тримесечие. Компанията разделя пазара на три сегмента - потребителски (Consumer) бизнес (SMB) и корпоративен (Relationship). "В SMB сегмента предлагаме модели директно от склад, краткосрочни цени, промоции и бонуси, в този случай обикновено става дума за малки сделки от 1 до 50 броя, коментира Ламбов. - За Relationship, или проектния и тържен бизнес имаме специални модели, специални цени, рамкови споразумения. Това са обикновени големи сделки за над 50 броя. В този случай осигуряваме и дългосрочни цени за 1 г. напред.

В потребителския сегмент Lenovo акцентира върху иновативните си модели във всички продуктови категории. При преносимите компютри беше представен ултрабуът Yoga 3 Pro, снабден със свръхустойчива панта от ново поколение. При таблетите от компанията обявиха новия Yoga 2 Tablet с нов, четвърти режим на работа, и във версии с Android и Windows. Изненада предизвика моделът Yoga 2 Tablet Pro с размер 13,3 инчов дисплей, мощен 8-ватов стерео звук и вграден LED проектор.

При мобилните телефони Lenovo показва пълното си портфолио от модели в сериите A (надеждни устройства в ценово ориентирания сегмент), S (смартфони от среден клас, с отлична функционалност и атрактивна цена) и флагманската серия с върховите модели Vibe, където най-популярни са моделите Vibe X2 и Vibe Z2 Pro. Vibe X2 е 5-инчов смартфон с уникален корпус в преливащи нюанси, а Vibe Z2 Pro е 6-инчов QuadHD фаблет с 3GB оперативна памет, и изключителна 16MP камера.

Софтуер под наем

Солитрон от септември т.г. е дистрибутор по програмите за "Обемно лицензиране" на Microsoft за България, като основният акцент ще бъде поставен върху облачните услуги на американската компания - Windows Azure и Office 365. Именно тези две облачни предложения бяха представени от Татяна Цвяткова от Microsoft България. "Office 365 не е само пакет за офис продуктивност, но ползван от облака, това е цялостна услуга за организиране на бизнеса както на големи, така и на малки фирми", каза тя.

Всъщност - Office е фамилия услуги и продукти, обединени по различен начин в различни търговски пакети. Office 365 обединява онлайн услуги, в които са поместени и функционалностите на познатите продукти от стандартния офис пакет.

Платената версия на Office 365 включва и Exchange online с 50 GB пощенска кутия и неограничено място за архивите. Календарите се синхронизират с вътрешните, с облачната услуга One Drive се осигурява споделяне на файлове не само с вътрешни служители, а и с външни партньори, като се запазват всички версии на файловете, има възможност за едновременна работа върху един и същи файл и др. Платената версия (Office 365 Business Premium) осигурява по 1 TB за всяко физическо лице в организацията, като администраторът налага допълнителни политики за сигурност. В Office 365 вече е включена и услугата Lync за онлайн видеоконференции с усъвършенствана функционалност, включително поемане на контрола върху споделено приложение, част от отдалечения компютър или цялото PC и др. "Достъпна е еднократна идентификация и синхронизация с Active Directory", коментира Цвяткова. Според нея ИТ дилърите биха спечелили от преминаването към облачния модел, тъй като самата миграция от по-старите системи не е лесен процес и клиентите не искат сами да поемат риска от подобна трансформация.

Дата: 18.10.2014
Източник: в. Банкер
Страница: 30
Брой думи: 889

Резюме: Липсата на собствени средства може да се окаже непреодолимо препятствие за изграждането в срок на "София тех парк". Бъдещият технологичен център в столицата се финансира от оперативната програма "Конкурентоспособност" с близо 100 млн. лв., но подобно на всички останали проекти Брюксел ще преведе тези пари едва когато обектите бъдат завършени. С други думи, необходимо е самоучастие, което на по-късен етап (при спазване на всички разпоредби) ще бъде възстановено. Засега обаче едноименното дружество удря на камък с опитите да си осигури необходимите му пари чрез банкови кредити.

Заглавие: Трети рунд: "София тех парк" и банките

Подзаглавие:

Автор: Ивайло СТАНЧЕВ

Текст: Липсата на собствени средства може да се окаже непреодолимо препятствие за изграждането в срок на "София тех парк". Бъдещият технологичен център в столицата се финансира от *Оперативната програма "Конкурентоспособност"* с близо 100 млн. лв., но подобно на всички останали проекти Брюксел ще преведе тези пари едва когато обектите бъдат завършени. С други думи, необходимо е самоучастие, което на по-късен етап (при спазване на всички разпоредби) ще бъде възстановено. Засега обаче едноименното дружество удря на камък с опитите да си осигури необходимите му пари чрез банкови кредити.

Още на 23 юли изпълнителният директор на "София тех парк" Елица Панайотова откри конкурс за избор на банкова институция, която да финансира строителството на бъдещите офиси, лаборатории и друга инфраструктура със заем до 77 800 000 лв. без ДДС и да предостави още един кредит за покриването на ДДС Върху разходите в размер до 14 900 000 лева. Но дали заради напрегнатата обстановка във финансовата система, или по друга причина нито една от близо тридесетте търговски банки у нас не подаде оферта. И тъй като Панайотова нямаше какво друго да направи, тя прекрати процедурата на основание чл.39, ал1, т.1 от Закона за обществените поръчки.

Заради изтичащите срокове за реализация на проекта е взето решението да се пусне нова процедура, но не чрез открит конкурс, а с договаряне без обявление. Това ще рече, че няма да се чака явяването на кандидати, а направо ще се поканят няколко кредитни институции на преговори. В случая покани са изпратени до първите 10 банки по стойност на притежаваните активи според данните на БНБ към 31 юли - "УниКредит Булбанк", "ДСК", Първа инвестиционна банка, Обединена българска банка, "Юробанк България", "Райфайзенбанк (България)", "Сосиете Женерал Експресбанк", Централна кооперативна банка, "Банка Пиреос България" и "Алианц Банк България". Само че преговорите не вървят никак лесно. В последните дни, както научи "БАНКЕРЪ", финансовите институции са изпратили една дузина уточняващи въпроси към "София тех парк" и някои от тях разкриват сериозни проблеми. Оказва се например, че технопаркът няма окончателно одобрен бизнес план. Въпросният документ все още се разглежда от Министерството на финансите и може да претърпи изменения. Наред с това липсва официално потвърждение от Брюксел, че безвъзмездната финансова помощ за проекта не представлява държавна помощ. Становището на Главна дирекция "Конкурентоспособност" в Европейската комисия и по двата въпроса се очаква едва към 15 ноември. А отпускането на кредитите без положителна оценка би представлявало сериозен риск, поради което и банките не са склонни с лека ръка да дадат парите.

От други въпроси става ясно също така, че финансовите институции искат допълнителни гаранции (залог на вземанията, обезпечения и т. н.) за отпускането на средствата. Тоест не са особено сигурни в надеждността на "София тех парк", в предлаганите от него особен залог върху вземанията по банкова сметка, която ще бъде заявена за получаване на парите от *оперативната програма "Конкурентоспособност"*, и ипотека върху 140 дка земи край 4-и километър на бул. "Цариградско шосе" в столицата.

В хода на преговорите с десетте банки се разбира и че технопаркът вече има сключен договор за търговски заем в размер на 7 млн. лева. Решението за него е взето на 3 октомври от общото събрание на акционерите (б.а. - Министерството на икономиката и енергетиката и "Държавната консолидационна компания"), като детайлите по договора ще се изяснят след публикуването на протокола от въпросното общо събрание.

Иначе максималният лихвен процент, който кредитните институции биха могли да предложат в сегашния търг, трябва да е формиран от тримесечен СОФИБОР и надбавка, но кумулативно да не е повече от 5.5% годишно за целия срок на кредита. Еднократната такса управление пък не бива да надвишава 1% от стойността на заема, а наказателна лихва въобще не бива да има. Колкото до прогнозните разходи за лихви и такси за обслужване на двата заема, те са фиксирани на 3 579 600 лева.

Междувременно, на 13 октомври, дружеството "София тех парк" е обявило нов, трети, конкурс за избор на финансова институция. Но този път целта е малко по-различна - сключване на договор за кредит под условие, до размера на който банката поема ангажименти под формата на банкови гаранции за обезпечение на авансови плащания. В случая става дума за 20 540 013 лв., представляващи 65% от цялата стойност на финансирането за бизнес инкубатора, иновационния форум, лабораториите, офисите и етажния паркинг. Според документите срокът на валидност на банковите гаранции трябва да е до края на 2015 г., а времето за погасяване на кредита под условие - 30 юни 2016-а. Интересното е, че за обезпечение отново ще се използват имотите край 4-и километър на бул. "Цариградско шосе" и вземанията по банковата сметка на възложителя, по която ще постъпват средствата от ЕС за възстановяване на разходите. Или казано по друг начин - ще се използват втори път като особен залог.

Що се отнася до условията, в документите е записано, че максималният размер на таксата за издаване и управление на гаранциите, който "София тех парк" може да приеме, е 1.2% на годишна база. Други комисиони не следва да се начисляват. Годишният лихвен процент върху ефективно предоставения кредит не бива да надвишава 5.5 на сто и други такси върху използваните средства също не са допустими. Годишната лихва за просрочие пък е фиксирана на 7 процента. Технологичният център е пресметнал, че всичко това ще му струва най-много 295 776 лева. Въпросът е дали при тези условия ще има кандидати, или ще се повтори сценарият от първия търг, когато не се яви нито една банка? Срокът за подаване на оферти е 24 ноември.

Дата: 18.10.2014
Източник: в. Капитал
Страница: 4
Брой думи: 72

Резюме: Правителството е вдигнало трикратно дела на финансовите инструменти в новата програма "Конкурентоспособност и иновации" на 330 млн. евро. Около 300 млн. евро пък ще бъдат насочени в четирите сектора - мехатроника и чисти технологии, информатика и ИК технологии, индустрия за здравословен живот и био-технологии, нови технологии в креативни и рекреативни индустрии.

Заглавие: **Мащабна промяна претърпя програма "Конкурентоспособност"**

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Правителството е вдигнало трикратно дела на финансовите инструменти в *новата програма "Конкурентоспособност и иновации"* на 330 млн. евро. Около 300 млн. евро пък ще бъдат насочени в четирите сектора - мехатроника и чисти технологии, информатика и ИК технологии, индустрия за здравословен живот и био-технологии, нови технологии в креативни и рекреативни индустрии.

Според зам.-министъра на икономиката Ирена Младенова (на снимката) обаче *програмата* едва ли може да бъде договорена окончателно преди края на годината.

Дата: 18.10.2014

Източник: в. Стандарт

Страница: 10

Брой думи: 400

Резюме: Български разработки в областта на високите технологии ни помагат да не губим вещите си, да се сплоти колективът в една фирма или да се постигнат максимални резултати в моторните спортове. В Интер Експо Център в София вчера бяха представени иновативни продукти на родни изобретатели, които използват услугите и помощта на офиса за технологичен трансфер "Иновативен капитал", създаден по ОП "Конкурентоспособност". Специалистите от ОТТ "Иновативен капитал" подпомагат учени, изобретатели и малки и средни предприятия в избора им на бизнес модел, както и в сферите на правото, счетоводството и управлението на интелектуалната собственост.

Заглавие: Родно изобретение пази чантите ни

Подзаглавие: Наши разработки сплотяват колектива и помагат в моторните спортове

Автор: Ивета ИВАНОВА

Текст: Български разработки в областта на високите технологии ни помагат да не губим вещите си, да се сплоти колективът в една фирма или да се постигнат максимални резултати в моторните спортове. В Интер Експо Център в София вчера бяха представени иновативни продукти на родни изобретатели, които използват услугите и помощта на офиса за технологичен трансфер "Иновативен капитал", създаден по ОП "Конкурентоспособност". Специалистите от ОТТ "Иновативен капитал" подпомагат учени, изобретатели и малки и средни предприятия в избора им на бизнес модел, както и в сферите на правото, счетоводството и управлението на интелектуалната собственост.

Устройството Baggii бе представено от един от изобретателите му - Любомир Янчев, който се занимава с програмиране в сферата на изкуствения интелект. Джаджата е малка по размер и може да я прикрепите към вещите си, които не искате да изгубите, например портмонето или чантата. Baggii се свързва чрез Bluetooth към мобилния ви телефона и ви алармира, когато се отдалечите от предмета, на който сте го закрепили. Максималното разстояние, на което устройството работи, е 60 метра. "Устройството е направено най-вече за жените, тъй като проучванията установиха, че те губят нещата си по-често", каза Любомир Янчев.

Разработена е и иновативна система за събиране на данни за моторните спортове. Data logging системите са електронни устройства, които събират информация от датчици, които са инсталирани върху състезателен автомобил и дават информация на отбора за поведението на автомобила. Данните са в помощ на механиците, които така разбират какви настройки трябва да направят, за да се извлече максималното от състезателната кола. Един от разработчиците на системата е серийният предприемач с проекти в уеб и хардуер сферата Николай Ташев.

Разработките на фирмата КЕИТ ООД се борят с фалшифицирането и репликирането на стоки и продукти. Те имат разработени и патентовани технологии - за шифрово маркиране и лазерна обработка против фалшификация на документи, ценни книжа и банкноти.

Уебплатформата Deed пък е изработена, за да повиши ангажираността на служителите на дадена фирма и да ги сплоти. Приложението изпраща някое предизвикателство на служителите и желаещите могат да го изпълнят, като понякога има награди за този, който се справи най-добре или оригинално. Някои от предизвикателствата са лесни - служителите да кажат кое е хобито им, например. "Това подобрява междукипната комуникация, хората се опознават и сприятеляват", смята един от основателите на платформата Светла Маркова. "Какво бихте въвели в работата на компанията, за да стане тя по-успешна - това е пример за по-трудно предизвикателство. Когато се зададе, има много интересни идеи", обясни още тя.

Регионални печатни медии

Дата: 15.10.2014

Източник: в. Топ новини, Шумен

Страница: 3

Брой думи: 226

Резюме: Екипът на Областния информационен център в Разград подготви и издаде втора печатна брошура с примери на успешни проекти, съфинансирани от Структурните фондове на Европейския съюз и от националния бюджет, съобщиха от информационния център в лудогорския град.

Книжката съдържа информация за реализирани и проекти, които се изпълняват, с подкрепата на оперативните програми "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика", "Развитие на човешките ресурси", "Регионално развитие", "Административен капацитет" и "Техническа помощ" за периода 2007-2013 г. в област Разград.

Заглавие: ОИЦ - Разград издаде втора брошура с успешни европроекти в региона

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Екипът на Областния информационен център в Разград подготви и издаде втора печатна брошура с примери на успешни проекти, съфинансирани от Структурните фондове на Европейския съюз и от националния бюджет, съобщиха от информационния център в лудогорския град.

Книжката съдържа информация за реализирани и проекти, които се изпълняват, с подкрепата на оперативните програми *"Развитие на конкурентоспособността на българската икономика"*, "Развитие на човешките ресурси", "Регионално развитие", "Административен капацитет" и "Техническа помощ" за периода 2007-2013 г. в област Разград. В брошурата са включени данни за 31 проекта, 25 от които са приключили, а останалите са в процес на изпълнение. Сред тях са проектите за създаването на Бизнес инкубатора, подобряване на условията на труд в Топлофикация - Разград, Интеграция на деца и младежи с увреждания чрез предоставяне на социални услуги в община Исперих, проектът "Абритус - мистика и реалност", Подготовка на община Лозница за програмен период 2014-2020 г. и др.

Екипът на центъра се надява подобрите примери да насърчат желаещите да разработят и реализират необходими и полезни за икономическото и социалното развитие на региона проекти.

Електронният вариант на брошурата "Успешни европроекти в област Разград 2007-2015 г." може да бъде изтеглен от интернет, посочват от Областния информационен център. От там допълват, че екипът на ОИЦ ще продължи да подпомага настоящите и бъдещите бенефициенти необходимата информация за осъществяване на техните идеи, чрез проектно финансиране и през новия програмен период 2014-2020 г.

15.10.2014 г.

Периодични печатни издания

Няма намерена информация

Интернет издания и блогове

Дата: 17.10.2014

Източник: www.vlastta.com

Връзка: <http://www.vlastta.com/displaynews/77722>

Брой думи: 407

Резюме: Photo 2Робот за инвитро процедури, разработен в Института по механика в Българската академия по науките, получи златен медал на Пловдивския технически панаир през миналата седмица и бе отличен с приз за иновативен продукт.

Това съобщи проф. Васил Кавърджиков, шеф на института.

Роботизираната система позволява изключително прецизно и бързо да бъде открита яйцеклетката в работното пространство, да се запамети местоположението ѝ и да се позиционира.

Заглавие: Иновативен робот за инвитро процедури разработиха в БАН

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Photo 2Робот за инвитро процедури, разработен в Института по механика в Българската академия по науките, получи златен медал на Пловдивския технически панаир през миналата седмица и бе отличен с приз за иновативен продукт.

Това съобщи проф. Васил Кавърджиков, шеф на института.

Роботизираната система позволява изключително прецизно и бързо да бъде открита яйцеклетката в работното пространство, да се запамети местоположението ѝ и да се позиционира.

С нейна помощ се извършва оценка на сперматозоидите по форма и скорост, като се маркира най-подходящият от тях и след допълнителни манипулации се инжектира сперматозоидът в яйцеклетката.

Така процедурата се автоматизира почти изцяло, като изборът на сперматозоид е оставен в ръцете на оператор.

Роботът е част от разработките на фирмата „Микрона“ към Института по механика и по него екип от учени работи от около 10 години, като през 2012 г. проектът получава финансиране по *Оперативна програма „Конкурентоспособност“*. Очаква се до месец системата да бъде инсталирана в инвитро клиника в България и да започне експериментална работа в реални условия.

В рамките на Деня на отворените врати в Института по механика, посветен на 145-годишнината на БАН, посетителите имаха възможността, освен ин витро робота, да разгледат и Отворената лаборатория по експериментална микро- и наномеханика.

Учените в лабораторията се занимават с разработване и изучаване на полимерни материали и с изследвания върху материала графен, наричан още „материал на бъдещето“ заради своите уникални свойства за якост, гъвкавост, електрична и топлинна проводимост. Това го прави широко приложим в електрониката за създаване на различни видове покрития с възможност за предаване на сензорни сигнали, както и в редица други области.

Беше демонстрирана апаратура за измерване на електромеханичните свойства на кръвта. Посетителите бяха запознати с методите за установяване на наркотични вещества в кръвни проби чрез изследване на вискозитета на кръвта.

В направление „Биомеханика“ бяха представени изследвания върху структурите и функциите на човешкия организъм на макро-, микро- и наноравнище. Изследванията са ориентирани към подобряване на диагностицирането и терапията на различни заболявания, както и към прилагане на нови подходи при проектиране на протези и ортези.

В процес на разработка от учените е екзоскелетон, който представлява робот, точно имитиращ движенията на човешкото тяло. Екзоскелетонът може да се използва за извършване на корекции при двигателни проблеми.

В Института по механика при БАН работят 102-ма учени в различни научни области. Институтът работи по редица проекти по международни програми, вкл. такива на НАТО и НАСА, и си сътрудничи с организации и университети от Европа, САЩ, Япония. През 2014 г. в него се обучават 12 докторанти, сред които японец и индиец.

Дата: 17.10.2014

Източник: www.computerworld.bg

Връзка: http://www.computerworld.bg/46812_solitron_badeshteto_e_v_it_kato_usluga

Брой думи: 1528

Резюме: Предоставяне на хардуер като услуга, на абонаментен принцип, разширяване на партньорството със софтуерни разработчици, активно участие в проекти, финансирани от оперативните програми на ЕС, са някои от мерките, които дилърите на ИТ продукти (оборудване и софтуер) трябва да предприемат, не само да останат конкурентоспособни, а и да оцелеят в условията на динамично променящ се пазар и клиентски потребности. Подобни са част от изводите от традиционната партньорска среща на Солитрон България, в която се включиха над 100 дилъри и ключови доставчици на дистрибутора.

Заглавие: Солитрон: Бъдещето е в ИТ като услуга

Подзаглавие:

Автор: Владимир Владков

Текст: Предоставяне на хардуер като услуга, на абонаментен принцип, разширяване на партньорството със софтуерни разработчици, активно участие в проекти, финансирани от оперативните програми на ЕС, са някои от мерките, които дилърите на ИТ продукти (оборудване и софтуер) трябва да предприемат, не само да останат конкурентоспособни, а и да оцелеят в условията на динамично променящ се пазар и клиентски потребности. Подобни са част от изводите от традиционната партньорска среща на Солитрон България, в която се включиха над 100 дилъри и ключови доставчици на дистрибутора.

Прочетете още: Солитрон стана дистрибутор на Microsoft

На нея своите най-нови продукти представиха IBM, Acer, HP, Lenovo, AMD и Microsoft, дискутирани бяха и най-горещите новини в тази област като окончателното споразумение за изкупуване на бизнеса с x86 сървъри на IBM от Lenovo, решението за разделяне на HP на две самостоятелни компании, навлизането на облачни услуги, включително ползването на Microsoft Office 365 и др. Lenovo представи първия таблет с вграден проектор Yoga Tablet 2 Pro, а Acer обяви AcerPromise.com. Допълнително Радослав Ризов, експерт "Проекти и програми" в Microsoft България, представи индикативните програми, финансирани от еврофондовете в настоящия програмен период 2014 - 2020 г. Индикативната програма за 2015 по **ОП „Конкурентоспособност“** предвижда по приоритетна ос „Предприемачество и капацитет за растеж“ да бъдат отпуснати общо 293 млн. лв. за целия период до 2020 г., като за 2015 г. за всяка процедура таванът е 1 млн. лв., за микро предприятия таванът е по-нисък.

„По тези процедури е допустимо придобиването на дълготрайни материални и нематериални активи (ДМА, ДНА), т.е. предприятията ще могат да купуват софтуерни разработки и продукти, за чието внедряване се налага да придобият и хардуер“, коментира Ризов. Предстои да бъдат обявени процедурите по приоритетна ос 1 „Технологично развитие и иновации“, чийто индикативен бюджет е 39,1 млн. лв. за целия срок с максимален праг от 500 хил. лв. на проект. Горещите новини

HP обяви разделянето си точно на две половини, като всяка от новите компании има по около \$60 млрд. оборот и \$5 млрд. оперативна печалба, коментира актуалната новина от миналата седмица Асен Георгиев, мениджър за България на HP “Персонални и печатни системи” (PPS). „Преобразуването не е моментно решение, а част от 5-годишен план на компанията, която в момента покрива много широк диапазон от пазара, клиентите и технологиите. Целта на двете отделни компании е да сме по-гъвкави, повече да инвестираме“, добави той. HP ще продължи да осигурява финансиране при важни проекти. Георги Георгиев, отговарящ за предпродажбената поддръжка в HP PPS, демонстрира новите виртуални работни станции, включително модела „всичко в едно“ Z1 второ поколение с процесори Intel Haswell и поддръжка на сензорни екрани. Тя разполага и с графика Nvidia, оптимизирана за редица водещи приложения, включително на Autodesk, SolidWorks и Adobe.

„Имаме все по-добро партньорство и с IBM, като показваме завидни резултати на регионално ниво“, каза Ралица Килиан, изпълнителен директор на Солитрон. „Солитрон е много добър партньор, като метриците са съобразени с възможностите на българския пазар, допълни Красимир Рашев, мениджър за STG партньорите в IBM България. - През последните месеци резултатите растат, но растежът е плод на взаимните усилия - дилъри, дистрибутор и IBM. За четвъртото тримесечие на миналата година Солитрон е на второ място в Централна и Източна Европа по изпълнение на целите“, добави той.

Рашев коментира и продажбата на бизнеса с x86 сървъри на Lenovo. "Развойната дейност за цялата гама сървъри продължава - от решения с големина 1U до големите модели. Има споразумение цялата тази гама да премине в Lenovo. Контролът остава в IBM, докато Lenovo не встъпят във владение. В момента всички сделки и текущи проекти се обсъждат с IBM. При преминаване към Lenovo обещанията, поети от дилърите на IBM към клиентите, ще се спазват. Остава и 5-годишният сервис, който поддържа, като няколко хиляди човека от IBM ще преминат към Lenovo", каза още Рашев.

Той представи и програмата 10x4, която действа в ЦИЕ, като партньорите на Intel базирани решения сами могат да избират своята бизнес цел за тримесечието и при реализацията ѝ, получават съответния работен (целта обаче не може да е по-ниска от досега постигнатия оборот). Отделно търговците получават директна отстъпка от \$1200 при покриване на сертификати.

Компанията е предвидила и нов начин да подпомага дилърите. STG Lab Services е нов отдел в IBM, който е независим от търговците. Той представлява споделен ресурс от специалисти (скоро физически ще присъства и в България), който дилърите могат да наемат при изпълнение на важен проект с решения на IBM. Отделът може да действа и като подизпълнител на дилъра при подписан договор. „STG може да направи първоначален одит на инфраструктурата, да даде препоръки за надграждане, да осигури профилирани обучения за клиентите. Има редица начини да ползваме заедно със Солитрон този ресурс в полза на дилърите“, коментира Рашев.

Отделно IBM има и финансови фондове, с които да плати изпълнението на даден проект. „Някои процедури продължават по няколко месеца, като плащането понякога става накрая, а това е тежко финансово бреме за дилърите, което може да бъде поето от IBM“, заяви Рашев. IBM Global Financing пък осигурява изцяло безлихвено финансиране за 12, а понякога и за 24 месеца при покупката на PowerPC системи. IGF може да финансира и сделки без никакво участие на оборудване или услуги на IBM - разбира се, не на 0% лихва. Има много полезни механизми през IGF, а IGF калкулатор стои в подписа на всеки IBM търговец от Солитрон“, добави той.

Васил Василев, мениджър продажби за България в Acer Europe, наред с новите модели лаптопи TravelMate и Extensa, показа и новия таблет Aspire Switch 10. Това преобразуващо се устройство в алуминиев корпус разчита на иновативни панти, които му осигуряват дълготрайна употреба независимо от завъртането на екрана. Скоро на пазара ще се появи и по-големият модел Aspire Switch 11. Специално за училищата Acer предлага софтуера Acer Classroom Manager v2.0, чието ползване е безплатно за всяко Acer устройство, регистрирано от образователна организация.

Новост е и AcerPromise.com (до една седмица ще е готова и българската версия). Ако клиент си купи продукт от определена серия и той се повреди в рамките на 1 г., Acer обещава да върне 50% от платената по фактура сума заедно с ремонтираната машина, обясни Василев.

Михаил Ламбов, мениджър продажби за SMB сегмента в Lenovo България, също коментира придобиването на x86 сървърите на IBM, като това засилва фокуса върху корпоративния и публичния сектор. В България Lenovo е лидер с цели 28,4% пазарен дял за предходното тримесечие. Компанията разделя пазара на три сегмента – потребителски (Consumer)бизнес (SMB) и корпоративен (Relationship)“В SMB сегмента предлагаме модели директно от склад, краткосрочни цени, промоции и бонуси, в този случай обикновено става дума за малки сделки от 1 до 50 броя, коментира Ламбов. - За Relationship, или проектният и тръжен бизнес имаме специални модели, специални цени, рамкови споразумения. Това са обикновени големи сделки за над 50 броя. В този случай осигуряваме и дългосрочни цени за 1 г. напред.

В потребителския сегмент Lenovo акцентира върху иновативните си модели във всички продуктови категории. При преносимите компютри беше представен ултрабукът Yoga 3 Pro, снабден със свръхустойчива панта от ново поколение. При таблетите от компанията обявиха новия Yoga 2 Tablet с нов, четвърти режим на работа, и във версии с Android и Windows. Изненада предизвика моделът Yoga 2 Tablet Pro с размер 13,3 инчов дисплей, мощен 8-ватов стерео звук и вграден LED проектор.

При мобилните телефони Lenovo показа пълното си портфолио от модели в сериите A (надеждни устройства в ценово ориентирания сегмент), S (смартфони от среден клас, с отлична функционалност и атрактивна цена) и флагманската серия с върховите модели Vibe, където най-популярни са моделите Vibe X2 и Vibe Z2 Pro. Vibe X2 е 5-инчов смартфон с уникален корпус в преливащи нюанси, а Vibe Z2 Pro е 6 инчов QuadHD фаблет с 3GB оперативна памет, и изключителна 16MP камера.

Софтуер под наем

Солитрон от септември т.г. е дистрибутор по програмите за „Обемно лицензиране“ на Microsoft за България, като основният акцент ще бъде поставен върху облачните услуги на

американската компания – Windows Azure и Office 365. Именно тези две облачни предложения бяха представени от Татяна Цвяткова от Microsoft България. „Office 365 не е само пакет за офис продуктивност, но ползван от облака, това е цялостна услуга за организиране на бизнеса както на големи, така и на малки фирми“, каза тя.

Всъщност – Office е фамилия услуги и продукти, обединени по различен начин в различни търговски пакети. Office 365 обединява онлайн услуги, в които са поместени и функционалностите на познатите продукти от стандартния офис пакет.

Платената версия на Office 365 включва и Exchange online с 50 GB пощенска кутия и неограничено място за архивите. Календарите се синхронизират с вътрешните, с облачната услуга One Drive се осигурява споделяне на файлове не само с вътрешни служители, а и с външни партньори, като се запазват всички версии на файловете, има възможност за едновременна работа върху един и същи файл и др. Платената версия (Office 365 Business Premium) осигурява по 1 TB за всяко физическо лице в организацията, като администраторът налага допълнителни политики за сигурност. В Office 365 вече е включена и услугата Lync за онлайн видеоконференции с усъвършенствана функционалност, включително поемане на контрола върху споделено приложение, част от отдалечения компютър или цялото PC и др. „Достъпна е еднократна идентификация и синхронизация с Active Directory“, коментира Цвяткова. Според нея ИТ дилърите биха спечелили от преминаването към облачния модел, тъй като самата миграция от по-старите системи не е лесен процес и клиентите не искат сами да поемат риска от подобна трансформация.

Дата: 17.10.2014

Източник: www.economynews.bg

Връзка: <http://www.economynews.bg/устройство-проследява-изгубени-вещи-news58694.html>

Брой думи: 659

Резюме: Устройство за проследяване на изгубени вещи беше представено в „Деня на предприемача“, който се провежда в Интер Експо Център в София. Vaggi се прикрепя към личните вещи – портфейл или чанта например, а чрез мобилно приложение телефонът ги разпознава и сигнализира, когато бъдат забравени или изгубени. По този начин може да бъде предотвратена и кражба на ценни предмети. Собственикът може да определя зони за „засичане“ за загубените вещи в радиус от 10 до 60 метра, като при излизането на предмета извън този радиус, телефонът подава сигнал. В случай, че човек не си спомня къде е оставил дадена вещ, може на карта да провери къде за последно се е намирала тя. Ако пък телефонът бъде изгубен, е достатъчно да бъде натиснат бутон върху устройството и апаратът сигнализира, независимо дали е с намалена сила на звука, с изключен звук и т.н. Батерията на устройството издържа около 1 година, а приложението е разработено и за iOS, и за Android.

Заглавие: Устройство проследява изгубени вещи

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Устройство за проследяване на изгубени вещи беше представено в „Деня на предприемача“, който се провежда в Интер Експо Център в София. Vaggi се прикрепя към личните вещи – портфейл или чанта например, а чрез мобилно приложение телефонът ги разпознава и сигнализира, когато бъдат забравени или изгубени. По този начин може да бъде предотвратена и кражба на ценни предмети. Собственикът може да определя зони за „засичане“ за загубените вещи в радиус от 10 до 60 метра, като при излизането на предмета извън този радиус, телефонът подава сигнал. В случай, че човек не си спомня къде е оставил дадена вещ, може на карта да провери къде за последно се е намирала тя. Ако пък телефонът бъде изгубен, е достатъчно да бъде натиснат бутон върху устройството и апаратът сигнализира, независимо дали е с намалена сила на звука, с изключен звук и т.н. Батерията на устройството издържа около 1 година, а приложението е разработено и за iOS, и за Android.

Продуктът, разработен от младите предприемачи Любомир Янчев и Недялко Недялков, ще се продава като допълнение към чанти, портмонета и др. във верига магазини за дамски аксесоари. Това става възможно благодарение на сътрудничеството с Офис за технологичен трансфер „Иновативен капитал“, създаден преди две години по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“. По проекта специалистите от ОТТ „Иновативен капитал“ подпомагат изобретатели, учени и малки и средни предприятия в избора им на правилен бизнес модел, при планиране и организация на бизнеса, както и в сферите на правото, счетоводството, управлението на иновации и управлението на интелектуалната собственост.

ОТТ „Иновативен капитал“ консултира и други иновативни проекти, които също бяха представени пред инвеститори, предприемачи, представители на медиите и др. Сред тях е система за събиране на данни за моторни спортове, разработена от компанията „Диагностични системи и технологии“ (ДСТ). Електронни устройства събират информация от датчици, инсталирани върху състезателния автомобил и подават информация за поведението му на състезателния отбор. Тази информация позволява на механиците да направят нужните настройки, за да се извлече максималното от автомобила, а пилотът да прецени как оптимално да мине през отсечките в едно състезание. ДСТ внедрява cloud платформа в продукта си, която ще позволява следене на измерванията в реално време от всички членове на екипа и достъп до резултатите през мобилно устройство. Благодарение на ОТТ „Иновативен капитал“, компанията установява партньорство с „Дунев Рейсинг“ за разработването на система за събиране на данни за моторните спортове.

Компанията „КЕИТ“ ООД представи технология за шифриране и маркиране с широк спектър от приложения, сред които маркиране на моторни превозни средства срещу кражба, защита на банкноти, паспорти, документи и ценни книжа срещу фалшификация, защита на стоки срещу фалшификация, маркиране на машини и машинни части и др. Офис за технологичен трансфер „Иновативен капитал“ оказва подкрепа на компанията за организиране на срещи с потенциални партньори, съдействие за контакти в Европа с клиенти и инвеститори.

Беше представена и игровизирана уеб платформа за повишаване на ангажираността на служителите, базирана на предизвикателства - Deed (www.ideedit.com). Тя позволява на компаниите да провеждат дейности, целящи подобряване на екипната и междуекипната комуникация, включване на екипа в решенията на компанията, получаването на постоянна обратна връзка между служители и мениджмънт с оптимални ресурси. Към настоящия момент към платформата имат интерес и бизнеси, и организации в сферата на образованието.

Офис за технологичен трансфер (ОТТ) „Иновативен капитал“, създаден с финансовата подкрепа на *Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 - 2013*, обединява изобретатели, предприемачи и потенциални бизнес партньори. 25 носители на иновативни идеи с висок потенциал за успех вече използват услугите на Офис за технологичен трансфер „Иновативен капитал“. Офисът организира за своите клиенти работни и индивидуални срещи, и мероприятия за представяне на иновативни разработки пред представители на бизнеса и технологични оценители. Тези мероприятия имат характер на форуми за осъществяване на връзка между бизнеса и носителите на иновативни идеи, подкрепяни от екипа на Офиса за технологичен трансфер. Всеки автор на иновативна бизнес идея може да се регистрира в онлайн платформата на ОТТ „Иновативен капитал“ - <http://tto-sofia.eu>, да предостави информация за своя проект и да се възползва от услугите, предлагани от Офиса за Технологичен Трансфер.

Дата: 17.10.2014

Източник: www.bnr.bg

Връзка: <http://bnr.bg/varna/post/100473610/sabitiata-na-17-ti-oktomvri>

Брой думи: 729

Резюме: Българският фармацевтичен съюз започва Национална кампания „Да не Ви изненада зимата“. Магистър-фармацевти в страната ще консултират пациенти за възможностите за превенция в есенния сезон на настинките и грипа. Съвети може да получи всеки в близо 80 аптеки, които участват в Националната кампания „Да не Ви изненада зимата“ на Българския фармацевтичен съюз (БФС) от днес до 31 октомври 2014 г. Специални плакати ще обозначават аптеките, които участват в кампанията, като на интернет страницата на съюза www.bphu.bg са публикувани и техните адреси. Ще бъдат раздавани листовки със съвети за това как да подготвим организма си в борбата с вирусите.

Заглавие: Събитията на 17-ти октомври

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Българският фармацевтичен съюз започва Национална кампания „Да не Ви изненада зимата“. Магистър-фармацевти в страната ще консултират пациенти за възможностите за превенция в есенния сезон на настинките и грипа. Съвети може да получи всеки в близо 80 аптеки, които участват в Националната кампания „Да не Ви изненада зимата“ на Българския фармацевтичен съюз (БФС) от днес до 31 октомври 2014 г. Специални плакати ще обозначават аптеките, които участват в кампанията, като на интернет страницата на съюза www.bphu.bg са публикувани и техните адреси. Ще бъдат раздавани листовки със съвети за това как да подготвим организма си в борбата с вирусите.

Строежът на сграда за Факултета по фармация към Медицински университет - Варна стартира в 10:30 ч. с тържествен водосвет на Негово Високопреосвещенство Варненският и Великопреславски митрополит Йоан. Ректорът на Медицински университет – Варна, Проф. д-р Красимир Иванов ще обяви старта на строителството на сграда за Факултета по фармация. Сградата ще бъде на бул. "Цар. Освободител" 84 в двора на Медицинския колеж.

Официално тържество по повод Деня на българския лекар, патронният празник на ДКЦ „Св. Иван Рилски – Аспарухово - Варна“ ЕООД и навършване на 55 год. от създаването на лечебното заведение, ще се проведе днес от 10.30 часа в заседателната зала на дружеството. Обучителен семинар „Обследване за енергийна ефективност и нови материали“ ще се проведе от 9:00 часа в зала Б-3 на Варненския свободен университет „Черноризец Храбър“. Семинарът е част от проекта „Офис за технологичен трансфер на енергийно ефективни материали и технологии“, който се реализира с финансовата подкрепа на *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013*. Събитието е предназначено за работещи в областта на енергийната ефективност, студенти и докторанти с интерес към научно-приложните изследвания, нормативната база и техническите решения.

„Първият симпозиум по обструктивна сънна апнея и хъркане“, се провежда във Варна от до 18 октомври 2014 г. Той се организира съвместно от Българското дружество по обструктивна сънна апнея и хъркане и Медицински университет Варна. На симпозиума присъстват гост лектори от Германия, Белгия, Израел, Турция, Норвегия, Румъния и България. Симпозиумът се провежда под егидата на ректора на медицинския университет, проф. Д-р Красимир Иванов. Почетен президент на конгреса е проф. Карл Хьорман от Университета в Манхайм, председател на европейската асоциация по обструктивна сънна апнея и президент на немската академия по оториноларингология хирургия на глава и шия.

Националната кампания под надслов „Да спортуваме ЗАЕДНО“ включва над 150 спортни събития в цялата страна до 19 октомври т.г. Целта на кампанията е по един нетрадиционен и атрактивен начин да популяризира постигнатото през първия програмен период на страната ни като държава членка на Европейския съюз, както и да запознае широката общественост с новите възможности, предвидени от оперативните програми през периода 2014-2020 г.

Общински експерти от България, Испания и Румъния обсъждат във Варна успешни модели за ефективна интеграция на малцинствени групи. В рамките на два дни – 16 и 17 октомври, в голямата зала на Радио Варна те коментират стратегически стъпки за пълноценното приобщаване на различни малцинствени групи към системите на образование, трудова заетост и здравеопазване.

В 11ч. ще се проведе пресконференция на Фестивала “Златна Роза”.

Пламен Димитров – президент на КНСБ ще даде пресконференция по актуални въпроси от политиката на КНСБ. Началото е от 11.30 часа в в хотел „Аква“.

Военен ритуал по тържествено отбелязване 130-годишнината от рождението на мичман I ранг Георги Купов ще се състои от 11:00 ч. на алеята пред Военноморския музей в гр. Варна, срещу миноносеца „Дръзки”. Мичман I ранг Георги Купов е командир на миноносеца „Дръзки” при атаката срещу крайцера „Хамидие”.

Второто издание на Европейската седмица на програмирането продължава и днес с презентация на програмния език C-Sharp, с лектор Юлиан Сапунджиев. Идеята е тези умения да станат по-популярни и по-малко тайнствени и да се организират срещи между хора с учебна цел. Целта е да бъдат привлечени ученици, студенти, родители, учители, предприемачи и политици за участие в прояви и уроци по програмиране и свързани с него умения. Входът е напълно безплатен. Днес е последната лекционна вечер, която започва в 19:00ч.

Тридневен празник организира тази седмица балчишкият смесен хор „Черноморски звуци” във връзка със 100-годишнината на състава. Кулминацията, с концерт – спектакъл, ще бъде в събота – 18 октомври, от 18,00 ч. в концертната зала на читалище "Паисий Хилендарски". По-рано тази събота, от 9 часа, слушайте един час РАДИО ВАРНА ПРЕДСТАВЯ за забележителната история на хора “Черноморски звуци”, за неговите основатели, за ръководителите и изпълнителите във формацията. Тази вечер от 18 часа ще бъде прожектиран документалният филм „100 години смесен хор „Черноморски звуци”.