



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

10 декември 2013

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 МЕДИАЗУУМ ООД



Медиен мониторинг

10 декември 2013

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	4
Телевизии и радиостанции	5
Няма намерена информация.	5
Национални печатни медии	6
Източник: в. ComputerWorld	6
Заглавие: Центърът за градска мобилност внедри система за сигурност по ISO 27001	6
Източник: в. Капитал Daily	8
Заглавие: 88.2	8
Източник: в. Капитал Daily	9
Заглавие: Питай ме някое друго въпросче.....	9
Регионални печатни медии	11
Няма намерена информация.	11
Периодични печатни издания	12
Източник: Икономика	12
Заглавие: Чака се оживление в сливанията и придобиванията	12
Интернет издания и социални мрежи	15
Източник: www.novini.dir.bg	15
Заглавие: Софарма АД ще получи безвъзмездно до 3 млн. лв. по проект	15
Източник: www.novini.dir.bg	17
Заглавие: Училище, музей и 4 общини с проекти за над 2 милиона лева	17
Източник: www.infostock.bg	18
Заглавие: Софарма АД ще получи безвъзмездно до 3 млн. лв. по проект	18
Източник: www.dariknews.bg	19
Заглавие: 66 млн.лв.са договорени за монтанско през тази година от ОП	19
Източник: www.computerworld.bg	20
Заглавие: IT Investment внедри система за управление клиентска лоялност	20
Източник: www.stroitelstvo.info	23
Заглавие: Кирил Василев, управител на "Хелиос - Метал Център" ООД: Движим се с темповете на растеж и спад в строителството.....	23
Източник: www.stroitelstvo.info	25

Заглавие: "Екопарк Марица" и Северна индустриална зона се добавят към ИПГВР на Пловдив	25
Източник: www.haskovo.net	27
Заглавие: Училище, музей и 4 общини с проекти за над 2 милиона лева	27
Източник: www.3e-news.net	28
Заглавие: Изследователски, изпитвателен и наuchнотехнически симулатор	28
Източник: www.borbabg.com	35
Заглавие: Фирми от областта споделиха опит от реализацията на европроекти.....	35

Медиен мониторинг – обобщение

10.12.2013 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	0
• телевизии	0
• радиостанции	0
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	14
• вестници, от които:	3
- национални	3
- регионални	0
• периодични издания	1
• интернет издания и блогове	10
Общо за деня	14

Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

Национални печатни медии

Дата: 10.12.2013

Източник: в. ComputerWorld

Страница: 13

Брой думи: 723

Резюме: Име: Европейски проект - "Повишаване на конкурентоспособността чрез инвестиции в информационната сигурност", по оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013 и въвеждането на стандартите по ISO 27001:2005. Възложител: "Център за градска мобилност" ЕАД Изпълнители: Стоун Компютърс, RSM BX,

Заглавие: Центърът за градска мобилност внедри система за сигурност по ISO 27001

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Име: Европейски проект - "Повишаване на конкурентоспособността чрез инвестиции в информационната сигурност", по **оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013** и въвеждането на стандартите по ISO 27001:2005. Възложител: "Център за градска мобилност" ЕАД Изпълнители: Стоун Компютърс, RSM BX,

Прима-софт, Сентидо, I Do ADV, RiNA Services

В рамките на европейския проект са изпълнени дейности по разработване и внедряване на система за управление на информационната сигурност, доставка и инсталиране на оборудване, доставка и инсталиране на програмен продукт "Система за следене на наличността, работоспособността и натоварването на ИКТ активите, сертификация на системата за управление на информационната сигурност" в Центъра за градска мобилност.

Възложителят

Дейността на "Център за градска мобилност" ЕАД - поделение "Паркиране и мобилност" се категоризира в няколко направления:

Електронната система за заплащане на паркирането в "Синя зона" на гр. София посредством изпращане на кратко съобщение (SMS)

Гласово заплащане на паркирането Център за обслужване на клиенти Преференциално паркиране с чип-карти на лица с увреждания г Преференциално и привилегировано паркиране с чип-карти

Винетен стикер с чип-карта ГИС базирана информационна система Поделението за паркиране и мобилност на Центъра за градска мобилност е бенефициент по проект "Повишаване на конкурентоспособността на Центъра за градска мобилност" чрез инвестиции в информационната сигурност. В рамките на проекта са изпълнени дейности по разработване и внедряване на система за управление на информационната сигурност, доставка и инсталиране на оборудване, доставка и инсталиране на програмен продукт - Система за следене на наличността, работоспособността и натоварването на ИКТ активите, сертификация на системата за управление на информационната. Срокът на проекта бе 12 месеца, а стойността му - 198 728 лв., като съфинансирането от страна на кандидата е 25 % (49 682 лв.), а останалите 75% (149 046 лв.) са финансирани от **ОП "Конкурентоспособност"**.

"Внедряването на система за управление на информационната сигурност въведе комплекс от мерки за качествено подобряване информационната и корпоративна сигурност на дружеството. В това направление основно тя регламентира управлението и достъпа до информационните масиви и електронните системи в дружеството, създава възможност за много по-добра отчетност на извършваните действия от страна на потребителите на информационните ресурси. Не на последно място новата система следи наличността, работоспособността и натоварването на ИКТ активите, а това, от своя страна, повишава отказоустойчивостта на всички електронни и комуникационни системи в дружеството, респективно непрекъсваемостта на бизнес процесите в него, добавя Станислав Фиданов, директор "Информационна сигурност" в ЦГМ ЕАД (към датата на публикуване на материала г-н Фиданов вече е на нова мениджърска позиция - зам.изпълнителен директор на "Информационно обслужване" АД).

Специфичната цел на проекта бе да допринесе за насърчаване на конкурентоспособността на "ЦГМ" ЕАД чрез предоставяне и въвеждане на системи за управление, постигане на

съответствие на продукти с европейски и международни стандарти, както и въвеждане на добри производствени практики за предоставяне на информационната сигурност.

Центърът за градска мобилност управлява редица критични информационни системи за управление и контрол на трафика и паркирането в София и поддържането на тяхната работоспособност, натовареност и непрекъсваемост е от ключово значение за постигане на бизнес целите, заложи от дружеството, допълва Фиданов.

6 вида дейности са изпълнение по проекта, включително разработка на системата за управление на информационната сигурност (СУИС), доставка и инсталиране на оборудването, доставка и интегриране на програмата - вече не е необходимо да се чака отчетен период, за да може да се извлече нужната информация - споделя впечатленията си Мариела Палашева, главен счетоводител във фирмата.

В резултат на проекта онлайн магазинът на компанията се интегрира с ERP системата, като по този начин може да извлича в реално време информация за наличностите, а клиентите на компанията могат да проверяват кой продукт е в наличност и да извършват поръчки директно през електронния магазин.

Служителите пък могат да обработват поръчките директно през ERP решението. Прехвърлянето на информацията между двете системи се осъществява автоматизирано, което спестява много време на екипа на "Алекс фиш" и подобрява удовлетвореността на клиентите.

"Всичко това несъмнено ни спестява много време и ни помага да обслужваме по-бързо и по-голям брой клиенти, като в същото време подхождаме индивидуално към нуждите на всеки отделен клиент"

- споделят от ЕТ Алекс Александър Спасов.

"След внедряването на EnterpriseOne обслужването на клиентите ни осезателно се подобри

- заключава Христо Спасов, търговски мениджър в компанията. - Вече можем да правим моментални справки за най-често поръчвани продукти, всички цени и отстъпки, специално договорени с тях, както и друга важна информация са видими още при позвъняването на клиента. Освен това виждаме пълната история на издадените им фактури и получените плащания, текущи задължения и просрочени вземания."

Дата: 10.12.2013

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 2

Брой думи: 38

Резюме: млн. лв. допълнително ще бъдат предоставени за внедряване на иновации в предприятията по оперативна програма "Конкурентоспособност". Така общият размер на безвъзмездната помощ ще достигне 176.2 млн. лв. Средствата ще позволят да се финансират още 90 проекта на предприятия.

Заглавие: 88.2

Подзаглавие:

Автор:

Текст: млн. лв. допълнително ще бъдат предоставени за внедряване на иновации в предприятията по *оперативна програма "Конкурентоспособност"*. Така общият размер на безвъзмездната помощ ще достигне 176.2 млн. лв. Средствата ще позволят да се финансират още 90 проекта на предприятия.

Резюме: Платформата Study Mentors свързва кандидат-студенти с ментори, които са в горен университетски курс или наскоро завършили предприемаческата екосистема в България става все по-жива. почти всеки ден чуваме за нови интересни млади компании в България, а инвестиционните фондове като Eleven и Launchhub (по евроинициатива JEREMIE) им помагат да пораснат. тъй като всяка история и опит заслужава да бъде споделена, "Капитал Daily" всяка седмица ще ви разказва какво се случва на местната и международната startup сцена. от началото на октомври всеки вторник на страниците на вестника ще намерите информация кои са интересните нови компании, кои са хората, институциите и инвеститорите, които могат да им помогнат да пораснат, и въобще какъв живот кипи в разрастващата се екосистема. разбира се, приветстваме и вашите идеи, съвети, критики и препоръки на startupsscapital.bg.

Заглавие: Питай ме някое друго въпросче

Подзаглавие:

Автор: Асен ГЕОРГИЕВ

Текст: Платформата Study Mentors свързва кандидат-студенти с ментори, които са в горен университетски курс или наскоро завършили предприемаческата екосистема в България става все по-жива. почти всеки ден чуваме за нови интересни млади компании в България, а инвестиционните фондове като eleven и launchhub (по евроинициатива **JEREMIE**) им помагат да пораснат. тъй като всяка история и опит заслужава да бъде споделена, "Капитал Daily" всяка седмица ще ви разказва какво се случва на местната и международната startup сцена. от началото на октомври всеки вторник на страниците на вестника ще намерите информация кои са интересните нови компании, кои са хората, институциите и инвеститорите, които могат да им помогнат да пораснат, и въобще какъв живот кипи в разрастващата се екосистема. разбира се, приветстваме и вашите идеи, съвети, критики и препоръки на startupsscapital.bg.

Кой е най-добрият университет в чужбина за мен? Какви са възможностите за стипендии и условията за кандидатстване? Когато бъде приет - как ще си намеря квартира, какво да нося с мен, как да се справя с промяната... Това са само част от въпросите, които хиляди български кандидат-студенти си задават всяка година по време на своята подготовка за заминаване в чужбина, където ще получат своето висше образование. За да си отговорят на тях, те посещават различни събития и форуми, на които самите учебни институции разясняват основните въпроси, които вълнуват кандидат-студентите. Често обаче остават много неизяснени теми, които бъдещите висшисти се налага да разнищат в крачка.

Тук е мястото на новата интернет платформа, която има за цел да свърже кандидат-студентите с ментори, които са в горен университетски курс или наскоро завършили. Тя се казва Study Mentors и е създадена от трима българи с опит в образованието извън пределите на България.

"С нашата платформа свързваме кандидат-студенти, които искат да учат в чужбина и най-вече в Европа, с ментори, които в момента са в горен университетски курс или са завършили наскоро", разяснява Любомир Недялков, съосновател и инициатор на Study Mentors. "Има страшно много неизвестни пред младите хора, които заминават в чужбина, от практичен и академичен характер", разказва Недялков, който наскоро се връща от Холандия, където е направил магистратура. "Затова решихме, че ще бъде полезно, ако създадем място, където да свързваме тези хора с други, които вече са минали по пътя, който им предстои", обяснява мотивацията си младият програμισ.

Да го направим

Вероятно много хора са си мислили за този проблем, но не са предприели конкретни действия за решаването му. Това обаче не е случаят на екипа на Study Mentors, които измислят и "вдигат" своя сайт онлайн едва за няколко месеца. Прави впечатление осмисленият подход, съобразен с предприемаческите разбирания на движението Lean Startup. Неговите основни послания са: създай възможно най-бързо и с малко ресурс начална версия на своя продукт или услуга. Измисли ключови за неговото развитие показатели, които да следиш. Променяй и подобрявай с малки стъпки, базирани на обратната връзка на твоите потребители.

Точно това прави Любомир преди няколко месеца. "Първо пуснахме съобщение в няколко Facebook групи на студенти, в които ги попитахме дали искат да бъдат ментори на кандидат-студенти", разказва Недялков. "Само за два дни събрахме над 60 човека плюс безценна

обратна връзка от част от тях", добавя той. Тогава взема решението да изгради платформата за връзка на кандидат-студенти и ментори, чиято официална първа версия е онлайн от началото на месец декември и може да се разгледа на www.studymentors.eu.

А сега накъде

В екипа на проекта до момента Любомир Недялков е ангажиран на пълен работен ден, а неговият приятел Павел Цеков съчетава основната си работа със задачите по платформата. Съвсем скоро към тях ще се присъедини и Мартин Минчев, който завършва в Холандия и ще се включи, поемайки ИТ частта. Така на Любомир, който също е ИТ специалист, но с магистратура, насочена към бизнес развитието, ще има повече време, за да работи върху бизнес аспекта на тяхната инициатива. "За момента целта ни е да помагаме на хората.

Идеята ни обаче е да изградим бизнес около това", разкрива Недялков. Все още не е съвсем ясно как ще стане това и кои са необходимите стъпки, но това, което е сигурно, е, че платформата ще остане безплатна за учениците и менторите. А клиенти ще бъдат университетите, които екипът на Study Mentors трябва да убеди, че си заслужава да плащат за част от информацията, която се генерира в платформата.

Стъпка по стъпка

Ако има нещо сигурно, то е, че проблемът, който са идентифицирали от Study Mentors, не е локализиран само сред българските студенти, а има далеч по-широко измерение. И въпреки че платформата е двуезична още от самото си начало (английски и български език), идеята е екипът да я развива постепенно. "За момента се целим в студентите от България", казва Недялков и допълва, че "дългосрочната цел е да обхванем и тези в Европа".

Към момента самата платформа е изключително опростена. В нея могат да се регистрират кандидат-студенти, от една страна, и ментори, от друга. След това първите могат да търсят в базата данни хора, които са учили или учат на местата, към които имат интерес, и да им зададат въпрос. Засега всички въпроси са публични и се виждат от всеки потребител на системата. Идеята е, че много често чуденките се припокриват и за менторите ще е досадно да отговарят на едни и същи запитвания. Това обаче е само началото. "Залагаме на обратната връзка на потребителите, за да продължим развитието", казва Недялков. "Ако видим, че има нужда, впоследствие ще добавим и възможност за изпращане и получаване на лични съобщения и други функционалности", добавя той.

Финансиране и потенциални проблеми

Потенциалните трудности, които екипът на Study Mentors ще трябва да пребори, са много. Сред тях изпъкват дългосрочната мотивация на менторите, въвличането на достатъчно голям брой потребители, финансирането на дейността им, идентифицирането на бизнес модел с достатъчно силни предложения към основните клиенти. Добро впечатление прави, че екипът работи върху всички тези неща, въпреки че развива отскоро проекта си. Все още няма много отговори, но подходът му е да стига до тях постепенно, анализирайки всички възможни данни от ключовите участници в платформата.

За момента няма финансиране. "Караме на мускули. Като се развием, ще преценим дали ще кандидатстваме в някой от фондовете за рискови инвестиции в България, или ще потърсим ангелски инвеститор", казва Недялков. При всички положения обаче преди това трябва да свършим много работа - да подобряваме услугата си за потребителите, да тестваме нашите основни предположения, да съберем достатъчно голяма база от активни потребители и най-вече да привлечем вниманието на университетите и другите потенциално заинтересувани от нашата дейност компании и институции.

За момента целта ни е да помагаме на хората. Идеята ни обаче е да изградим бизнес около това. Любомир Недялков, съосновател и инициатор на Study Mentors

Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

Периодични печатни издания

Дата: 10.12.2013

Източник: Икономика

Страница: 44,45

Брой думи: 1703

Резюме: Секторът на сливания и придобивания (M&A) е активен през тази година, може би не в размер, какъвто се очаква, но забележими сделки не липсват. Те са породени от продължаващите реструктурирания, при които най-вече чуждестранни инвеститори цялостно реорганизират стратегията и холдингите си, а съответно и българските поделения. От друга страна, реструктурирането на наши компании също води до някои сделки. Добрата новина е, че има сектори, които продължават да се развиват позитивно и в тях се наблюдава активност в смяната на собствеността, обобщава Росен Иванов, управляващ партньор в Entrea Capital.

Заглавие: Чака се оживление в сливанията и придобиванията

Подзаглавие: Интересът е най-силен към големите компании в сферата на технологиите, медиите и телекомите, startup индустрията обаче ще раздвижи пазара

Автор: Татяна ЯВАШЕВА

Текст: Секторът на сливания и придобивания (M&A) е активен през тази година, може би не в размер, какъвто се очаква, но забележими сделки не липсват. Те са породени от продължаващите реструктурирания, при които най-вече чуждестранни инвеститори цялостно реорганизират стратегията и холдингите си, а съответно и българските поделения. От друга страна, реструктурирането на наши компании също води до някои сделки. Добрата новина е, че има сектори, които продължават да се развиват позитивно и в тях се наблюдава активност в смяната на собствеността, обобщава Росен Иванов, управляващ партньор в Entrea Capital.

Към края на деветмесечието на тази година броят на сделките е по-малък в сравнение със същия период на 2012 г., а обемът им е около 1 млрд. евро, но това не е повод за песимизъм в сектора. Едно от доказателствата, че пазарът на сливания и придобивания крие перспективи, е фактът, че тази есен към екипа на Entrea се присъедини дългогодишният управляващ партньор на Raiffeisen Investment в България Ивайло Господинов с още трима негови колеги. Така динамично развиващата се M&A компания вече се ръководи от четирима управляващи партньори и разполага с екип от десет експерти.

Освен активността в сферата на технологии, медии и телекоми, агросекторът продължава да е във фокуса на инвеститорите и през тази година имаше няколко интересни сделки за земя

Това лято най-големият частен собственик на обработваеми площи у нас - "Ромфарм компани", придоби фонд "Серес", в чийто портфейл има над 186 000 декара обработваема земя, а през миналата година купи 180 хил. дка от ликвидация се фонд "Еларг". След като в началото на 2013-а придоби дружеството "Омега агро инвест" (дотогава свързано с "Винпром Пещера"), 6 края на октомври третият по големина собственик на земеделски земи в страната "Уинслоу ленд инвест" Влезе като стратегически инвеститор в следващия по размер фонд "Агро финанс". Не липсват и сделки, свързани с придобиване на земеделски бизнес. Безспорно обаче най-силен потенциал има секторът на технологиите, като при зараждащите се IT компании в близките години се очаква голяма активност, свързана със сливания и придобивания. Двата фонда по **JEREMIE** - Eleven и Launchub, са инвестирали 4,5 млн. евро за една година при общо 21 млн. евро, с които разполагат. Към тях са успели да наберат допълнителен външен ресурс от още близо 4.5 млн. евро. "Нашият фонд привлече приблизително 2 млн. евро над тези, които сме вложили, и този капитал ще расте, тъй като компаниите натрупват опит и стават атрактивни за последващи инвеститори. Затова процентът на привлечените средства ще нараства. Очаквам след 3 до 5 години да тръгнат продажбите на компании, като към някои от фирмите, които са по-напред в развитието си, ще има и по-скорошен интерес", посочва Ивайло Симов, партньор 6 Eleven. До края на годината броят на стартовете в акселератора Eleven ще стане около 55. Управляващите този фонд имат индикации, че на внимание ще се радват фирми, които са в специфична ниша, и ако в тази ниша има водещ играч, който види в нея сериозен потенциал, ще я купи. Според Симов стартиращият бизнес е интересен откъм екипи, тъй като те имат доста добри технически умения и възможности да развиват продукти. Понякога се придобиват компании именно заради екипите, които стоят зад тях, тъй като днес има дефицит за качествен човешки ресурс, напомня Симов. Всяка година у нас стават от една до три големи

сделки. Eleven и Launchub предизвикват оживление в сегмента на малките компании. И посредата има голяма празнота

Очаква се раздвижване, след като по **JEREMIE** заработят и другите два инструмента - фондът, финансиращ компании в етап на растеж, и мецанин фондът.

Малка държава сме и пазарът е малък, но и на него се случват важни неща. Големите фондове гледат и към този регион и той влиза в "радар" на инвеститорите. Очаква се в скоро време отново да има наистина забележими сделки. Има подотрасли, към които се ориентират стратегически инвеститори. Някои сектори са доминирани от водещи местни компании, които също може да са атрактивни за придобиване, твърди Росен Иванов.

Телекомуникации, технологии и медии - в този бизнес са най-големите сделки на пазара на сливания и придобивания през 2013 г. Пазарът е тесен и сделките не са толкова много, за да се говори за тенденции по отношение на телекомите или на други индустрии.

Сделката за "Нетинфо"- най-голямата онлайн дигитална медия, е емблематична за 2013 г. Към нея първоначалният интерес е от над 10 кандидати и това изглежда доста внушително. Собственикът на Нова телевизия - шведската компания Modern Times Group (MTG) чрез дружеството си в България "Нова бродкастинг груп" придоби 70% от "Дарик нет" АД и след финализиране на сделката става собственик на всички сайтове на "Дарик уеб", както и на една от най-големите дигитални медийни компании в страната - "Нетинфо". Продажбата стана четири месеца, след като "Дарик нюз" купи от Sanoma Magazines International групата сайтове на "Нетинфо".

"За "Дарик нюз" това беше твърде важен ход в развитието, тъй като дигиталният пазар в България е малък и е нужен мащаб, за да може да се правят иновации със същата скорост, с която се развиват международните дигитални компании като "Фейсбук" и "Гугъл". Като се има предвид размерът на онлайн рекламния пазар, подобен мащаб може да се постигне от консолидиран играч", разказва основателят на DarikWeb Христо Христов. В "Дарик нюз" преценяват, че ако искат да се развиват в онлайн пространството, трябва да станат най-големите тъй като в този технологичен бизнес размерът е от значение. През по-голямата част от процеса по смяната на собствеността на "Нетинфо" хората на Христо Христов са ангажирани, но стоят по-предпазливо. За тях като евентуален инвеститор фактът, че сделката се забавя, е с позитивен ефект, тъй като дигиталният бизнес има своите специфики - той е базиран на потребителите, които ползват услугата, и на средствата, които може да се получат B2B за нея. Нужно е да предвидят и какво ще е поведението на потребителите. Когато преценяват, че рискът си заслужава, успяват да се споразумеят с продавача Sanoma Magazines International за цената и преговорите приключват за кратък срок. Това е и критичният момент, тъй като се налага почти денонощно да работят с консултантите и адвокатите. "Контактът с продавача е много важен, макар преговорите да са яростни и ожесточени, и е от значение да се запази доброто взаимодействие между страните в сделката. Само така ще се стигне до успешен финал на преговорите", уверява Христо Христов. Но не спират дотук, а решават да привлечат партньор от медийната област, който е играч от международен мащаб. Когато партньорът развива дейност на чужди пазари, това е предимство, тъй като той може да осигури излаз и на тях. "Стратегията на различните играчи и усещането на психологията при една сделка, в която има силна конкурентност от страна на потенциалните кандидати, са решаващи. Да улучиш правилния момент и върната посока, но също да имаш необходимата енергия да доведеш преговорите до успешен край" - това според Христо Христов е най-важно при подобна смяна на собствеността. След реструктурирането най-голямата дигитална компания "Дарик нет" ще бъде ребрандирана с ново име, за да бъде разпознаваема навън. На малък пазар като българския границите на възможностите априори са твърде стеснени. Затова Христо Христов търси начин как да прескочи тези ограничения и така стига до разбирането, че това може да стане с привличането на потребители от повече държави. Той е готов да последва примера на български компании, които създават и продават технологичен продукт навън. "Необходимо е да се инвестира в по-рискови продукти, като същевременно продължи консолидацията и на вътрешния пазар, тъй като има ниши в дигиталния бизнес, в които компанията не присъства."

Telenor плати 717 млн. евро за "Глобул" и тази сума наистина впечатлява, както и амбициите на норвежкия собственик да предложи най-добрите услуги на своите клиенти и да подобри позицията на компанията. Знакова сделка тази пролет бе и продажбата на "Макс телеком". Българският WiMax оператор бе придобит от базирания в Лондон частен инвеститор Даниел Куп-син. Той вече е едноличен акционер в компанията, която през 2007 г. първа в Европа изгради мобилна 4G мрежа. "Макс телеком" се преориентира към предлагането на ново поколение телеком услуги от типа Long Term Evolution (LTE). "Ние няма да се конкурираме с 2G и 3G доставчиците, защото LTE ще гарантира една изключителна услуга по отношение на

мобилния интернет и пренос на данни", уверява Даниел Купсин. Той се надява съвсем скоро "Макс телеком" да пусне новите си услуги.

"Огромен е броят на хората, които имат телефон в джоба си и го използват все повече и повече да се информират. Затова телекомите ще се превърнат в следващите големи медии и те активно ще търсят да придобият дигитални медийни групи, за да осигурят съдържанието, което все повече от потребителите на мобилни услуги търсят", това прогнозира Стилян Шишков, основател и главен изпълнителен директор на българската дигитална медийна група Sportal Media Group. Според него показателен пример за тази тенденция са сделките на British Telecom в Англия със спортни дигитални медии, с които операторът започна да конкурира медийната група Sky на Острова. По негови уверения Sportal Media Group активно се оглежда както за консолидация на местно и регионално ниво, така и за потенциални партньорства със стратегически играчи.

Бизнесът със сливания и придобивания у нас вече натрупа доста практика и не липсва силна конкуренция. Сериозните компании, които водят преговорите на ниво, са 4-5, но не липсват и самостоятелни консултанти, които опитват да са фактор в подобни сделки.

Все още има и такива, които си представят, че тяхната роля е да срещнат двете страни, те да се споразумеят и да се стигне до сделка. Процесът обаче е сложен, изискват се твърде много познания, умения, търпение и усърдие. Затова работата по сделките става все по-трудна и ако не е налице достатъчно ноу-хау, не може да се правят добри сделки.

Днес купувачите са много по-предпазливи от гледна точка на рисковете. И когато консултантът е от страна на купувача, трябва да му се помогне добре да оцени тези рискове. От страната на продавача, поради трудността да се привличат инвеститори в България в тази среда, основно е необходимостта инвеститорите да бъдат убедени, че рисковете не съществуват или са управляеми. Изискванията на клиентите вече са много по-високи. "Гледаме дългосрочно на пазара, имаме ресурса и търпението да участваме в сделки, които са сложни и до които се стига трудно. Нашият интерес е да имаме доволни клиенти и нерядко сме "убивали" сделка, ако преценим, че тя не е от интерес на клиентите ни. Не правим сделка на всяка цена", уверява Росен Иванов. В 6-годишната практика на Entrea Capital вече се работи и по вторична продажба, която обаче предстои скоро да се случи.

Интернет издания и социални мрежи

Дата: 09.12.2013

Източник: www.novini.dir.bg

Връзка: <http://novini.dir.bg/news.php?id=15710314>

Брой думи: 154

Резюме: От Софарма АД съобщиха, че проектът на дружеството по Оперативна програма Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013 г. е класиран на 5 място в класацията на големите предприятия.

Заглавие: Софарма АД ще получи безвъзмездно до 3 млн. лв. по проект

Подзаглавие:

Автор:

Текст: От Софарма АД съобщиха, че проектът на дружеството по *Оперативна програма Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013 г.* е класиран на 5 място в класацията на големите предприятия.

Проектът е Внедряване на иновативни продукти в ампулното производство на Софарма АД.

Проектът е включен в списъка на проектни предложения, одобрени за финансиране, с максимален размер на безвъзмездната финансова помощ 3 000 000 лв. Общата стойност на проекта е 6 063 073 лв. без ДДС.

Проектът е насочен към закупуването и въвеждането в експлоатация на:

1) линия за автоматично окачествяване на ампули, състояща се от машина за визуална инспекция и модул за 100% окачествяване и проверка на херметичност посредством високоволтова дъга и

2) линия за вътрешно и външно измиване, суха стерилизация, пълнене и запойка на ампули с обгазяване с азот.

Общата продължителност на изпълнение на проекта ще бъде 18 месеца.

Следващата стъпка е подписване на договор за безвъзмездна финансова помощ до края на 2013 г.

Infostock.bg

Дата: 09.12.2013

Източник: www.novini.dir.bg

Връзка: <http://novini.dir.bg/news.php?id=15711417>

Брой думи: 274

Резюме: През януари, 2014 г. предстои за бъдат сключени договори за 6 проекта по ОП за Трансгранично сътрудничество България-Турция 2007-2013, с общ бюджет за българските партньори в размер на 2 185 693 лв. Това са училище, музей и 4 общини от трансграничната област Хасково. Това стана ясно на съвместно заседание на Регионалния съвет за развитие /РСР/ и Регионалния координационен комитет /РКК/ на Южен централен район, председателствано от и.д. областен управител Кадир Исов.

Заглавие: Училище, музей и 4 общини с проекти за над 2 милиона лева

Подзаглавие:

Автор:

Текст: През януари, 2014 г. предстои за бъдат сключени договори за 6 проекта по ОП за Трансгранично сътрудничество България-Турция 2007-2013, с общ бюджет за българските партньори в размер на 2 185 693 лв. Това са училище, музей и 4 общини от трансграничната област Хасково. Това стана ясно на съвместно заседание на Регионалния съвет за развитие /РСР/ и Регионалния координационен комитет /РКК/ на Южен централен район, председателствано от и.д. областен управител Кадир Исов.

86 инфраструктурни проекта от общо 550 за страната, са изпълнени на територията на ЮЦР, който включва областите Хасково, Пловдив, Пазарджик, Смолян и Кърджали, съобща Юлиян Моллов, началник на отдел "Южен централен район" към Министерство на регионалното развитие. Обновени и реконструирани в рамките на изминалия програмен период са 170 сгради – образователни, култури и социални от общо 844. Изградени, оборудвани и обзаведени са 17 центъра от семеен тип. 150 км. са ремонтираните пътища от общо 698 км. за страната. На заседанието стана ясно още, че по първите две приоритетни оси от **ОП "Конкурентоспособност"** има сключени 424 договора от бенефициенти от ЮЦР.

Общата договорена безвъзмездна помощ за тях е в размер на 240 870 107 лв., а усвоени са малко над 115 млн. По програмата "Развитие на човешките ресурси" към 31 октомври, т.г. се изпълняват или са в процес на изпълнение 537 грантови договора на стойност около 60 млн. лв. Справка за ОП "Транспорт" сочи, че към 25 ноември, 2013 г. са изплатени близо 49 млн. лв. от общо договорени 85 823 590 лв. за изграждането на ж.п. линията "Свиленград-турска граница". По изграждането на АМ "Марица" Лот 1 и Лот 2, са изплатени 115 588 056 лв. Общото договорено финансиране тук е близо 325 млн. лв.

Haskovo.info

Дата: 09.12.2013

Източник: www.infostock.bg

Връзка: <http://www.infostock.bg/infostock/control/issuenews/SFARM/details/50395>

Брой думи: 153

Резюме: От Софарма АД съобщиха, че проектът на дружеството по Оперативна програма Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013 г. е класиран на 5 място в класацията на големите предприятия.

Проектът е Внедряване на иновативни продукти в ампулното производство на Софарма АД.

Заглавие: Софарма АД ще получи безвъзмездно до 3 млн. лв. по проект

Подзаглавие:

Автор:

Текст: От Софарма АД съобщиха, че проектът на дружеството по *Оперативна програма Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013 г.* е класиран на 5 място в класацията на големите предприятия.

Проектът е Внедряване на иновативни продукти в ампулното производство на Софарма АД.

Проектът е включен в списъка на проектни предложения, одобрени за финансиране, с максимален размер на безвъзмездната финансова помощ 3 000 000 лв. Общата стойност на проекта е 6 063 073 лв. без ДДС.

Проектът е насочен към закупуването и въвеждането в експлоатация на:

1) линия за автоматично окачествяване на ампули, състояща се от машина за визуална инспекция и модул за 100% окачествяване и проверка на херметичност посредством високоволтова дъга и

2) линия за вътрешно и външно измиване, суха стерилизация, пълнене и запойка на ампули с обгазяване с азот.

Общата продължителност на изпълнение на проекта ще бъде 18 месеца.

Следващата стъпка е подписване на договор за безвъзмездна финансова помощ до края на 2013 г.

Дата: 09.12.2013

Източник: www.dariknews.bg

Връзка: http://dariknews.bg/view_article.php?article_id=1186424

Брой думи: 262

Резюме: До края на ноември 2013 г. администрацията, училищата и бизнесът от област Монтана са подписали договори за 16 160 895 лв. безвъзмездна финансова помощ. Средствата са по оперативни програми „Административен капацитет“, „Регионално развитие“, „Развитие на човешките ресурси“ и „Конкурентоспособност“, съобщиха от местния ОИЦ.

Най-много са проектите по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ (ОПРЧР) – 30, от които 17 са на фирми, 8 на общини, 3 на училища, 1 на болницата, 1 на неправителствена организация.

Заглавие: 66 млн.лв.са договорени за монтанско през тази година от ОП

Подзаглавие:

Автор:

Текст: До края на ноември 2013 г. администрацията, училищата и бизнесът от област Монтана са подписали договори за 16 160 895 лв. безвъзмездна финансова помощ. Средствата са по оперативни програми „Административен капацитет“, „Регионално развитие“, „Развитие на човешките ресурси“ и „*Конкурентоспособност*“, съобщиха от местния ОИЦ.

Най-много са проектите по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ (ОПРЧР) – 30, от които 17 са на фирми, 8 на общини, 3 на училища, 1 на болницата, 1 на неправителствена организация. Чрез ОПРЧР безработни лица от Монтана и Лом са стартирали собствен бизнес чрез схемата за развиване на самостоятелна стопанска дейност. Бизнесът е проявил интерес и към процедурите за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд, осигуряване на обучение и заетост на безработни младежи до 29 години, повишаване на квалификацията на персонала. Общинските проекти по ОПРЧР са за предоставянето на социални услуги в изградени центрове от семеен тип и защитени жилища.

Общо девет проекта са разработили общините от Област Монтана по Оперативна програма „Административен капацитет“ (ОПАК). Шест от тях са за повишаване на квалификацията на служителите в местните администрации в общините Лом, Берковица, Вършец, Чипровци, Георги Дамяново и Якимово.

По два проекта имат общините Монтана и Лом по Оперативна програма „Регионално развитие“. Чрез тях ще се повиши регионалната конкурентоспособност на двете администрации за следващия програмен период и ще се подобри градската среда и достъпност.

50 580 722 лв. е безвъзмездната финансова помощ по проекта за обходния път на гр. Монтана с бенефициент Агенция „Пътна инфраструктура“ по Оперативна програма „Транспорт“. Така общата стойност на договорената безвъзмездна финансова помощ за област Монтана през 2013 г. става 66 741 607 лв.

Дата: 09.12.2013

Източник: www.computerworld.bg

Връзка:

http://www.computerworld.bg/45183_it_investment_vnedri_sistema_za_upravlenie_klientska_loyalnost

Брой думи: 1611

Резюме: Национални ИТ проекти, изпълнени в корпоративния сектор

„Ай Ти Инвестмънт“ АД (IT Investment) е инвестиционна компания, създадена в края на 2010 г. от екип, който използва и трансформира технологиите в работещи бизнес решения. Мисия на компанията да изгражда и внедрява информационни системи, които улесняват постигането на устойчив растеж.

Заглавие: IT Investment внедри система за управление клиентска лоялност

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Софтуерното решение Бонус+ позволява гъвкав подход към все по-взискателните клиенти, свикнали да пазаруват онлайн.

ВИЗИТКА НА ИТ ПРОЕКТА

Име на проекта:

Система за управление лоялността на клиентите

Възложител:

„АЙ ТИ ИНВЕСТМЪНТ“ АД

Изпълнител:

Скейл Фокус АД

Дата на стартиране/дата на приключване:

16.08.2013 – 14.11.2013

Бюджет:

1 300 000 лв.

Категория:

Национални ИТ проекти, изпълнени в корпоративния сектор

„Ай Ти Инвестмънт“ АД (IT Investment) е инвестиционна компания, създадена в края на 2010 г. от екип, който използва и трансформира технологиите в работещи бизнес решения. Мисия на компанията да изгражда и внедрява информационни системи, които улесняват постигането на устойчив растеж. IT Investment се посвещава на разработването на високопроизводителни, надеждни и успешни B2B и B2C решения и базирани на тях електронни услуги, с амбицията да реализират визията на клиентите си – национални и международни, подчертават от компанията.

В изпълнение на стратегията на дружеството, една от първите разработени платформи, която на практика е и причина за възникването на компанията, е създаването на иновативния Virtual Mall - софтуерна система, която позволява създаването на неограничен брой обособени сайтове за електронна търговия на стоки и услуги („виртуални молове“). Специфични нейни характеристики според IT Investment са възможността за извършване на сигурни разплащания през мобилни телефони, определянето на индивидуални отстъпки за всеки артикул и скалируемата архитектура, която позволява неограничен растеж, интеграция с глобални системи и добавяне на нови функционалности.

„Основното, което отличава IT Investment като стартираща компания, е единственият по рода си замисъл и подход за свързване на производителите с крайните потребители, посредством съкращаване каналите за дистрибуция на продукти/услуги и предоставяне възможност на малки и нишови търговци да се възползват от електронната търговия, на практика с нулева инвестиция – използвайки готовата и разработена платформа Virtual Mall“, твърдят от дружеството.

Трудности и възможности за една стартираща компания

"За всеки един стартиращ бизнес труден момент е спечелването на доверието на инвеститорите и съответно - осигуряване на финансиране. Има много примери в международен мащаб за компании с визия и иновативни продукти/услуги, които не просъществуват. Основната причина е рентабилността – за да се развива един бизнес, той трябва да е печеливш; за да е печеливш – трябва клиентите да го възприемат и осъзнаят стойността на даден проект/идея/услуга за себе си. В идеалния случай, самите те споделят и популяризират ползите

на конкретно решение. IT Investment стартирахме с фокус върху тази нелека задача, изцяло с мисъл за удобството на клиентите си", разкриват от дружеството.

През месец март 2011 г. идейният инвестиционен проект Virtual Mall е демонстриран за първи път в рамките на годишната среща на Българската мрежа на бизнес ангелите (BBAN) в София, където получава редица отличия – „Награда за най-добро представяне на инвестиционен проект“, „Награда на членовете на BBAN за най-перспективна идея в категорията eCommerce“ и включване в TOP 10 на най-перспективните проекти за 2011 г. Това признание дава силен тласък и нестихващ ентузиазъм на екипа, който прави всичко възможно за бързата реализация на първата версия на електронната платформа, разказват от компанията. След официалното си пускане в експлоатация Virtual Mall ScoreTwice продължава активното си развитие. IT Investment поетапно внедряват нови функционалности като индивидуални отстъпки, възможности за отложено плащане на потребени услуги, сигурност за клиентските плащания благодарение на директната интеграция с финансови институции и други.

През 2013 г. компанията реализира и най-отличителната характеристика на платформата за електронна търговия – в изпълнение на проект по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 се внедрява Система за управление лоялността на клиентите - „Бонус+“. IT Investment идентифицират необходимостта от подобна интеграция като изключително конкурентно предимство, което ще адресира основната бизнес цел на дружеството – да създава реална стойност за крайния клиент с индивидуален подход.

Предизвикателствата по време на изпълнението на проекта са:

Осигуряване на свеж финансов ресурс.

Избор на информационна система, която да позволява безпроблемна интеграция със съществуващата софтуерна инфраструктура, със системите на трети страни и да притежава гъвкавост и скалируемост за реализацията на по-мощни и амбициозни планове с международен обхват.

Залагане на механизми за бъдеща разработка на модул за комплексни анализи с цел прогнозиране поведението на потребителите и моделиране на индивидуален подход към тях.

Партньорство с надежден софтуерен доставчик, с който да се изградят дългосрочни отношения за развитие на проекта.

„Имам любима мисъл – „Важно е да стартираш инициатива, но още по-важно е да я приключиш успешно“. Винаги сме се водили от тази максима. Бих допълнила, че най-важно е да се създава реална, осъзната стойност за всеки клиент – само по този начин една идея може да просъществува. Внедряването на Система за управление лоялността на клиентите, доста различна от стандартно познатите на българския пазар, бе важно стратегическо и инвестиционно решение за нас. Вярваме, че то ще позиционира нашата платформа, като такава, която знае какво искат нейните клиенти и дори им позволява да печелят.“ - споделя Христина Биджекова, ръководител проект в IT Investment.

Специфики на системата за управление на лоялността на клиентите

Бонус+ е иновативно софтуерно решение, което позволява гъвкав подход към все по-взискателните клиенти, свикнали да пазаруват онлайн. Клиентите очакват да получават високо качество на обслужване, бързина и разбиране на нуждите им. Всеки клиент иска да усети индивидуален подход, индивидуално отношение – това е пътят към спечелване на неговата лоялност към даден търговец или бранд.

Бонус+ стъпва на решение на фирма Скейл Фокус АД (ScaleFocus), което се доразвива в хода на проекта. Системата адресира от една страна възможността клиентите да получават по-ниски цени чрез отстъпки и от друга - желанието на търговците да задържат клиенти чрез принципа за събиране на бонус точки. Благодарение гъвкавостта на Бонус+, търговците сами определят различните видове отстъпки, а администраторите от IT Investment определят както бонуси, така и ексклузивитет при закупуване на определени нишови стоки и други предимства за крайните клиенти.

В обхвата на проекта е реализирането на специфични процеси като:

Управление на лоялността - проследяване активността на потребителите, например честота на пазаруване, какви артикули се предпочитат и т.н.

Управление на търговските програми - поддържат се различни видове програми за награждаване на потребители чрез бонус точки, в зависимост от тяхната покупателна активност. Има различни събития, при които се генерират бонус точки – честота и стойност на пазаруване, специални поводи (нов клиент, рожден ден, имен ден), промоции и други.

Управление на наградите на потребителите - позволява пълно проследяване чрез статистика и отчети на раздадените награди/бонуси по отделните програми, тяхното пускане и спиране и други.

Системата за управление лоялността е базирана на Java и технологии с отворен код: Apache Tomcat, Hibernate, Spring, JMS, jQuery, Struts, PostgreSQL. В процеса на разработка е приложена практиката на непрекъснатата интеграция (continuous integration), реализирана чрез Jenkins и Maven платформи, позволяваща своевременно откриване и отстраняване на проблеми при интеграцията на различните подсистеми. Изборът на технологии при създаването е целенасочен - това е платформа, която да може лесно да бъде интегрирана със системи на трети страни (търговци, финансови институции, куриери и други системи за управление на лоялността) посредством уеб услуги. Също така, позволява постигане на сериозна скалируемост.

„В този случай, технологиите с отворен код дават необходимата гъвкавост и са в унисон с изискванията на IT Investment за бързо интегриране и разрастване на функционалностите в бъдеще. Желанието за изключителна иновативност по отношение управление лоялността на клиентите изисква технологична платформа, която да позволява бързо имплементиране на бизнес нуждите.“ – коментира Станимир Бойчев, оперативен директор в Скейл Фокус.

Достъпът до Bonus+ е унифициран, независимо от това дали се ползва през смартфон или компютър - налични са приложения за iOS и Android, които дублират функционалността на уеб приложението. Използват се RESTful услуги за интеграция между централния сървър и мобилните приложения, а за интеграция със спедитори и банки се използват съответно HTTP протокол и ISO 8583.

Фактори за успеха на проекта

„Колегите от IT Investment напълно съзнаваха, че успешната реализация на един такъв сложен иновационен проект крие значителни рискове. Същевременно вярваха, че е възможно и необходимо рискът при този вид проекти да бъде управляван. На база на разработените процеси в Скейл Фокус, екипът приложи най-добрите практики за реализация на софтуерни проекти – посредством прозрачност, постоянна комуникация и гъвкава методология за управление на проекти (Scrum), постигнахме идеална синергия на всяко едно ниво – от програмистите, до мениджмънта.“ - споделя Станимир Бойчев. За изпълнението на проекта е постигната синхронизация между екипите на IT Investment и Скейл Фокус. „Във всеки един момент целите бяха ясни и двата екипа се движеха заедно“, допълват от Скейл Фокус.

Непосредствените ефекти от внедряването на Bonus+:

Нарастване ефективността на екипа на IT Investment (администраторите на системата) с над 50% при профилиране на клиентите и определяне на бонус точки, дефинирани на база поведение и други параметри.

По-лесна управляемост на отстъпките от страна на търговците и вземане на решения, базирани на актуални данни и справки.

Очаквана пълна възвръщаемост на инвестицията в срок от година и половина след пълното пускане в експлоатация.

Планове за развитие

Bonus+ започва внедряването си в Индия, растящ пазар с изключителни възможности. Официалното стартиране на системата за лоялност на IT Investment на българския пазар е планирано за януари 2014 г., като в момента се извършват финални тестове с ограничен брой потребители. Стартовата дата в една от индийските провинции е планирана за март 2014 г. – в момента протича интеграция с местни куриерски компании, търговци и финансови институции. Системата е сигурна и устойчива, допускаща до 50 000 едновременни потребители.

„Увеличаването на броя на клиентите и лоялността на текущите клиенти са основни движещи сили за развитието на бизнеса ни. Искаме да сме сигурни, че потребителите на нашата платформа ще бъдат възнаградени по съответния начин, както с отстъпки, така и печелейки от активността си в ScoreTwice. От друга страна, доближаването на производителите до крайните потребители повишава и самото качество на предлаганите продукти и услуги.“ – споделя Христина Биджекова.

От друга страна, в бъдеще Virtual Mall ScoreTwice и Bonus+ целят интегриране с разпознаваеми локални и международни системи за лоялност на клиентите. Платформата на IT Investment ще играе роля на клирингова къща, в която крайните потребители ще имат възможност да окрупнят натрупани точки посредством предефиниран обменен курс между различните системи.

Дата: 09.12.2013

Източник: www.stroitelstvo.info

Връзка: <http://stroitelstvo.info/show.php?storyid=2199010>

Брой думи: 896

Резюме: Г-н Василев каква е вашата оценка за състоянието на сектора за производство и търговия със строителни стомани у нас?

- Повече от 20 години се занимавам с доставката, производството и монтажа на метали на множество строителни обекти в България и в над 17 държави в Европа, Америка и Азия. Имало е и големи възходи, и големи сризове на пазара за това време. Купувал съм стомана за 137\$/тон FOB от "Криворожестал" (1998 г.) и за 1300\$/тон, пак от този завод, но с името Mittal steel - Кривой Рог. Само за 10 години (1998-2007 г.) цената на металите се увеличи 10 пъти, което в никакъв случай не е нормален растеж. Защото след това, през 2008 г., цената спадна до 400\$/тон. В последните години тя се движи в рамките от 500 – 630\$/тон в заводите производители.

Заглавие: Кирил Василев, управител на "Хелиос - Метал Център" ООД: Движим се с темповете на растеж и спад в строителството

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Г-н Василев каква е вашата оценка за състоянието на сектора за производство и търговия със строителни стомани у нас?

- Повече от 20 години се занимавам с доставката, производството и монтажа на метали на множество строителни обекти в България и в над 17 държави в Европа, Америка и Азия. Имало е и големи възходи, и големи сризове на пазара за това време. Купувал съм стомана за 137\$/тон FOB от "Криворожестал" (1998 г.) и за 1300\$/тон, пак от този завод, но с името Mittal steel - Кривой Рог. Само за 10 години (1998-2007 г.) цената на металите се увеличи 10 пъти, което в никакъв случай не е нормален растеж. Защото след това, през 2008 г., цената спадна до 400\$/тон. В последните години тя се движи в рамките от 500 – 630\$/тон в заводите производители.

"Хелиос-Метал Център" като един от основните изпълнители на метални конструкции и арматурни заготовки за българските строителни компании естествено се движим с темповете на растеж и спад в строителството в последните 5 години. 2013 г. е последната от този цикъл на постоянен спад в строителството в България. За тази година ние очакваме ръст на производството и продажбите с над 30-40%. След бума на жилищното и хотелското строителство през 2007-2008 г. и след големите инфраструктурни проекти от 2011-2012 г. настоящата година се характеризира с по-балансирано разпределение между високото строителство и инфраструктурата.

През 2013 г. участваме в строителството както на магистрали и жп линии, така и на много нови сгради с жилищно и хотелско предназначение. Но най-радостното е, че работим и на много индустриални обекти - нови предприятия, разширение и модернизирание на съществуващи бази. Считам, че това е пътят за излизане на икономиката ни от кризата и от дъното във всички европейски класации.

По какъв начин държавата трябва да стимулира бизнеса?

- Държавата е тази, която създава правилата, по които икономиката да се развива. Ако законодателната и изпълнителната власт си изпълняват функциите в интерес на цялото общество, то и бизнесът ще има условия за растеж.

В какви дейности и проекти е фокусирана вашата компания в момента?

- В последните две години насочваме вниманието си към производството на метални структури за външни клиенти. Имаме вече изпратени такива в Мексико, САЩ, Русия, Австрия, а сега преговаряме за Германия и Бразилия. Надяваме се 2014 г. да стигнем 40% експорт на метални конструкции и да увеличим с още 30-50% обема на продукцията си. Затова е необходимо поддържане на много високо качество на квалифицирана работна ръка и технологично оборудване. Фирмата поддържа сертификати BDS EN 3834-2, EN 1090, ISO 9001:2008, ISO 14001:2004. Подновяваме основно всички стари машини в арматурното производство и в металните конструкции по процедура BG161PO003-2.1.13 "Технологична модернизация в малки и средни предприятия" по ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика".

Какъв е бизнес планът ви за 2014 г.?

- В момента работим по завършването на конструкцията на "Капитал Форт" - най-високата сграда в София. Пилоните, слагащи "короната" на сградата, са вече произведени в нашата база в Пловдив, и ще се монтират заедно с обшивката. Работим по проект на италиански инвеститор за ново предприятие за отливки за електродвигатели. Произвеждаме метални конструкции за разширение на фабрика за козметика в Пловдив. Участваме и в изграждането на нова производствена мощност в "Теси" – гр. Шумен. Произвеждаме колоните и гредите за АМ "Марица" и за жп отсечката Харманли - Свиленград. Завършихме металните доставки на арматурна заготовка и метални конструкции за "Карфур –Люлин" и очакваме да започнем киносалоните на "Арена".

Вие сте основен инициатор и инвеститор в новостроящия се храм "Св. Николай Чудотворец" в Пловдив. Какви са предизвикателствата в това благородно начинание и какво още остава до финала?

- През 2010 г. направихме първата копка на църквата "Св. Николай Чудотворец" в новия жк "Отдох и култура". За 3 години фирма "Хелиос – Метал център" като основен ктитор и строител успя да изпълни грубия строеж на храма, да го затвори с прозорци (дарение от "Ролпласт") и да монтира купола, произведен от метал в нашата фабрика, на 22 м височина. Обшивката с титаниево покритие се изпълнява от майстори от Украйна и Русия, които имат голям опит в този вид дейности. В момента завършваме измазването на църквата отвътре и монтаж на корнизите, за да започнем с полагането на произведения вече гранитен под от 4 вида камък. Остава да се монтира отоплителна инсталация на пода, да се постави главният олтар, полилеите и главната порта на храма. Предстои да се извърши и изолация и измазване на камбанарията и монтаж на купола ѝ. Ще бъдат доставени 6 камбани и 2 часовника за кулата. На финала ще се направи и ограждането и благоустрояването на терена около църквата.

Готови сме да приемем помощ от всеки колега строител – с умение, направа или средства, защото да строиш храм на Бога не е дело само за един човек. Добре дошъл е всеки, който иска да помогне за доброто дело.

Храм, строен с любов, не може да не стане най-красивия божий дом!

Дейността на компанията на територията на България се осъществява чрез търговски офиси и производствени бази в Пловдив, София, Бургас, Свищов и Гоце Делчев. Централният склад в Пловдив се разпростира на 30 000 кв.м площ, половината от която е закрита, и предлага над 250 различни вида метални продукти. В продуктовото разнообразие силно присъствие имат производствата на заварени мрежи и горещо валцовани профили – шини (10/3 до 25/4), квадрати (6х6 до 12х12), L и T профили.

"Хелиос Метал център" е сред най-големите търговци на арматурно желязо и важен производител на арматурни заготовки. Приоритет за компанията е производството на метални конструкции.

Дата: 09.12.2013

Източник: www.stroitelstvo.info

Връзка: <http://stroitelstvo.info/show.php?storyid=2199102>

Брой думи: 693

Резюме: На извънредна сесия на 13 декември Общинският съвет в Пловдив ще вземе решение за включване на "Екопарк Марица" и Северната индустриална зона на града като допълнителни обекти, извън приетите зони за въздействие, в Интегрирания план за градско възстановяване и развитие. По решение на УО на ОПРР от 3 октомври на 36-те общини бенефициенти се даде възможност да разширят периметъра на публичните инвестиции по приоритетна ос 1 "Устойчиво интегрирано градско развитие" на новата ОП "Региони в растеж", в рамките на 20% от предвидените индикативни бюджети за всеки град за реализиране на проекти за общинска образователна, социална инфраструктура и зони с потенциал за икономическо развитие.

Заглавие: "Екопарк Марица" и Северна индустриална зона се добавят към ИПГВР на Пловдив

Подзаглавие:

Автор:

Текст: На извънредна сесия на 13 декември Общинският съвет в Пловдив ще вземе решение за включване на "Екопарк Марица" и Северната индустриална зона на града като допълнителни обекти, извън приетите зони за въздействие, в Интегрирания план за градско възстановяване и развитие. По решение на УО на ОПРР от 3 октомври на 36-те общини бенефициенти се даде възможност да разширят периметъра на публичните инвестиции по приоритетна ос 1 "Устойчиво интегрирано градско развитие" на новата ОП "Региони в растеж", в рамките на 20% от предвидените индикативни бюджети за всеки град за реализиране на проекти за общинска образователна, социална инфраструктура и зони с потенциал за икономическо развитие.

Зони с неразвит потенциал

Западната част на р. Марица, която обхваща Гребния канал и парк "Отдых и култура", има както екологични проблеми, свързани с опазване на биоразнообразието, така и неизползвани възможности за развитие на обекти за рекреация и спорт. С включването на "Екопарк Марица" община Пловдив ще има възможност да кандидатства за финансиране по JESSICA и ОПРР на подготвяните проекти за дублиращ гребен канал и за модернизиране на Зоологическата градина.

Инвестиране в нова техническа и бизнес инфраструктура ще даде тласък за развитие на Северната индустриална зона на Пловдив като част от Икономическа зона "Тракия", посочи зам.-кметът по строителство и ръководител на проекта за ИПГВР инж. Димитър Кацарски. Най-мощният инфраструктурен проект на територията на СИЗ е изграждането на новия бул. "Северен" (т.нар. Северна тангента), който ще свърже мост "Адата" директно с бул. "Карловско шосе" (11.4 млн. лв.).

Пловдив ще привлече 1.358 млрд. лв. инвестиции

Бюджетът на ИПГВР - Пловдив, предвижда през следващия програмен период да бъдат усвоени в проекти 391 553 лв. публични средства от оперативните програми, финансирани от Структурния и Кохезионния фонд на ЕС, от финансови инструменти като JESSICA и *JEREMIE* и др. Още 951 358 лв. частни инвестиции се очакват да бъдат реализирани в Зоната с потенциал за икономическо развитие, съобщи арх. Хубена Салджиева от екипа, разработващ ИПГВР - Пловдив.

Интегрираният план предлага три зони на въздействие: "Първа градска част" - зона с преобладаващ социален характер; "Гладно поле" - зона с потенциал за икономическо развитие, и "Централна гара" - зона на публични функции с висока обществена значимост. Всяка от тези територии концентрира в себе си едновременно сериозни настоящи проблеми и големи потенциали за бъдещо развитие. Разработените програми за реализация на плана са така разпределени във времето, че предполагат най-силна концентрация на интервенции около 2017 г.

Философията на ИПГВР предполага провеждането на специфична "червена нишка" през почти всички предложени проекти. Това е приоритетното изграждане на инсталации за добив и локално ползване на енергия от ВЕИ, независимо дали става дума за реконструкция или ново строителство на сгради и съоръжения, посочват от консорциум "Пловдив 2020".

Реализацията на предвидените комплексни проекти в зоната с преобладаващ социален характер (88 млн. лв.) ще спомогне за активното ѝ включване в живота на града, като се

разкрият най-ценните й качества – археологическото наследство (Източната порта, Подземен музей на "Филипопол", Голямата базилика и др.) и "обръщането" на река Марица към града. Като краен ефект се очаква трансформирането на зоната "от място, което се отбягва" в "предпочитано място", с множество възможности за забавление и отдих.

Осъществяването на проектите, предвидени в зоната за въздействие с публични функции (91 млн. лв.), ще създаде нов облик на една от "входните" точки на Пловдив - Гаровия ареал, и ще превърне зоната от "бариера" в "посредник" на транспортните и пешеходните потоци. Реализацията на транспортен пробив под централната жп гара ще реши един дългогодишен проблем на града – липсата на бърза и удобна връзка север - юг.

Проектите, предвидени в зоната за икономическо развитие, ще осмислят по най-добрия начин военните терени с отпаднала необходимост и ще позволят кв. "Гладно поле" да се превърне във вторичен градски център на Пловдив. Приоритетният комплексен проект е "Изграждане на "Високотехнологичен бизнес център", заемащ територията на военните терени с отпаднала необходимост. В него освен изграждане на технопарк "Агро фуд тех" със съпътстващата го инфраструктура, са предвидени зони за жилищни функции, административни и бизнес сгради и за спорт.

За качествено прилагане на ИПГВР на Пловдив ще бъде създадено управляващо звено (общинско предприятие, смесено дружество между обществени организации и частни партньори, или независим инвестиционен фонд), което да осигури ефективното и ефикасно реализиране на плана. Същевременно стратегическият контрол ще се извършва от общинската администрация.

Дата: 09.12.2013

Източник: www.haskovo.net

Връзка: http://haskovo.info/index.php?option=com_content&task=view&id=25961&Itemid=2

Брой думи: 274

Резюме: През януари, 2014 г. предстои за бъдат сключени договори за 6 проекта по ОП за Трансгранично сътрудничество България-Турция 2007-2013, с общ бюджет за българските партньори в размер на 2 185 693 лв. Това са училище, музей и 4 общини от трансграничната област Хасково.

Това стана ясно на съвместно заседание на Регионалния съвет за развитие /PCP/ и Регионалния координационен комитет /PKK/ на Южен централен район, председателствано от и.д. областен управител Кадир Исов.

Заглавие: Училище, музей и 4 общини с проекти за над 2 милиона лева

Подзаглавие:

Автор: Диана Николова

Текст: През януари, 2014 г. предстои за бъдат сключени договори за 6 проекта по ОП за Трансгранично сътрудничество България-Турция 2007-2013, с общ бюджет за българските партньори в размер на 2 185 693 лв. Това са училище, музей и 4 общини от трансграничната област Хасково.

Това стана ясно на съвместно заседание на Регионалния съвет за развитие /PCP/ и Регионалния координационен комитет /PKK/ на Южен централен район, председателствано от и.д. областен управител Кадир Исов.

86 инфраструктурни проекта от общо 550 за страната, са изпълнени на територията на ЮЦР, който включва областите Хасково, Пловдив, Пазарджик, Смолян и Кърджали, съобщи Юлиан Моллов, началник на отдел "Южен централен район" към Министерство на регионалното развитие.

Обновени и реконструирани в рамките на изминалия програмен период са 170 сгради – образователни, култури и социални от общо 844. Изградени, оборудвани и обзаведени са 17 центъра от семеен тип. 150 км. са ремонтираните пътища от общо 698 км. за страната.

На заседанието стана ясно още, че по първите две приоритетни оси от **ОП "Конкурентоспособност"** има сключени 424 договора от бенефициенти от ЮЦР.

Общата договорена безвъзмездна помощ за тях е в размер на 240 870 107 лв., а усвоени са малко над 115 млн. По програмата "Развитие на човешките ресурси" към 31 октомври, т.г. се изпълняват или са в процес на изпълнение 537 грантови договора на стойност около 60 млн. лв.

Справка за ОП "Транспорт" сочи, че към 25 ноември, 2013 г. са изплатени близо 49 млн. лв. от общо договорени 85 823 590 лв. за изграждането на ж.п. линията "Свиленград-турска граница". По изграждането на АМ "Марица" Лот 1 и Лот 2, са изплатени 115 588 056 лв. Общото договорено финансиране тук е близо 325 млн. лв.

Дата: 09.12.2013

Източник: www.3e-news.net

Връзка: http://www.3e-news.net/show/39888_izsledovatelски_izpitvatelen_i_nauchnotehnicheski_simulator_bg/

Брой думи: 3292

Резюме: II.1)ОписаниеII.1.1)Заглавие на поръчката, предоставено от възлагащия орган:"Доставка и монтаж на Лабораторен комплекс за научно - приложни изследвания за корабите в българските териториални води за оптимизиране на трафика, намаляване на вредните емисии във въздуха и отпадните води в морската среда с лаборатории за изследване, развитие на еко и енергоспестяващи технологии и процеси и оптимизиране на:

1. кораби с динамично позициониращи системи и подобряване на енергетичните им комплекси с цел оптимизиране на вредните емисии, изпускани във въздуха и намаляване разходите за гориво;

2. трафика на товарни кораби в подходите на Черноморските и Дунавските пристанища на Република България".

Заглавие: Изследователски, изпитвателен и научнотехнически симулатор

Подзаглавие:

Автор:

Текст: 07/12/2013 S238 Държави-членки на ЕС - Поръчка за доставка - Обявление за поръчка - Открита процедура

България-Варна: Изследователски, изпитвателен и научнотехнически симулатор
2013/S 238-413561

Обявление за поръчка

Доставки

Директива 2004/18/ЕО

България-Варна: Изследователски, изпитвателен и научнотехнически симулатор
2013/S 238-413561

Обявление за поръчка

Доставки

Директива 2004/18/ЕО Раздел I: Възлагащ орган

I.1)Наименование, адреси и място/места за контакт

Технически университет - Варна

000083626

ул. "Студентска" № 1

Място/места за контакт: ТУ - Варна

На вниманието на: Юлиян Коларов; Ралица Иванова

9010 Варна

БЪЛГАРИЯ

Телефон: +359 888313706 / 52383279 / 899905044

Адрес за електронна поща: ralitsa.ivanova@tu-varna.bg

Факс: +359 52383279

Интернет адрес/и:

Основен адрес на възлагащия орган : www.tu-varna.bg

Адрес на профила на купувача: <http://new.tu-varna.bg/index.php/bg/rektorat/obshtestveni-porychki-profil-na-kuuvacha>.

Електронен достъп до информация: <http://new.tu-varna.bg/index.php/bg/rektorat/obshtestveni-porychki-profil-na-kuuvacha>.

Допълнителна информация може да бъде получена от: Горепосоченото/ите място/места за контакт

Спецификации и допълнителни документи (включително документи за състезателен диалог и динамична система за покупки) могат да бъдат получени от: Технически университет - Варна
000083626

ул. "Студентска" № 1

Място/места за контакт: Информация на ТУ - Варна, сградата на Ректората

На вниманието на: Камелия Дойчева

9010 Варна

БЪЛГАРИЯ

Телефон: +359 52383222

Офертите или заявленията за участие трябва да бъдат изпратени на: Горепосоченото/ите място/места за контакт

I.2) Вид на възлагащия орган

Публичноправна организация

I.3) Основна дейност

Образование

I.4) Възлагане на поръчка от името на други възлагащи органи

Възлагащият орган извършва покупка от името на други възлагащи органи: не

Раздел II: Обект на поръчката

II.1) Описание

II.1.1) Заглавие на поръчката, предоставено от възлагащия орган: "Доставка и монтаж на Лабораторен комплекс за научно - приложни изследвания за корабите в българските териториални води за оптимизиране на трафика, намаляване на вредните емисии във въздуха и отпадните води в морската среда с лаборатории за изследване, развитие на еко и енергоспестяващи технологии и процеси и оптимизиране на:

1. кораби с динамично позициониращи системи и подобряване на енергетичните им комплекси с цел оптимизиране на вредните емисии, изпускани във въздуха и намаляване разходите за гориво;

2. трафика на товарни кораби в подходите на Черноморските и Дунавските пристанища на Република България".

II.1.2) Вид на поръчката и място на изпълнение на строителството, място на доставката или място на предоставяне на услугите

Доставки

Покупка

Основна площадка или място на изпълнение на строителството, място на доставката или място на предоставяне на услугите: град Варна, ул. "Студентска" № 1.

код NUTS BG331

II.1.3) Информация относно обществената поръчка, рамковото споразумение или динамичната система за покупки (ДСП) Обявлението обхваща обществена поръчка

II.1.5) Кратко описание на поръчката или покупката/ите

Обект на настоящата обществена поръчка е извършването на доставка.

Предмет на настоящата открита процедура е доставка и монтаж на следното оборудване:

I. Лаборатория 1 за извършване на научно-приложни изследвания върху трафика на товарни кораби в подходите на Черноморските и Дунавските пристанища на Р България, състояща се от 2 модула:

1. Модул работна станция - средностатистически мостик на корабите, плаващи в териториалното море и вътрешните водни пътища на Република България.

2. Инструкторски модул за анализ и оценка на натоварването на средностатистическите кораби и техните енергетични уредби, както и за анализ на изгорелите газове от корабите.

II. Лаборатория 2 за изследване на корабите с динамично позициониращи системи и подобряване на енергетичните им комплекси с цел оптимизиране на вредните емисии, изпускани във въздуха и намаляване на разходите за гориво, състояща се от 2 модула:

1. Модул работна станция - динамично позициониращ мостик на корабите, плаващи в териториалното море и вътрешните водни пътища на Република България.

2. Инструкторски модул за анализ и оценка на динамично позициониращи кораби.

III. Модул за окомплектоване на лабораториите и съвместяването им за работа в един лабораторен комплекс и даващ възможност за лабораторен анализ и разбор.

II.1.6) Общ терминологичен речник (CPV) 38970000

II.1.8) Обособени позиции

Настоящата поръчка е разделена на обособени позиции: не

II.1.9) Информация относно вариантите

Ще бъдат приемани варианти: не

II.2) Количество или обем на поръчката

II.2.1) Общо количество или обем : Предмет на настоящата открита процедура е доставка и монтаж на следното оборудване:

I. Лаборатория 1 за извършване на научно-приложни изследвания върху трафика на товарни кораби в подходите на Черноморските и Дунавските пристанища на Р България, състояща се от 2 модула:

1. Модул работна станция - средностатистически мостик на корабите, плаващи в териториалното море и вътрешните водни пътища на Република България.

2. Инструкторски модул за анализ и оценка на натоварването на средностатистическите кораби и техните енергетични уредби, както и за анализ на изгорелите газове от корабите.

II. Лаборатория 2 за изследване на корабите с динамично позициониращи системи и подобряване на енергетичните им комплекси с цел оптимизиране на вредните емисии, изпускани във въздуха и намаляване на разходите за гориво, състояща се от 2 модула:

1. Модул работна станция - динамично позициониращ мостик на корабите, плаващи в териториалното море и вътрешните водни пътища на Република България.

2. Инструкторски модул за анализ и оценка на динамично позициониращи кораби.

III. Модул за окомплектоване на лабораториите и съвместяването им за работа в един лабораторен комплекс и даващ възможност за лабораторен анализ и разбор.

Прогнозна стойност, без да се включва ДДС : 1 193 056,30 BGN

II.2.2)Информация относно опциите

Опции: не

II.2.3)Информация относно подновяванията

Тази поръчка подлежи на подновяване: не

II.3)Продължителност на поръчката или краен срок за изпълнение

Продължителност в месеци: 8 (считано от датата на възлагане на поръчката)

Раздел III: Правна, икономическа, финансова и техническа информация

III.1)Условия във връзка с поръчката

III.1.1)Изискуеми депозити и гаранции:Участникът трябва да представи с офертата си и документ за наличие на гаранция за участие - 11 930 единадесет хиляди деветстотин и тридесет лева). Гаранцията за участие в процедурата трябва да бъде представена по желание на участника в една от следните форми:

— гаранция за участие под формата на парична сума, платима по банковата сметка на Технически университет - Варна: "Интернешънъл Асет Банк" АД, клон – Варна

IBAN: BG90IABG74793300482100

BIC код: IABGBGSF. В нареждането за плащане задължително следва да бъде записано следното: Гаранция за участие в процедура с предмет: "Доставка и монтаж на Лабораторен комплекс за научно приложни изследвания за корабите в българските териториални води", или — безусловна и неотменима банкова гаранция, в която изрично са посочени основанията за нейното задържане и усвояване от Възложителя, съгласно чл. 61 от ЗОП, със срок на валидност не по-малко от 180 (сто и осемдесет) дни от крайната дата за представяне на офертата.

Когато участникът, е обединение, което не е юридическо лице, всеки от съдружниците в него може да е наредител по банковата гаранция, съответно вносител на сумата по гаранцията.

Задържането и освобождаването на гаранцията за участие става по условията и реда на чл. 61 и чл. 62 от ЗОП. Гаранцията за участие в процедурата се задържа, когато участникът обжалва решението на възложителя – до решаване на спора. В този случай, ако е необходимо удължаване на срока на валидност на гаранцията и участникът откаже да я удължи – Възложителят има право да задържи сумата по гаранцията при себе си – до решаване на спора. Гаранцията за участие се усвоява в следните случаи:

1. участникът оттегли офертата си след изтичане на срока за получаване на офертите;

2. участникът е определен за изпълнител, но не изпълни задължението си да сключи договор за обществена поръчка.

Гаранциите на отстранените участници се освобождават от Възложителя в срок от 5 (пет) работни дни, след изтичане на срока за обжалване на решението на Възложителя за определяне на изпълнител. В същия срок, но след изтичане на срока на обжалване на решението за прекратяване се освобождават гаранциите на всички участници при прекратяване на откритата процедура за възлагане на обществена поръчка.

Гаранциите на класираните на първо и второ място участници се освобождават в срок от 5 (пет) работни дни след сключването на договор за обществена поръчка, а на останалите класирани участници – в срок 5 (пет) работни дни след изтичането на срока за обжалване на решението за определяне на изпълнител.

Възложителят освобождава гаранциите, без да дължи лихви за периода, през който средствата законно са престояли при него.

Гаранция за изпълнение на договора - 3% от стойността на договора за възлагане на обществената поръчка, със срок на валидност най-малко срока за изпълнение на договора. Гаранцията за изпълнение на договора следва да е или парична сума, платима по банковата

сметка на ТУ - Варна или банкова гаранция. Когато участникът, е обединение, което не е юридическо лице, всеки от съдружниците в него може да е наредител по банковата гаранция, съответно вносител на сумата по гаранцията.

Гаранцията за изпълнение се освобождава в срок до един месец след окончателно приемане на окончателния доклад по Договора. В случай на предстоящо изтичане на срока на валидност на учредената банкова гаранция (ако е учредена банкова гаранция), Изпълнителят се задължава да удължи срока на валидност, като в противен случай, Възложителят има право да усвои сумата по гаранцията при себе си, преди изтичането на валидността ѝ.

III.1.2) Основни финансови условия и начини на плащане и/или позоваване на разпоредбите, които ги уреждат: Редът и условията за плащане на възнаграждението на изпълнителя на обществената поръчка са определени в договора за възлагане на обществената поръчка, а именно:

1. Авансово плащане, в размер на 40 % четиридесет процента) от стойността на договора за възлагане на обществена поръчка.

Авансът е платим в срок до 10 (десет) работни дни след подписване на договора за възлагане на обществена поръчка, по банкова сметка, посочена от Изпълнителя в договора, срещу представена надлежно оформена проформа фактура.

2. Окончателно плащане, в размер на останалите 60% (шестдесет процента) от стойността на договора – в срок до 10 (десет) работни дни, платимо по банкова сметка, посочена от Изпълнителя в договора, при кумулативно изпълнени следните условия :

след извършен монтаж, инсталация и първоначално изпитване на оборудването, предмет на доставка;

подписване на финален приемо-предавателен протокол.

(Допустимо е междинно плащане при завършен етап на доставка на определен модул след подписване на приемо-предавателен протокол и акт за въвеждането му в експлоатация.).

III.1.3) Правна форма, която трябва да придобие групата от икономически оператори, на която се възлага поръчката: Не се изисква.

III.1.4) Други особени условия

Изпълнението на поръчката е предмет на особени условия : не

III.2) Условия за участие

III.2.1) Лично състояние на икономическите оператори, включително изисквания във връзка с вписването в професионални или търговски регистри

Информация и формалности, които са необходими за оценяване дали са изпълнени изискванията: 1. Списък на документите, съдържащи се в офертата, подписан от участника; 2. Оферта за участие; 3. Административни сведения; 4. Декларация, че участникът е запознат с всички обстоятелства, свързани с обществената поръчка; 5. Декларация, че участникът ще спазва всички условия, необходими за изпълнение на поръчката; 6. Документ за регистрация или ЕИК, съгласно чл. 23 от ЗТР, когато участникът е ЮЛ или едноличен търговец /документ за самоличност, когато е физическо лице; 7. Когато не е представен ЕИК съгласно чл. 23 от ЗТР, участниците - ЮЛ или ЕТ, прилагат Удостоверение за актуално състояние (когато участникът не е вписан в ТР към АВ); 8. Документ, удостоверяващ наличието на гаранция за участие, съгл. чл. 56, ал. 1, т. 3 от ЗОП; 9. Декларации за липсата на обстоятелствата по чл. 47, ал. 1, т. 1, б. "а - д", т. 2 и 3, ал. 2, т. 1, 2 (за търговска дейност), 3, 4 и 5, и ал. 5 от ЗОП; 10. Декларация за приемане на етичните клаузи на обществената поръчка; 11. Оригинал или нотариално заверено копие на споразумение за създаване на обединение за участие в обществената поръчка (когато участникът е обединение, което не е ЮЛ); 12. Декларация от всички членове на обединението/консорциума, че са отговорни, заедно и поотделно, за изпълнението на договора; 13. Нотариално заверени пълномощни (оригинали) от всички участници в обединението, с които упълномощават едно лице, което да подаде офертата и да попълни и подпише документите, които са общи за обединението – когато участникът е обединение, което не е ЮЛ и лицето подаващо офертата, не е изрично вписано в споразумението, с което се създава обединението; 14. Декларация за участие/неучастие на подизпълнители; 15. Декларация от подизпълнител, че е съгласен да участва в процедурата като такъв, както и вида на работите, които ще извършва и дела на участието му; 16. Доказателства за икономическото и финансово състояние, съгласно III.2.2.; 17. Доказателства за технически възможности, съгласно III.2.3.; 18. Декларация за приемане на клаузите на проекта на договор 19. Нотариално заверено пълномощно на лицето, подписващо офертата (оригинал) – когато офертата (или някой документ от нея) не е подписана от представляващия участника, съгласно актуалната му регистрация, а от изрично упълномощен негов представител. 20. Декларация за липсата на обст. по чл. 106, §1, чл. 107, § 1 и чл. 109, § 2, б. "а" от Регламент (ЕС, Евратом) № 966/2012 на Европейския парламент и на

Съвета относно фин. правила, приложими за общия бюджет на Съюза и за отмяна на Регламент (ЕС, Евратом) № 1605/2002 на Съвета.

Комисията предлага за отстраняване от участие в процедурата участник:

който не е представил някой от необходимите документи по чл. 56 от ЗОП, при спазване изискванията на чл. 68, ал. 8-11 от ЗОП; който е представил оферта, която не отговаря на предварително обявените условия на възложителя, при спазване изискванията на чл. 68, ал. 8-11 от ЗОП, в т.ч., но не само: който не отговаря на критериите за подбор или на друго условие за участие в процедурата, съгласно настоящата документация или не е доказал съответствието си с тези изисквания; който не е представил гаранция за участие в процедурата; за когото са налице обстоятелства по чл. 47, ал. 1, т. 1, б. "а - д", т. 2 и 3, ал. 2, т. 1, 2 (за търговска дейност), 3, 4 и 5, и ал. 5 от ЗОП и чл. 106, §1, чл. 107, § 1 и чл. 109, § 2, б. "а" от Регламент (ЕС, Евратом) № 966/2012 на Съвета; който не е заверил по надлежния ред представените с офертата документи, при спазване изискванията на чл. 68, ал. 8-11 от ЗОП; който е представил оферта, която не отговаря на изискванията на чл. 57, ал. 2 от ЗОП; за когото по реда на чл. 68, ал. 11 от ЗОП е установено, че е представил невярна информация за доказване на съответствието му с обявените от възложителя критерии за подбор; за когото е налице някое друго обстоятелство, изрично посочено като основание за отстраняване

III.2.2) Икономически и финансови възможности

Информация и формалности, които са необходими за оценяване дали са изпълнени изискванията: 1. Копия от годишните баланси и отчетите за приходите и разходите за последните 3 (три) приключени финансови години (2010, 2011 и 2012 г.), в зависимост от датата на започване на дейността, когато публикуването им се изисква от законодателството на държавата, в която участникът е установен – подписани и подпечатани от участника на всяка страница.

2. Информация за оборота от сходни дейности за последните три приключени финансови години (2010, 2011 и 2012 г.), в зависимост от датата, на която участникът е учреден или е започнал дейността си.

Изискванията по т. 1 не се прилагат за участници/членове на обединения, които са вписани в Търговския регистър и са публикували годишните си финансови отчети за последните 3 (три) приключени финансови години (2010, 2011 и 2012 г.), в зависимост от датата, на която участникът е учреден или е започнал дейността си.

Изисквано минимално/ни ниво/а: За да бъде допуснат до разглеждане и оценяване на офертата по настоящата процедура, участникът следва да отговаря на посочените по-долу изисквания:

1. има минимален документално доказан общ оборот от дейността или доход общо за предходните три приключени финансови години (2010, 2011 и 2012 г.), в зависимост от датата на която е учреден или е започнал дейността си, в размер равен или по-голям от 1 193 000 (един милион и сто деветдесет и три хиляди лева) лв.

При наличие на подизпълнител, изискването се прилага съответно, според процентното участие на подизпълнителя, като стойността от 1 193 000 лв. оборот за трите години, се умножава по процента на участие на подизпълнителя.

2. има минимален документално доказан оборот от дейности, сходни на настоящата обществена поръчка за предходните три приключени финансови години (2010, 2011 и 2012 г.), в зависимост от датата на която е учреден или е започнал дейността си, в размер равен или по-голям от 500 000 (петстотин хиляди) лева.

За целите на настоящата документация под "дейности, сходни на настоящата обществена поръчка" се разбират: доставка и/или монтаж на специализирано оборудване, предназначено за образователни цели и/или за осъществяване на научни изследвания.

При наличие на подизпълнител, изискването се прилага съответно, според процентното участие на подизпълнителя, като стойността от 500 000 лв. оборот за трите години, се умножава по процента на участие на подизпълнителя.

III.2.3) Технически възможности

Информация и формалности, които са необходими за оценяване дали са изпълнени изискванията:

1. Списък на основните договори за доставка и/или монтаж на специализирано оборудване, отговарящи на изискванията на настоящата документация, изпълнени през последните три години до крайния срок за подаване на офертите, придружен от препоръки за добро изпълнение, издадени на съответния участник/член на обединение/подизпълнител.

В случай че договор(ите) са изпълнявани в обединение и препоръката е издадена на обединението – изпълнител по договор(ите), следва да се представи копие(я) от договора(ите)

за разпределение на дейностите между членовете на обединението, от които категорично да е видно кои са конкретните дейности, изпълнявани от съответния участник/член на обединение/подизпълнител в настоящата процедура.

2. Копие от Сертификат от Det Norske Veritas за съответствие със STCW-95 или еквивалент.

Изисквано минимално/ни ниво/а:

За да бъде допуснат до разглеждане и оценяване на офертата по настоящата процедура, участникът следва да:

1. Докаже опит при изпълнението през последните три години до крайния срок за подаване на офертите на минимум 3 договора за доставка и/или монтаж на специализирано оборудване, предназначено за образователни цели и/или за осъществяване на научни изследвания. Договорите следва да са успешно изпълнени в посочения период, за което се представят съответните доказателства.

2. Да докаже наличието на Сертификат от Det Norske Veritas за съответствие със STCW-95 или еквивалент.

Раздел IV: Процедура

IV.1) Вид процедура

IV.1.1) Вид процедура

Открита

IV.2) Критерии за възлагане

IV.2.1) Критерии за възлагане

Икономически най-изгодна оферта с оглед на посочените по-долу критерии

1. Цена на доставката според изискванията на техническото задание. Тежест 20

2. Срок за доставка. Тежест 10

3. Гаранционна поддръжка. Тежест 10

4. Време за реакция при проблем с оборудването. Тежест 10

5. Опции свързани с повишаване на технико-експлоатационните показатели на лабораториите. Тежест 5

6. Технически изисквания. Тежест 10

7. Цена, необходима за ежегодно актуализиране на лабораториите и при необходимост на хардуера. Тежест 10

8. Съвместимост на новите лаборатории с досега изградените лаборатории и доказателство за това с компютърна демонстрация. Тежест 15

9. Предоставяне на допълнителни райони или пристанища по Българското Черноморие, които не са включени в техническото задание. Тежест 10

IV.2.2) Информация относно електронен търг

Ще се използва електронен търг: не

IV.3) Административна информация

IV.3.2) Предишни публикации относно същата поръчка

не

IV.3.3) Условия за получаване на спецификации и допълнителни документи или на описателен документ

Срок за получаване на искания за документи или за достъп до документи: 20.1.2014 - 15:30

Платими документи: да

Цена: 20 BGN

Условия и начин на плащане: Документацията за участие се заплаща по банковата сметка на ТУ - Варна IBAN- BG 02 IABG 74793100482100; SWIT CODE; IABGBGSF - Интернешънъл Асет Банк или в касата на Ректората на Технически университет-Варна, ст. 309, всеки работен ден от 10.00-12.00 ч. и от 13.00-15.30 ч.

IV.3.4) Срок за получаване на оферти или на заявления за участие 28.1.2014 - 16:30

IV.3.6) Език/езици, на който/които могат да бъдат изготвени офертите или заявленията за участие

български език.

IV.3.7) Минимален срок, през който оферентът е обвързан от офертата в дни: 180 (от датата, която е посочена за дата на получаване на офертата)

IV.3.8) Условия за отваряне на офертите

Дата: 29.1.2014 - 10:00

Място:

гр. Варна, ул. "Студентска" № 1.

Лица, които са оправомощени да присъстват при отварянето на офертите: да

Допълнителна информация относно оправомощените лица и процедурата на отваряне: Участниците или техни упълномощени представители, както и представители на средствата за масово осведомяване и на юридически лица с нестопанска цел.

Раздел VI: Допълнителна информация

VI.1) Информация относно периодичното възлагане

Това представлява периодично повтаряща се поръчка: не

VI.2) Информация относно средства от Европейския съюз

Поръчката е във връзка с проект и/или програма, финансиран/а със средства от Европейския съюз: да

Позоваване на проекта/ите и/или програмата/ите: *Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007–2013 г.*, приоритетна ос 1: "Развитие на икономика, базирана на знанието и иновационните дейности", област на въздействие 1.2: "Подобряване на про-иновативната инфраструктура", операция 1.2.2: "Подкрепа за обновяване на оборудването за приложни цели".

VI.4) Процедури по обжалване

VI.4.1) Орган, който отговаря за процедурите по обжалване

Комисия за защита на конкуренцията

бул. "Витоша" № 18

1000 София

БЪЛГАРИЯ

Адрес за електронна поща: cpcadmin@cpc.bg

Телефон: +359 29884070

Интернет адрес: <http://www.cpc.bg>

Факс: +359 29807315

VI.4.2) Подаване на жалби

Уточнете информацията относно крайния срок/крайните срокове за подаване на жалби: Жалба може да се подава в 10-дневен срок от изтичането на срока по чл. 27а, ал. 3 от ЗОП - срещу решението за откриване на процедурата и/или решението за промяна.

VI.5) Дата на изпращане на настоящото обявление: 6.12.2013

Дата: 09.12.2013

Източник: www.borbabg.com

Връзка: <http://www.borbabg.com/./?action=news&news=30770>

Брой думи: 156

Резюме: ПРИ ГОЛЯМ ИНТЕРЕС ОТ СТРАНА НА МЕСТНИЯ БИЗНЕС ПРЕМИНА СЕМИНАРЪТ „ДОБРИТЕ ПРАКТИКИ – СПОДЕЛЕНИЯТ УСПЕХ“.

Форумът, който бе организиран от Областния информационен център, се проведе в петък и на него над 20 фирми от Велико Търново, Горна Оряховица, Свищов, Полски Тръмбеш и Павликени представиха своя опит по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“

Заглавие: Фирми от областта споделиха опит от реализацията на европроекти

Подзаглавие:

Автор: Е. СВЕТОСЛАВОВА

Текст: ПРИ ГОЛЯМ ИНТЕРЕС ОТ СТРАНА НА МЕСТНИЯ БИЗНЕС ПРЕМИНА СЕМИНАРЪТ „ДОБРИТЕ ПРАКТИКИ – СПОДЕЛЕНИЯТ УСПЕХ“.

Форумът, който бе организиран от Областния информационен център, се проведе в петък и на него над 20 фирми от Велико Търново, Горна Оряховица, Свищов, Полски Тръмбеш и Павликени представиха своя опит по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“

По време на работната среща бе представен и Офис за технологичен трансфер към Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“. Целта на офиса е да спомага за подобряване на връзките между академичната наука и бизнеса, като предоставя иновационни услуги на фирмите при реализацията на приложни разработки на университетски учени.

По данни на Информационната система за управление и наблюдение на структурните инструменти в България (ИСУН) към 18.11.2013 г. Великотърновска област е на второ място в Северен централен район по стойност на сключените договори по ОП „Конкурентоспособност“.

В региона са реализирани и се изпълняват общо 65 проекта на стойност над 64, 6 млн. лева от общо 45 бенефициенти.