



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще



НАЦИОНАЛНА
СТРАТЕГИЧЕСКА
РЕФЕРЕНТНА РАМКА
2007 – 2013

www.eufunds.bg



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

Медиен мониторинг

1 ноември 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

1 ноември 2014

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Източник: Дарик радио	4
Предаване: Денят	4
Източник: Дарик радио	7
Предаване: Денят	7
Национални печатни медии	11
Източник: в. ComputerWorld	11
Заглавие: ДИАНА ДЖЕНДОВА, мениджър «Ключови клиенти» в организацията, относно семинара и развитието на компанията: Global Consulting разработва облачна услуга за застрахователи	11
Източник: в. Капитал	13
Заглавие: Предложение за нови 150 млн. евро за дялови инвестиции във фирми	13
Регионални печатни медии	14
Източник: в. Народно дело, Варна	14
Заглавие: Университетски стоматологично-здравен център предлага модерни методи и ниски цени	14
Периодични печатни издания	15
Няма намерена информация.	15
Интернет издания и блогове	16
Източник: www.pixelmedia.bg	16
Заглавие: Състоя се конференцията "Иновациите: Двигател на икономическия растеж"	16
Източник: www.novinaria.bg	17
Заглавие: Младежката заетост и предприемачество дискутираха във Варна	17

Медиен мониторинг – обобщение

01.11.2014 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	2
• телевизии	0
• радиостанции	2
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	5
• вестници, от които:	3
- национални	2
- регионални	1
• периодични издания	0
• интернет издания и блогове	2
Общо за деня	7

Телевизии и радиостанции

Дата: 31.10.2014

Източник: Дарик радио

Предаване: Денят

Място на материала:

Продължителност в мин.: 15

Брой думи: 1813

Резюме: Теми:

Проект на фирма „Фактор“ ЕООД от Дупница;

Проект на КК "Албена";

Водец: Поредната фирма, с която ще ви срещнем този път е със седалище в Дупница и се занимава с изработката на метални заготовки и изделия. С финансирането от ОП "Конкурентоспособност" фирмата е успяла да закупи 7 нови машини. Така е успяла да подобри и технологичния процес, както и да вдигне производителността си. Кирил Зарев разказва повече за фирмата и проекта.

Текст: Теми:

Проект на фирма „Фактор“ ЕООД от Дупница;

Проект на КК "Албена";

Водец: Поредната фирма, с която ще ви срещнем този път е със седалище в Дупница и се занимава с изработката на метални заготовки и изделия. С финансирането от ОП "Конкурентоспособност" фирмата е успяла да закупи 7 нови машини. Така е успяла да подобри и технологичния процес, както и да вдигне производителността си. Кирил Зарев разказва повече за фирмата и проекта.

Репортер: Представете фирмата си и проекта, който сте реализирали по ОП "Конкурентоспособност"?

Кирил Зарев: Ами фирмата се казва „Фактор“ ЕООД. Тя се базира в Дупница и проектът, който изпълнихме е в ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика", и в частност „Повишаване на ефективността на предприятията и развитие на бизнес средата“. В моя проект аз съм закупил 7 различни вида машини, с които подобрим технологичния процес на практика.

Репортер: По какъв начин всъщност се подобри работата на вашата фирма? Казвате, подобрили сте технологичния процес, с какво ви помогнаха тези 7 машини, които сте купили, благодарение на финансирането по ОП.

Кирил Зарев: Производството, което аз осъществявах, е изработка на метални заготовки и изделия и реално то беше изпълнявано с повече труд и работна сила. С тези машини позволихме да бъдат унифицирани процесите и в някаква степен автоматизирани. Така че самото производство беше по-надеждно, по-точно и на практика това разшири обхвата ни. Още повече, ние успяхме да въведем нови технологични процеси, които досега ги нямаше във фирмата. С тях успяхме да разширим дейността си и съответно нови изделия. Тъй като на практика продукцията, която произвеждаме ние, е над 98% износ, и това ни задължава нас да бъдем максимално точни и прецизни в това, което правим.

Репортер: За какви продукти става въпрос? Казахте метални конструкции, споменахте още, че изнасяте извън България, за кои страни?

Кирил Зарев: То по-скоро не са метални конструкции, а метални изделия, различни метални изделия в промишлеността. Изнасяме почти за цяла Европа, но имаме основен контрагент във Франция, чрез който изнасяме почти в цяла Европа. Но нашият договор е с контрагент във Франция и той изнася в Англия, в Германия, Испания.

Репортер: С какви трудности обаче се сблъскахте по време на подготовката и реализацията на вашия проект?

Кирил Зарев: Ами трудности-трудности, не може да няма, но те бяха в рамките на нормално допустимото. Сроковете по някой път са по-дълги може би, отколкото ни се иска да бъдат. На практика нямаше никакви трудности, които да ни ограничават в работата. Ние може би имаме и малко опит, защото сме направили още две други програми до този момент, така че имаме

опит, имахме консултанти и на практика това ни помогна да бъдем по-гъвкави и добре да свършим работата.

Репортер: В тази връзка колко важен е опитът в подобни начинания и особено когато става въпрос за **ОП**?

Кирил Зарев: Ами опитът е важен, защото има изисквания, които може би ние в нашите взаимоотношения не сме свикнали да ги изпълняваме много точно и качествено. Има изисквания, които трябва да бъдат максимално коректни, да се спазват всички подобни изисквания. Така че в това отношение човек винаги се учи и трябва да бъде максимално коректен.

Репортер: С кредит ли финансирахте дейностите преди да получите средствата от **ОП**?

Кирил Зарев: Да, да, задължително с кредит, защото програмата не беше никак малка за нашата фирма, така че кредитът беше задължително условие. Ние взехме такъв кредит. Дори собственото съфинансиране беше с кредит. След което приключихме програмата, отчетохме нещата и на малко по-късен етап получихме субсидията и съответно върнахме кредита.

Репортер: Срегнахте ли някакви трудности при осигуряването на въпросния кредитен ресурс, с който сте финансирали дейностите?

Кирил Зарев: Ами трудности в аспекта най-изгодни условия. Сега, всички банки предлагат разни условия, има си изисквания. Трудността и забавянето беше да изберем най-изгодните за нас. Трябва да имаш какво и да ипотекираш, трябва да имаш какво и да заложис и в крайна сметка избираш най-доброто, което за теб е такова.

Репортер: Какъв е размерът на финансирането, за който кандидатствахте и впоследствие получихте по **ОП**?

Кирил Зарев: Говорим за около 900 и няколко хиляди лева. Ако трябва да бъде точен, ще кажа 947 000 лв. субсидията, която получих, а стойността на проекта, това е всъщност сума без ДДС, стойността на проекта е за 1,6 млн. с ДДС. Останалата част е собствено съфинансиране.

Репортер: Според вас как би трябвало да изглежда **новата ОП** и какви трябва да бъдат нейните приоритетни оси?

Кирил Зарев: Ами трудно ми е да ви кажа. Аз на практика, независимо че имам някакъв опит, не мога да давам някакви по-конкретни съвети. Ние сме повече фирма, която произвежда на практика изделията и това, което получаваме като помощ после се възползваме, когато е възможно. Така че не бих могъл да кажа конкретни насоки, да речем, за **програмата**. Всичко е добре, когато свърши добре на практика. А то мина една година вече оттогава, всичко е осъществено и човек е склонен да забравя, ако има някакви такива временни трудности. Но това са нормални неща. В крайна сметка, когато всичко приключи, човек е склонен да забравя дребните проблеми. Не съм има сериозни проблеми, с които бих могъл да давам съвети. Така че може би хора, които не са успели да осъществят такава програма, те имат по-негативни впечатления. Моите са положителни като цяло от програмите, които се осъществяват. Така че не мога да дам някакви съвети.

Репортер: Ако излезем извън рамките на **ОП "Конкурентоспособност"**, какви инициативи предстоят във вашата фирма за в бъдеще?

Кирил Зарев: Ами инициативи, бих казал, чувствам се задължен да разширя тази дейност, защото аз на практика работя основно един контрагент, независимо че изнасяме за доста страни в Европа. Така че нещото, което ще трябва да направя задължително е да потърся друг контрагент в друга област в нашето машиностроене, за да мога да работя и за други клиенти. Защото сам по себе си това не е най-добрият вариант да работя само с един контрагент.

Репортер: Споменахте, че имате и предишен опит с **ОП**. Разкажете някои от другите проекти, с които сте кандидатствали?

Кирил Зарев: Всъщност основно другите програми касаеха покриване на международно признати стандарти. А именно внедряване на система за управление на околна среда, внедряване на система за управление и безопасност и здраве, т.нар. ISO14001, управление на качеството. В тази посока бяха повечето други програми. Но това пък ни даде възможност да се представяме като добра европейска фирма, бих казал.

Водещ: И тъй като е хубаво добрите примери да се припомнят, тази седмица ще ви припомним за успеха на още една фирма с проект по **ОП "Конкурентоспособност"**. Вече сме ви разказвали за проекта на КК „Албена“, чрез който са създадени по-добри условия за управление на служителите, които се грижат за почивката на туристите, но и по-добра възможност за оценка на кадрите и възнаграждаването им. Татяна Джилянова е ръководител отдел „Човешки ресурси“ в курортния комплекс и разказва повече.

Татяна Джилянова: Проектът е една цялостна информационна система, която обслужва нашия персонал. Ние пристъпихме към точно този продукт, така, който ни дава една много по-

точна, по-цялостна представа как да организираме нашата дейност. Чрез него постигнахме по-добър ежедневен контрол на работата по управление на персонала ни, по-добро планиране, тъй като Албена, и въобще туристическият бранш е много по-динамичен като продукт, и тази динамика да може да се управлява и той да даде добър резултат. Този продукт пък ни даде възможност за бърза и адекватна намеса по самата организация на човешкия ресурс, който ни е необходим, в конкретния момент, за конкретния период. И тоест има много добри резултати от внедряването на тази програма. Планира се персоналът, който ние направихме едни подобрения, тоест хермесът го свързахме този продукт с интерфейсове с другите наши програми, които ползваме, най-вече резервационната ни система Фиделио, което всеки един управител, респективно и по-големия ръководител с един по-дълъг период, тъй като ние вече сме наясно, планирана ни е заетостта на базата, имаме едни норми на обслужване на клиентите от какъв персонал ни трябва, тоест да се снабдим, да може да ги обслужим качествено е добре. И тази програма във връзка с тези други програми, които ние ползваме ни даде възможност много точно и добре да си планираме, да си управляваме персонала и съответно и самите управители в перспектива, не за ден, защото това е сезонен характер, те по този начин може да си планират и да управляват добре, и да си бюджетира съответно своите разходи. Точно това е, че си управляваме персонала максимално точно и следим... Ние, като си наемаме един персонал и знаем, тоест една планирана заетост. Тъй като точно това казахме, много е динамичен при нас процесът, тоест може нещо да се случи, туристът да не пристигне, този персонал веднага имаме пълната ясна картина, тоест който се следи от инспекторите и съответните районни директори на съответните обекти и веднага пренасочва, точно тази програма дава тази възможност, освен че е ежедневно да се отчитат разходите, съответно в обекта, където е извършен този реализиран този труд. И точно това, тоест накрая се получава ясна картина за това какъв е резултатът от дейността на определения обект. Защото така точно разходите си отиват по принцип в тази програма, ако подробности вляза, че ние си назначаваме конкретен обект персонала, съответно там минават разходите. И ако не беше тази програма да ни даде по-голяма възможност местения екипи, точно къде е реализиран трудът и така ние определяме точно конкретно разходите съответно. Тази програма имаме, нещо ново, което въведохме, тоест самата заплата в нашата фирма се формира от основна заплата, където е съответно отговорността и критериите, съобразно длъжностната характеристика на съответното работно място и работника и имаме един бонус елемент, който той си го получава. Но имаме стандарти. И ако тези стандарти не бъдат изпълнени, тоест ръководителят може да накаже съответно работника. Тъй като ние работим със сезонен персонал и не можем до конкретика и до подробности да познаваме на 100%, нали, самият работник. Съответно и дава възможност този, който се справи перфектно и има резултати, той да бъде премиран и да бъде оценен неговият труд, което пък по-позитивно да го настрои. Той трябва само да вложи усилия и съответно този труд ще бъде възнаграден. Тази програма има бонусна система. Ние сме я разработили. Тоест освен длъжностни характеристики вкарахме тези нови неща, което е в компетенциите по дадена длъжност тези компетенции са различни както по определение, така и по брой. Съответно по-ниско квалифицирания труд компетенциите са като брой, които се оценят по-малко. Вече, според отговорността, те нарастват. И съответно всеки пряк ръководител, така, по стълбичката нагоре – той си оценя всеки един подчинен и така ние всеки месец получаваме тази картина. Освен че си правим в края на туристическия сезон имаме много други показатели, по които правим вече окончателната оценка, по която с приключване на цялата дейност. Правим и някакво обучение допълнително, които са необходими, съответни израстват. Ние започваме с млади хора, които учат и работят през лятото, проследяваме ги. Тоест ние от тези млади хора, които започват, примерно един администратор – той след това става фронт офис, след това, ако покаже качества той се наблюдава, го правим управител и така. Тоест имаме приемственост и имаме развитие на качествения персонал, който ни е човешкият ресурс, с който разполагаме.

Дата: 31.10.2014

Източник: Дарик радио

Предаване: Денят

Място на материала:

Продължителност в мин.: 15

Брой думи: 1885

Резюме: Теми:

Проект на фирма „АБВ Консулт“ - Силистра;

Проект на фиррма "Бъдещност" - Чирпан;

Водещ: Тази седмица ще се срещнем с две фирми, спечелили проекти по ОП „Конкурентоспособност“. Първата е от Силистра и има персонал от двама души. Разказва управителят ѝ Дамяна Вълканова.

Дамяна Вълканова: Фирма „АБВ Консулт“ е създадена през 2007 г. с подкрепата на Агенцията за хората с увреждания. В периода 2007 – 2008 реализирахме първия си проект за проектантски копирен център на територията на град Силистра. След като приключи наблюдението по проекта през 2010 г., придобихме смелост да кандидатстваме за нов проект вече по ОП „Конкурентоспособност“. Това, което успяхме да реализираме беше за закупуване на геодезическо оборудване – лицензирана програма „Аутокад“.

Репортер: С какво точно се занимава вашата фирма?

Текст: Теми:

Проект на фирма „АБВ Консулт“ - Силистра;

Проект на фиррма "Бъдещност" - Чирпан;

Водещ: Тази седмица ще се срещнем с две фирми, спечелили проекти по **ОП „Конкурентоспособност“**. Първата е от Силистра и има персонал от двама души. Разказва управителят ѝ Дамяна Вълканова.

Дамяна Вълканова: Фирма „АБВ Консулт“ е създадена през 2007 г. с подкрепата на Агенцията за хората с увреждания. В периода 2007 – 2008 реализирахме първия си проект за проектантски копирен център на територията на град Силистра. След като приключи наблюдението по проекта през 2010 г., придобихме смелост да кандидатстваме за нов проект вече по **ОП „Конкурентоспособност“**. Това, което успяхме да реализираме беше за закупуване на геодезическо оборудване – лицензирана програма „Аутокад“.

Репортер: С какво точно се занимава вашата фирма?

Дамяна Вълканова: Нашата фирма се занимава с проектантска, геодезическа и кадастрална дейност.

Репортер: По какъв начин реализацията на проект по **ОП „Конкурентоспособност“** успя да подобри работата на вашата фирма?

Дамяна Вълканова: Благодарение на финансирането, което получихме по тази **ОП**, успяхме да си закупим геодезическо оборудване, което помогна на фирмата да бъде независима, т.е. ние вече самостоятелно без да наемаме техника можем да изпълняваме проектантски и геодезически услуги.

Репортер: А успяхте ли да отворите нови работни места или да подобрите качеството на тези, които вече имате във фирмата?

Дамяна Вълканова: Нашата фирма е много малка. Работим аз като управител и още едно лице с техническо образование, като неговото наемане беше посочено точно в изпълнение на проекта, финансиран по **ОП**.

Репортер: С кредит ли ви се наложи да финансирате закупуването на техниката или не? И срещнахте ли трудности в тази насока?

Дамяна Вълканова: Да, работихме с една от банките в Силистра. 80% от парите при изпълнението на проекта бяха осигурени от банката, а останалата част, около 20% бяха собствени средства. Да, имахме проблеми при договарянето, защото фирмата е малка и не отговаряше изцяло на показателите, които банката беше посочила като изискване в началото. Но успяхме да договорим кредит.

Репортер: А изключвайки трудния достъп до кредитиране и проблемите, които сте срещнали с банката, имахте ли други проблеми по време на писането на проекта, на кандидатстването, след това на реализацията?

Дамяна Вълканова: При подготовката на проекта нямаше проблеми, благодарение на подробните разяснения, които са качени в сайтовете на МИЕ. Успяхме сами да подготвим проекта, не сме използвали външна консултантска фирма, но трудности имаше при реализацията на проекта и те касаеха основно доставката на мобилните компютри, защото се оказа, че в периода от писането на проекта до изпълнението на проекта беше минала вече повече от една година и това, което беше описано като технически характеристики за мобилните компютри вече не фигурираше на пазара, т.е. нямаше как да доставим такава техника. При което се получи тази трудност, съответно в края на проекта имаше санкция за това, че не бяха доставени компютри със същите параметри.

Репортер: От гл.т. на опита, който имате какви препоръки бихте дали за *следващата ОП*?

Дамяна Вълканова: Аз мисля, че трябва да се подкрепят повече малки предприятия, такива като нас с персонал до 10 човека. Ако има възможност, за малките предприятия да има отделно направление. Вероятно в по-голямата част от провинцията работят точно такива фирми, малки с персонал до 10 човека.

Репортер: Т.е. да ви разбирам, че вашето предложение е по-скоро да се направят така направленията – за малки, микро, средни и големи предприятия и вече да се поставят различни условия за тях?

Дамяна Вълканова: Така мисля аз, защото при изпълнението на проекта условията към нашата малка фирма бяха същите, както към едно предприятие, примерно от 50-60 човека персонал.

Водещ: И друг път сме разказвали за фирма „Бъдещност“, но сега ще чуем мнението на управителя ѝ Радослав Гочев. Компанията работи в Чирпан.

Радослав Гочев: Това е една от компаниите, представители на българските производители на хидравлика. Ние се занимаваме с производство и конструиране на хидравлични разпределители и компоненти за хидравлика. Това са различни индустриални приложения и компоненти, които намират приложение в различни машини от различни сектори – селскостопански машини, подечни машини, краностроене, приборостроене, мотокари и т.н. В общи линии компоненти, които намират приложение в хидравлични системи и където е необходимо разпределение на хидравлични (...) Това не знам дали е изпълнено с любопитство към вашите слушатели, но мога да кажа, че ние сме компания, която работи от 35 години в тази област. Продаваме на абсолютно всички континенти, като пазарите са ни доста диверсифицирани. 80% от продукцията ни е за експорт. Традиционно продаваме в Европа, САЩ, Южна Америка и в последните 2 години доста екзотични за нас дестинации като Далечния Изток, Австралия и Нова Зеландия.

Водещ: А какъв проект всъщност реализирахте по *ОП „Конкурентоспособност“* и как той помогна за подобряване на работата на фирмата?

Радослав Гочев: По *ОП „Конкурентоспособност“* работим от 3 години, като към този етап сме приключили 4 проекта. Като проектите са съпътстващи нашата инвестиционна програма, като ние по принцип се опитваме да гледаме в по-дългосрочен план, от порядъка на 5 години, в хоризонт от 5 години. Работим по 3 направления по процедурите по *ОП „Конкурентоспособност“*. Това са „Технологична модернизация на малки и средни предприятия“, където преследваме целта да подменим технологично оборудването си. Второто направление, на което ние влагаме доста голямо значение за нас от гл.т. на това, че винаги целият процес на инвестиции сме го гледали и пречупвали през развитието на продукта и развитието на нашите пазари, това е подкрепата в производство и внедряване на (...) продукти. Тези два проекта охарактеризират дейността ни по отношение на тази програма. Те се състоят в закупуване на машини, съоръжения от доста висок клас, които помагат за подмяна на технологичното ниво на завода и в най-голям аспект създаване на нови продукти. През последните две години успяхме да реализираме от 2 до 4 нови групи иновативни изделия, които намират доста голямо приложение в момента и имаме самочувствието да кажем, че създадохме един доста приятен потенциал за в бъдеще по отношение на нашата конкурентоспособност.

Водещ: Колко души работят в компанията в момента и благодарение на реализацията на тези 4 проекта, които вече сте направили по *ОП „Конкурентоспособност“*, успяхте ли да увеличите персонала на фирмата?

Радослав Гочев: Това е един от елементите за успеваемост на тази *програма*. Компанията ни като оборот и като персонал попада в дефиницията за средни предприятия. Успеваемостта на тези проекти ние ги оценяваме с един комплекс от цели и мерки, които сме предприели, като един от елементите е разбира се, е увеличаване на работните места, което сме го постигнали. Първо, искам да кажа, че нашето производство се характеризира с различни компоненти от

машиностроенето, в него има елементи на механообработка, има компоненти на термообработка, химически процеси (...), така че инвестирайки във всички тези направления, ние сме успели да постигнем една по-висока ефективност както и създаване на работни места. Важното за нас е, участвайки по тази *програма* и създавайки благоприятна среда за увеличаване на нашата конкурентоспособност, е да увеличим нашата независимост по отношение на представянето на продуктите, разширяването на нашата компонентна база, увеличаването на способността да излезем на пазари, където до този момент това нещо не е било възможно поради много високата конкуренция и необходимостта от иновативни продукти. Така че работейки по тези програми, ние се опитваме да търсим по-скоро по-стабилни и по-далекосрочни, да преследваме по-далекосрочни цели.

Водещ: Питам ви за работните места, тъй като от една страна, разбира се, безработицата може би е проблем №1 в момента в България, а и Чирпан е сравнително малко населено място, т.е. добрите работодатели вероятно се броят на пръсти.

Радослав Гочев: Това е категорично така. Разбира се, регионът, за съжаление, е с много високо ниво на безработица и ние наистина оценяваме нашия социален ефект, който реализираме. В последните 4 проекта, мога да ви кажа, че около 56 нови работни места са открити по отношение на новите технологии. От една страна, нови работни места, от друга гл.т., изграждане на характеристики с нов потенциал, т.е. служители, които имат нови умения, нови знания. Въвеждането на нови технологии и работата по тези проекти доведе до възможността да търсим и ангажираме кадри, които имат много по-иновативно мислене и създадем структура, която изгражда продукти, проектира неща с много по-голяма принадлежна стойност.

Водещ: И от друга страна пък създава качествени работни места, дълготрайни работни места, което също е изключително важно.

Радослав Гочев: Надяваме се за това да бъдат качествени дългосрочно от гл.т. на това, че опитваме се да увеличаваме нашето присъствие на пазарите, които разбира се довеждат до това, че изгражда някаква стабилност, по-големи приходи, по-голям интерес от наши партньори. Присъствието ни на пазари, където до този момент ние не сме могли да представим нашите продукти, вследствие на голямата конкуренция. И от таи гл.т. мислим, че както за региона, така и за самата компания работейки по тези направления, това ускорява много по-бързо възможността да се развиваме и да създаваме нови продукти, нови иновативни елементи.

Водещ: След реализацията на тези 4 проекта как се увеличиха приходите, като процент може би, и как се разшириха пазарите, на които работите?

Радослав Гочев: Пазарите се увеличиха с това, че започнахме да имаме активно присъствие на големи международни пазари, където тази продукция е в конкуренция със световни лидери. Имаме стабилен растеж през последните 2 и 3 години. Което се характеризира, разбира се, с това, че има стабилен растеж по отношение на пазарите в световен аспект. Както ви казах, ние присъстваме на абсолютно всички континенти и сме доста диверсифицирани по отношение на пазарите си. Най-хубавото е, че успяваме да растем на пазари, които са характерни с високо качество и с високи изисквания. Това са пазарите в Европа и САЩ. Това ни гарантира спокойствието, че не зависим от определен доставчик и имаме собствен продукт, собствена политика и планирайки с един доста дългосрочен хоризонт пред себе си, мисля, че успяваме да изграждаме предприятие, което има собствена визия.

Водещ: Срещнахте ли трудности по време на реализацията на проектите, които имахте и от гл.т. на това, че са 4, т.е. имате доста голям опит с *ОП*, какво е вашето наблюдение, как се разви тя през годините?

Радослав Гочев: Ако ви кажа, че сме нямали проблеми, разбира се едни такива големи проекти не могат да съществуват без оперативни проблеми. Но ако ме питате това дали сме имали проблеми с *програмата*, отговорът ми е категорично не. Мисля, че през последните 2 години държавата съумя да създаде работещи структури, компетентни хора и кадри, които имат възможността да управляват подобен тип проекти, процедури, да са близко до клиентите си и да помагат за реализирането им. Ако трябва да бъде честен, ние по отношение на сроковете и заложените параметри и цели в проектите сме нямали, през целия период сме нямали притеснението, че някой от тях няма да бъде реализиран. Т.е. мога да кажа, че сравнително ламинарно и спокойно са преминали отчетите, реализирането на подобни проекти. Категорично мога да заявя, че е имало партньорство между местните структури на администрацията и структурите на *програмата* с бенефициентите по тези проекти.

Водещ: С кредит ли финансирахте проектите, по които работихте и имахте ли проблем с достъпа до кредитен ресурс?

Радослав Гочев: Разбира се, че сме ги направили с кредити. Ние по принцип за нашата инвестиционна политика работим с голяма българска финансова институция като партньор дългогодишно. Тези проекти са били част от нашата инвестиционна политика. Те са били съпътстващ елемент в тази помощ. Не бих казал, че сме нямали, не бих казал, че сме имали проблеми с финансирането на тези проекти, както разбира се в непрекъснати консултации сме за получаването на по-добри условия и подобряването на тези параметри. Но за финансирането на тазгодишния проект, който тепърва го развиваме, по същия начин имаме финансиране и кредитиране от институция, който е наш партньор.

Национални печатни медии

Дата: 01.11.2014

Източник: в. ComputerWorld

Страница: 8

Брой думи: 594

Резюме: Какви са най-актуалните тенденции и нови функционалности при решенията на Informatica в областта на създаване и управление на Multi-Domain Master Data Management? Кои са най-полезните новости и улеснения за потребителите?

Заглавие: **ДИАНА ДЖЕНДОВА, мениджър «Ключови клиенти» в организацията, относно семинара и развитието на компанията: Global Consulting разработва облачна услуга за застрахователи**

Подзаглавие:

Автор: Констанца ГРИГОРОВА

Текст: Какви са най-актуалните тенденции и нови функционалности при решенията на Informatica в областта на създаване и управление на Multi-Domain Master Data Management? Кои са най-полезните новости и улеснения за потребителите?

- Решението Master Data Management на Informatica не е ново, но има интересни възможности. Всички решения на Informatica се базират на представата, че всяка делова организация има бизнес цели, а за да бъдат изпълнени те, тя трябва да разполага със средства, с които да може да обработва, анализира, изчислява, т.е. инструменти и решения, за да борави с данните. Всички решения, които организацията купува като ИТ, са предназначени точно за това. Те решават определена част от бизнеса, но тези системи е невъзможно да направят истински отчет или да дадат много добри резултати, ако организацията не разполага с начин, за да подсигури системите с верни и точни данни, които ние наричаме автентични (master data). Master data management или управлението на ключови данни е решение, което от бизнес гледна точка анализира и поддържа връзките между отделните групи от данни, които са формирани в организацията по някакви признаци и в динамичен план почиства данните, анализира ги, профилира ги, и ги разпределя към съответните бизнес приложения, за да разполагат те с автентични и чисти данни (т.е. master data). Изпълнявайки всички тези процеси, продуктът допринася за ефективността на организацията.

Кой е най-новият проект, реализиран от "Глобал консултинг" с решенията на Informatica в България?

- До края на годината трябва да изпълним проект, който спечелихме по *Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013"*. По проекта ние закупихме хардуер и софтуер, включващ master data management на Informatica, fraud detection решение на SAS и хардуер на Unisys -мощен сървър за данни и система за съхранение, с помощта на които обособихме свой собствен център за обработка на данни в "Глобал Консултинг".

Целта е да изградим решение, фокусирано върху малките финансови институции и застрахователи, което е предназначено за извършване на анализ на клиентите на представителите на вече посочените сектори.

Съревнованието на застрахователния пазар е жестоко, а продуктите са еднакви, и единственото, което застрахователят може да направи, за да преодолее конкуренцията и да спечели клиентите, е да понижи цената на услугата. Той може обаче да постигне повече в конкурентната битка, но е необходимо да има възможност да направи анализ на клиентите си, включително и на пазарните условия, които са извън неговата организация. Този процес може да се извърши с помощта на master data management и fraud detection решенията.

Друга особеност на този специфичен пазар е, че застрахователите в България по собствен начин анализират клиентите си, когато те пристъпят към сключване на застраховка и правят индивидуална оценка на риска за всеки клиент, за да имат възможност да откажат застраховката или да формират различни цени в зависимост от степента на риск. Подобни анализи биха станали автоматизирано и много лесно за приложение чрез продуктите за управление на автентични данни и за проследяване на измами.

Това е само един сценарий за използването на тези ИТ приложения. Тези решения са подходящи и за други сектори, но най-вече за организации, които боравят с големи обеми от данни.

Разработеното от нас решение за финансовите и застрахователните организации предвиждаме да предоставяме като платена облачна услуга, насочена към малките застрахователи. Клиентите ще могат да се свържат към нашия сървър и да ползват аналитичната услуга на принципа на "мини-облак", като данните ще се съхраняват при потребителя, което от гледна точка на сигурността е много важно за застрахователните компании.

***На 21 октомври българската софтуерна компания Глобал Консултинг (Global Consulting) организира шесто издание на технологичния ден на Informatica. Събитието беше посветено на решенията на Informatica в областта на създаване и управление на Multi-Domain Master Data Management.

Дата: 01.11.2014
Източник: в. Капитал
Страница: 4
Брой думи: 69

Резюме: Европейският съюз може да отпусне 150 млн. евро за дялови инвестиции в малки и средни фирми и стартиращи компании в България в рамките на следващия програмен период 2014 - 2020 г. като част от оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност". Това стана ясно на деветата годишна конференция на "Капитал" "Сделки и инвеститори". Сумата ще бъде разпределена в четири вида фондове и е двойно повече от средствата в този програмен период.

Заглавие: Предложение за нови 150 млн. евро за дялови инвестиции във фирми

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Европейският съюз може да отпусне 150 млн. евро за дялови инвестиции в малки и средни фирми и стартиращи компании в България в рамките на следващия програмен период 2014 - 2020 г. като част от *Оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност"*. Това стана ясно на деветата годишна конференция на "Капитал" "Сделки и инвеститори". Сумата ще бъде разпределена в четири вида фондове и е двойно повече от средствата в този програмен период.

Регионални печатни медии

Дата: 30.10.2014

Източник: в. **Народно дело, Варна**

Страница: 5

Брой думи: 388

Резюме: Първият Университетски медико-дентален център (УМДЦ) в България ще бъде открит на 6 ноември 2014 г. във Варна. Той ще е част от Факултета по дентална медицина към МУ "Проф. Д-р Параскев Стоянов" - Варна. От ръководството си поставят за цел не само традиционното стоматологично обслужване, а също клинични грижи към пациентите и научни изследвания за студентите по дентална медицина. Пациентите могат само да се запишат на регистратура и да ползват услугите на центъра на изгодни цени с отстъпка от традиционните услуги в бранша.

Заглавие: **Университетски стоматологично-здравен център предлага модерни методи и ниски цени**

Подзаглавие:

Автор: Виолета НИКОЛАЕВА

Текст: Първият Университетски медико-дентален център (УМДЦ) в България ще бъде открит на 6 ноември 2014 г. във Варна. Той ще е част от Факултета по дентална медицина към МУ "Проф. Д-р Параскев Стоянов" - Варна. От ръководството си поставят за цел не само традиционното стоматологично обслужване, а също клинични грижи към пациентите и научни изследвания за студентите по дентална медицина. Пациентите могат само да се запишат на регистратура и да ползват услугите на центъра на изгодни цени с отстъпка от традиционните услуги в бранша.

Работата ще се извършва от квалифицирани специалисти, а младите хора ще имат възможност да асистират и да наблюдават манипулациите и лечението по време на следването си, обясняват от ръководството на факултета.

Изграждането на центъра е на обща стойност 4 милиона лева, който варненският Медицински университет спечели през 2013 г. по проект по *Оперативна програма "Конкурентоспособност"*. Половината от средствата по спечеления проект са инвестирани именно в оборудването на единствения по рода си център в страната.

УМДЦ - Варна, е разположен на 5-ия етаж в сградата на Факултета по дентална медицина и включва сектор за едnodневна хирургия с 2 операционни зали и манипулационна зала, сектор за високоспециализирана дейност с 6 кабинета, сектор за общопрактикуващи зъболекари и сектор за образна диагностика с конично-лъчев томограф. Дневният стационар има леглова база за постоперативно наблюдение на пациенти в рамките на 24 часа. На тяхно разположение ще има постоянно работещ спешен кабинет.

Първият Университетски дентален център към Факултета по дентална медицина на МУ - Варна, разполага с медицинска техника и апаратура без аналог. В най-големия център в страната УМДЦ, работят водещи специалисти в своята област, специализирали в САЩ и Европа, уважавани и доказани университетски преподаватели. Така България се нарежда сред лидерите в стоматологичните услуги в Европа, предлагаща лечение на зъбите на световно ниво. Студентите имат възможност на живо да наблюдават високотехнологични операции, а записаните материали от операционните и микроскопската апаратура ще бъдат използвани за целите на обучението. Всичко това превръща МУ - Варна, във водещ и в областта на денталната медицина университет у нас.

Центърът разполага с възможността да прилага най-модерните и съвременни методи за диагностика и лечение в денталната медицина в направленията имплантология, естетична и козметична дентална медицина, лечение на зъбен кариес и всичко свързано с устната кухина. На разположение на пациентите ще има и модерни уреди за тестване на горните дихателни пътища, дори за помощ при сънна апнея.

30.10.2014

Периодични печатни издания

Няма намерена информация.

Интернет издания и блогове

Дата: 31.10.2014

Източник: www.pixelmedia.bg

Връзка: http://www.pixelmedia.bg/news/index.pcgi?material_id=61766

Брой думи: 244

Резюме: Почти 90 процента от предприятията, използват интернет за взаимодействие с публичните институции, заяви заместник-министърът на транспорта, информационните технологии и съобщенията Камен Спасов

Заглавие: Състоя се конференцията "Иновациите: Двигател на икономическия растеж"

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Почти 90 процента от предприятията, използват интернет за взаимодействие с публичните институции, заяви заместник-министърът на транспорта, информационните технологии и съобщенията Камен Спасов

Иновациите в управлението са свързани не само с развитието и прилагането на информационни и комуникационни технологии, но и с промяната на нормативната уредба и начинът, по който работи администрацията. Това заяви заместник-министърът на транспорта, информационните технологии и съобщенията Камен Спасов по време на конференцията на тема „Иновациите: Двигател на икономическия растеж“.

Почти 90 процента от предприятията, използват интернет за взаимодействие с публичните институции, добави той. Секторът на информационните и комуникационни технологии се характеризира с постоянен растеж по отношение на приходите (14%) и печалбите (83%). За периода 2007-2013 г. по тема ИКТ от Седма рамкова програма за научни изследвания и технологично развитие, българските университети, институти на БАН, високо технологични фирми и др. са спечелили 17 млн. евро в 78 проекта, а по програма „Подкрепа за ИКТ политики“ от Рамкова програма „Конкурентоспособност и иновации“ - над 5 млн. евро в 43 проекта.

България е сред най-напредналите държави в Европейския съюз по отношение на скоростта на предоставяния широколентовия достъп, заяви заместник-министър Спасов. По думите му, над 98% от линиите са със скорост над 2 Mbps, а над 74.1% са със скорост между 10 и 30 Mbps, което ги прави готови за бъдещите интернет приложения, каквито са например телевизията с висока разделителна способност и висококачествени видео разговори. България се нарежда на една от водещите позиции в Европа по проникването на високоскоростен достъп до интернет от 30 Mbps.

Дата: 31.10.2014

Източник: www.novinaria.bg

Връзка: <http://novinaria.bg/news/mladezhkata-zaetost-i-predpriemachestvo-diskutiraha-vuv-varna>

Брой думи: 306

Резюме: Проблемите на младежката заетост и предприемачество, пречупени през призмата на европейската солидарност, бяха обсъдени днес по време на информационен семинар „Възможности за европейско финансиране за младите хора“, организиран от община Варна и Областния информационен център в морската столица. Събитието бе в подкрепа на кандидатурата на Варна за Европейска младежка столица през 2017 година. Кандидатурата представи Светлана Пасева – началник на отдел „Младежки дейности“ към общинската дирекция „Образование, младежки дейности и спорт“, която отбеляза основните моменти от апликацията, възможностите за финансиране на проекти с младежка насоченост на неправителствения сектор и младежкото предприемачество.

Заглавие: Младежката заетост и предприемачество дискутираха във Варна

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Проблемите на младежката заетост и предприемачество, пречупени през призмата на европейската солидарност, бяха обсъдени днес по време на информационен семинар „Възможности за европейско финансиране за младите хора“, организиран от община Варна и Областния информационен център в морската столица. Събитието бе в подкрепа на кандидатурата на Варна за Европейска младежка столица през 2017 година. Кандидатурата представи Светлана Пасева – началник на отдел „Младежки дейности“ към общинската дирекция „Образование, младежки дейности и спорт“, която отбеляза основните моменти от апликацията, възможностите за финансиране на проекти с младежка насоченост на неправителствения сектор и младежкото предприемачество.

По време на семинара беше представена най-новата европейска инициатива за младежка заетост „Гаранция за младежта“. Катя Антонова от „Бюрото по труда“ във Варна, направи презентация на програмата, която ще предостави близо 850 работни места за младите хора във Варна.

Владимир Бобев, началник на Регионален сектор-Варна при Главна дирекция „Европейски фондове и конкурентоспособност“ към Министерството на икономиката и енергетиката, представи новата оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ във времеви хоризонт 2014-2020. Специалистът разгледа основните проблеми при стартирането на микро, малък и среден бизнес, както и възможностите за европейско финансиране на иновативни start up проекти.

Общо три реализирани проекта през програмния период 2007-2013 година бяха показани от млади предприемачи от морската столица. Николай Малев с проекта „Иновативни политики за учене през целия живот“ на Акристо ООД по Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“, Анета Красиминова с проекта „Счетоводна кантора“ (проект за стартиране на собствен бизнес от безработни лица по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“), а Станислав Йорданов представи проект „Нов модел за приготвяне и доставка на пици“ (проект за стартиране на собствен бизнес от безработни лица по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“). И тримата предприемачи се обединиха около идеята, че европейското финансиране не е недостижима цел, стига човек да бъде достатъчно мотивиран да се запознае в детайл с програмите, техните възможности и процедурите за кандидатстване.

