ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА "РАЗВИТИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА" 2007 -2013 г.

СПИСЪК НА СКЛЮЧЕНИ ДОГОВОРИ ПО ПРОЦЕДУРА ЗА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА БЕЗВЪЗМЕЗДНА ФИНАНСОВА ПОМОЩ
№ BG161PO003-1.1.02 „Внедряване в производството на иновативни продукти, процеси и предоставяне на иновативни услуги"

№	Договор за безвъзмездна финансова помощ №	Наименование на бенефициента	Седалище на Бенефициента	Наименование на проекта	Продължител ност на изпълнение на проекта (месеци)	Място на изпълнение на проекта	Основни дейности	Резултати за изпълнение на проекта	Индикатори за изпълнение на проекта	Общ бюджет на проекта (лв.)	Общ размер на допустимите разходи (лв.)	Размер на предоставената безвъзмездна финансова помощ (лв.)

1						
ИПП-02-1/26.06.2009						
Биовет АД						
гр. Пещера 4550 , обл. Пазарджик, общ. Пещера, ул. "Петър Раков" № 39						
Внедряване на патентовани методи за получаване на плеуромутилин и тиамулин в Биовет АД						
18						
България, обл. Пловдив, общ. Пещера, гр. Пещера						
1. Подготвителен етап - планиране на дейностите. 2. Извършване на необходимите строително-монтажни работи, за привеждане на помещенията в съответствие с изискванията. 3. Разходи за закупуване на машини, съоръжения, оборудване. 4. Заключителни дейности.	В резултат на внедряването в редовно производство на метода за получаване на плеуромутилин, предмет на настоящия проект, ще получим субстанция с подобрени разтворимост и стабилност. В настоящата спесификация на плеуромутилина и тиамулина е фиксиран показател за разтворимост „разтворим", което означава, че един грам продукт може да се разтвори в от 10 до 30 милилитра вода. Новополученатa субстанция ще има показател „добре разтворим", което означава, че един грам продукт ще може да се разтворя в от 1 до 10 милилитра вода. Подобрената субстанция ще бъде вложена в продукта тиамулин, чийто метод за получаване е описан в патент BG 65100. Освен по показател „разтворимост" ще бъде постигната значителна термостабилност при темтература 65-70 0С и налягане 3-4 bar, условия при които се извършва гранулирането на медикаментозните фуражи. Показателят „стабилност" ще бъде подобрен и за водните разтвори на тиамулина, които ще запазват биологичната си активност повече от 24 часа след разтваряне. Всичко това ще ни позволи навлизането на нови пазари. Очакваме в резултат да увеличим пазарния си дял с 5–7%в световен мащаб. В резултат на инсталирането на новата разпрашителна сушилня, очакваме да намалим разходите си за енергия в сравнение с до сега използваните сушилни с до 20%. Това може да бъде доказано с извършване на съответните замервания. В резултат на новото оборудване ще се намали и изхвърлянето на вредни емисии в атмосферата с около 25% в сравнение със съществуващите сушилни.	1. Сформиран екип за управление на проекта в състав - ръководител, координатор, счетоводител, разработена заповед - 1 бр.; 2. Ремонтирани площи, с квадратура общо 4483 кв.м (в т.ч. под, стени, тавани, изолирани площи(и са приведени в изискванията на GMP от избрания по тръжната процедура подизпълнител; сключен договор - 1 бр.; 3. Доставена е разпрашителна сушилня, съгласно техническата спесификация и офертата на доставчика; обучени са 4 човека за работа с новото оборудване; сушилята работи без проблем 72 часа при производствени условия и пълно натоварване; сключени договори за доставка - минимум 2 бр.; 4. Извършен е одит на направените разходи; протокол от одит - 1 бр.	6836952,80	6833527,80	3416763,90	

2	ИПП-02-2/26.06.2009	СД Е-М-А - Станчев и Сие гр. Враца 3000 ул. "Димитър Бешовишки" № 8	Внедряване в серийно производство на изобретение "Спирачно устройство за въртящо се ходово колело"	18	България, обл. Враца, общ. Враца, гр. Враца	1. Дейности свързани със визуализация. 2. Дейности свързани със закупуване на ДНА. 3. Дейности свързани със закупуване на ДМА. 4. Дейности свързани с одит на проекта.	Настоящия проект е разработен с основната цел да донесе трайни положителни резултати за дейността на фирмата, изразяващи се в: Значително разширяване на дейността – чрез стартирането на собствено серийно производство, първоначално на един, а в последствие и на други продукти на НИРД; Диверсификация на продукцията посредством пускане на пазара на НИРД продукт с изключителен пазарен потенциал – «Спирачно устройство за въртящо се ходово колело»; Модернизация и допълване на наличното оборудване чрез закупуване на: Установка за водно рязане – 1 бр.; Вертикален обработващ център с ЦПУ – 1 бр.; Хоризонтален шприц – 1 бр.; Оптимизиране на НИРД във фирмата чрез закупуване на специализиран софтуер „Solid Works"; Създаване на устойчива заетост чрез разкриване на 4 броя нови работни; Подобряване на управленския капацитет на фирмата по отношение на реализирането на проекти за усвояване на средства от Структурните фондове на ЕС;	1. Сформиран екип за организация и управление на проекта; 2. Сформиран екип за изпълнение на дейностите по внедряване в серийно производство на иновативния продукт; 3. Поставени: - визуализационна табела (150 х 100) – 1 бр.; - стикери върху оборудването – 3 бр.; Качена информация на: www.ema.bg; Изработени и разпространени 500 бр. информационни брошури; 4. Изготвена на конструктивна документация на прототипа; 5. Изготвена на технологична документация на изделието; 6. Избрани доставчици на оборудване и софтуер; 7. Доставен, инсталиран и пуснат в експлоатация софтуерен продукт „Solid Works"; 8. Доставени и пуснати в експлоатация: Установка за водно рязане – 1 бр.; Вертикален обработващ център с ЦПУ – 1 бр.; Хоризонтален шприц – 1 бр.; 9. Създадена устойчива заетост; 10. Извършен одит на проектните разходи; 11. Осигурена текуща отчетност на напредъка по проекта; 12. Изградена и действаща система за вътрешен мониторинг и контрол върху изпълнението на проекта.	635010,00	635010,00	443805,00

3	ИПП-02-3/26.06.2009	Енеро ООД	гр. Варна 9000 район Приморски, ул. "Тен. Паренсов" № 28, ап.19	Изработване и пускане в експлоатация на инсталация за комплексна газификация на автомобилни гуми, биомаса и органични отпадъци за производство на електрическа и топлинна енергия	18	България, обл. Силистра, общ. Силистра, гр. Силистра	1. Дейности свързани със закупуване на ДМА. 2. Дейности свързани с разработване на специализиран софтуер. 3. Дейности свързани с одит на проекта. 4. Дейности свързани с изготвяне на маркетингова стратегия и маркетингов план. 5. Дейности свързани с консултантски услуги. 6. Дейности свързани с визуализация.	Тествана и пусната в действие "Инсталация за комплексна газификация на автомобилни гуми, биомаса и органични отпадъци за производство на електрическа и топлинна енергия" с технически характеристики: Количество преработвана суровина: до 1 тон/час Ел.мощност до 500 kW; Топлинна мощност до 1 MW; Въглеродна каша до 1 тон/час;	1. Брой по видове произведени корпусни детайли, носещи конструкции и фундаменти; 2. Брой закупено оборудване; 3. Брой монтирани елементи; 4. Брой изработени възли и агрегати; 5. Технически характеристики на електрическа уредба; 6. Технически характеристики; 7. Брой закупено оборудване; 8. Брой и технически характеристики; 9. Технически характеристики; 10. Технически характеристики; 11. Технически характеристики; 12. Параметри на разработката; 13. Предоставени консултации; 14. Изготвени маркетингов план, стратегия и рекламен бюджет; 15. Одиторски доклад; 16. Брой изработени информационни материали; 17. Технически спесификации и задания.	3779960,00	3624960,00	2475257,00

4						
ИПП-02-4/26.06.2009						
Солид-55 ООД						
гр. София, район Младост, ул. "Математическа школа" № 5						
Технологично оборудване за производство на иновативен продукт "Защитна врата с фиксиран достъп" и услуги за пазарната му реализация						
18						
България, общ. Софийска, общ. Елин Пелин, гр. Елин Пелин - нова промишлена зона на гарата	1. Поръчка на "РОБОТИЗИРАНА СИСТЕМА ЗА ЗАВАРЯВАНЕ". 2. Поръчка на АВТОМАТИЗАЦИЯ Sheet Master ЗА ЩАНЦА TruPunch 3000. 3. Поръчка и доставка на РАЗКРОЕН ЦИРКУЛЯР4. Поръчка и доставка на ДЪРВООБРАБОТВАЩ ЦЕНТЪР (ФРЕЗА).5. Поръчка и доставка на ЛИНИЯ ЗА БОЯДИСВАНЕ НА ДЪРВЕСНИ ПЛОСКОСТИ.6. Поръчка и доставка на ЛИНИЯ ЗА ПРАХОВО ПОКРИТИЕ.7. Преустройство на складове в цех за дървообработка, цех за боядисване на дървени плоскости и цех за прахови покрития - гр. Елин Пелин 8.Маркетингово проучване на пазарите в страната и чужбина, необходими за пазарната реализация на иновативния продукт.9. РАЗРАБОТВАНЕ НА СОФТУЕР ЗА УПРАВЛЕНИЕ И МОНТОРИНГ НА ЗАЩИТНА ВРАТА С ФИКСИРАН ДОСТЪП (IPS ВРАТА).10. ВИЗУАЛИЗАЦИЯ НА ПРОЕКТА.11. Одит на проекта.12. Промотиране на проекта.	В дългосрочен план след приключване на проекта, съобразно прогнозните данни за 2009 – 2014 г., при базова 2006 г., очакваме:- след изпълнението на проекта и започване редовно производство на иновативния продукт IPS врата приходите от продажби през 2010 г. да достигнат 20% от общия обем на продажбите;- всяка следваща година този процент да се увеличава с 5% спрямо предходната; - със същият процент да се движи и печалбата от IPS продукти спрямо общата печалба на фирмата;- предвижда се по време на изпълнение на проекта (2009-2010 г.) финансовият резултат на компанията да бъде отрицателен (загуба), зарази начисленните амортизации на закупените машини, съоръжения и оборудване, както и на стадата в Елин Пелин, от една страна и от друга разходите за лихви по кредитите към финансови институции във връзка с тези инвестиции; - през 2011 се очаква финансовия резултат да бъде положителен (печалба);- в първата година след изпълнението на проекта се предвижда 2% от приходите от продажби да се реализират в чужбина, до 2012 година този дял да достигне 8%, а през 2014 - 10% от приходите от продажби.- капацитетните възможности и производителността на фирмата ще се увеличи приблизително 5 пъти;очаква се към края на прогнозния период пазарният дял на фирмата в София от 45-50 % да достигне до 60-65%, а в провинцията от около 15 % приблизително до 30-45 % с участието на иновативния продукт IPS врата;- очаква се увеличаване броя на корпоративните клиенти в страната средно с 10 %, поради предлагане на продукта IPS врата с ниска производствена себестойност, конкурентна цена и високо качество;Други показатели са:- увеличаване възможностите за излизане на външни пазари;- значително подобряване на търговския вид, експлоатационните характеристики и конкурентоспособността на иновативния продукт;- създаване на производствени възможности за пълно задоволяване желанията на клиентите;мултиплікационен ефект и предизвикване на конкурентите към още по-голяма лоялна конкурентна надпревара.	А. Инвестиции за ДМА: 1. Брой закупени нови машини (технологии), съоръжения и оборудване; 2. Брой въведени в производство нови продукти; 3. Обем на произведените IPS врати; 4. Повишаване производителността; 5. Новоназначени сътрудници във фирмата - от тях – брой заети жени хора от малцинствата; Б. Инвестиции за СМР: 6. Брой инсталирани съоръжения и оборудване и изпълнени дейности за Строително-монтажни работи (СМР); В."Услуги" за маркетингови проучвания на пазарите в страната и чужбина: 7. Брой градове, в България и Румъния, в които е извършено маркетингово проучване. необходимо за пазарната реализация на иновативния продукт; 8. Брой продадени различни модификации IPS врати в страната и в чужбина. Реализирани приходи от продажба на IPS врати. Дял от пазара.	3592411,00	3592411,00	2139277,20

5						
ИПП-02-5 26.06.2009						
Транспласт МПД ООД						
гр. Пловдив 4004, район Южен, ул. "Лъзо войвода"						
Внедряване на иновативни продукти в производството						
18						
България, обл. Пловдив/Смолян, общ. Пловдив/Лъки , гр. Пловдив/Лъки						
1. Подписване на договор за отпускане на кредит на стойността на проекта. 2. Разработване на бизнес стратегия. 3. Подписване на окончателен договор с доставчиците по проекта. 4. Извършване на СМР. 5. Закупуване, доставка и инсталиране на технологичното оборудване. 6. Изготвяне на табела за визуализация и сключване на застраховка на новото оборудване. 7. Подготовка на отчетни документи за изплащане на субсидия и одит.	1. Намаляване на производствените разходи/себестойността на продукцията 2. Въвеждане на 3 нови иновативни продукти – подложен и приложен профил и гранулат. 3. Въвеждане на нова технология 4. Назначаване на 5 човека, допълнителен персонал 5. Увеличение на обема и приходите от износ 6. Подобряване на пазарните позиции 7. Увеличаване на производствения капацитет и приходите от продажби	1. Наличие на финансов ресурс за изпълнението на проекта; 2. Разработка на дългосрочна стратегия за подобряване на пазарните позиции; 3. Договор за извършване на необходимото по проекта СМР и доставката на оборудването; 4. Извършени СМР;Повишаване на безопасността на работния процес, увеличаване на производствения капацитет, намаляване на производствените разходи/ себестойността на продукцията; 5. Производство на нов продукт – профили от дървонапълнени полимерни композити - DARVOLEX, от нова за България суровина и безотпадна технология; 6. Изготвяне на застрахователна полица и табела за визуализация на проекта; 7. Обосновка и обобщение на извършените дейности според договорните изисквания, разходооправдаващи документи, договори за доставка и извършване на СМР. Договор с експерт счетоводител за извършване на одит на извършените разходи по проекта;	787386,93	782936,73	383639,00	

9						
НПП-02-6/26.06.2009						
Спесима ООД						
гр. София, район Студентска, бул. "Асен Йорданов" № 9						
Внедряване на гама високотехнологични специализирани работи						
81						
България, общ. София, общ. Столична, гр. София						
1. Консултации /в.ч. визуализация и одит/. 2. Изпълнение на СМР. 3. Закупуване на ДМА. 4. Закупуване на дълготрайни нематериални услуги. 5. Закупуване на ДМА. 6. Визуализация на проекта, доклад от одитор.	Ще се създадат необходимите условия за повишаване на конкурентноспособността на фирма „Спесима" ООД в следствие на: • закупуване и внедряване в експлоатация на високопроизводително оборудване; • разработване на нови производствени технологии; • внедряване в производство на гама нови иновативни продукти; • повишаване квалификацията на обслужващия персонал; създаване на условия за внедряване на СУК и продуктова сертификация.	1. Препоръки и насоки по етапи 1,2 и 3. Извършване на консултации в размер на 30 000 лв.; 2. Извършени СМР т.1.3. от табл. 6.1.1. за 130 000 лв. – етап 1; 3. Доставка на поз.1,2 и 3 от т.6.1.1. на стойност 160 000 лв – етап 2; 4. Доставка на специализиран софтуер от поз.1 до поз.3 на стойност 36 000 лв – етап 2 и 3; 5. Доставка на оборудване от поз.4 до поз.13 на стойност 119 000 лв – етап 3; 6. Въведени в експлоатация ДМА, ДНА – етап 2 и 3 Визулиализация на проекта. Одит, на стойност 6 800 лв.	481800,00	481800,00	285400,00

7						
ИПП-02-7/26.06.2009						
Оптикс АД						
гр. София 1756 район Дървеница, ж.к. Дървеница, бул."Климент Охридски" бл.19, вх.В, ет.1, офис 3						
Внедряване в производството на иновативната термовизионна камера с три зрителни полета						
81						
България, общ. Пазарджик, общ. Панагюрище, гр. Панагюрище						
1. Сформиране на екип за организация на проекта. 2. Управление и визуализация на проекта. 3. Извършване на СМР. 4. Провеждане на тръжни процедури. 5. Закупуване на машини, съоръжения, оборудване. 6. Извършване на вътрешна оценка, изготвяне и представяне на финален отчет. 7. Извършване на одит.	Очакваните резултати от изпълнението на проекта мажем да разделим на две групи – технически и икономически резултати.Към групата на техническите – очакваните резултати са:1. Възможности за конвенционална обработка на кристали и материали за ИЧ област от спектъра – проверими чрез производствената дакументация;2. Усвояване на технология за диамантено струговане (т.нар. Single Point Diamond Turning SPDT) и възможности за диамантена обработка (струговане) на асферични повърхности – проверими чрез производствената документация; 1. Усвояване на технологичен процес на нанасяне на карбонови покрития, както възможности нанасяне на на карбонови и антирефлексни покрития – проверими чрез производствената документация; 2. Възможности за контрол на асферични повърхности и параметрите на оптичните покрития за инфрачервения диапазон – проверими чрез производствената документация и документите на ОТКК;3. Възможности за проектиране на елементи с асферични повърхности, въвеждане в CNC машини, анализ на повърхностите и вълновия фронт и симулация на процесите (чрез CAD/CAM/CAE software) – проверими чрез документацията от Дирекция „Техническа политика";4. Затваряне на производствения цикъл от оптикомеханичната обработка до производство на цяло термовизионно изделия – проверимо от производствената документация;Към групата на икономическите – очакваните резултати са:1. Повишаване приходите от продажби – проверимо от Финансовите отчети на фирмата;2. Повишаване на печалбата - проверимо от Финансовите отчети на фирматаПовишаване на рентабилността на приходите - проверимо от Финансовите отчети на фирмата	1. Сформиран екип за организация на проекта; 2. Провеждане на ежемесечни съвещания на екипа по Проекта за обсъждане на текущите задачи и проблеми; 3. Поставени табели, знаци и стикери съдържащи информация за проекта; 4. Изготвени документи, съгласно изискванията на Постановление 55, спазени срокове и процедури; 5. Приемане на ностроящата се сграда на различни етапи до получаване на Разрешително за ползване; 6. Брой доставено и инсталирано оборудване; 7. Извършена вътрешна оценка; 8. Извършен одит; 9. Изготвен и представен финален отчет.	11471980,00	7951980,00	3975990,00

8						
ИПП-02-8/26.06.2009						
Благоклима ООД						
гр. София 1750, район Младост, ж.к. Младост 1-Долината, ул."111-та" бл.1, вх.1, ет.1, ап.1						
Повишаване конкурентоспособността на Благоклима ООД, чрез въвеждане в производството иновативен продукт						
18						
България, обл. София, общ. Столичина, гр. София						
	1. Дейности свързани със закупуване на ДМА. 2. Дейности свързани с извършване на консултантски услуги. 3. Дейности свързани с визуализация. 4. Дейности свързани с одит на проекта.	Резултатите от проекта са: • повишена конкурентоспособност на предприятието на българския и европейски пазари- увеличен с 20%пазарния дял в периода след реализация на проекта; увеличение със 100% производителността и приходите • подобрено качеството на производство резултат от подобрен процеса на управление на качеството; • закупена и въведена успешно нова производствена линия •увеличен износ с поне 30% •повишена ефективността на производствения процес и увеличен обем на производство	1. Успешно реализиран проект , спрямо изискванията на програмата; 2. Успешно избрани доставчици на качествено оборудване според изискванията на кандидата; 3. Закупено, инсталирано и функциониращо оборудване за производство на хладилни агрегати -Масово производство на иновативни висококонкурентни продукти -повишена конкурентоспособност на предприятието на българския и европейски пазари- увеличен с 20% пазарния дял в периода след реализация на проекта; увеличение със 100% производителността и приходите -подобрено качеството на производство на като подобри процеса на управление на качеството; -закупена и въведена успешно нова производствена линия за хладилни агрегати -увеличен износ с поне 30% износ в резултат на отговаряне на международните стандарти и подобреното качество; -повишена ефективността на производствения процес и увеличен обем на производство; 4. Обозначено финансирането по програмата на проект според изискванията на програмата; 5. Удостоверяване коректността на разходите по проекта.	2450500,00	2450500,00	1461500,00

9										
	ИПП-02-9 26.06.2009									
	Рунеп АД									
	гр. Русе 7003, бул. "Тутракан" № 23, вх.А									
	Разработване и внедряване на иновативен продукт Рувилит									
	18									
	България , общ. Русе, общ. Русе , гр. Русе									
	1. Изготвяне на детайлно ТИЗ, оценка на офертите, избор на доставчик, договаряне. 2. Закупуване на линия за екструдиране на плоскости от ПВХ с включена инсталация за производство на "драй бленд" (вкл. Доставка и монтаж на оборудването). 3. Изготвяне на проект за промяна на предназначението на съществуващи складови площи в производствени. 4. Избор на оферта, възлагане и изпълнение на строително-монтажни работи. 5. Доставка и монтаж на производствено оборудване. 6. Визуализация, промотиране и популяризиране. 7. Отчетност и Одит на проекта.	В резултат на изпълнението на проекта и внедряването на иновативния продукт „Рувилит", в компанията, ще се наблюдават подобрения в няколко насоки със следните показатели: - рентабилност - преработката на собствени отпадъци, ще доведе до намаляване на разходите /съхранение,транспорт и депониране на отпадъците/ и от друга страна влаганото им в суровина, ще доведе до допълнителни печалби. Освен това поради увеличението на обема на производство, ще се реализира икономия от мащаба. - конкурентноспособност - ще се увеличи жизнеността на предприятието вследствие на диверсификацията на производството, а така също и благодарение на програмата за изкупуване на отпадъците на фирмата. - увеличение на оборота респективно на печалбата - благодарение на новата линия, ще се увеличи капацитете два пъти до 7 000 тона, което ще доведе до увеличение на печалбата. - завлажяване на нови пазари - новите продукти, ще доведат до спечелване на нови клиенти. - подобряване на условията на труд - след проекта и въвеждането в експлоатация на производството и след направените СМР условията ще се подобрят. Очакванията при изпълнение на програмата за въвеждане в експлоатация на новият продукт, са постепенно натоварване на капацитета, като се очаква през 2013 г. да достигне 90% натовареност при положение, че пуска се състои втората половина на 2010 г. - увеличение на капацитета на преработка - с новата линия ще се увеличи от 3500 т на 7000 т готова продукция - увеличение на оборота - трябва да се очаква увеличение, съгласно разчетите на фирмата през 2013 г. с близо 30% от оборота на групата, ще се формират от новият продукт приблизително 11 000 000 лв. - увеличение на печалбата - близо 50% от печалбата, ще се формира от иновативният продукт „Рувилит" приблизително 1 200 000 лв. през 2013 г., това се дължи и на факта, че разходите за изплащането на инвестицията, ще бъдат значително по-малки. - увеличение на персонала - ще се открият нови 47 работни места още в 2010 г. - увеличение на активите на фирмата - увеличението ще е с по-вече от 7 000 000 лв. От стойноста на целия проект - увеличение на експорта - производството е експортно ориентирано над 80% от продукцията, ще бъде предназначена за износ.	1. Увеличение на произведената продукция; 2. Увеличение на оборота; 3. Увеличение на печалбата; 4. Увеличение на персонала; 5. Увеличение на активите; 6. Увеличение на експорта.	7098913,00	7098913,00	3976096,29

10	ИПП-02-10/08.07.2009	Спарки Елтос АД	гр. Ловеч 5500, ул. "Кубрат" № 9	Внедряване на фамилия акумулаторни ръчни електроинструменти	18	България, обл. Ловешка, общ. Ловеч, гр. Ловеч	**1. Подготовка за доставка на специализирано оборудване.2. Доставка и въвеждане в експлоатация на технологично и друго специфично оборудване, позволяващо внедряване и редовно производство на фамилия ръчни електроинструменти, с акумулаторно захранване.2.1 Поръчка и доставка на - Едношпиндлен струг за производство на фасонни детайли до 42 мм.2.2 Поръчка и доставка на - Едношпиндлен струг за производство на фасонни детайли до 65мм.2.3 Поръчка и доставка на - Автоматична преса 120 т за производство на заключни роторни пакети за DC двигатели плюс щанца за производство на роторна пластина Ф38мм.2.4 Поръчка и доставка на - Външношлифовъчна машина за шлифоване на стъпални дълги ротационни повърхнини с малък диаметър.2.5 Поръчка и доставка на - Високоскоростни обработващи центри с точност на позициониране 0,002мм за обработка на корпусни детайли от магнезий за акумулаторни машини.2.6 Поръчка и доставка на - Взривобезопасна почистваща дробеметна машина за магнезиеви отливки за акумулаторни машини.2.7 Поръчка и доставка на - Миялна машина за магнезиеви корпусни детайли за акумулаторни машини.2.8 Поръчка и доставка на - Работни места за монтажна линия за акумулаторни машини.2.9 Поръчка и доставка на - Транспортна система(лентов транспортьор - конвейер) за монтажна линия за акумулаторни машини2.10 Поръчка и доставка на - Двушпиндлени стругове за производство на фасонни ротационни детайли за редуктори на акумулаторни машини.2.11 Поръчка и доставка на - Вътрешношлифовъчна машина с възможност за челно шлифоване на малкомодулни зъбни колела за редуктора на акумулаторни машини с манипулатор за залагане и отнемане на детайлите.3. Инженерингова дейност по доразвиване на машините от фамилията. Технологичен одит. 4. Планирани СМР дейности за подготовка на халетата преди инсталирането на новото оборудване. 5. Оценяване на техническите и функционалния параметри на усвояваната компонентна база в редовно производство. Проверка и верификация на параметрите на фамилните типопредставители посредством провеждане на необходимите изпитания на пробни серии на продукти от фамилията.6. Оценка на себестойността и технико-икономическата ефективност на фамилията, с цел осигуряване на устойчиво развитие на продуктите и тяхната пазарна реализация.7. Организация и управление на проекта през времетраене изпълнението на проекта, за намаляване на риска от неефективен инвестиционен процес.**	Очаквани резултати от отделните етапи са посочени по-долу и корелират с предвитедите дейности за постигане на основните цели на проекта, а именно:1. Извършени подготовка и организиране на тръжни процедури за избор и закупуване на специализираното оборудване. Осъществени търгове – избрани доставчиците и сключени договорите за покупка и доставка на оборудването. 2. Доставено, инсталирано, настроено и въведено в експлоатация оборудване. Извършена пълна подготовка по внедряване в редовно производство на фамилията акумулаторни ръчни електроинструменти. 3. Доразвита фамилия ръчни акумулаторни електроинструменти – оптимизирани конструкции, създадени модификации на някои от машините, подготвена пълна конструктивна и технологична документация за отделните машини във фамилията.4. Извършена оценка на техническите и функционални параметри на усвояваната компонентна база (постояннотокови мотори, специални механични задвижвания, на батерийни пакети и др.) в редовно производство. Оценка и оптимизране на технологичните процеси.5. Изготвена първоначална технико-икономическа оценка за ефективността от внедрената в производството фамилия акумулаторни ръчни електроинструменти. Извършени пазарни проучвания и прогнозна оценка за приходите от продажби на първата произведена редовна серия акумулаторни електроинструменти.6. Изпълняване на задачите и дейностите от проекта съобразно план-графика. Реализиране на ресурсите по предназначение съобразно първоначалния план. Мониторинг на степента на достигане на поставените обща и специфични за проекта цели. С реализацията на този проект, които представлява внедряване на комплексен иновационен продукт не само за българската индустрия, но и в европйски мащаб съвпада със стратегическото решение на СПАРКИ ЕЛТОС АД да развива акумулаторни електроинструменти с цел повишаване на конкурентноспособността на компанията и създаване условия за устойчивото и развитие, запазване на позициите на съществувашите пазари и разширяване на експортната си програма внови сегменти и на нови пазари.	1. Организиране на процедура по доставки съгласно нормативните изисквания;2. Избрани най-добри оферти по отношение на показател: камество/цена на притежание/срок на доставка;3. Осъществени доставка и дейности по монтаж и настроване на оборудването от доставчиците;4. Осъществени 72-часови изпитания в производствени условия за доказване на посочените по техническите задания изисквания;5. Изпълнение критерий за надеждната работа на линията - 80% ефективно работна време при пълно натоварване;6. Усъвършенствани механични компоненти на машините за повишаване коефициента на полезно действие;7.Създадени модификации на отделните членове на фамилията;8. Внесени корекции в конструкциите и техническата документация на изделията, за адаптация към технологичните специфики на производството и монтажа на акумулаторните машини;9. Осъществени консултации при разработване на специфична технологична екипировка за производството на изделията от фамилията;10. Осъществена оценка на производствените капацитети и степента им на натоварване чрез методите на симулационно моделиране на работните процеси;11. Осъществени консултации по разработване, внедряване и работа със система за управление на поддръжката и сервизирането на новозакупеното оборудване;12. Осъществени функционални и тестови изпитания на машините от фамилията. Параметрите се доказват чрез необходимите изпитания на пробни серии от продукти от фамилията;13. Оценка на себестойността и технико-икономическата ефективност на фамилията в етапа на първите серийни партиди;14. Отчитане на постигнатите резултати по доставка и внедряване на оборудването и доразвитието на машините от фамилията;15 Стриктен контрол от финансова и организационна гледна точка, за всеки етап от проекта;16. Оценка на риска от неефективен инвестиционен процес на всеки един отчетен етап.	8158692,00	7934072,00	3967036,00
										45293605,73	**41386110,53**	**22524764,39**

Станимир Бързашки
Ръководител на Договарящия орган