



Семинар - Обучение
1, 2 и 3 Октомври 2007

Изготвяне, планиране и подаване на документи за финансиране на търговски организации по Оперативна програма Конкурентоспособност

През следващите няколко години по структурните фондове ще бъдат отпуснати значителни суми за добре аргументирани проекти, насочени към подобряване на конкурентоспособността на българския бизнес.

Обучението е насочено към консултанти, които искат да получат по-подробна информация за изискванията на Оперативна програма Конкурентоспособност и да подобрят уменията си в разработването и подготовката на документацията за печелившо инвестиционно предложение. Част 1 разглежда техническите изисквания на ОП и СФ. Част 2 се фокусира върху предизвикателството да се разработи добро инвестиционно предложение и предлага активно участие на присъстващите. Всички презентации ще бъдат представени от водещи експерти в ОП Конкурентоспособност на Структурните фондове.

Ден 1	<p>Част 1 – Разработване на печелившо инвестиционно предложение</p> <p><i>От Деклан Карол Компетитив Едж ООД</i></p>
	<p>Въведение и преглед</p>
Фаза 1	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Преглед на процеса за кандидатстване за финансова помощ ➤ Роля и функции на консултанта
Фаза 2	<p>Въведение за разработване на предложения за търговски организации</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Зареждане на проекта ➤ Развитие на проекта ➤ Защита на проекта ➤ Разработване на проекта
Фаза 3	<p>Генериране на проектни концепции</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Генериране на идеи ➤ Обхват на проекта ➤ <i>Практическо упражнение: Генериране и представяне на идеите</i>

Фаза 4	Разработване на проекта
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Описание на бизнеса ➤ Описание на проекта: приложимост и форми ➤ <i>Практическо упражнение : Идентификация, дефиниране и защита на ползите от проекта</i>
Фаза 5	Обосновка на проекта
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Бизнес обосновка: Как отговаря на нуждите и стремежите за развитие на фирмата ➤ Икономическа обосновка: Как отговаря на целите и стремежите на програмата за подобряване на конкурентоспособността ➤ Разработване на количествени и качествени ползи <p><i>Практическо упражнение: практически случай</i></p>
Фаза 6	Разработване на проекта
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Планиране на проекта ➤ Идентифициране и планиране на ресурсите ➤ Организационен капацитет ➤ Финансово планиране ➤ Логистическа рамка/ако има такава/ ➤ Оценка на риска ➤ Подготовка и изпълнение на графици по предложението <p>➤ <i>Практическо упражнение: практически случай</i></p>
ДЕН 2	Част 2 – Конкурентоспособност – цели и първи програми от Николай Тодоров, ИАНМСП, началник отдел "Програмиране и анализ на проекти"
Фаза 7	Въведение, структура и съдържание на курса, какво е научено
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Конкурентоспособност-въведение ➤ Първоначални цели ➤ Приоритетни инструменти ➤ Структура ➤ Очаквани резултати ➤ Първоначални финансови изисквания
Фаза 8	Срокове и процес на подаване на документи, процес на изпълнение
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Изисквания за предложения ➤ Процес на кандидатстване: времетраене, формуляри, др. ➤ Процес на оценка ➤ Процес на договаряне ➤ Изпълнение ➤ Мониторинг, отчитане, плащания

Фаза 9	Въведение в техническото оформяне на Предложения
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Изисквания за добре оформени документи за Предложения ➤ Структура и критични документи на предложението ➤ Яснота на текста ➤ <i>Практическо упражнение: Избор на правилна стратегия</i>
Фаза 10	Процедури за кандидатстване
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Въведение ➤ Формуляри ➤ Допълнителни документи ➤ Правила и процедури, приложими за обществени поръчки ➤ <i>Въпроси и отговори</i>
Фаза 11	Кандидатстване, изпълнение и документация
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Крайни срокове за търгове ➤ Процедури за търгове ➤ Въпроси и отговори
Фаза 12	Управленски цикъл на проекта - възможност от ползване на консултантски услуги
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Програмиране/оперативно и стратегическо планиране ➤ Кандидатстване ➤ Изпълнение ➤ Основни процеси (счетоводство, архиви, изграждане на капацитети, създаване на мениджърски екип)
Ден 3	Практически упражнения в бизнеспланирането и кандидатстване за финансова помощ
Сегмент 1	Структура на бизнес плана
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Възможности за идентификация ➤ Експлоатация, подходи за разработка ➤ Печалби ➤ План за действие ➤ Таблица, съдържание
	Пазарна обосновка

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Какви възможности се създадени ➤ Профилиране на пазара ➤ Конкурентноспособно позициониране ➤ Избор на канални пътища към пазара ➤ Ценови стратегии <p>➤ <i>Практическо упражнение: Дискусия</i></p>
	Оперативно планиране
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Планиране на суровините ➤ Материални и обслужващи вложения ➤ Логистика
	Идентифициране и планиране на ресурсите
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Съоръжения ➤ Оборудване ➤ Персонал ➤ Доставчици
	Финансови проекти
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Проекти по продажби ➤ Парични потоци ➤ Приходно-разходни документи <p><i>Упражнение: Разработване на модел</i></p>
	Планиране на дейността
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Срокове ➤ Таблици на Гант ➤ Установени прецеденти

Лектори:



Деклан Гордън Карол (Ирландия): Партньор в Компетитив Едж ЕООД, Деклан има над 25 годишен опит в икономическото, индустриално и търговско развитие и в обществения, и в частния сектор. Участник в разработване и осъществяване на политики на национално и регионално ниво, той е работил повече от 17 години с Ирландската агенция за развитие (IDA), за която може да се твърди, че е най-добрата в света агенция за чуждестранни директни инвестиции и търговия. В този период Ирландия направи прехода от една от най-бедните

нации в западния свят в една от най-богатите чрез стабилни политики и ефективно използване на структурните фондове за подобряване на националната конкурентоспособност. Опитен изпълнителен директор и стратегически консултант, Деклан има богата практика в подпомагането на корпоративно стратегическо развитие в Ирландия и на международно ниво. Той е консултирал разработването на над 500 инвестиционни предложения за бизнес развитие на обща стойност 150 милиона евро, банково финансиране и безвъзмездна помощ. Работил е с ЕС и неговите агенции, национални правителства и агенции за насърчаване на предприятията в Европа, източна Европа и Средния изток. Той се е специализирал в сферата на стратегическите анализи, планирането, интернационализирането и увеличаването на инвестното финансиране и в подготовката, разработването и изпълнението на големи проекти за подкрепа за предприятията като национални организации за насърчаване на бизнеса (BSOs), гарантиране на заеми и подбиране на equity фондове, индустриални зони и технологични паркове и бизнес инкубатори, които той е създал в Ирландия и в Ливан. Специалист по строителство, участващ в значителни индустриални и търговски разработки, Деклан има както магистърска степен по управление, така и следдипломна специализация по стратегии в добавка към квалификацията в областта на строителството. Той е работил за много национални и регионални институции като член на борда на POBAL, организация, натоварена с връзката с хората в неравностойно положение в Ирландия, където е бил председател на Комитета по предприемачество. Тази организация с годишен бюджет над 200 милиона евро е била инструмент за стимулиране създаването на базиран на общността подход към местното развитие като основен инструмент, обърнат към нуждите вътре в общността. Той има и богат опит в преподаването и обучението и на мениджърско, и на следдипломно ниво.

Г-н Николай Тодоров, Началник на отдел "Програмиране и анализ на проекти", Главна дирекция "Междинно звено и изпълнение на проекти", Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средни предприятия. (ИАНМСП)

Понастоящем г-н Николай Тодоров е началник на отдел "Програмиране и анализ на проекти", Главна дирекция "Междинно звено и изпълнение на проекти", Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия. Г-н Тодоров е завършил висшето си образование в град Прага - "Икономика на авиотранспорта" и магистратура в Университета за национално и световно стопанство - София - "Външна търговия и международно право". Работи в ИАНМСП от създаването на Агенцията, бил е директор на различни дирекции в ИАНМСП и в Агенция за насърчаване на търговията. В частни външно-търговски фирми е заемал позиции на търговски директор и продуктов мениджър.

Работил е по различни проекти в областта на насърчаване на търговията, международния маркетинг, националния брандинг на България, в рамките на програма PHARE изпълнява функциите на заместник-старши програмен ръководител по различни проекти, участник в работни групи свързани с изготвянето на НСПР и ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика".