**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 август 2012

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

**ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИЯЗУУМ ООД**

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

# Медиен мониторинг

18 август 2012

## Съдържание


Медиен мониторинг – обобщение ..... 3

Телевизии и радиостанции ..... 4
Източник: Радио Фокус ..... 4
Предаване: Пари за вашия бизнес ..... 4

Източник: Радио Фокус ..... 7
Предаване: Пари за вашия бизнес ..... 7

Източник: Дарик радио ..... 9
Предаване: Денят ..... 9

Национални печатни медии ..... 12
Източник: в. Банкер ..... 12
Заглавие: Бизнесът иска да организира панаирите ..... 12

Източник: в. Банкер ..... 13
Заглавие: Нова финансова инжекция за пиарите ..... 13

Източник: в. Капитал ..... 15
Заглавие: Сделки и проекти ..... 15

Източник: в. Капитал ..... 16
Заглавие: Какво искат бизнес ангелите ..... 16

Регионални печатни медии ..... 19
Няма намерена информация. ..... 19

Периодични печатни издания ..... 20
Няма намерена информация. ..... 20

Интернет издания и блогове ..... 21
Източник: www.novini.dir.bg ..... 21
Заглавие: Комисията ще работи по промоционалните прояви на бг предприятията ..... 21

Източник: www.cross-bg.net ..... 23
Заглавие: Комисията ще работи по промоционалните прояви на бг предприятията ..... 23

Източник: www.economynews.bg ..... 25
Заглавие: Русе в ТОП 10 по привлечени еврофондове ..... 25

# Медиен мониторинг – обобщение

18.08.2012 г.

| Вид медия | Брой материали |
|---|---|
| **Общо за електронните медии, от които:** | **3** |
| • телевизии | 0 |
| • радиостанции | 3 |
| **Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:** | **7** |
| • вестници, от които: | 4 |
| - национални | 4 |
| - регионални | 0 |
| • периодични издания | 0 |
| • интернет издания и блогове | 3 |
| **Общо за деня** | **10** |

## Телевизии и радиостанции

**Дата:** 17.08.2012
**Източник: Радио Фокус**
**Предаване: Пари за вашия бизнес**
**Място на материала:**
**Продължителност в мин.:** 15
**Брой думи:** 1792

**Резюме: Водещ:** Време е да поставим началото на предаването, в което говорим за вашия бизнес и това как да го направите още по-успешен с помощта на възможностите, които предоставя за тази цел *ОП „Конкурентоспособност”*. Все още сме в летния сезон, в който всички се възползват от горещото време, за да си отпочинат от делничните тревоги. Но за да бъде един бизнес успешен, не трябва почивката ни да спира работата по развитието му. Затова в днешното издание на предаването преди да дойде есента, която традиционно всички ние използваме за подем в работата, ще ви припомним кои са отворените схеми за кандидатстване по *оперативната програма*. Голяма помощ в това начинание ще ни окаже Владимир Бобев, който е началник на Регионален сектор – Варна към ГД „Европейски фондове за конкурентоспособност”. Продължаваме и нашата серия от бенефициенти, които представят пред вас своя опит със схемите и тяхното изпълнение. Наш гост днес е Митко Митев, директор на фирма за производство на мебели по индивидуален проект в Шумен.
Както ви обещах, в следващите минути ще ви припомним кои са отворените схеми за кандидатстване по *ОП „Конкурентоспособност”*. В следващите минути гост в ефира ни е Владимир Бобев. Той е началник на Регионален сектор – Варна към ГД „Европейски фондове за конкурентоспособност”. Г-н Бобев, нека най-напред на напомним накратко трите отворени за кандидатстване схеми, кой може да кандидатства по тях, докога и какви са допустимите дейности по тях?

**Текст: Водещ:** Време е да поставим началото на предаването, в което говорим за вашия бизнес и това как да го направите още по-успешен с помощта на възможностите, които предоставя за тази цел *ОП „Конкурентоспособност”*. Все още сме в летния сезон, в който всички се възползват от горещото време, за да си отпочинат от делничните тревоги. Но за да бъде един бизнес успешен, не трябва почивката ни да спира работата по развитието му. Затова в днешното издание на предаването преди да дойде есента, която традиционно всички ние използваме за подем в работата, ще ви припомним кои са отворените схеми за кандидатстване по *оперативната програма*. Голяма помощ в това начинание ще ни окаже Владимир Бобев, който е началник на Регионален сектор – Варна към ГД „Европейски фондове за конкурентоспособност”. Продължаваме и нашата серия от бенефициенти, които представят пред вас своя опит със схемите и тяхното изпълнение. Наш гост днес е Митко Митев, директор на фирма за производство на мебели по индивидуален проект в Шумен.
Както ви обещах, в следващите минути ще ви припомним кои са отворените схеми за кандидатстване по *ОП „Конкурентоспособност”*. В следващите минути гост в ефира ни е Владимир Бобев. Той е началник на Регионален сектор – Варна към ГД „Европейски фондове за конкурентоспособност”. Г-н Бобев, нека най-напред на напомним накратко трите отворени за кандидатстване схеми, кой може да кандидатства по тях, докога и какви са допустимите дейности по тях?
**Владимир Бобев:** В момента отворените процедури за подбор на проекти по *ОП „Конкурентоспособност”* са три. Първата от тях е „Енергийна ефективност и зелена икономика”, която сравнително наскоро отворихме. Другата е „Подкрепа за развитието на клъстерите в България”. И третата отворена процедура за кандидатстване към настоящия момент е „Развитие на стартиращи и иновативни предприятия чрез подкрепа за внедряване на иновативни продукти, процеси и услуги”. Две от тези схеми, всъщност последните две, които споменах, са отворени доста време. Тъй като по смисъла на онова постановление на МС, което урежда начина за предоставяне на безвъзмездна помощ на бенефициентите от структурните фондове – 121-во – те са отворени процедури без краен срок за кандидатстване. После ще се спра мъничко по-подробно на енергийната ефективност и зелената икономика. Така или иначе по смисъла на тази схема за безвъзмездна помощ ние подкрепяме два по мащаби те си като брой на членове видове клъстери. В единия случай броят на членовете на този клъстер или това обединение трябва да е минимум 7, а в другия случай минимум 20. В по-големия случай от

двата, тези големите т.нар. клъстери, са допустими за финансиране в сравнително голям по мащабите си финансов ресурс, който достига до 2 млн.лв. на индивидуален кандидат, а в другия случай, в по-малките клъстери, тези до 7 броя, максималната безвъзмездна помощ достига до 391 166 лв., което е максималният праг на т.нар. режим „Деминимис". Т.е. онази държавна помощ, която се счита за минимална и не би променила и не би повлияла на пазарните принципи, на които в крайна сметка са на икономиката. Споменатите като чист левов размер представляват и могат да достигнат до 85% от стойността на общодопустимите разходи по индивидуалния проект, това е т.нар. интензитет на помощта. Останалата част от разходите по проекта са ангажимент на кандидата. Конкретно за схемата за клъстерите, подкрепа се предоставя за, първо, за създаване, в случай че не е създаден този клъстер, за неговото създаване, формиране на административно управленско тяло. За допустими разходи се считат офис, заплата на няколко служители, за обучение на тези служители. Като в т.нар. втори компонент по процедурата са допустими разходи, които целят привличането на нови членове в клъстера, в популяризирането на клъстера като такъв. А вече в третия компонент от схемата са допустими и разходи за дълготрайни материални активи. В онзи случай, припомням, в който клъстерите трябваше да имат минимум 20 члена и вече помощта да скочи до 2 млн.лв. за индивидуалния кандидат. Мисля, че не споменахме, че максималната продължителност на изпълнение на дейностите в рамките на тази схема от страна на индивидуалния кандидат не бива да превишава 24 месеца. Няколко думи сега за другата отворена процедура, тя е за стартиращи иновативни предприятия чрез подкрепа за внедряване на иновативни продукти, процеси и услуги. Понятието „стартиращо предприятие" означава, че това предприятие не бива да осъществява дейността си повече от 3 години, т.е. не бива да бъде по-старо от 3-годишно, за да се счете за стартиращо. По тази конкретно схема помощта се предоставя за внедряване в производството на иновативно знание, защитено по съответния начин в производството. Това означава, че стартиращото предприятие трябва да има собствена разработка, собствен свой патент, който иска да внедри в производството. Като в конкретния случай интензитетът на помощта, т.е. процентът от общите разходи по проекта достига до 70%, в размер чисто левов от 50 хил. до 1 млн.лв. В тази сума, в общите допустими разходи, се включват и до 30% разходи за строително-монтажни работи. Отново подчертавам, че кандидатите трябва да притежават патент за изобретение или свидетелство за регистрация на полезен модел за внедряване по проекта – иновативен продукт, процес или услуга. А в случай че той не е разработен от тях самите, съществува и вариант, по който правата по интелектуалната собственост върху този иновативен продукт, процес или услуга, са апортирани в капитала на кандидата от самия притежател на тези права. Така или иначе всички тези по-специфични детайли са описани най-подробно в насоките за кандидатстване по процедурата и по всички отворени процедури, които кандидатите, проявяващи интерес, могат да разгледат най-свободно, най-спокойно на сайта на управляващия орган на *програмата*.

**Водещ:** Г-н Бобев, споменахте и схемата за енергийна ефективност и зелена икономика. Като че ли от всичко, което сме казали дотук в нашето предаване изглежда, че тя, май, е най-атрактивната схема за бенефициентите, дали има такова нещо?

**Владимир Бобев:** Ами такива са и нашите очаквания, тъй като, както чухте преди малко, другите две схеми се отличават със своята специфика. Конкретно за схемата за енергийна ефективност и зелена икономика, там освен че нейният ресурс чисто финансов е в пъти по-голям от двете досега схеми, за които разговаряхме, той е в размер на 150 млн. евро. И освен всичко друго, т.нар. критерии за допустимост на предприятията-кандидати са много широки. Кандидати от доста голям брой сектори основна икономическа дейност от т.нар. класификатор на икономическите дейности са допустими да кандидатстват по тази процедура. Като изискването е те да не са големи предприятия, т.е. микро, малки и средни предприятия. Което означава, че техният средно (...) брой на персонала трябва да бъде под 250 души, а годишният им оборот максимум 97ф млн.лв., а пък стойността на активите максимум 84 млн.лв. Това са критериите за микро, малки и средни предприятия според европейското, разбира се и според българското законодателство, в частност закона за малките и средни предприятия. В конкретния случай на процедурата за енергийна ефективност и зелена икономика безвъзмездната помощ като сума може да достигне до 2 млн. лв. също така, при интензитет, т.е. онзи процент, който би възстановила *програмата* при успешно изпълнение на проектите, достигащ до 50%. Като в същите тези насоки за кандидатстване, които споменах преди малко, са описани точно случаите, в които да достигнат до 50. В проекти, които предвиждат енергиен одит, той е 40, а няколко случаи, в които проектите или са свързани с ВЕИ за покриване на собствените нужди на предприятието, или са свързани с преминаване на по-екологично гориво, или са свързани с внедряване на система за енергийно управление, там биха могли

кандидатите да получат още една надбавка от 10%, което общо да формира този интензитет от 50% при максималния размер на помощта във финансово изражение до 2 млн.лв. за всеки индивидуален проект. Много е важно да се спомене, че това е съвместна инициатива на МИЕТ и Европейската банка за възстановяване и развитие, която предоставя още 150 млн. евро от т.нар. заемен компонент, т.е. това е процедура за безвъзмездна помощ, която е комбинирана с възможност да се получи и заем от ЕБВР чрез 6 (...) банки партньори в страната, което превръща общият ресурс, с който разполага тази схема, в размер на значителните, значителните 300 млн. евро. По отношение на сроковете за кандидатстване по конкретно тази процедура крайният срок за нея е 31 октомври 2013 г. Т.е. предприятията, които проявяват интерес, имат сравнително дълъг период от време, в което те да се запознаят с условията на схемата или съответно да вземат своето решение дали да предприемат стъпка в тази посока, т.е. да кандидатстват.

**Водещ:** Припомнихме трите отворени за кандидатстване схеми и детайлите в тях. Нека все пак да дадем на слушателите и някои съвети. Г-н Бобев, кое е най-важното нещо за кандидатите, което трябва те да знаят и да обръщат внимание при подготвяне на документите, независимо по коя от схемите?

**Владимир Бобев:** Краткият отговор на вашия въпрос е на всичко. Все пак документите, всеки един от документите, които кандидатите изготвят и подават, се отличава с особена важност. Но така или иначе няколко са областите, в които кандидатите допускат, може би по невнимание, пропуски. Например, конкретните указания, които сме дали за вида на този или онзи документ, който е необходимо да приложат при кандидатстването си, остават недопрочетени или пък недоразбрани. Затова при всички наши мероприятия, които организираме като управляващ орган за представяне на процедурите, обикновено акцентираме върху това, че трябва много, много внимателно да се четат указанията, които в много, много, много подробен вид са дадени на сайта и са включени към насоките за кандидатстване по всички процедури, а освен всичко друго работи т.нар. сесия по въпроси и отговори. Т.е. кандидатите, които биха имали въпроси, на които желаят да получат писмен отговор, могат да ги зададат на сайта. И съответно да получат отговор, който се вижда на сайта и от други кандидати. От която възможност между другото доста кандидати се възползват и мисля, че това за тях е много полезно.

**Водещ:** Г-н Бобев, можете ли да ни кажете процентът на кои кандидати, които идват при вас, е по-голям, на тези, които за първи път ще кандидатстват по *оперативната програма*, по някоя от схемите, или вече тези, които имат опит с *оперативната програма*?

**Владимир Бобев:** Определено новите кандидати са по-големи като бройки, въпреки че има доста голям процент от кандидати, които вече са изпълнявали проекти по *оперативната програма*, само че по предходни схеми за безвъзмездна помощ. Има голяма част от кандидати, които не са успели да съберат достатъчен брой точки, да речем, при предходно кандидатстване и при следващата възможност кандидатстват отново, вече биват одобрявани, започват да изпълняват проектите си. В общи линии това са трите най-чести вида.

**Водещ:** Дано да продължи тази тенденция, защото това означава, че програмите наистина набират един интерес, хората вече ги разпознават все по-лесно и най-хубавата новина е, че се престрашават да кандидатстват. Така че дано тенденцията продължи?

**Владимир Бобев:** Да, разбира се, на това се надяваме и ние! Полагаме много големи усилия, постоянно актуализираме информацията на сайта, винаги сме отворени като експерти, както споменах преди малко, за участие в различни мероприятия, организирани от различни организации. Както виждате, отговаряме с удоволствие и на вашите въпроси.

**Водещ:** За което благодарим, разбира се!

**Владимир Бобев:** Аз също благодаря!

**Дата:** 17.08.2012
**Източник: Радио Фокус**
**Предаване: Пари за вашия бизнес**
**Място на материала:**
**Продължителност в мин.:** 4
**Брой думи:** 620

**Резюме: Водещ:** И още един гост очаквайте в предаването днес. Той е бил бенефициент по схемата „Покриване на международни признати стандарти и въвеждане на системи за управление" по *оперативна програма „Конкурентоспособност"*. Крайният срок за кандидатстване по схемата изтече септември миналата година. Основна цел на процедурата бе да насърчи въвеждането на системи за управление на качеството и международно признатите стандарти в българските предприятия като основен фактор за тяхното конкурентоспособно развитие. Добър ден казваме на Митко Митев, директор на фирма за производство на мебели по индивидуален проект Шумен. Г-н Митев, най-напред да ни кажете, откъде научихте за *ОП „Конкурентоспособност"* и възможностите, които предлага тя?
**Митко Митев:** От както излязоха още предприсъединителните фондове, започнах да търся външно финансиране на фирмата, за да мога да я направя конкурентоспособна и виждайки, че с наличния малък капитал, с който разполагам, няма друга възможност, освен да се привлича и външен капитал, който да помогне, за да може да се закупи нужното оборудване, да се направят ремонти, да се създадат по-добри условия за труд, и това наложи да се ориентирам към тези програми. Естествено, това на няколко обучения, на които присъствах и семинарни занятия, които бяха организирани от Изпълнителната агенция за малки предприятия, по средствата за масова информация, в интернет, различни фирми, които вече искаха в качеството си на консултанти да предложат консултантския си труд за написване на проекти и то човек като събере 2 и 2, макар че не винаги ги прави, 2 и 2 не винаги прави 4, но общо взето, навързват се нещата и почва да се повишава подготовката.

**Текст: Водещ:** И още един гост очаквайте в предаването днес. Той е бил бенефициент по схемата „Покриване на международни признати стандарти и въвеждане на системи за управление" по *оперативна програма „Конкурентоспособност"*. Крайният срок за кандидатстване по схемата изтече септември миналата година. Основна цел на процедурата бе да насърчи въвеждането на системи за управление на качеството и международно признатите стандарти в българските предприятия като основен фактор за тяхното конкурентоспособно развитие. Добър ден казваме на Митко Митев, директор на фирма за производство на мебели по индивидуален проект Шумен. Г-н Митев, най-напред да ни кажете, откъде научихте за *ОП „Конкурентоспособност"* и възможностите, които предлага тя?
**Митко Митев:** От както излязоха още предприсъединителните фондове, започнах да търся външно финансиране на фирмата, за да мога да я направя конкурентоспособна и виждайки, че с наличния малък капитал, с който разполагам, няма друга възможност, освен да се привлича и външен капитал, който да помогне, за да може да се закупи нужното оборудване, да се направят ремонти, да се създадат по-добри условия за труд, и това наложи да се ориентирам към тези програми. Естествено, това на няколко обучения, на които присъствах и семинарни занятия, които бяха организирани от Изпълнителната агенция за малки предприятия, по средствата за масова информация, в интернет, различни фирми, които вече искаха в качеството си на консултанти да предложат консултантския си труд за написване на проекти и то човек като събере 2 и 2, макар че не винаги ги прави, 2 и 2 не винаги прави 4, но общо взето, навързват се нещата и почва да се повишава подготовката.
**Водещ:** Г-н Митев, с какво се занимава вашата фирма и какво представляваше вашият проект?
**Митко Митев:** Фирмата основно с мебели се занимава. Аз кандидатствах по два проекта. И двата са финализирани. Единият беше по международни стандарти, международно признатите стандарти. Ние първоначално имахме един проект 9001 и се наложи, участвахме в него, беше защитен и трябваше да направим такава комбинирана система за 14 001, за да можем да го уеднаквим, за да можем да поставим общи цели пред фирмата, респективно пред договарящия орган, за да може оттам нататък да се разработи единна документация и след това вече цялостното управление на процеса да бъде целенасочено, съгласно нормативните документи.
**Водещ:** Споменавате, че имате голям опит като цяло с кандидатстването по оперативни програми. Как се отразява това на фирмата ви?

**Митко Митев:** Много е положително, ако трябва да си признаем. Първо, самите служители във фирмата посрещнаха със задоволство, че една малка фирма от провинцията е успяла да се пребори на национално равнище с множеството фирми и те в това видяха потенциал. Второ, самото защитаване на стандартите, т.е. сертифицирането, на нас ни даде изключително големи възможности за предлагане на нашите продукти на много по-широк пазар. Т.е. участието във всички обществени поръчки, едно от изискванията беше фирмата да има такава система за качество на труда или 9001, или аналогична на нея. Това веднага се отрази, защото спечелените вече поръчки, които ние изработихме, влияеха и директно върху заплащането на служителите. Оттам вече и авторитетът пред клиентите, който се получава и лека-полека почваш да разбираш, че вече ти не си оная малка фирмичка, която е била в самото начало, а си израснал. Минал си вече детските болести на растежа и вървиш напред.
**Водещ:** Г-н Митев, бихте ли препоръчали на ваши приятели и колеги да кандидатстват по тези схеми и какво бихте казали на хората, които все още се колебаят дали да кандидатстват?
**Митко Митев:** Аз това го правя непрекъснато. Като се съберем колеги особено, независимо кой в какъв бранш е,винаги съм казвал,че е необходимо да се участва. Полза има по различните направления и по различните програми. И ако пък трябва да търся някакви минуси, документацията беше страшно голяма.
**Водещ:** Чухме Митко Митев, бенефициент по схемата Покриване на международно признати стандарти и въвеждане на системи за управление.

**Дата:** 17.08.2012
**Източник: Дарик радио**
**Предаване: Денят**
**Място на материала:**
**Продължителност в мин.:** 13
**Брой думи:** 1945

**Резюме:** Водещ: Здравейте, аз съм Марта Младенова и в следващите минути ще бъдем заедно в съвместната рубрика на Дарик радио с Министерство на икономиката, енергетиката и туризма. Тъй като от ГД Европейски фондове за *конкурентоспособност* сигнализират, че неведнъж добри проекти за схемите по *ОП Конкурентоспособност* са връщани или забавени заради грешки, допускани от кандидат-бенефициентите, решихме да обърнем внимание на най-честите пропуски, които спъват реализацията на тези проекти. За най-често срещаните проблеми, ще чуем мнението на Стефан Попов, началник на отдел „Наблюдение и контрол на изпълнението" в главната дирекция.Стефан Попов: Бих искал да кажа, че едни от най-често допусканите грешки при самото разработване на проектните предложения са свързани с попълването на декларация за обстоятелствата по чл. 3 и 4 от Закона за малките и средните предприятия. Там основно се отнася до това определянето на вида на предприятието дали е микро, малко или средно и съответно има друг тип декларация, която е за категорията на голямото предприятие. Това са декларациите, които създават най-много проблеми на нашите бенефициенти и кандидат-бенефициенти, така да ги нарека. Защото те много трудно определят дали има свързаност или партньорство на физически лица, както така и на юридически лица и това им създава проблеми при определянето на вида на предприятието.

**Текст: Водещ:** Здравейте, аз съм Марта Младенова и в следващите минути ще бъдем заедно в съвместната рубрика на Дарик радио с Министерство на икономиката, енергетиката и туризма. Тъй като от ГД Европейски фондове за *конкурентоспособност* сигнализират, че неведнъж добри проекти за схемите по *ОП Конкурентоспособност* са връщани или забавени заради грешки, допускани от кандидат-бенефициентите, решихме да обърнем внимание на най-честите пропуски, които спъват реализацията на тези проекти. За най-често срещаните проблеми, ще чуем мнението на Стефан Попов, началник на отдел „Наблюдение и контрол на изпълнението" в главната дирекция.
**Стефан Попов:** Бих искал да кажа, че едни от най-често допусканите грешки при самото разработване на проектните предложения са свързани с попълването на декларация за обстоятелствата по чл. 3 и 4 от Закона за малките и средните предприятия. Там основно се отнася до това определянето на вида на предприятието дали е микро, малко или средно и съответно има друг тип декларация, която е за категорията на голямото предприятие. Това са декларациите, които създават най-много проблеми на нашите бенефициенти и кандидат-бенефициенти, така да ги нарека. Защото те много трудно определят дали има свързаност или партньорство на физически лица, както така и на юридически лица и това им създава проблеми при определянето на вида на предприятието. Това е една от най-често допусканите грешки. ... ние доста работим в тази насока. Декларацията през миналата година беше подменена с нов образец, която доста подробно обяснява как трябва да бъде попълнена, какво трябва да направи всеки един бенефициент, максимално ясно, точно и подробно, за да не се допускат такива грешки, тъй като те се оказва са основни и затова дали съответното предложение ще бъде одобрено или не. Друг тип грешки, които бих казал, които се допускат най-често, най-много, това са с попълването на самия бюджет на проекта – приложение, което е към самите формуляри за кандидатстване. Като най-често допускани грешки, които мога да кажа в тази насока, те са свързани със залагането на недопустими разходи по дадена процедура. Тези недопустими разходи – те не могат да бъдат след това одобрение. Трябва да бъдат отрязани съответно от проектното предложение и съответно не се получават средства за тях. Друг тип, която често се среща, тя е най-често техническа. Например в самия формуляр за кандидатстване по един начин е записана дейността, а в самия бюджет след това нейното наименование е друго или има несъответствие между тях, което също създава проблеми още по време на самата оценка и впоследствие при самото изпълнение. И ако има такова несъответствие при самото изпълнение, то трябва да бъде коригирано с подписването на допълнително споразумение. Разбира се, не малко често срещани грешки са, тъй като нашите образци, нашите формуляри, те са стандартни, те са качени на нашата интернет страница и след това специално в екселския файл, който е за бюджета, той е направен с формули, които

автоматично изчисляват съответно накрая общия сбор. И някои от нашите бенефициенти, те започват да ги променят, поради неясни за нас причини, след това това води до грешки в изчисляване на общия сбор, което разбира се, представлява проблем и по време на оценката. Също така, честа грешка, която се допуска, това е погрешно посочване на броя на активите, ДМА и ДНА, тъй като има определени бюджетни пера, където трябва да бъдат посочени – това са... като грешка. И други такива грешки, които също се срещат често, те са свързани с неправилно записване на мерни единици или брой на даден актив, който се закупува. Това са грешки, които се срещат при бенефициентите. Така относно бюджета. Третият тип грешки, които също са важни, които се допускат, за съжаление, това е примерно при оценка на дадена процедура, при оценка на дадено предложение – ние от наша страна изпращаме при необходимост искания за допълнителни документи, които трябва да се представят. Най-често или те се представят и не са пълни, тоест не са пълни това, което ние искаме, или те не идват в срока, който ние сме указали. Разбира се, това води впоследствие, ако те не са пълни или не са в срока, то това до дисквалифициране и невъзможност за продължаване в по-горен етап на оценката на самото предпроектно предложение. И така, също често допускана грешка, която все още имаме, макар че улеснихме нашите насоки, процедурите, това е за избора на оферти. Тъй като за почти всички ДМА и ДНА, които бъдат посочени в дадения бюджет, трябва да имаме събрани по минимум две оферти. Те имат едни минимални изисквания, на които трябва да отговарят – да имат дата в повечето случаи, да имат референт, от който са изпратени, до кого са изпратени, да имат валидност, също така да са подписани. Това са неща, които се изискват и в не малко случаи, за съжаление, това не се изпълнява от нашите бенефициенти. И не на последно място, така, грешка, която също се среща, това са пропуски при попълването на декларацията за държавни минимални помощи. Това е също много важно за нашите бенефициенти, тъй като имаме едно изискване, което трябва да се спазва, може би неразбиране от тяхна страна, там също срещаме грешки. Това е в най-общи линии в най-общ план като грешки, които се срещат.

**Водещ:** бихте ли дали отново пояснение за микро-, малките и средните предприятия. На какви изисквания трябва да отговаря конкретното предприятие, така че улесним сега бенефициентите, бъдещите бенефициенти, които ни слушат?

**Стефан Попов:** Това, което искам да кажа, че по принцип определянето на предприятие – микро, малко или средно зависи от средносписъчния брой на персонала, от годишния оборот, който генерира предприятието, стойността на активите. Това е, нали, първото нещо, което трябва да се знае. Оттам-нататък видовете предприятия биват независими предприятия, свързани предприятия и предприятия-партньори. Независимо предприятие е такова, при което самото предприятие притежава по-малко от 25% от капитала или от броя на гласовете на общото събрание от друго предприятие. Него го считаме за независимо. Предприятие-партньор е такова предприятие, когато то притежава даденото предприятие, където предприятието притежава най-малко 25%, но не повече от 50% от капитала или от броя на гласовете на друго предприятие, или други такива. И разбира се, вече свързано предприятие е такова, при което даденото предприятие притежава над 50% от капитала на други предприятия. Това е нещо, което трябва да се съблюдава от всички наши кандидати и на база на това нещо, на базата на това общият брой на персонала, броят на активите и общия оборот се определя вида на предприятието.

**Водещ:** Тоест когато пишем проект, трябва да имаме предвид и техните активите, и техните служители, за да определим дали сме малко, средно или голямо?

**Стефан Попов:** Това е нещо много важно, на което трябва да се обърне особено внимание.

**Водещ:** На какво си обяснява, се дължат тези грешки? Не само за микро, малките и средните предприятия и неточностите в бюджета, различните наименования на дейностите?

**Стефан Попов:** Вижте сега, специално за категорията предприятие, това, както вече ви казах, ако се съблюдават внимателно образците, които сме дали и информацията, която сме подали, това не би следвало да бъде проблем. Разбира се, проблемът се появява, когато едно предприятие има повече свързаности – две, три, четири или повече предприятия. Нали, това създава проблем относно този тип грешки. Другото сега – неточностите на бюджета, това вече си зависи изцяло от бенефициентите, които попълват проектното предложение. Просто при тях трябва да е много ясно, точно показано това, което фигурира в самото проектно предложение, нали, във формуляра за кандидатстване, то трябва да се проявява едно към едно като типове дейности и в самия бюджет. Това е нещо, което трябва много да се внимава. Когато те съвпадат, не става ясно, че дейността, която е разписана в самото проектно предложение, тя съответства и на тази, която е в бюджета, за която те са остойностили и искат съответно да получат финансиране. Относно останалите грешки, разбира се, много важно нещо е

формулярът за кандидатстване, както и бюджета на проекта, това приложение, да не бъдат променяни по никакъв начин, специално за бюджета - той е зададен така на самия образец, че той изчислява автоматично общия сбор. И ако те трият или махат редове, това не е хубаво. Компютърът няма да ги използва. Така че по-хубаво да ги оставят опразни, да не попълват нищо в тях, отколкото да ги изтриват. Това по някакъв начин може да наруши формулите. Разбира се, ако имат нужда от поставяне на повече редове, това е съобразено и не е проблем да добавят повече редове, в зависимост от дейностите, които искат те да посочат в самия бюджет на проекта. Относно другите грешки, наистина трябва много да се внимава. Все пак са цифри, трябва да внимават, ако имат брой, мерни единици. Примерно разликата между 1 и 10 е една нула, но това разбира се доста променя крайния резултат. Така че това са вече неща, чисто зависещи от самите бенефициенти, да обръщат малко повече внимание и да внимават като попълват данните както във формулата за проектното предложение, формуляра за кандидатстване, така и в бюджета на проекта.

**Водещ:** Какви съвети бихте дали към предприятията? Когато започнат да пишат проект, кое е най-важното нещо, за което трябва да следят?

**Стефан Попов:** Има няколко неща и аз ще ги кажа така. На първо място, когато започват да пишат проект, те трябва да се запознаят много дълбоко изцяло и много подробно с насоките за кандидатстване по дадена схема. Това е първото нещо. Тъй като аз разбирам, че много от кандидатите имат дадено желание, имат дадени нужди, от които те искат да постигнат, да получат финансиране. Обаче не винаги тези нужди са оправдани, и тези нужди са допустими по кандидатстването на дадена процедура, която ние сме обявили. Така че първото нещо – да прочетат много внимателно дадените насоки за кандидатстване, да се види кои са допустимите дейности, кои дейности са недопустими, това второто нещо, на което трябва да обърнат внимание, да видят видовете и категории предприятия, които могат да кандидатстват, да се видят минималните изисквания, на които трябва да отговарят, примерно колко време да са регистрирани, тъй като при някои наши схеми има нови предприятие, току-що създадени, по другите трябва да има определен период – да са били действащи минимум три години, оборотите минималните, които трябва да имат за последната финансова година, на които трябва да отговарят и след това вече на база на тези минимални изисквания, които трябва да покрият, на база на основните насоки, това, което е допустимо по дадената процедура за кандидатстване, те вече да направят своя, на база на това те вече да започнат да градят своето проектно предложение и да го развият.

**Водещ:** Бихте ли припомнили кои са отворените процедури към момента?

**Стефан Попов:** Да. Към настоящия момент, тъй като ние вече сме в предпоследната година от този програмен период, имаме няколко отворени процедури. Една от тях е процедурата „Енергийна ефективност и зелена икономика", която е без краен определен срок за кандидатстване. Като разбира се най-късно предложения по нея могат да бъдат подавани до 31 октомври 2013 година. Там бюджетът е голям. Той е равен на 293,275 млн. лв. или 150 млн. евро, които могат да бъдат усвоени по тази процедура. Втората процедура, която също е отворена и по нея може да се кандидатства, това е процедурата за подкрепа за развитието на клъстерите в България. Тя също е без краен срок за кандидатстване, отворена е и там общият ресурс, който е по тази схема, е 29 337 450 лв. По нея също могат да бъдат подавани проектни предложения. Не на последно място, в отворена процедура, това е процедура за развитие на стартиращи иновативни предприятия чрез подкрепа за внедряване на иновативни продукти, процеси и услуги. Тя също е без краен срок, без определен срок за кандидатстване. И там общият бюджет е 19 558 300 лв.

**Водещ:** Към момента по схемата за клъстерите има 14 проекта, а при стартиращите иновативни предприятия – 15. Засега одобрени проекти по схемата за зелена енергия и енергийна ефективност няма, макар че очакванията на управляващия орган са бизнесът да има най-голям интерес именно към тази възможност.

# Национални печатни медии

**Дата:** 18.08.2012
**Източник: в. Банкер**
**Страница:** 2
**Брой думи:** 290

**Резюме:** Участието на българския бизнес в панаири, бизнес делегации и международни изложения да се организира от специалисти в тази област, настояха работодателски организации на среща с ръководителя на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия Марияна Велкова. Сега представянето ни зад граница се прави от въпросното ведомство, което до тази пролет отговаряше и за усвояването на парите по *оперативната програма "Конкурентоспособност"*.

**Заглавие: Бизнесът иска да организира панаирите**
**Подзаглавие:**
**Автор:**
**Текст:** Участието на българския бизнес в панаири, бизнес делегации и международни изложения да се организира от специалисти в тази област, настояха работодателски организации на среща с ръководителя на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия Марияна Велкова. Сега представянето ни зад граница се прави от въпросното ведомство, което до тази пролет отговаряше и за усвояването на парите по *оперативната програма "Конкурентоспособност"*.
Мнението на бизнеса е, че представянето на българските компании в чужбина е крайно неефективно. Причината е в лошата подготовка на фирмите, липсата на адекватна реклама и подредба на българските щандове, за което агенцията прибира хиляди левове годишно. Според предприемачите е абсурдно една държавна структура да организира тези участия. "Това е школски пример за нелоялна конкуренция в една пазарна икономика към фирми и неправителствени организации, които предоставят такива услуги", изтъкна Цветан Симеонов от Българската търговско-промишлена палата. Идеята на палатата е ведомството на Велкова да възлага чрез обществени поръчки организирането и подготовката за участие в международните изложения на бизнес организации, а самото то единствено да контролира работата им и начина, по който се усвояват държавните пари. Нерешен все още остава и въпросът с експортния портал, който уж трябва да изпълнява ролята на посредник между чуждестранните и българските фирми, решили да изнасят продукцията си извън страната. Сега на практика той не работи. Собственици на малки и средни предприятия настояват също така да получават информация за провеждането на панаирите година по-рано, за да могат да планират своето участие и да се подготвят по-добре.
В края на юли работодателски организации разкритикуваха и подготвените от изпълнителната агенция промени в Закона за малките и средните предприятия, които предстои да бъдат внесени за одобрение в Министерския съвет. Намеренията са агенцията да прави по поръчка пазарни, маркетингови и други бизнес проучвания, за които фирмите да си плащат.

**Дата:** 18.08.2012
**Източник: в. Банкер**
**Страница:** 23
**Брой думи:** 1016

**Резюме:** В разгара на летните отпуски Българската агенция за инвестициите дава 4.5 млн. лв., за да излъска имиджа на страната ни в чужбина

**Заглавие: Нова финансова инжекция за пиарите**
**Подзаглавие:**
**Автор:** Ивайло СТАНЧЕВ
**Текст:** В разгара на летните отпуски Българската агенция за инвестициите дава 4.5 млн. лв., за да излъска имиджа на страната ни в чужбина
Само с един удар Българската агенция за инвестиции (БАИ) се нареди на челните места по похарчени от държавните институции средства за реклама. Броени дни след като се похвали с проекта си за популяризиране на предимствата за вложения у нас, финансиран по *оперативната програма "Конкурентоспособност"* с 15.6 млн. лв., ръководеното от Борислав Стефанов ведомство започна с раздаването на парите. Става дума за 4.5 млн. лв., които ще отидат за "Медийна кампания на България в ЕС, САЩ и Азия с цел привличане на чуждестранни инвестиции".
Разбира се, не всеки ще има шанса да се докопа до апетитната сума. Условията за участие в обществената поръчка са нагласени така, че в нея да се включат само "абонираните" победители в държавните търгове. Тоест тези, които могат да представят поне два изпълнени договора за планирането и реализирането на медийни рекламни кампании във и извън страната. Необходимо е също така мераклиите да докажат, че са завъртели минимум 9 млн. лв. оборот през последните три години, 4.56 млн. лв. от които са реализирани от услуги, сходни с предмета на поръчката. За такива ще се приемат всички дейности, свързани с реализация на рекламно-информационни кампании в различни медийни канали (преса, телевизия, интернет), на творчески концепции и продукти.
При високо поставената летва отсега е ясно, че списъкът с подадени оферти ще е доста кратък и случайни имена в него няма да има. От победителя ще се иска да изготви концепция за общата визия на рекламната кампания, да създаде три подлежащи на актуализация видеоклипа, които да бъдат излъчени 180 пъти в световни бизнес телевизии, както и да разработи и публикува в международни издания 36 рекламни материала за инвестиционния климат в нашата държава. В заданието е включено също популяризирането на интернет страницата на БАИ и публикуването на рекламни банери в сайтове от различни страни.
Основният въпрос в подобен род акции е как ще бъдат избрани медиите, в които ще се рекламира. В конкретния случай те трябва да се разпространяват в САЩ, Западна Европа и Азия и са насочени тематично към бизнеса. Последното ще се доказва от победителя в търга, като най-малко една четвърт от страниците на изданието (без да се броят тези, където над 50% от площта е заета с реклами, обяви, читателски писма и др.) е необходимо да са посветени на икономиката и предприемачеството. "За да се покрие критерият за такава тематика, минимум 30% от съдържанието на страницата трябва да представлява икономическа или бизнес информация - в най-общия смисъл", обясняват още от агенцията за инвестициите.
Има изисквания към тиража. За всекидневниците границата е 200 хил. бройки в Европа, 100 хил. В САЩ и 30 хил. В Азия. За седмичниците нормата е съответно 400 хил., 700 хил. и 100 хил., като е необходимо изданията да се разпространяват в десет страни от Европа, в САЩ и в минимум четири държави от Азия. Освен това "изпълнителят трябва да представи за предложените печатни бизнес медии профил на читателската аудитория, (потвърден от независим източник), от която минимум 15% да са хора на висши управленски позиции в големи и средни предприятия", се изтъква в документацията на поръчката.
Очевидно е при поставените условия, че България ще се стреми да привлича преди всичко инвеститори от САЩ и Западна Европа за сметка на тези от Азия. Подобна тактика обаче изглежда леко странна на фона на продължаващата финансова и икономическа криза в тези региони и наличието на огромни количества свободни капитали в Китай например. Неслучайно през последните години най-големите инвестиции в световен мащаб идват именно от тази азиатска страна. Част от китайските пари стигнаха дори и до нас - завода на Great Wall в Ловеч и взетите под аренда 20 хил. дка земеделска земя край Видин от "Тянджин агробизнес къмпани" (с перспектива да станат 100 хил.). Но явно политиката ни в сферата на инвестициите

е замряла някъде в периода преди 2008-а и пак сме пропуснали да се ориентираме "откъде духа вятърът".
При избора на телевизии географско разделение няма. Там се изисква международно покритие, икономическа и бизнес насоченост и аудитория от поне 150 млн. домакинства. Подобни са критериите и за интернет сайтовете, като броят на уникалните посещения на всеки от тях не бива да е под три милиона на месец.
Интересното е, че цялата тази рекламна кампания трябва да приключи до 26 април 2013-а или след около осем месеца. Офертите на кандидатите обаче ще бъдат отворени чак на 31 август, а ценовите предложения ще станат известни най-рано до 10 септември. За сключването на договор ще са необходими поне още десетина дена. И то ако няма обжалване на процедурата, което би могло да я проточи с месеци. Така нищо чудно плановете за привличане на инвеститори да останат само на хартия, доколкото въобще може да се разчита на подобна акция. Сумата от 4.5 млн. лв. е повече от скромна за рекламиране на инвестиционна дестинация в чужбина. Еднократната публикация на страниците на The Economist струва 30 хил. евро, а какво остава за клипове по CNN и BBC... А и е наивно да се мисли, че с една реклама в списание или лъскава брошура ще накараме чуждестранните компании да вложат парите си в България.
***
Критерии за избор на победител
Концепцията за медиен микс и общата творческа стратегия ще носят на кандидатите най-много 50 точки. За да получат пълния сбор обаче, участниците ще трябва да предложат детайлно описание на каналите, които ще се използват за медийната кампания (печатни, телевизионни и интернет), както и подробен план, включващ началната и крайната дата за кампанията за всеки отделен канал, честотата на излъчване и отпечатване на материалите и броя на излъчванията и отпечатванията за всеки отделен канал.
Необходимо е също така предложеният план да е съобразен с други събития на БАИ, държавни институции и бизнес мероприятия.
За успех ще са нужни и общи визуални и смислови елементи, които ще се използват във видеоклиповете, печатните и интернет материали, регионални особености (Европа, САЩ, Азия), три или повече основни теми.
Проект за сценарий на 30-секундния рекламен видеоклип пък ще носи на кандидатите други 20 точки, а още 10 ще се дават за съдържанието на рекламното каре.
Предлаганата цена за услугата ще има само 20% тежест при крайното класиране.

**Дата:** 18.08.2012
**Източник: в. Капитал**
**Страница:** 4
**Брой думи:** 194

**Резюме:** * Инвестиция за общо 25 млн. евро в инсталации за биогорива приключва русенската фирма "Булмаркет ДМ". Финалният етап от нея ще е откриването на завод за преработка на маслодайни култури, който ще заработи до края на месеца. Суровината от него ще захранва основно производството на биодизел в завода на компанията в австрийския град Енс.

**Заглавие: Сделки и проекти**
**Подзаглавие:**
**Автор:**
**Текст:** * Инвестиция за общо 25 млн. евро в инсталации за биогорива приключва русенската фирма "Булмаркет ДМ". Финалният етап от нея ще е откриването на завод за преработка на маслодайни култури, който ще заработи до края на месеца. Суровината от него ще захранва основно производството на биодизел в завода на компанията в австрийския град Енс.
* "Аурубис България" започва проект за оползотворяване на отпадъчни суровини и въвеждане на нов продукт в производството на стойност 7.3 млн. лв. Половината от средствата се осигуряват от Европейския фонд за регионално развитие и националния бюджет като безвъзмездно съфинансиране по *оперативна програма "Конкурентоспособност"*
за инвестиции в зелена индустрия. Проектът ще бъде изпълнен на няколко части за срок от 20 месеца.
* Най-голямата ютилити компания в Германия - E.ON, отчете 23% ръст на продажбите през първата половина на 2012 г. на годишна база. Приходите на компанията от търговия с енергия и газ са достигнали 65.4 млрд. евро, отбелязва Bloomberg.
* Инвестиционната компания Carlyle Group съобщи в сряда, че е постигнала споразумение за придобиването на известния дистрибутор на фотографии, видео и други медийни продукти Getty Images. Carlyle ще купи имидж банката от сегашния й собственик Hellman & Friedman за 3.3 млрд. долара.

**Дата:** 18.08.2012
**Източник: в. Капитал**
**Страница:** 42,43
**Брой думи:** 1447

**Резюме:** Обикновена едноетажна къща с малък двор, чиято трева е прегоряла от силното слънце. Постройката е прекалено дървена и паянтова за българските стандарти, но това е без значение, защото се намира само на около 5 минути пеша от южния плаж на Маями, Флорида.

**Заглавие: Какво искат бизнес ангелите**
**Подзаглавие:** Как да увеличите шансовете си за успех, ако имате технологична фирма и търсите инвеститори
**Автор:** Асен ГЕОРГИЕВ
**Текст:** Обикновена едноетажна къща с малък двор, чиято трева е прегоряла от силното слънце. Постройката е прекалено дървена и паянтова за българските стандарти, но това е без значение, защото се намира само на около 5 минути пеша от южния плаж на Маями, Флорида.
Къщата обаче е специална. Вътре се помещава офисът на стартиращата компания Flomio, която разработва нови устройства и услуги, базирани на безжичната технология за пренос на данни Near Field Communications (NFC). Фирмата е създадена от Ричард Грунди - инженер с повече от 12 години опит в Motorola. В момента в нея работят само няколко души. Наскоро обаче Грунди успява да осигури финансиране от ангели инвеститори за над 500 хил. долара. Въпреки добрата идея, професионалния екип и нововъзникващия милиарден пазар набирането на стартов капитал за новата компания коства на Грунди няколко месеца подготовка, десетки срещи и много усилия.
Flomio е една от над 60-те хиляди компании, които всяка година получават финансиране от бизнес ангели в САЩ. По данни на щатския колеж по предприемачество Babson College през 2009 г. точният брой на финансираните по този начин стартиращи компании е 57 225. Те са си разпределили сума от 17.6 млрд. долара.
По-слабо развити мрежи от подобни инвеститори съществуват и в Европа. По данни на Европейската търговска асоциация на бизнес ангелите (EBAN) за 2009 г. сумата, вложена от над 20 хил. физически лица в прохождащи бизнеси в ЕС, възлиза на 5.6 млрд. долара.
От 2007 г. работи и Българската мрежа на бизнес ангелите (BBAN), в която членуват над 40 физически лица с богат бизнес опит и желание да влагат средства в стартиращи компании, пред които има висок потенциал за развитие. Имената на повечето членове се пазят в тайна. За момента е публично известно, че двама от тях са съоснователят на алтернативния телеком "Орбител" Николай Горчилов, който от няколко години изгражда нов телекомуникационен бизнес в Индия, и Васил Величков, който е създател на софтуерната компания "Грамма системс". Именно Величков е и един от малкото хора в България, направил ангелска инвестиция, която е оповестена публично. През август 2009 г. той влага 25 хил. лв. в българското гейм студио Ivent, което разработва игри за Playstation 3.
Нужда от капитал
Всеки предприемач се сблъсква с различните варианти за финансиране и техните плюсове и минуси, когато започва нов бизнес. Възможностите в общия случай са: лични спестявания, средства от приятели и роднини, средства на бизнес ангели, рискови инвеститори или банков заем. В България наличието на рисков капитал не е голямо, а често достъпът до него за стартиращи предприемачи е силно затруднен. Затова сред най-предпочитаните начини за финансиране са заеми от банки, приятели и роднини. През последните години обаче все повече хора поглеждат и към възможността да потърсят своя бизнес ангел, макар и неофициално.
Ангел инвеститорите са физически лица, които имат значителен опит в даден сектор на икономиката. Инвестициите, които правят, варират между 10 000 до 1 млн., като видът на валутата зависи от държавата, в която се случва сделката. При по-големите суми обикновено се формира група инвеститори. Срещу тази пари предприемачът трябва да е склонен да се раздели с миноритарен дял от своята компания, който варира между 8% и 30%. Това, което е специфично при подобен тип инвестиции, е фактът, че бизнес ангелът подпомага предприятието не само със своите пари, но и чрез връзки, опит и напътствия. Поради големия риск пък се търси и високо ниво на възвращаемост на инвестицията.
Какво търсят ангелите

В началния стадии на оценяване на кандидатстващите за финансиране бизнеси инвеститорите търсят измерими фактори като наличие на прототип, технологии, ниво на разработване на продукт, наличие на потребители. С напредване на процеса обаче те се интересуват все повече от неизмерими фактори като управленския екип и неговата експертиза, които в крайна сметка се оказват по-важни. Това пише в своя публикация за списание Forbes Кендида Бръш, професор по предприемачество в Babson College и директор на центъра за предприемачество Arthur M. Blank към Babson College, базирайки се на изследване сред 332 стартиращи фирми, кандидатстващи за финансиране.
Позовавайки се на опита на трима бизнес ангели, представляващи организации с над 80 инвестиции в стартиращи бизнеси, проф. Бръш извежда още няколко важни критерия, които всеки предприемач трябва да има предвид, когато реши да кандидатства за финансиране. Най-атрактивните бизнеси за инвестиция са тези, които се намират сравнително близко (на не повече от 2-3 часа път с кола), преследват нови пазари, създадени са от серийни предприемачи и отговарят напълно на персоналните качества и експертиза на отделните ангели инвеститори.
Хора, опит, желание за учене
Има някои основни критерии, които е необходимо да покриете, за да имате по-сериозен шанс да попаднете в полезрението на вашия бизнес ангел. Преди всичко това е човешкият капитал. "Хората са най-важният фактор при взимане на решение за инвестиция - по-добре е да има "B+" продукт или услуга, но "A" отбор, отколкото обратното", коментира за "Капитал" Катерин Маник, бизнес ангел с инвестиции във високотехнологични компании в Русия и региона на Бостън, Масачузетс.
По-конкретно казано, този тип инвеститори предпочитат предприемачи, които имат опит. "Бизнес ангелите обичат да виждат предприемачи, които имат предишни успехи и провали", допълва Маник и добавя: "Ние търсим хора, които горят в дадения бизнес, осъзнават какво не знаят, склонни са да учат и най-вече имат потенциала да изпълнят своя план за развитие на бизнеса."
Отвъд човешкия фактор идва и продуктът/услугата, които са не по-малко важни. Това, което повечето ангели инвеститори търсят, е не продукт или услуга, които "е добре да имаш", а такива, които "трябва да имаш", казва още Маник.
Необходимо условие, за да попаднете в радара на ангелите инвеститори, е вашият бизнес да има висок потенциал. "Обикновено търсим бизнеси, пред които стоят пазарни възможности, които са достатъчно големи, за да ни осигурят излизане, което ще ни възвърне инвестицията 10 пъти", коментира Маник.
Ситуацията в България е различна. Според Борислав Бориславов, който е управляващ партньор в BBAN, като цяло предприемаческата култура в България не е на много високо ниво. След 2009 г. пък самите ангели са по-заети да оправят собствения си бизнес, отколкото да инвестират в нови начинания. В резултат от подадените над 2000 проекта в мрежата на българските бизнес ангели, до инвестиция са стигнали само 3. Процентът на избраните дори за среща също не е много висок...
С други думи, ако имате добра бизнес идея, която може да се приложи на международен пазар, по-добрият вариант е да отидете да търсите пари за нея в САЩ. Ако идеята ви е с по-локален характер или искате да я тествате в България, добри възможности дават двата нови фонда за финансиране на стартиращи бизнеси, работещи с пари от *европейската програма JEREMIE* - LauncHub и Eleven.
***
Пет неща, които ще ви пратят в ада
В своя публикация във Forbes професорът по предприемачество Кандида Бръш от Babson College обобщава 5 неща, които предприемачите, търсещи ангели инвеститори, никога не трябва да правят:
1. Липса на последващ контакт - предприемачи, които не изпращат благодарности за отделеното време или не отговарят на възникнали по време на среща въпроси, имат много по-малък шанс за финансиране. Винаги поддържайте комуникацията с инвеститорите, с които сте разговаряли, и се старайте да я "претопляте" от време на време. Не разчитайте, че хората ще си спомнят за вас шест месеца след като сте си разменили три изречения на случайно събитие.
2. Работа на пълен работен ден в друга фирма, докато се опитвате да стартирате нова компания - това демонстрира липса на отдаденост, която ще обезкуражи потенциалните инвеститори. Въпреки че решението да се откажете от сигурната заплата и да се отдадете изцяло на новото си начинание е лично, ако не сте готови да направите това за своя нов проект, вероятно не сте готови и за инвестицията на някого във вашия бизнес.

3. Нежелание за приемане на съвети - предприемачите, които са неспособни да осъзнаят своите граници или да приемат съвети и които действат, сякаш знаят всичко, демонстрират липса на "обучаемост". Този тип инвеститори искат да предложат своята експертиза и да помагат бизнеса да расте, така че, ако предприемачът не желае да слуша и да се възползва от съветите, шансът му да вземе ангелски пари намаляват значително. Научете се да слушате и да приемате конструктивна критика, дръжте егото си настрана и обмисляйте начина, по който представяте себе си.
4. Нападателност - предприемачите, които приемат въпросите и съветите твърде лично и започват да се защитават агресивно, имат по-малък шанс да стигнат до следваща среща. Научете се да поемате дълбоко въздух и да слушате внимателно, преди да започнете да защитавате себе си или стратегията на вашата компания.
5. Липса на прозрачност - в процеса на набиране на финансиране предприемачите се срещат с много инвеститори. Тези, които имат склонност да си измислят неща, да захаросват миналото си, да променят данните за продажби или разходи, или директно да лъжат за нещо, ще бъдат отстранени на момента. Това ще нанесе тежки поражения на предприятието, предприемача и на всички около тях. Ако нямате отговор на даден въпрос, бъдете честни.

## Регионални печатни медии

**Няма намерена информация.**

## Периодични печатни издания

**Няма намерена информация.**

**Дата:** 17.08.2012
**Източник: www.novini.dir.bg**
**Връзка:** http://novini.dir.bg/news.php?id=11806692
**Брой думи:** 504

**Резюме:** София /КРОСС/ Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) бе домакин на работна среща с представители на Българска търговско-промишлена палата (БТПП), Българска стопанска камара (БСК) и Конфедерация на работодателите на индустриалците в България (КРИБ). В нея взеха участие и експерти от дирекция «Външноикономическа политика" в Министерството на енергетиката, икономиката и туризма. Инициираната от Агенцията среща се проведе в продължение на организираната в края на юли т.г. в София дискусионна кръгла маса на тема «Резултати от анализа на състоянието на българските МСП и обсъждане на мерки за тяхното развитие" с участието на браншови и работодателски организации, държавни и банкови институции.

**Заглавие: Комисията ще работи по промоционалните прояви на бг предприятията**
**Подзаглавие:**
**Автор:**
**Текст:** София /КРОСС/ Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) бе домакин на работна среща с представители на Българска търговско-промишлена палата (БТПП), Българска стопанска камара (БСК) и Конфедерация на работодателите на индустриалците в България (КРИБ). В нея взеха участие и експерти от дирекция «Външноикономическа политика" в Министерството на енергетиката, икономиката и туризма. Инициираната от Агенцията среща се проведе в продължение на организираната в края на юли т.г. в София дискусионна кръгла маса на тема «Резултати от анализа на състоянието на българските МСП и обсъждане на мерки за тяхното развитие" с участието на браншови и работодателски организации, държавни и банкови институции. Целта на работната среща бе обсъждане на въпроси, касаещи планирането и подготовката на промоционални дейности в чужбина в подкрепа на българските малки и средни предприятия.
Сред дискутираните въпроси бяха съставянето на индикативните програми на участията на българските МСП в международни изложения и търговски мисии в чужбина, методики за подбор на фирми за участие в промоционалните прояви, информация, публикувана на Националния експортен портал и получавана от СТИВ, необходимостта от обучения по експортна дейност, както и насоки за бъдещо сътрудничество.
От страна на ИАНМСП беше представено актуалното състояние по изпълнение на основните дейности по проект «Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия", финансиран от Европейския фонд за регионално развитие чрез *ОП «Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 - 2013 г.*, по който Агенцията е институционален бенефициент.
Участниците в срещата се обединиха около идеята за създаване на комисия по реализиране на процедурата за одобрение на конкретни промоционални прояви, в които ще участват българските МСП. По този начин ще има по-широко обсъждане и прозрачност при изготвянето и приемането на индикативните програми. Бяха обсъдени прилаганите критерии, по които се определя готовност за износ на фирмите, които се подпомагат при участията в изложения и търговски мисии в чужбина, тяхното усъвършенстване, както и пакет от необходими документи, подавани със заявката за участие в промоционалните прояви.
В рамките на дискусията и обмена на мненията бяха изразени различни позиции относно участието на ИАНМСП в качеството си на държавна структура в организацията на участията на българските фирми в международни панаири, изложби и бизнес делегации. От страна на БТПП за пореден път беше изразена позиция, че Агенцията трябва да изпълнява само контролна функция, а не да се занимива с тяхната подготовка. На свой ред от страна на ИАНМСП беше обърнато внимание, че организирането на участия на фирмите в международните промоционални прояви се изпълнява от Агенцията в рамките на дейност 5 и 6 по проекта за насърчаване на интернационализацията на българските предприятия, финансиран по *Оперативна програма «Конкурентоспособност"*, и в изпълнение на функциите, съгласно чл.

14, ал. 13 и 16 от Устройствения правилник на институцията. Становището на БТПП не беше подкрепено от КРИБ, от която изразиха удовлетвореността по отношение на реализираните от ИАНМСП участия на МСП в международни панаири, изложения и бизнес делегации и подчертаха техния положителен ефект върху развитието на експортния потенциал на българските предприятия.
В изпълнение на своите задачи ИАНМСП и в бъдеще ще продължи да съдейства за провеждането на конструктивен и ползотворен диалог в полза на бизнеса и българските малки и средни предприятия.

**Дата:** 17.08.2012
**Източник: www.cross-bg.net**
**Връзка:** http://www.cross.bg/1322619
**Брой думи:** 504

**Резюме:** София /КРОСС/ Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) бе домакин на работна среща с представители на Българска търговско-промишлена палата (БТПП), Българска стопанска камара (БСК) и Конфедерация на работодателите на индустриалците в България (КРИБ). В нея взеха участие и експерти от дирекция „Външноикономическа политика" в Министерството на енергетиката, икономиката и туризма. Инициираната от Агенцията среща се проведе в продължение на организираната в края на юли т.г. в София дискусионна кръгла маса на тема „Резултати от анализа на състоянието на българските МСП и обсъждане на мерки за тяхното развитие" с участието на браншови и работодателски организации, държавни и банкови институции. Целта на работната среща бе обсъждане на въпроси, касаещи планирането и подготовката на промоционални дейности в чужбина в подкрепа на българските малки и средни предприятия.

**Заглавие: Комисията ще работи по промоционалните прояви на бг предприятията**
**Подзаглавие:**
**Автор:**
**Текст:** София /КРОСС/ Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) бе домакин на работна среща с представители на Българска търговско-промишлена палата (БТПП), Българска стопанска камара (БСК) и Конфедерация на работодателите на индустриалците в България (КРИБ). В нея взеха участие и експерти от дирекция „Външноикономическа политика" в Министерството на енергетиката, икономиката и туризма. Инициираната от Агенцията среща се проведе в продължение на организираната в края на юли т.г. в София дискусионна кръгла маса на тема „Резултати от анализа на състоянието на българските МСП и обсъждане на мерки за тяхното развитие" с участието на браншови и работодателски организации, държавни и банкови институции. Целта на работната среща бе обсъждане на въпроси, касаещи планирането и подготовката на промоционални дейности в чужбина в подкрепа на българските малки и средни предприятия.
Сред дискутираните въпроси бяха съставянето на индикативните програми на участията на българските МСП в международни изложения и търговски мисии в чужбина, методики за подбор на фирми за участие в промоционалните прояви, информация, публикувана на Националния експортен портал и получавана от СТИВ, необходимостта от обучения по експортна дейност, както и насоки за бъдещо сътрудничество.
От страна на ИАНМСП беше представено актуалното състояние по изпълнение на основните дейности по проект „Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия", финансиран от Европейския фонд за регионално развитие чрез *ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 – 2013 г.*, по който Агенцията е институционален бенефициент.
Участниците в срещата се обединиха около идеята за създаване на комисия по реализиране на процедурата за одобрение на конкретни промоционални прояви, в които ще участват българските МСП. По този начин ще има по-широко обсъждане и прозрачност при изготвянето и приемането на индикативните програми. Бяха обсъдени прилаганите критерии, по които се определя готовност за износ на фирмите, които се подпомагат при участията в изложения и търговски мисии в чужбина, тяхното усъвършенстване, както и пакет от необходими документи, подавани със заявката за участие в промоционалните прояви.
В рамките на дискусията и обмена на мненията бяха изразени различни позиции относно участието на ИАНМСП в качеството си на държавна структура в организацията на участията на българските фирми в международни панаири, изложби и бизнес делегации. От страна на БТПП за пореден път беше изразена позиция, че Агенцията трябва да изпълнява само контролна функция, а не да се занимива с тяхната подготовка. На свой ред от страна на ИАНМСП беше обърнато внимание, че организирането на участия на фирмите в международните промоционални прояви се изпълнява от Агенцията в рамките на дейност 5 и 6 по проекта за насърчаване на интернационализацията на българските предприятия, финансиран по *Оперативна програма „Конкурентоспособност"*, и в изпълнение на функциите, съгласно чл. 14, ал. 13 и 16 от Устройствения правилник на институцията. Становището на БТПП не беше подкрепено от КРИБ, от която изразиха удовлетвореността по отношение на реализираните от

ИАНМСП участия на МСП в международни панаири, изложения и бизнес делегации и подчертаха техния положителен ефект върху развитието на експортния потенциал на българските предприятия.
В изпълнение на своите задачи ИАНМСП и в бъдеще ще продължи да съдейства за провеждането на конструктивен и ползотворен диалог в полза на бизнеса и българските малки и средни предприятия.

**Дата:** 17.08.2012
**Източник: www.economynews.bg**
**Връзка:** http://www.economynews.bg/%D1%80%D1%83%D1%81%D0%B5-%D0%B2-%D1%82%D0%BE%D0%BF-10-%D0%BF%D0%BE-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8-%D0%B5%D0%B2%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0-news36525.html
**Брой думи:** 285

**Резюме:** Русенска област е на осмо място в страната по общ размер на средствата, привлечени по оперативните програми в България и на пето по среден размер на средствата от еврофондовете, разпределени на глава от населението, показва справка на Областния информационен център (ОИЦ) – Русе. Според Информационната система за управление и наблюдение на средствата от ЕС от началото на програмния период по проекти, финансирани от оперативните програми в област Русе са изплатени 38 530 243 лева. Разпределени на броя на населението това прави 164,82 лева на всеки жител в региона. Средствата са изплатени по 70 приключени договора.

**Заглавие: Русе в ТОП 10 по привлечени евросредства**
**Подзаглавие:**
**Автор:**
**Текст:** Русенска област е на осмо място в страната по общ размер на средствата, привлечени по оперативните програми в България и на пето по среден размер на средствата от еврофондовете, разпределени на глава от населението, показва справка на Областния информационен център (ОИЦ) – Русе. Според Информационната система за управление и наблюдение на средствата от ЕС от началото на програмния период по проекти, финансирани от оперативните програми в област Русе са изплатени 38 530 243 лева. Разпределени на броя на населението това прави 164,82 лева на всеки жител в региона. Средствата са изплатени по 70 приключени договора.
Най-големият проект, реализиран в областта, е реконструкцията на градския площад по ОП „Регионално развитие“, по който са платени 7 858 556 лева. „Каолин“ са получили 3 059 539 лева за технологична модернизация на производството си по *ОП „Развитие конкурентоспособността на българската икономика“*, и това е вторият най-голям успешно реализиран проект в региона.
Преди област Русе по показателя „евросредства на човек“ са само областите Ловеч, Перник, Габрово и Бургас.
Най-много средства от еврофондовете са привлечени в София град – 110 239 776 лева, но заради броя на населението, по осреднена стойност столицата се нарежда на 25-о място от всички 28 области в България.
Само за последните 10 дни екипът на Община Русе подписа два големи проекта, които ще се финансират по ОП „Регионално развитие“. За интегрирания градски транспорт в града ще се инвестират 29 379 324 лева, а за развитие на общ туристически продукт с общините Борово и Иваново са предвидени 427 532 лв.
Анализът е изготвен от мрежата от 27 ОИЦ в страната, част от които е и Областен информационен център – Русе. Офисите са изградени по Оперативна програма „Техническа помощ”, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.