



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

19 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

19 декември 2013

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Няма намерена информация.	4
Национални печатни медии	4
Източник: в. Капитал Daily	4
Заглавие: Биотехнологичната "Провити" се насочва към износ	4
Източник: в. Капитал Daily	6
Заглавие: Евросубсидиите за бизнеса през 2014	6
Регионални печатни издания	8
Няма намерена информация.	8
Периодични печатни издания	9
Източник: сп. b software	9
Заглавие: Особености на българския пазар на бизнес софтуер	9
Интернет издания и блогове	13
Източник: www.focus-radio.net	13
Заглавие: Министерството на икономиката и енергетиката ще отличи най-успешните проекти по ОП „Конкурентоспособност“ за 2013 година	13
Източник: www.topnovini.bg	14
Заглавие: Областният информационен център в Разград е най-активният в страната	14
Източник: www.3e-news.net	15
Заглавие: Обработващи центрове	15
Източник: www.facebook.com	23
Заглавие: Областен Информационен Център Силистра сподели връзка чрез Областен информационен център Ловеч.	23
Източник: www.facebook.com	24
Заглавие: Областен Информационен Център Силистра сподели връзка	24

Медиен мониторинг – обобщение

19.12.2013 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:	8
• вестници, от които:	2
- национални	2
- регионални	0
• периодични издания	1
• интернет издания и блогове	5
Общо за деня	8

Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

Национални печатни медии

Дата: 19.12.2013

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 16

Брой думи: 442

Резюме: До седмица българската биотехнологична компания "Провити" очаква да получи лиценз за серията си пробиотични продукти Veda Bulgarica във Филипините, което ще й позволи да започне продажби там. В процес на лицензиране са продуктите също в Казахстан и Израел. Това каза изпълнителният директор на стартиращото предприятие Момчил Анастасов за "Капитал Daily". По думите му местният пазар е слаб и затова компанията ще разчита на износ. Две по-добри истории

По-успешна е историята на два проекта, които спечелиха грантове по оперативна програма "Конкурентоспособност" и в момента са в процес на изпълнение, въпреки че според Момчил Анастасов процедурите са доста тромави. Единият от тях е за разработването на нов бактериален продукт, който трябва да приключи до март 2015 г. Стойността му е 416.8 хил. лв., от които безвъзмездното финансиране е 373.6 хил. лв. Проектът се изпълнява от "Провити дистрибушън".

Заглавие: Биотехнологичната "Провити" се насочва към износ

Подзаглавие: Стартиращото предприятие очаква лиценз за пробиотичните си продукти Veda Bulgarica във Филипините

Автор: Иглика ФИЛИПОВА

Текст: До седмица българската биотехнологична компания "Провити" очаква да получи лиценз за серията си пробиотични продукти Veda Bulgarica във Филипините, което ще й позволи да започне продажби там. В процес на лицензиране са продуктите също в Казахстан и Израел. Това каза изпълнителният директор на стартиращото предприятие Момчил Анастасов за "Капитал Daily". По думите му местният пазар е слаб и затова компанията ще разчита на износ. Специален щам

Veda Bulgarica е първата разработка на "Провити". Тя се появи на пазара в началото на 2013 г. - година след като е регистрирано самото дружество. Представява патентована серия пробиотични продукти, базирани на специално селектиран от компанията щам (Lactobacillus acidophilus Provit). Направените изследвания са доказали, че щамът намалява холестерола, повишава имунитета и предпазва от чревни възпаления. Серията включва функционални храни (йогурт и йогурт за пиене) и хранителна добавка (капсули). В млечните продукти освен специалния щам се съдържат и стандартните за киселото мляко бактерии Lactobacillus bulgaricus и Streptococcus thermophilus.

Труден старт

"Провити" е класическо стартиращо предприятия, което разработва проекти в сферата на биотехнологиите, като организира иновационна мрежа от кадри, апаратура и финансиране. Регистрирано е през януари 2012 г. с акционери Момчил и Калин Анастасови и 200 хил. лв. капитал. За първата си година на работа фирмата няма приходи и излиза на загуба от 49 хил. лв. С биотехнологии се занимава и създаденото година по-рано "Провити дистрибушън", което в момента е 100% собственост на "Провити".

Само два месеца преди Veda да се появи на пазара, проект на компанията беше отхвърлен за финансиране в белязаната от скандали шеста сесия на Националния иновационен фонд. По този проект трябваше да бъдат разработени нови функционални храни на базата на суроватка (която се смята за отпадъчен продукт). Компанията обжалва решението в съда, но впоследствие се отказа и реши да се съсредоточи върху разработките си.

Две по-добри истории

По-успешна е историята на два проекта, които спечелиха грантове по **оперативна програма "Конкурентоспособност"** и в момента са в процес на изпълнение, въпреки че според Момчил Анастасов процедурите са доста тромави. Единият от тях е за разработването на нов бактериален продукт, който трябва да приключи до март 2015 г. Стойността му е 416.8 хил. лв.,

от които безвъзмездното финансиране е 373.6 хил. лв. Проектът се изпълнява от "Провити дистрибушън".

"Провити" пък работи по внедряване на лиофилизиран синбиотичен препарат с щама *Lactobacillus acidophilus* Provit. Проектът е за 718 хил. лв., от които 502.7 хил. лв. са грант. Договорът беше подписан в средата на тази година и е със срок на изпълнение две години. По думите на Анастасов това ще позволи на компанията да внедри собствено производство, тъй като отделните съставки на продукта в момента се произвеждат на три различни места. Очакванията са това да разшири пазарните позиции на фирмата.

Дата: 19.12.2013

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 22

Брой думи: 1074

Резюме: През следващия програмен период се очакват няколко ваучерни схеми - за сертифициране, за бързо растящи предприятия, за квалификационни и преквалификационни обучения за заетите лица, а също и по проекти, изпълнявани от работодателите.

Заглавие: Евросубсидиите за бизнеса през 2014

Подзаглавие: Първата схема за компаниите се очаква да бъде свързана с въвеждането на международно признати стандарти и системи за управление

Автор: Веселина КУПЕНОВА

Текст: През следващия програмен период се очакват няколко ваучерни схеми - за сертифициране, за бързо растящи предприятия, за квалификационни и преквалификационни обучения за заетите лица, а също и по проекти, изпълнявани от работодателите.

Макар и трудно, експертите от държавните администрации очакват европейските програми за бизнеса да стартират в последните месеци на 2014 г. От това, което се изговори досега за предварителното им съдържание, поне стана ясно, че всички те ще се стремят към опростяване на административната тежест и поставят фокус върху постигането на резултати, а не върху формата и вида на отчетната документация.

Очакванията са първите схеми по програмите, насочени към бизнеса - *"Иновации и конкурентоспособност"* (наследник на сегашната *"Конкурентоспособност"*) и *"Развитие на човешките ресурси"* - да са свързани с финансова подкрепа за внедряване на международно признати стандарти и системи за управление, както и за заетост на млади хора и тяхната преквалификация във фирмите.

През следващия програмен период ще бъдат представени нови форми и инструменти на финансов инженеринг, които да са по-гъвкави и да струват по-малко на бизнеса, а също и да задоволят необходимите за изпълнението на проектите нужди от префинансиране. Планира се и използването на ваучери за сертифициране, за бързо растящи предприятия*, за квалификационни и преквалификационни обучения за заетите лица, а също и по проекти, изпълнявани от работодателите.

В този текст и продължението му ще направим кратък обобщаващ преглед на възможностите за финансиране на бизнеса с евросубсидии, които вече до голяма степен са одобрени и ясни, за да могат и самите компании да направят своите малко по-добре подготвени планове за следващия програмен период. Основните акценти бяха представени по време на среща на бизнеса с държавните експерти, организирана от фондация "SOS Предприемачи".

За предприемачество и повече външни пазари

През новия програмен период *програмата "Иновации и конкурентоспособност"* ще има само две приоритетни оси, а това ще гарантира по-голяма гъвкавост на администрацията при управлението на отделните процедури и прехвърлянето на средства между тях.

В първата ос - "Предприемачество, експортен и производствен потенциал" - ще попаднат всички проекти, свързани с развиване и внедряване на иновации като разработване и внедряване на нови продукти, процеси и бизнес модели в иновативни предприятия (нови и съществуващи) и насърчаване на инвестициите в НИРД, включително в партньорство с научноизследователски организации и други предприятия с цел засилване на сътрудничеството между бизнеса и научните среди. Очаква се пилотният проект за технологичен парк "София тех парк" да бъде развит и надграден, както и известен ресурс да бъде заделен конкретно за подкрепа на инвестиции в инфраструктура за иновации и изследвания - но не само за академични звена и университети, а и за бизнеса (и то най-вече за инвестиции в оборудване за лаборатории за сертифициране и измервания, които да спомогнат компаниите в приоритетни сектори с потенциал да разширят продукцията за износ).

В тази първа ос попадат и най-атрактивните за бизнеса схеми, свързани с инвестиции за технологична модернизация. В периода 2014 - 2020 г. се планира да бъдат подкрепени проекти за обновление и усъвършенстване на технологиите във всички видове предприятия - микро, малки, средни и големи - с цел подобряване на производителността и повишаване на ефективността на вложените ресурси. Очакванията са едни от най-интересните схеми да са свързани с инвестиционна подкрепа за въвеждане на нови ИКТ базирани услуги, производство и методи на разпространение, включително и приложения за електронна търговия. Клъстери

ще бъдат финансирани само при обоснована необходимост, като ограничен ресурс ще бъде предоставен за вече съществуващите формирания от фирми.

Важно е да отбележим, че ако предложените от МИЕ текстове на **оперативната програма** бъдат успешно съгласувани от ЕК до средата на следващата година, има реален шанс първата процедура за безвъзмездна помощ към бизнеса от **новата програма** да стартира през есента на 2014 г. Очаква се тя да бъде за въвеждане на международно признати стандарти и покриване на изискванията за сертифициране на качеството. На последната сесия на подобна схемата през 2012 г. тя генерира огромен интерес и над 1200 компании подадоха проекти.

През новия програмен период по **програмата** се очаква да се подкрепят и дейности за подобряване на производствените процеси в предприятията, въвеждане на интегрирани системи за управление на ресурси, системи за автоматизирано проектиране, инженерна дейност и производство. Под нова форма ще се предоставя и подкрепа за участие в международни изложения и търговски мисии. Ще се разнообрази и предоставянето на услуги за подкрепа на бизнеса, в т.ч. интернационализация, популяризиране и маркетинг на туризма.

За зелена икономика

По втората приоритетна ос - "Зелена и ефективна икономика" - се планира подкрепа за проекти, обвързани пряко с повишаване на енергийната и ресурсната ефективност на предприятията. Това е ключова за енергоемките производства тема, като финансовите ресурси са насочени и към големите предприятия, които са и най-големи потребители на енергийни и природни ресурси в страната. Схемите по тази ос ще финансират проекти за внедряване на високотехнологични решения за оптимизиране на производствените процеси и намаляване използването на суровини, технологии за влягане на отпадъците като суровина в ново производство и/или други алтернативни приложения, инвестиции в безотпадни технологии, иновационни и рециклируеми производствени материали. Поставя се акцент върху развитието и внедряването на екоиновациите като основен фактор за постигане на растеж за българската икономика. Един от основните индикатори за успешно постигане целите на даваното финансиране ще бъде въвеждането на т.нар. зелени продукти, свързани с използвани рециклируеми суровини, технологии или със "зелено" приложение.

Очаква се и въвеждането на нова категория предприятия - т.нар. междинни предприятия, или още mid-caps, която може да обхване предприятията с персонал между 250 и 3000 души, с обороти под 50 милиона евро и стойност на активите до 43 млн. евро. Окончателното въвеждане на термина и определението за категорията ще зависи от финалните разпоредби на приложимите и съгласувани от ЕК регламенти, но ако бъде приета, категорията ще позволи на голяма част от по-големите компании да участват наравно с малките и средните предприятия за ограничения финансов ресурс както по тази, така и по другите оперативни програми.

Планирани са и инструменти, различни от проектната логика - някои от схемите за иновации и сертификация ще се реализират и чрез предоставяне на ваучери на определени стойности според категорията и типа на помощта.

** По подобен начин - чрез ваучерен подход - ще се дава подкрепа и на така нар. бързо растящи предприятия, като понятието ще бъде съгласувано и с ЕК, но за момента за такива се възприемат бързо растящи технологични предприятия, които успяват да формират ръст на приходи над 25-30% на годишна база. Статистиката показва, че в България има около 1500 - 17000 бързо растящи МСП, като тези числа не включват микропредприятията с персонал до 9 души.

Веселина Купенова е изпълнителен директор на консултантската компания "Огра" и председател на съвета на фондация "SOS Предприемачи"

Регионални печатни издания

Няма намерена информация.

Периодични печатни издания

Дата: 19.12.2013

Източник: сп. b software

Страница: 12,13,14,16,17,18,19,20

Брой думи: 2303

Резюме: Главното събитие в областта на ERP (Enterprise Resource Planning) бизнеса в България за 2012-2013 г. бе финансирането на проекти за внедряване на информационни системи по линия на Оперативна програма "Конкурентоспособност" (ОПК). За съжаление няма как да се направи по-обстоятелствен преглед на това, какво се случи с тази инициатива - постигна ли тя търсения ефект, успяха ли част от българските фирми да се възползват от предимствата на бизнес софтуера, потънаха ли европейските пари в порочни схеми и посъживиха ли се родните внедрители, вследствие на успешни сделки за имплементиране на ERP системи. Едно е очевидно - истински работещият бизнес у нас има нужда от надеждно функциониращи информационни системи, които наистина да постигат първоначално дадените обещания за оптимизация, спестяване, улеснен растеж и по-добри управленски решения.

Заглавие: Особенности на българския пазар на бизнес софтуер

Подзаглавие: Открояваща се тенденция е, че само силните, образовани и добре организирани екипи на внедрителите на бизнес софтуер стояха зад техните успехи през изминалите години

Автор: Ваню КРЪСТЕВ

Текст: Главното събитие в областта на ERP (Enterprise Resource Planning) бизнеса в България за 2012-2013 г. бе финансирането на проекти за внедряване на информационни системи по линия на *Оперативна програма "Конкурентоспособност" (ОПК)*. За съжаление няма как да се направи по-обстоятелствен преглед на това, какво се случи с тази инициатива - постигна ли тя търсения ефект, успяха ли част от българските фирми да се възползват от предимствата на бизнес софтуера, потънаха ли европейските пари в порочни схеми и посъживиха ли се родните внедрители, вследствие на успешни сделки за имплементиране на ERP системи. Едно е очевидно - истински работещият бизнес у нас има нужда от надеждно функциониращи информационни системи, които наистина да постигат първоначално дадените обещания за оптимизация, спестяване, улеснен растеж и по-добри управленски решения.

Работещият бизнес у нас иска работещи резултати срещу дозата риск, която поема при внедряването на една или друга ИТ система, и то на фона на немалките инвестиции, които прави. И още - работещият, печелившият бизнес у нас все още няма необходимата управленска култура, за да може сам да управлява технологичната си трансформация. В този процес активно участват производители и внедрители на всякакъв вид бизнес софтуер, но тук опасността е зад високопарните думи да липсва опитен екип от професионалисти, които да познават тънкостите на отделните индустрии. С други думи за ERP внедрителите важи старият израз: "Книжка кола не кара". Да, кара я опитът, а опитът на внедрителите на бизнес софтуер се придобива след дълга и упорита работа в областта.

Първобитно общинно-информационно общество

Разбира се, често внедрителите и производителите работят в икономически неблагоприятна среда, поради глобални тенденции и липса на подкрепа от държавата. Хубаво е да се запита, какво направи сега действащото правителство за българския ИТ сектор. Очевидно е, че информационните технологии в България не са в светлините на прожекторите на управляващите, още повече че и в приетия държавен бюджет няма една дума за тях. Ако прегледаме дейностите на управляващите 13 години назад, ще разберем защо е очевидно за всички от бранша, че политическата класа не се справя с информационните технологии у нас, а и не желае да го прави. Софтуерният ни бранш се обедини около оставката на сегашното правителство, защото: "Българската софтуерна индустрия е един от най-динамичните и конкурентоспособни сектори, изпреварващ няколкократно средния растеж на икономиката като цяло. Тя осигурява стойностна професионална реализация на хиляди млади хора с високо качество на живот за тях и техните семейства. Реализация на световно ниво - тук, в България". Очевидно е, че проблемите на българския ИТ бизнес са в ръцете на самия ИТ бизнес и никъде другаде. Страната ни в момента, според Людмил Стойчев от независимата агенция за пазарни проучвания CBN, е в "първобитно общинно-информационно общество". Общество, в което технологичните фирми нямат достатъчно бизнес, защото самата държава не поощрява технологичния напредък, не залага в стратегиите си технологични възможности за развитие на

обществото. А всички се досещаме, че в едно напреднало в технологично отношение общество отделните икономически отрасли ще правят повече капиталови разходи в ИТ отрасъла, докато в момента те са малки. Например българският туризъм не желае да инвестира в информационни технологии, въпреки че е милиардна индустрия. Да не говорим, че държавните предприятия в структуроопределящите индустрии, които са в ръцете на българските мениджъри, са в Благодарение на тях много фирми се възползваха и внедриха ERP и CRM системи. Това даде ускорение в развитието на доставчиците и производителите на тези продукти през 2012-2013 г. - по безвъзмездната финансова помощ към **ОПК** бяха подписани 148 договора. Успоредно с това имаше компании, които чрез собствено финансиране също закупиха бизнес софтуер. Резултатите от ежегодното X1X-то поредно национално проучване "ERP пазарът в България: 1996 - 2013 (прогнози)" на CBN - Pannoff, Stoytcheff & Co показват, че успешни ERP проекти са внедрени в клиенти от 50 вертикални индустриални сегмента, базирани в 106 населени места в България.

Към средата на 2013 г. двадесет и седем международни и български доставчици са предлагали ERP системи на пазара в страната. Общо 69 са интеграторите, които могат да осигурят внедряване на ERP сред крайните клиенти. Очаквано най-многобройни са групите на интеграторите, предлагащи ERP системи на трите най-големи световни имена в ERP бизнеса - Microsoft, Oracle и SAP.

В проучването на CBN се вижда, че в някои вертикални индустриални сегменти започват да се очертават интегратори - лидери по брой на реализирани успешни проекти с пазарен дял до над 20-25%. Това осигурява известно предимство на следващите клиенти, които могат да използват опита, натрупан с годините и успешните проекти.

Аналогично е положението при вендорите. Особено изяви разлики в пазарния дял в страната се виждат сред клиентите от малкия и средния бизнес, както и сред клиентите от големия бизнес на ERP решения в страната. Определени вертикални решения на някои водещи вендори дори достигат до 45-50% пазарен дял от успешните ERP проекти.

Пазарът на CRM решения в България продължава успешното си представяне дори в условията на икономическа криза. Подпомогнат е, разбира се, и от стартиралото миналата година безвъзмездно финансиране по **ОПК** (23% от проектите са за пряко финансиране на внедряване на CRM).

Според резултатите от годишното проучване на CBN в началото на 2013-та общо 23-ма международни и български доставчици предлагат CRM решения на родния пазар. 49 са интеграторите, които пък предлагат внедряване сред крайните клиенти в България. Тук също най-многобройни се оказват интеграторите, предлагащи CRM в страната на трима от най-големите в индустрията - Microsoft, Oracle и SAP.

Успешни CRM проекти работят в компании от 34 вертикални индустриални сегмента, базирани в 20 града в България. Прави впечатление, че CRM клиентите по индустрии са разпръснати значително по-равномерно от тези с внедрени BI решения. Индустрията с най-голям дял държи 12% от всички CRM инсталации. Макар и при вендорите, и при интеграторите да има вече формални лидери, предпочитани от клиентите в страната, пазарът е много чувствителен и видимо лесно пробиваем от нови продукти, особено в ниския ценови сегмент и от по-агресивни компании. Както и при пазара на ERP решения, големите имена в бизнеса, макар и бавно успяват да постигнат по-добри резултати в тяхна полза, подпомогнати и от факта, че са по-разпознаваеми сред чуждестранните инвеститори в България.

Към настоящия момент се налага извод, че фирмите в страната нямат опит и реална представа какво е CRM, как се работи с него и какви са конкретните ползи. Бизнесът все още е в начална фаза, без критична маса клиенти. Според анализатора предстоят още размествания, за което спомага и обстоятелството, че някои ключови играчи работят понякога мудно и самовлюбено, вследствие на някоя по-голяма сделка. Липсва ясна визия и познаване на пазара в страната, като се разчита основно на инерция. Това отваря място за по-агресивните участници, които все повече могат и печелят позиции. "Очевидно ни предстои да наблюдаваме интересни моменти в развитието на този сегмент", е коментарът в ежегодното проучване на CBN.

Силно финансово зависими проекти, хаос около функциите на вендорите и интеграторите и отсъстващ или далеч под необходимото ниво маркетинг - това в най-общи линии характеризира BI пазара в страната. Като сравнително нов, той изостава силно от този на ERP решения - около 10% от компаниите с ERP система работят с Business Intelligence продукт.

Стартът на BI пазара у нас бе през 2000 г., когато в България е била извършена първата инсталация. Понастоящем вендорите на тези решения в страната са 21, от които само 13 имат реални клиенти. От тях 12 са чуждестранни и един български. 44 са интеграторите на Business

Intelligence на родния пазар, а най-силната година до момента, според проучванията на CBN, е била 2009 г. Тогава са били започнати и завършени 28 инсталации.

Големият брой BI интегратори и това, че вендорите у нас работят с повече от един партньор, навежда на мисълта, че пазарът е силно конкурентен и по-равномерно разпределен, но всъщност е точно обратното. Той е силно концентриран и данните на CBN показват, че 76 на сто от общия брой инсталации се държи от трима вендори, 63% от общия брой инсталации пък е реализиран от трима интегратори.

Най-много BI продукти се използват от доставчиците на услуги (8 вендори, 16 интегратори, 56 реализирани проекта), след който се нареждат търговията и производството, като последното е със сериозен потенциал за развитие. Общо Business Intelligence продукти се използват в 31 индустриални сектора. Финансовият, както винаги, е водещ - 32 реализирани проекта от 10 интегратори, с решенията на 7 вендори. Следват го хранително-вкусовата индустрия и търговията на дребно. Данните на CBN показват, че най-много BI решения има в големите организации - 51 са общо завършените проекти, реализирани от 16 интегратори, с решенията на 8 вендори.

Прогнозите за близкото и малко по-далечното бъдеще на BI пазара у нас са по-скоро негативни. Индикатор за това може да бъде фактът, че за безвъзмездното финансиране по **ОПК** имаше постъпил само един Business Intelligence проект (2012-2013 г.), което означава, че подобен род проекти още не са напълно осъзнати като необходимост. Освен това за същия период чуждестранните инвестиции в българската икономика отбелязват спад от 37 на сто, което е особено важен показател, когато става дума за BI, тъй като най-добрите клиенти на такива решения в страната са именно чуждестранните компании.

На фона на всички тези цифри е добре да се запитае кои бяха Системи за управление най-значимите тенденции на българския пазар на бизнес софтуер през настоящата година.

Най-естествената тенденция бе, че производителите на бизнес софтуер не спряха да развиват своите ERP, CRM, BI и т.н. софтуерни системи. И го правиха, опирайки се на основните стълбове в развитието на информационното общество и то с необходимата бързина. Създадоха своите единни платформи, включващи всички необходими за съвременния динамичен и онлайн бизнес компоненти - оптимизирани за Големите данни (Big Data) бази данни, инструменти за управление на бизнес процеси (Business Process Management), за управление на основните данни (Master Data Management), възможности за облачна обработка (Cloud Computing) и софтуер като услуга (Software as a Service - SaaS), за анализиране на натрупаните данни, приложения за повече мобилност, in-memory технологии и т.н.

Следващата открояваща се тенденция е, че само силните, образовани и добре организирани екипи на внедрителите на бизнес софтуер стояха зад техните успехи през изминалите години. Затова разширяването на ядрото от опитни кадри ще е ключова задача пред тях през следващите години, ако искат да посрещнат успешно потребностите на бизнеса. Повечето от тях осъзнават с пълна сила нуждите от добре подготвени софтуерни инженери и бизнес консултанти, затова по-големите български ИТ фирми поемат образованието в свои ръце, като отделят ресурси за ИТ академии, опитват да "пробият" в университетите, правят дарения, оборудват лаборатории, организират лекции.

Друга интересна тенденция е, че постепенно бизнесът започва да мисли за ERP системите не като за "добре е да ги има", а като за "трябва да ги има" и "вече можем да ги имаме по-лесно". Тя е резонна предвид новите модели на предлагане на бизнес софтуер, чрез които оборотомерът на бизнеса излиза от капиталовите разходи и преминава в оперативните. Случва се онази дълго мечтана гъвкавост, към която се стремяха повечето бизнеси още преди ерата на информационните технологии.

"Засили се нуждата не просто от ERP софтуер, а такъв, с който се работи лесно и навсякъде. Тежките и трудни за достъпване системи за управление на бизнеса вече са в миналото. Едно съвременно ERP решение трябва да работи еднакво добре, както онлайн, по метода "софтуер като услуга", така и през разнообразни мобилни устройства", сподели Иван Аржентински от българския разработчик ERP.BG. Според него мениджърите се нуждаят от достъп до информацията за своя бизнес по всяко време, независимо къде се намират, а техните служители - трябва да изпълняват задачите си без значение дали са в офиса или в командировка. Над 60% от всички нови клиенти на компанията са избрали работата в облака като предпочитан метод. "Очакваме тази тенденция да се запази и напред", коментира още Аржентински. Кризата повиши конкурентния натиск върху фирмите и сега те имат нужда от по-голяма софтуерна автоматизация, която обаче да запази и увеличи тяхната гъвкавост и мобилност на служителите, за да откликват успешно на пазарното търсене. Поради това съвременните ERP системи не трябва да изискват тежки интеграции и придобиване на скъпо

ИТ оборудване. Бъдещето е на комплексните решения, които могат лесно да се управляват и да са достъпни отвсякъде.

Още една тенденция - ERP фирмите се движат надолу по веригата от големите към малките и всячески се стремят да покажат, че от параметрите на техните системи могат да се възползват и SMB предприятията. По-големите доставчици преустройват техните ERP системи, защото осъзнават, че в момента крайните потребители проучват малко известни доставчици и поевтини решения. Допълнително отделни ERP играчи задълбават във вертикални ниши и специфични за дадена индустрия решения.

И накрая - различни изследвания показват, че по-новите технологии като SaaS приложенията усложняват и объркват организациите допълнително, тъй като има много дезинформация и неправилни маркетингови послания за това, какво тези нови модели са способни да предоставят. Това че бизнесът не се радва на обещаните възможности на някой подобен модел, понякога се тълкува погрешно като резултат на погрешно решение при избора на софтуер. Организациите ще трябва да се доверяват на безпристрастни консултанти, които да ги насочват точно, без да има някакъв конфликт на интереси. Има различни позиции за това, какво ще е следващото поколение технологии и как те ще повлияят на организацията, и затова тези консултанти ще трябва да бъдат по-образовани, за да могат да посъветват компаниите с кои от тях най-добре могат да постигнат бизнес целите. Предвид общата макроикономическа ситуация в България е трудно да се направят позитивни изводи за това дали страната ни ще тръгне да надраства сегашното "първобитнообщинно информационно общество", в което се намира. В подобни общества може да процъфтява единствено търговията на дребно и икономиката ни го потвърждава - у нас тя е с ръст през второто тримесечие на настоящата година (+1,7%). Останалите сфери - индустрия, строителство и услуги, вървят надолу със съответно -3,6, -5,8 и -1,0%. Броят на безработните в страната е нараснал с 12 хил. за последната година, от август 2012-та до август 2013-та. За същия период държавният бюджет е намалял с 321 млн. лв., фискалният резерв - с 2,2 млрд. лв. Това всъщност е макроикономическия фон, върху който могат да се изобразят успехите на компаниите, опериращи на българския пазар на бизнес софтуер. Изводът се налага от само себе си - държавата е абдикирала от всякакви благотворни спрямо българския бизнес политики.

Интернет издания и блогове

Дата: 18.12.2013

Източник: www.focus-radio.net

Връзка: <http://www.focus-radio.net/?action=news&id=714556>

Брой думи: 158

Резюме: София. Министерство на икономиката и енергетиката ще представи напредъка в изпълнението на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 в рамките на Голямо информационно събитие, което ще се състои на 20 декември от 19.00 ч. в зала 3 на НДК, съобщи от ведомството.

Заглавие: Министерството на икономиката и енергетиката ще отличи най-успешните проекти по ОП „Конкурентоспособност“ за 2013 година

Подзаглавие:

Автор:

Текст: София. Министерство на икономиката и енергетиката ще представи напредъка в изпълнението на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 в рамките на Голямо информационно събитие, което ще се състои на 20 декември от 19.00 ч. в зала 3 на НДК, съобщи от ведомството. На официална церемония ще бъдат връчени годишните награди „Конкурентна България“ за най-успешен проект по оперативната програма за 2013 г. Категориите, в които ще се състезават бенефициентите на ОП „Конкурентоспособност“, са осем: „Изявен социален ефект“, „Иновативни“, „Технологична модернизация“, „С ефект върху околната среда и енергийна ефективност“, „Системи за управление“, „Изрядни бенефициенти“, „Успешен проект по инициативата JEREMIE“ и „Специална награда от Управляващия орган“.

По-рано през деня във фоайето пред зала 3 на НДК ще се проведе и Ден на отворените врати, на който експерти от Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“ ще предоставят информация за изпълнението на ОП „Конкурентоспособност“ и добри практики. Събитието ще се проведе от 16.00 до 18.00 ч. и е открито за посетители.

Дата: 18.12.2013

Източник: www.topnovini.bg

Връзка: <http://www.topnovini.bg/node/63436>

Брой думи: 509

Резюме: Областният информационен център в Разград е най-активният в страната през 2013 година, отчете днес на пресконференция управителят на центъра Юлиян Данаилов. Той посочи, че в единния информационен портал на Структурните фондове на ЕС през годината са отразени 147 публикации за дейността на центъра. С това разградският център се нарежда на първо място сред всички останали областни информационни центрове, като изпреварва софийския, който е на второ място, и варненския, който е трети по този показател.

Заглавие: Областният информационен център в Разград е най-активният в страната

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Областният информационен център в Разград е най-активният в страната през 2013 година, отчете днес на пресконференция управителят на центъра Юлиян Данаилов. Той посочи, че в единния информационен портал на Структурните фондове на ЕС през годината са отразени 147 публикации за дейността на центъра. С това разградският център се нарежда на първо място сред всички останали областни информационни центрове, като изпреварва софийския, който е на второ място, и варненския, който е трети по този показател.

Данаилов заяви, че Областният информационен център завършва една успешна година. Той отчете, че през този едногодишен период са проведени 44 информационни събития на територията на областта, с 2012 регистрирани участници. Екипът на центъра е посрещнал 811 посетители в офиса на бул. „България“ №34, като те са получили отговори на 873 зададени от тях въпроси. Дейностите и инициативите на информационния център са отразени в 407 публикации в печатните и електронни медии.

Сред по-важните от събитията, осъществени от Центъра през периода са двете големи информационни обиколки в седемте общини на Лудогорието. Това са кампаниите „Европейски пари за местната общност“ и „Новият програмен период 2014-2020г“. По думите на Данаилов и двете събития са преминали при изключително голям интерес и са привлекли 367 участници. Сред тях е имало представители на регионални институции и ведомства, общински ръководители и експерти по проекти, директори и управители на социални центрове и защитени жилища, на училища, детски градини, библиотечни специалисти, председатели на читалища, кметове на села, нестопански организации, фирми и граждани.

Като гордост за Центъра Юлиян Данаилов изтъкна създаването на Регионален клъстер за енергийна ефективност на сгради, превозни средства и технологии. Клъстерът е създаден с приноса на Областния информационен център от 11 фирми и бизнес-организация, по спечелен европроект по *оперативната програма "Конкурентоспособност"*. От близо месец и половина е започнало и финансирането на проекта.

Сред организирания събития от Областния информационен център са още „Европейска година на гражданите-2013“ в партньорство с мрежа „Глобални библиотеки“, РЕКИЦ-Читалища и няколко читалища в Разград, Исперих и Завет, както и срещата-дискусия с Българската асоциация за алтернативен туризъм за създаване на общ бранд на трансграничния регион "Румъния-България". Едно от утвърдилите се вече събития е „Дните на Европа в Разград“, в което са участвали повече от 900 деца, младежи и граждани на областта.

Като постижение на Центъра Данаилов посочи и четирите проектни идеи на Центъра, които са вече част от одобрения Интегриран план за градско възстановяване и развитие на Разград.

През отчетния период Областният център подготви и издаде брошура и видеофилм за значимите проекти в Лудогорието в периода 2007-2013 г., както и справочник за дейностите и услугите, които екипът на центъра извършва в подкрепа на местната общност, посочи още той.

Областният информационен център се включи и в три общи инициативи на мрежата от центрове в страната. Това са Конкурсът за общо лого и слоган на Оперативните програми за периода 2014-20120 година, Анкетирането на бенефициентите за облекчаване на процедурите по ОП за новия програмен период и кампанията „Първите 7 години на България в ЕС“.

Юлиян Данаилов допълни, че предстои да се направи обобщение на спечелените проекти досега на територията на областта, като според него грубите сметки показват, че те са близо 200, за около 300 милиона лева.

Дата: 18.12.2013

Източник: www.3e-news.net

Връзка: http://www.3e-news.net/show/40380_obработvashti_centrove_bg/

Брой думи: 4263

Резюме: 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: Обществената поръчка се възлага в изпълнение на договор BG161PO003-1.2.04-0037-C0001 "Инфраструктура за бързо дигитално изграждане и материализиране на персонални костни и зъбни импланти" с финансовата подкрепа на оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие и от националния бюджет на Република България.

Заглавие: Обработващи центрове

Подзаглавие:

Автор:

Текст: 13/12/2013 S242 Държави-членки на ЕС - Поръчка за доставка - Обявление за поръчка - Открита процедура

България-София: Обработващи центрове

2013/S 242-420736

Обявление за поръчка

Доставки

Директива 2004/18/ЕО

България-София: Обработващи центрове

2013/S 242-420736

Обявление за поръчка

Доставки

Директива 2004/18/ЕО

Раздел I: Възлагащ орган

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

Технически университет - София

831917834

бул. "Климент Охридски" № 8

Място/места за контакт: София, бул. "Климент Охридски" № 8

На вниманието на: Донка Симеонова, Николай Николов

1000 София

БЪЛГАРИЯ

Телефон: +359 29653906

Адрес за електронна поща: dsimeonova@tu-sofia.bg

Факс: +359 28683215

Интернет адрес/и:

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

Адрес на профила на купувача: www.tu-sofia.bg

Електронен достъп до информация: www.tu-sofia.bg

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: Горепосоченото/ите място/места за контакт

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 на 5 /пет/ осна прецизна система за високоскоростно фрезозане с ултразвукови колебания тип "ултразвуков СНС обработващ център" в изпълнение на дейностите по договор BG161PO003-1.2.04-0037-S0001 "Инфраструктура за бързо дигитално изграждане и материализиране на персонални костни и зъбни импланти" с финансовата подкрепа на *оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013*, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие и от националния бюджет 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: Мястото на изпълнение на поръчката е гр. София, бул. "Климент Охридски" № 8, Техническият университет – София.

код NUTS BG411

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

Предметът на поръчката включва изпълнението на:

1. Валидиране на специфичната техническа окомплектовка и технологична екипировка на оборудването;
2. Приемане на оборудването по отношение на постигнати основни показатели (по стандарт ISO 230-2006, част 1 до 6) при производителя;
3. Доставка на оборудването;
4. Монтаж, инсталация и пускане в експлоатация на доставеното оборудване;
5. Обучение за работа с доставеното оборудване;
6. Гаранционно обслужване на доставеното оборудване и доставка на резервни части.

Предлаганото оборудване трябва да е ново, неупотребявано и да не е рециклирано.

Предлаганото оборудване трябва да отговаря на законовите изисквания в Република България относно техническа експлоатация, норми за безопасност и включване към електрическата мрежа.

Всички устройства трябва да бъдат комплектовани (с необходимия хардуер, кабели, софтуер и др.), така че да бъдат работоспособни и да изпълняват функциите, заложи в спецификациите. Ако се окаже, че дадено устройство не може да изпълнява дадена функция поради недостиг или липса на даден хардуерен модул, софтуер или кабел, то този хардуерен модул, софтуер или кабел трябва да бъдат доставени от Изпълнителя безплатно.

Доставяното оборудване трябва да съответства на изискванията от част техническа спецификация. Предложенията, които не отговарят на минималните изисквания ще бъдат отстранени от по-нататъшно участие в процедурата.

Изисквания за обучение на служители на Възложителя свързано с ползването на предмета на поръчката: Изпълнителят е длъжен да проведе еднократно обучение на определени от Възложителя служители за работа с монтираното оборудване/система.

II.1.6)Общ терминологичен речник (CPV)42612000

II.1.7)Информация относно Споразумението за държавни поръчки (GPA)Поръчката попада в обхвата на Споразумението за държавни поръчки (GPA): не

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 :Включва доставката на ултразвуков CNC обработващ център – 1 брой. Техническите и функционални характеристики са подробно описани в част техническа спецификация от документацията за участие.

Максималната прогнозна стойност на поръчката е до 980 000.00 (деветстотин и осемдесет хиляди) лева без ДДС.

Оферти, съдържащи предлагана цена, която е по голяма от посочената по горе максимална прогнозна стойност на поръчката, ще бъдат отстранявани.

Прогнозна стойност, без да се включва ДДС : 980 000 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

Завършване 30.9.2014

Раздел III: Правна, икономическа, финансова и техническа информация

III.1) Условия във връзка с поръчката

III.1.1) Изискуеми депозити и гаранции: Гаранцията за участие е 9 000 (девет хиляди) лева. Участникът избира сам формата на гаранцията за участие, в една от двете възможни форми: парична сума, внесена по следната сметка на ТУ - София, БНБ, BIC: BNBGBGSD, IBAN: BG 80 BNBG 9661 3300 1036 01.

Когато участникът избере гаранция за участие да бъде парична сума, внесена по сметка на ТУ - София в нареждането за плащане задължително следва да бъде записано "Гаранция за участие по обществен поръчка, открита с решение № ..., или под формата на банкова гаранция. Когато участникът избере гаранцията за участие да бъде банкова гаранция, тогава това трябва да бъде безусловна и неотменима банкова гаранция в полза на Възложителя, със срок на валидност най-малко 120 календарни дни от датата на представяне на офертата, да бъде посочено, че е за обществ. поръчка, открита с решение №... В текста на гаранцията изрично да е посочена възможността за задържането ? по реда на чл. 61 ЗОП. Участникът ще бъде отстранен от участие в процедурата (след прилагане на чл. 68, ал. 8 и ал. 9 от ЗОП), ако не представи оригинал на платежно нареждане или оригинал на банкова гаранция. Участникът ще бъде отстранен от участие в процедурата (след прилагане на чл. 68, ал. 8 и ал. 9 от ЗОП), ако в представената банкова гаранция не е изрично посочено, че тя е безусловна и неотменима, че е в полза на Възложителя, че е със срок на валидност най-малко 120 дни от датата на представяне на офертата, че е за настоящата общ. поръчка и че възможността за задържането ? е по реда на чл. 61 ЗОП.

Гаранцията за изпълнение на договора е в размер на 3 % от стойността на договора. Гаранцията за изпълнение може да се внесе по банков път или може да се представи под формата на банкова гаранция. Участникът избира сам формата на гаранцията за изпълнение. Участникът, определен за изпълнител на обществената поръчка, представя банковата гаранция или платежен документ за внесената по банков път гаранция за изпълнение на договора при неговото сключване. Гаранцията за изпълнение под формата на парична сума трябва да бъде внесена по следната сметка на ТУ - София, БНБ, BIC: BNBGBGSD, IBAN: BG 80 BNBG 9661 3300 1036 01.

Когато участникът избере гаранцията за изпълнение да бъде банкова гаранция, тогава в нея трябва да бъде изрично записано, че тя е безусловна и неотменима, че е в полза на Възложителя и че е със срок на валидност – най – малко 30 (тридесет) дни след подписване на Констативен протокол за въвеждане в експлоатация на доставеното оборудване. При представяне на гаранция в платежното нареждане или в банковата гаранция изрично се посочва наименованието на поръчката, за която се представя гаранцията. Задържането и освобождаването на гаранцията за участие става по условията и реда на чл. 61 и 62 от ЗОП. Условията, при които гаранцията за изпълнение се задържа или освобождава, се уреждат с договора за възлагане на обществената поръчка.

Авансово заплатената по договора сума се обезпечава от страна на Изпълнителя с банкова гаранция, открита в полза на Възложителя за сума, в размер на авансовото плащане. Банковата гаранция следва да бъде открита до 5 (пет) работни дни от подписване на договора и да е със срок на валидност не по-малко от 15 (петнадесет) календарни дни след датата на подписване на Констативен протокол за извършен монтаж и въвеждане в експлоатация на доставеното оборудване. Банковата гаранция трябва да бъде неотменима и безусловна, с възможност да се усвои изцяло или на части. Гаранцията трябва да съдържа задължение на банката-гарант да извърши плащане в срок до 3 работни дни след първо писмено искане от страна на Възложителя, деклариращ, че Изпълнителят не е изпълнил някое от договорните си задължения. Банковите разходи по откриването и обслужването на гаранцията са за сметка на Изпълнителя. Гаранцията за авансово плащане се освобождава след напълно възстановяване на авансовото плащане от Изпълнителя, освен ако Възложителят е усвоил същата.

III.1.2) Основни финансови условия и начини на плащане и/или позоваване на разпоредбите, които ги уреждат: Цената по договора се заплаща по банковата сметка на Изпълнителя, както следва:

1. Аванс 20 % от стойността на договора се заплаща в срок до 30 (тридесет) дни от датата на подписване на договора и представени валидна банкова гаранция за авансово плащане и оригинална фактура за дължимата стойност;

2. Междинно плащане – 20 % от стойността на договора се заплаща в срок до 30 (тридесет) дни след подписване на протокол за валидиране на специфичната техническа окомплектовка на системата за високоскоростно фрезование тип "ултразвуков CNC обработващ център" и необходимата технологична екипировка и представена оригинална фактура за дължимата стойност;

3. Междинно плащане – 20 % от стойността на договора се заплаща в срок до 30 (тридесет) дни след подписване на протокол за приемане на оборудването тип "ултразвуков CNC обработващ център" и необходимата технологична екипировка по отношение на постигнати основни показатели (по стандарт ISO 230-2006, част 1 до 6) при производителя и представена оригинална фактура за дължимата стойност;

4. Междинно плащане – 20 % от стойността на договора се заплаща след доставка и инсталация на оборудването в срок до 30 (тридесет) дни след подписване на приемо-предавателния протокол и представена оригинална фактура за дължимата стойност и представяне на следните документи:

Технически и сервизни книги за доставеното оборудване на български и английски език.

Технически паспорт/и;

Техническо описание/я – на български език;

Инструкции/ръководство за експлоатация – на български език;

Сертификати за качество и декларации за съответствие – на български език;

Гаранционни карти;

Протокол за успешно проведени 72-часови изпитвания;

Оригинална фактура за дължимата стойност.

5. окончателно плащане - 20 % от стойността на договора в срок до 30 (тридесет) дни след подписване на Констативен протокол за въвеждане в експлоатация (включително обучение на представители на Възложителя) и представяне на оригинална фактура за дължимата стойност.

Авансово заплатената по договора сума се обезпечава от страна на Изпълнителя с банкова гаранция, открита в полза на Възложителя за сума, в размер на авансовото плащане. Банковата гаранция следва да бъде открита до 5 (пет) работни дни от подписване на договора и да е със срок на валидност не по-малко от 15 (петнадесет) календарни дни след датата на подписване на Констативен протокол за извършен монтаж и въвеждане в експлоатация на доставеното оборудване. Банковата гаранция трябва да бъде неотменима и безусловна, с възможност да се усвои изцяло или на части. Гаранцията трябва да съдържа задължение на банката-гарант да извърши плащане в срок до 3 (три) работни дни след първо писмено искане от страна на Възложителя, деклариращ, че Изпълнителят, не е изпълнил някое от договорните си задължения. Банковите разходи по откриването и обслужването на гаранцията са за сметка на Изпълнителя, а разходите по евентуалното ? усвояване са за сметка на Възложителя. Възложителят има право да откаже плащането на аванса, когато:

— банковата гаранция не е открита и не му е представена в определения срок;

— в посочения срок му е представена банкова гаранция с допълнителни условия или с условия, които се различават от посочените по-горе. Гаранцията за авансово плащане се освобождава след напълно възстановяване на авансовото плащане от Изпълнителя, освен ако Възложителят е усвоил същата.

III.1.3) Правна форма, която трябва да придобие групата от икономически оператори, на която се възлага поръчката: Възложителят не поставя изискване за създаване на юридическо лице, в случай, че участникът определен за изпълнител е обединение на физически и/или юридически лица.

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: В процедурата могат да участват бълг. или чуждестранни физ. или юридически лица, включително техни обединения, които отговарят на условията, посочени в ЗОП и документацията. По отношение на участник трябва да не е налице някое от условията на чл. 47, ал. 1, т. 1, б. "а"- "д", т. 2 и 3, чл. 47, ал. 2, т. 1, 2а (без предложение второ), 3, 4 и 5, ал. 5, т. 1 и 2. от ЗОП. От участие ще бъде отстранен участник, за когото е налице някое от обстоятелствата по чл. 47, ал. 1, т. 1, б. "а"- "д", т. 2 и 3, чл. 47, ал. 2, т. 1, 2а, 3, 4 и 5, ал. 5, т. 1 и 2. Офертата се представя в запечатан непрозрачен плик. В плика се поставят три отделни

запечатани непрозрачни и надписани плика, както следва: Плик № 1 с надпис "Документи за подбор" и наименованието на участника, в който се поставят документите, изисквани от Възложителя съгласно чл. 56, ал. 1, т. 1-6, 8, 12–14 от ЗОП, отнасящи се до критериите за подбор на участниците и съдържа: 1. Списък на документите, съдържащи се в офертата (оригинал), подписан от участника – Образец № 1; 2. Оферта (в оригинал) – Образец 2; 3. Споразумение/договор за създаване на обедин. за участие в обществ. поръчка (оригинал), сключен при условията на т. 1.13 Раздел I "Условия за валидност на офертата", част 4 "Указания за подготовка на оферта" от документацията – когато участникът е обедин., което не е юридич. лице; 4. Нотар. заверени пълномощни от всички участници в обедин., с които упълномощават едно лице, което да подаде офертата и да попълни и подпише документите, които са общи за обединението (оригинал) – когато участникът е обединение, което не е юридическо лице и лицето подаващо офертата, не е изрично вписано в споразумението, с което се създава обединението; 5. Декларация за отсъствие на обстоятелствата по чл. 106, т. 1, б. "а", "б", "в", "г", "д" и "е" от Регламент /ЕС, ЕВРАТОМ/№ 966/2012 г., на Европейския парламент и на Съвета (оригинал) - Образ. 5; 6. Административни сведения (оригинал) - Образ. 6; 7. Копие от документа за регистрация или ЕИК съгласно чл. 23 от ЗТР, когато участникът е юрид. лице или ЕТ; документ за създаване на обедин. за участие в обществ. поръчка (оригинал или нотар. заверено копие) – когато участник в процедурата е обединение от физ. и/или юрид. лица; копие от документа за самоличност, когато участникът е физ. лице (заверени от участника копия). Документите следва да бъдат издадени от компетентния орган в страната на участника. 8. Удостоверение за актуално състояние за участници, които не са вписани в ТР (оригинал или заверено от участника копие). Чужд. юрид. лица представят съответен еквивал. документ, издаден от съдебен или администр. орган в държавата, в която са установени. Документът следва да бъде издаден не по-рано от 3 месеца преди датата на представянето му. 9. Нотариално заверено пълномощно на лицето подписващо офертата (оригинал) – представя се, когато офертата (или някой документ от нея) не е подписана от управляващия и представляващ участника съгласно актуалното му състояние; 10. Декларация по чл. 47, ал. 1, т. 1, буква а-д, ал. 2, т. 2а (без предложение второ) и 5 и ал. 5, т. 1 от ЗОП (оригинал) – Образец 8; 11. Декларация по чл. 47, ал. 1, т. 2 и 3, ал. 2, т. 1, 3 и 4 и ал. 5, т. 2 от ЗОП (оригинал) – Образец 9; 12. Декларация по чл. 56, ал. 1, т. 12 от ЗОП (оригинал) - Образец 10. 13. Документ за гаранция за участие в процедурата – оригинал на вносната бележка или оригинал на банковата гаранция за участие; 14. Списък на подизпълнителите, които ще участват при изпълнението на поръчката, ако се предвиждат такива, съгл. чл. 56, ал. 1, т. 8 от ЗОП. 15. Доказателства по чл. 50 от ЗОП за икономическото и финансовото състояние на участника; 16. Доказателства по чл. 51 от ЗОП за техническите възможности и квалификация на участника. Плик 2 - Предложението за изпълнение на поръчката в отделен запечатан непрозрачен плик, изготвено при съблюдаване на изискванията на техническата спецификация, изискванията към офертата и условия за изпълнение на поръчката (образец 3), включващо и срока за изпълнение на поръчката. Плик 3 - Ценовата оферта в отделен запечатан непрозрачен плик (образец 4).

III.2.2) Икономически и финансови възможности

Информация и формалности, които са необходими за оценяване дали са изпълнени изискванията: 1. Информация за оборота от доставки, сходни с предмета на поръчката за последните 3 години (2011 г., 2012 г., 2013 г.), в зависимост от датата на която участникът е учреден или е започнал дейността си (оригинал) - Образец № 10;

Когато по обективни причини участникът не може да представи исканите от възложителя документи, той може да докаже икономическото и финансовото си състояние с всеки друг документ, който възложителят приеме за подходящ.

При участие на обединение, което не е юридическо лице документите се представят съгласно изискванията на чл. 56, ал. 3 от ЗОП.

Изисквано минимално/ни ниво/а: 1. Участникът следва да има реализиран оборот от доставки, сходни с предмета на поръчката общо за последните 3 (три) години (2011 г., 2012 г. и 2013 г.) в зависимост от датата, на която участникът е учреден или е започнал дейността си, в размер на 1 800 000 (един милион и осемстотин хиляди) лева без ДДС.

Доставки, сходни с предмета на поръчката, са доставки на 5-осен обработващ център за прецизно фрезование.

В случай, че участникът участва като обединение, което не е юридическо лице, изброените по – горе изисквания се прилагат за обединението като цяло.

Участникът ще бъде отстранен от участие в процедурата за възлагане на настоящата обществена поръчка, ако не отговаря на някое от горните изисквания, след прилагане на чл. 68, ал. 8 и ал. 9 от ЗОП.

III.2.3)Технически възможности

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

1. Декларация (оригинал), съдържаща списък на основни договори за доставки, изпълнени през последните 3 години, включително стойностите, датите и получателите, придружен от препоръки за добро изпълнение - Образец № 12. Препоръките трябва да посочват най-малко срока на договора (начална и крайна дата), вида на извършените доставки, както и дали са изпълнени качествено. Възложителят си запазва правото да извършва проверки за съответствие на препоръките с действително извършената работа. При установяване на несъответствие, участникът се отстранява от процедурата.

2. Декларация (оригинал), съдържаща оторизирана сервизна база за гаранционно поддържане и списък на специалисти, сертифицирани от производителя на предлаганото техническо оборудване. Към декларацията се прилагат заверени от участника копия на сертификатите на специалистите - (свободен текст).

3. Валиден сертификат за управление на качеството ISO 9001:2008 (или еквивалент, или други доказателства за еквивалентни мерки за осигуряване на качеството, съгласно чл. 53, ал. 4 от ЗОП) на производителя на оборудването, предмет поръчката (заверено от участника копие);

4. Технически каталози/брошури на производителя на оборудването, предмет на поръчката, включващи кратко описание на основните технически характеристики на оборудването, посочена официална интернет страница на производителя (заверено от участника копие). Предлаганото оборудване следва да фигурират в актуалната производствена листа;

5. Сертификати, издадени от акредитирани лица, за удостоверяване съответствието на техническо оборудване със съответните стандарти или спецификации, както следва: предлаганите от участника изделия (техническо оборудване) трябва да покриват изискванията на националните и европейски (CE Сертификат) стандарти за електрическа безопасност или техни еквиваленти.

6. Доказателства, че участниците са упълномощени за територията на Република България от производителя или от негов официален представител или дистрибутор за предлаганото техническо оборудване, посочено в техническата спецификация от документацията (заверено от участника копие от съответния документ/договор);

7. Доказателства, че предлаганото оборудване е оригинално, ново и неупотребявано, то трябва да отговаря на техническите изисквания, приложени в документацията и да фигурират в актуалната производствена листа на производителя (Доказва се, чрез декларация, свободен текст подписана и подпечатана от участника) - оригинал;

При участие на обединение, което не е юридическо лице документите се представят съгласно изискванията на чл. 56, ал. 3 от ЗОП.

Участникът може да използва ресурсите на други физически или юридически лица при изпълнение на поръчката, при условие че докаже, че ще има на свое разположение тези ресурси. Това условие се прилага и когато участник в процедурата е обединение от физически и/или юридически лица и участникът се позовава на ресурсите на членуващите в обединението физически и/или юридически лица.

Изисквано минимално/ни ниво/а:

1. Участникът трябва да има изпълнени през последните 3 (три) години (считано до датата, определена за краен срок за подаване на офертите по настоящата обществена поръчка) договор/и за доставка на оборудване, сходно с предмета на поръчката.

Оборудване, сходно с предмета на поръчката, е 5 осен обработващ център за прецизно фрезование.

2. Участникът трябва да предложи гаранционно сервизно обслужване за конкретното оборудване, предмет на поръчката и да разполага със специалист/и, сертифициран/и от производителя на предлаганото техническо оборудване.

3. Участникът трябва да представи валиден сертификат за управление на качеството ISO 9001:2008 или еквивалент (или други доказателства за еквивалентни мерки за осигуряване на качеството, съгласно чл. 53, ал. 4 от ЗОП), издаден на производителя на оборудването.

4. Участникът трябва да представи кратко описание и/или и технически материали на български език на предлаганото оборудване, което ще бъде доставено, придружени с линк от официалната интернет страница на производителя на оборудването (заверено от участника копие). Посочените от участника интернет страници на производителя трябва да доказват основните технически параметри и комисията да получи друга техническа информация, по която ще бъдат оценявано оборудването, без цени.

5. Участникът трябва да представи сертификати, издадени от акредитирани лица, за удостоверяване съответствието на техническо оборудване със съответните стандарти или спецификации, както следва:

предлаганите от участника изделия (техническо оборудване) трябва да покриват изискванията на националните и европейски (СЕ Сертификат) стандарти за електрическа безопасност или техни еквиваленти.

6. Участникът да е упълномощен за територията на Република България от производителя или от негов официален представител или дистрибутор за предлаганото оборудване.

7. Предлаганото от участника оборудване трябва да е оригинално, ново и неупотребявано, то трябва да отговаря на техническите изисквания, приложени в документацията и да фигурира в актуалната производствена листа на производителя.

При участие на обединения, които не са юридически лица, критериите за подбор се прилагат към обединението участник, а не към всяко от лицата, включени в него, с изключение на съответна регистрация, представяне на сертификат или друго условие, необходимо за изпълнение на поръчката, съгласно изискванията на нормативен или административен акт и съобразно разпределението на участието на лицата при изпълнение на дейностите, предвидено в договора за създаване на обединението.

При участие с подизпълнители, минималните изисквания важат за тях, съобразно вида и дела им в изпълнението на дейностите от обекта на поръчката.

Участникът ще бъде отстранен от участие в процедурата за възлагане на настоящата обществена поръчка, ако не отговаря на някое от горните изисквания, след прилагане на чл. 68, ал. 8 и ал. 9 от ЗОП.

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. Технически характеристики – П1. Тежест 55

2. Условия на гаранционен сервиз – П2. Тежест 15

3. Предложена цена – П3. Тежест 30

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 - 16:00

Платими документи: не

IV.3.4) Срок за получаване на оферти или на заявления за участие 30.1.2014 - 16:00

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: 120 (от датата, която е посочена за дата на получаване на офертата)

IV.3.8) Условия за отваряне на офертите

Дата: 31.1.2014 - 10:00

Място:

гр. София, бул. "Климент Охридски" № 8, ТУ - София, бл. 1, етаж 1, залата на Академичния съвет на ТУ - София.

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

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

Раздел VI: Допълнителна информация

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: Обществената поръчка се възлага в изпълнение на договор BG161PO003-1.2.04-0037-C0001 "Инфраструктура за бързо дигитално изграждане и материализиране на персонални костни и зъбни импланти" с финансовата подкрепа на *оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013*, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие и от националния бюджет на Република България.

VI.3) Допълнителна информация

Когато участник предвижда участие на подизпълнители се прилага чл. 56, ал. 2 от ЗОП. Когато участник в процедурата е обединение, което не е юридическо лице се прилага чл. 56, ал. 3 от ЗОП. Когато участник в процедурата е чуждестранно физическо или юридическо лице или техни обединения се прилага чл. 56, ал. 4 от ЗОП.

Условията и съдържанието на образците от документацията за участие са задължителни за участниците. Ако офертата не е представена съгласно условията и съдържанието на образците, Възложителят има право да отстрани участника (след прилагане на чл. 68, ал. 8 и ал. 9 от ЗОП) поради несъответствие на офертата с изискванията на документацията за участие.

На Профила на купувача на интернет адреса на Възложителя: www.tu-sofia.bg се осигурява публичен достъп до документацията за участие. Достъпът за получаване на документация за участие се преустановява 10 дни преди изтичането на крайния срок за подаване на оферти, посочен в Обявлението. Документацията за участие няма да се продава.

Възложителят обявява датата, часа и мястото на отваряне и оповестяване на ценовите оферти на Профила на купувача на интернет страницата си на адрес: www.tu-sofia.bg в 3-дневен срок преди датата на отварянето им.

Оферти се подават в Деловодството на ТУ - София: София, бул. "Кл. Охридски" № 8, учебен блок № 1, ет. 3, каб. 1317.

Офертата се представя в запечатан непрозрачен плик от участника или от упълномощен от него представител лично или по пощата с препоръчано писмо с обратна разписка или чрез куриерска служба. Върху плика участникът записва "Оферта", посочва наименованието на поръчката, адрес и лице за кореспонденция, телефон и по възможност факс и електронен адрес.

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: crcadmin@crc.bg

Телефон: +359 29884070

Интернет адрес: <http://www.crc.bg>

Факс: +359 29807315

VI.4.2) Подаване на жалби

Уточнете информацията относно крайния срок/крайните срокове за подаване на жалби: съгласно чл. 120, ал. 5, т. 1 и ал. 6 от ЗОП.

VI.5) Дата на изпращане на настоящото обявление: 11.12.2013

Дата: 18.12.2013

Източник: www.facebook.com

Връзка: <https://www.facebook.com/oic.silistra>

Брой думи: 148

Резюме: Министерство на икономиката и енергетиката ще представи на 20 декември 2013 г. от 19.00 ч. в зала 3 на НДК напредъка в изпълнението на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 в рамките на Голямо информационно събитие.

Заглавие: Областен Информационен Център Силистра сподели връзка чрез Областен информационен център Ловеч.

Подзаглавие:

Автор:

Текст: преди 8 часа

Управляващ орган на ОП „Конкурентоспособност“

www.opcompetitiveness.bg

Министерство на икономиката и енергетиката ще представи на 20 декември 2013 г. от 19.00 ч. в зала 3 на НДК напредъка в изпълнението на *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013* в рамките на Голямо информационно събитие. На официална церемония ще бъдат връчени годишните награди „Конкурентна България“ за най-успешен проект по оперативната програма за 2013 г. Категориите, в които ще се състезават бенефициентите на ОП „Конкурентоспособност“, са седем: „Изявен социален ефект“, „Иновативни“, „Технологична модернизация“, „С ефект върху околната среда и енергийна ефективност“, „Системи за управление“, „Изрядни бенефициенти“ и „Специална награда от Управляващия орган“.

По-рано през деня във фойето пред зала 3 на НДК ще се проведе и Ден на отворените врати, на който експерти от Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“ ще предоставят информация за изпълнението на ОП „Конкурентоспособност“ и добри практики. Събитието ще се проведе от 16.00 до 18.00 ч. и е открито за посетители.

Дата: 18.12.2013

Източник: www.facebook.com

Връзка: <https://www.facebook.com/oic.silistra>

Брой думи: 148

Резюме: Министерство на икономиката и енергетиката ще представи на 20 декември 2013 г. от 19.00 ч. в зала 3 на НДК напредъка в изпълнението на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 в рамките на Голямо информационно събитие.

Заглавие: Областен Информационен Център Силистра сподели връзка

Подзаглавие:

Автор:

Текст: преди 8 часа

Управляващ орган на ОП „Конкурентоспособност“

www.opcompetitiveness.bg

Министерство на икономиката и енергетиката ще представи на 20 декември 2013 г. от 19.00 ч. в зала 3 на НДК напредъка в изпълнението на *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013* в рамките на Голямо информационно събитие. На официална церемония ще бъдат връчени годишните награди „Конкурентна България“ за най-успешен проект по оперативната програма за 2013 г. Категориите, в които ще се състезават бенефициентите на ОП „Конкурентоспособност“, са седем: „Изявен социален ефект“, „Иновативни“, „Технологична модернизация“, „С ефект върху околната среда и енергийна ефективност“, „Системи за управление“, „Изрядни бенефициенти“ и „Специална награда от Управляващия орган“.

По-рано през деня във фоайето пред зала 3 на НДК ще се проведе и Ден на отворените врати, на който експерти от Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“ ще предоставят информация за изпълнението на ОП „Конкурентоспособност“ и добри практики. Събитието ще се проведе от 16.00 до 18.00 ч. и е открито за посетители.