

Финансиране

по Оперативна Програма Конкурентоспособност

за инвестиции в:

- ✓ ERP, CRM, MOM и др. системи за управление на предприятията.
- ✓ Сертифициране на системи по качество /ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, ISO 27001 и др. системи за управление/;
- ✓ Удостоверяване на съответствието на продукти с европейски/международни стандарти;
- ✓ Удостоверяване въвеждането на добри производствени практики;

Във връзка с открита процедурата за подбор на проекти по Оперативна Програма Конкурентоспособност чрез схема „Покриване на международно признати стандарти и въвеждане на системи за управление в предприятията“

ТЕЗА ЕООД

Ви предлага комплексна услуга - от идеята до окончателната реализация:

- Изработване на проектно предложение за кандидатстване за финансиране по посочената мярка;
- Пълно управление на спечеления проект и сключения договор с управляващия орган на програмата;
- Консултации за въвеждане на нужните системи и стандарти, вкл. за избор на подходящи изпълнители за тяхното внедряване и сертифициране.

Създадената възможност и опитът, който „ТЕЗА“ ЕООД е натрупала през годините, могат да Ви бъдат от полза за успешно реализиране на една инвестиция, която ще доведе до оптимизация и подобряване на ефективността на бизнес процесите във Вашата компания.

Основни ползи от инвестицията в системи за управление:

- Пълна проследимост на финансовите и материалните потоци в компанията и намаляване на разходите на време, ресурси и активи на компанията, без това да изисква съществени промени в бизнес модела;
- Освобождаване на паричен финансов ресурс, чрез намаляване на материалните запаси;
- Минимално време за извличане на нужната информация;
- Съкратен цикъл на реализация на продукцията.

Пътят към очаквания резултат е следния:

1. Изработване на проектно предложение по Оперативна програма „Конкурентоспособност“, схема „Покриване на международно признати стандарти

и въвеждане на системи за управление в предприятията”, за което:

- Нашите консултанти ще Ви окажат професионална помощ при изготвянето на проектното предложение и ще подготвят цялата прилежаща документация;
 - Ще получите професионални съвети относно най-подходящите системи, оборудване и услуги, които предвиждате да станат част от вашата организация.
2. Управление на проекта след неговото одобрение и подписване на договор с Управляващия орган на ОПК, което обхваща:
- Изготвяне на план за изпълнение на проекта;
 - Структуриране на цялостната документация по проекта и водене на коректна кореспонденция с Договарящия орган и Междинно звено;
 - Изготвяне на тръжната документация необходима за избор на подизпълнители, който да внедри ERP и CRM системите;
 - Подготвяне на междинни и финални отчети;
 - Съдействие за коректното изпълнение на всички дейности по проекта;
3. Внедряване на предвидените системи.
- Изработване на технологичен проект за ERP и CRM системите, както и реализацията на самия проект и внедряването на изброените системи.
4. Въвеждане на стандартизирани системи за управление.
- Професионални съвети и консултации за предварителен анализ, подготовка и въвеждане на системи за управление, както следва: ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, ISO27001, БДС EN 16001 и др.

За финансиращата схема:

От 29.06.2011 г. Оперативна Програма Конкурентоспособност откри процедурата за подбор на проекти по мярка „Покриване на международно признати стандарти и въвеждане на системи за управление в предприятията”.

Проектни предложения се приемат до 28.09.2011 г. Мярката има за основна цел да повиши конкурентоспособността на българските предприятия, чрез предоставяне на подкрепа за въвеждане на системи за управление на ресурсите (ERP), работа с клиенти (CRM) и постигане на съответствие на продуктите с европейски и международни стандарти.

Отпускат се до 200 000 Евро и се финансират до 75 % от разходите по внедряване на международно признати стандарти и системи за управление (ERP системи, CRM системи и др.), като за допустими се приемат следните разходи:

- Консултантски услуги за разработване и внедряване на софтуерни системи за управление на: 1) ресурсите в предприятията (ERP системи); 2) работата с клиенти (CRM системи); 3) производствените ресурси (MOM системи); 4) друг вид системи за управление на предприятията;
- Консултантски услуги, пряко свързани с постигане на съответствие на продукти с европейски/международни стандарти;
- Закупуване и внедряване на дълготрайни нематериални активи (ДНА) – системи за управление на ресурсите (ERP) и/или системи за управление на работа с клиенти (CRM) и MOM системи;

- Закупуване на дълготрайни материални активи (ДМА) – оборудване, машини, съоръжения, включително компютърно оборудване, необходимо за работа на специализирания софтуер;
- Услуги за сертифициране на системи за управление от акредитирани лица и/или за удостоверяване на съответствието на продукти с европейски/международни стандарти;
- Консултантски услуги за изготвяне на проектното предложение по процедурата;

За ползите от внедряване на управленски системи:

При оценяване ползите от внедряване на една корпоративна информационна система, винаги се отчитат всички особености на конкретната компания, а някои основни ползи са:

- Освобождаване на паричен финансов ресурс, чрез намаляване на материалните запаси;
- Пълна проследимост на финансовите и материалните потоци в компанията и намаляване на разходите на време, ресурси и активи на компанията, без това да изисква съществени промени в бизнес модела;
- Минимално време за извличане на информацията;
- Съкратен цикъл на реализация на продукцията.

ERP системата дава пълен контрол над планирането и управлението на всички части от Вашите бизнес процеси за постигане на по-голяма ефективност при използване на ресурсите. Като специалисти с дългогодишен опит знаем, че въвеждането на система за управление на бизнеса е ключов фактор за дългосрочното развитие на всяка компания, особено във времена на свити пазари. Затова и насърчаваме фирмите да се възползват от тази възможност.

CRM системата е средство за оптимизиране на дейностите по обслужване на клиенти и автоматизиране на търговския и маркетинг процеси. Това, с което допринася за Вашия бизнес, е управление на информацията за клиентите, управление на заявки, история на обслужването и поддържане на база знания на разположение на служителите от отдел обслужване на клиенти. Управление на служителите и ресурсите за по-ефективно обслужване, следене и прогнозиране на целия търговски процес. Поддържане на информация за сделки в единна база данни, което позволява управление и оценка на възвръщаемостта.

За повече информация не се притеснявайте да се обърнете към нас на посочените контакти най-долу. Ние сме готови да работим заедно с Вас за постигане на високи резултати и осъществяване на успешна инвестиция по настоящата схема.