

## **ДОБРИ ПРИМЕРИ ПО ОПЕРАТИВНИТЕ ПРОГРАМИ В Р. БЪЛГАРИЯ**

**Оперативна програма:** „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика”

**Бенефициент:** „Оптикс” АД

**Регион:** Пазарджик

**Сектор:** Производство на оптични, оптико-механични и оптико-електронни възли и изделия

**Наименование на проект:** „Внедряване в производството на неохладяема термовизионна камера с три зрителни полета”

**Стойност (лв.):** 3 975 990 лв.

**Съфинансиращ фонд:** Европейски фонд за регионално развитие

### **Резултати (резюме):**

- Резултатите от изпълнението на проекта са разделени в две групи – технически и икономически;
- Към първата група спадат повишаването на възможностите на предприятието по отношение на оптико-механичната обработка. С внедряването на новите машини, закупени с помощта на европейското финансиране са създадени възможности за конвенционална обработка на кристали и материали за инфрачервената област, усвоена е технология за диамантено струговане на асферични повърхности, за нанасяне на карбонови покрития и антирефлексни покрития;
- Новите технологични възможности включват още: контрол на асферични повърхности и параметрите на оптичните покрития в инфрачервения диапазон; проектиране на елементи с асферични повърхности; ; затваряне на производствения цикъл от оптикомеханична обработка до производството на цяло термовизионно изделие;
- Икономическите ползи за фирмата са повишаване на приходите от продажби и вследствие - повишаване на печалбата;
- От икономическите показатели, заложи в бизнес плана към проекта от фирмата са предвидили, че в годината след приключване на проекта (в случая 2012) ще бъдат постигнати следните показатели: приходи от продажби – 26,8млн.лв.; нетна печалба – 600 хил.лв.; приходи от износ – 9,1млн.лв.; средногодишен общ брой на заетите – 365 човека.

**Допълнителна информация/Връзки:** <http://www.optixco.com/en>

**Контактна информация:** ул. "Захари Стоянов" № 65, 4500 Панагюрище, e-mail: [optix@optixco.com](mailto:optix@optixco.com), тел.: +359 357 6 41 25