



European Union
European Regional
Development Fund

НАРЪЧНИК С ДОБРИ ПРАКТИКИ ПО ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА МСП

Този документ е изготвен от партньорския консорциум по проект INTRA в рамките на дейностите по обмяна на опит. Поради това той отразява само възгледите на авторите и програмата INTERREG EUROPE не носи отговорност за каквото и да е използване на съдържащата се в него информация.

СЪДЪРЖАНИЕ

ПАРТНЬОРИ ПО ПРОЕКТ INTRA.....	3
Водещ партньор - Агенция за развитие на Марибор.....	3
ПП2 - Регионална агенция за предприемачество и иновации - Варна (РАПИВ).....	3
ПП3 - Фондация FUNDECYT и Научно-технологичен парк на Екстремадура (FUNDECYT-PCSTEX).....	3
ПП4 - Университет на Алгарве.....	3
ПП5 - Coventry University Enterprises Ltd.....	3
ПП6 - CAPITANK - Консорциум за химически и фармацевтични иновации (консорциум с ограничена отговорност).....	3
ВЪВЕДЕНИЕ.....	4
ЦЕЛИ.....	5
ДЕФИНИЦИЯ ЗА ДОБРА ПРАКТИКА.....	5
МЕТОДОЛОГИЯ.....	6
ВАЛИДИРАНЕ.....	7
КАТАЛОГ.....	8
УСЛУГИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ/УПРАВЛЕНСКИЯ КАПАЦИТЕТ.....	9
УСЛУГИ ЗА ФИНАНСОВА ПОДКРЕПА ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ.....	21
ИНФРАСТРУКТУРНА ПОДКРЕПА И ДРУГИ НЕФИНАНСОВИ УСЛУГИ ЗА МСП.....	37
ИНФОРМАЦИОННИ УСЛУГИ.....	61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	87
ИЗТОЧНИЦИ.....	87

ПАРТНЬОРИ ПО ПРОЕКТ INTRA



Водещ партньор Агенция за развитие на Марибор



ПП2 Регионална агенция за предприемачество и иновации - Варна (РАПИВ)



ПП3 Фондация FUNDECYT и Научно-технологичен парк на Екстремадура (FUNDECYT-PCSTEX)



ПП4 Университет на Алгарве



ПП5 Coventry University Enterprises Ltd



ПП6 CAPITANK – Консорциум за химически и фармацевтични иновации - (Консорциум с ограничена отговорност)

ВЪВЕДЕНИЕ

Проектът INTRA по програма Interreg Europe се фокусира върху ролята на публичните власти в създаването на услуги за насърчаване на интернационализацията и подкрепа на конкурентоспособността на регионалните икономики, като по този начин допринася за постигането на целите, заложи в Стратегията „Европа 2020“.

Партньорството идентифицира добри практики в областта на интернационализацията от партньорските региони по проект INTRA. По този начин се подчертава ролята на академичното, бизнес и гражданското общество и местните власти (регионалното партньорство по модела на четворната спирала) като основни заинтересовани страни в изследванията и разработването на нови модели на интернационализация, които могат да постигнат по-широко приемане на установените добри практики в подготовката на нови проектни предложения, които трябва да бъдат финансирани чрез съответната национална политика за сближаване за периода 2014-2020 г.

Партньорите по INTRA обменят, изследват и разпространяват добри практики, за да насърчат интернационализацията и подобрят конкурентоспособността на съответните участващи региони.

INTRA има 6 партньора от 6 различни държави-членки на ЕС: Агенция за развитие на Марибор (Словения),

Регионална агенция за предприемачество и иновации – Варна (България), Фондация FUNDECYT, Научно-технологичен парк на Екстремадура (Испания), Университет на Алгарве (Потугалия), Coventry University Enterprises Ltd (Великобритания) и CAPITANK (Италия), които са подкрепени от органите, управляващи средствата от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР), както и от активни участници в процеса на интернационализация.

Целите на проекта INTRA по програма ИНТЕРРЕГ ЕВРОПА са да направи цялостно очертаване, оценка и бенчмаркинг на различните услуги, подкрепящи интернационализацията на МСП, които съществуват в отделните региони и да се отсеят добрите практики (или бариери) в подкрепата на МСП в различните етапи, през които преминават в процеса си на интернационализация.

При подбора на добрите практики ще бъдат изработени и дадени препоръки за подобряване на регионалните политики, свързани с подкрепа на интернационализацията на МСП, като въз основа на тях ще се разработят Планове за действие с конкретни мерки и стъпки за внедряване, съобразени с потребностите на МСП и пропуски, които не са запълнени от съществуващите инструменти.

ЦЕЛИ

Този Наръчник за добри практики обхваща набор от добри практики, избрани от идентифицираните и проверени казуси, представени по време на изпълнението на проект INTRA по програма ИНТЕРРЕГ ЕВРОПА.

Наръчникът има за цел да представи на политиците, управляващите органи и регионалните заинтересовани страни достъп до международни програми, проекти и други регионални инициативи, успешно въведени в други европейски региони.

ДЕФИНИЦИЯ ЗА ДОБРА ПРАКТИКА

В контекста на проект INTRA по програма ИНТЕРРЕГ ЕВРОПА, добра практика е национална, регионална или местна инициатива, насочена към подпомагане на интернационализацията на МСП. Това може да бъде например проект, процес, политика или техника, които имат очевидни доказателства за успех в постигане на целите си. Освен това, ако добрата практика има потенциал да бъде трансферирана към други географски области чрез регионална стратегия и политика.

По-конкретно, както е отбелязано в наръчника на програма ИНТЕРРЕГ ЕВРОПА, добра практика се определя като инициатива (например проект, процес, техника), предприета в една от приоритетните оси на програмата, която се оказва успешна в региона и има потенциален интерес от други региони.

За да бъде оценена практиката като успешна, тя трябва да предостави осезаеми и измерими резултати за постигането на конкретна цел. Въпреки че програма ИНТЕРРЕГ

Наръчникът за добри практики на INTRA ще осигури първоначална информация, предоставена след свързване с конкретния притежател на практиката или съответния партньор по проекта.

Пълната версия с описание на всяка добра практика може да бъде намерена на уебсайта на INTRA (<https://www.interregeurope.eu/intra/library/#folder=976>). Всяка карта за добра практика съдържа обобщена информация за инициативата и включва първоначална информация за евентуален трансфер.

ЕВРОПА е насочена към добри практики, ценни знания се получават и от разбирането на предизвикателствата и проблемите на практиките, при които извлечените поуки могат да бъдат взети предвид при процеса на обмен на опит.

За всяка от добрите практики са направени представяния, дискусии и дебати по време на всяко опознавателно посещение, организирано от съответния партньор. На всяко опознавателно посещение от партньора – домакин са представени описания на добрите практики и добавени полезни връзки и подкрепящи доклади, когато са налице.

По време на всяко опознавателно посещение партньорите-домакини организират презентация и понякога демонстрация на добрата практика от страна на притежателя на добрата практика. След всяко опознавателно посещение партньорите обсъждат и обменят мнения с техните регионални заинтересовани страни и оценяват всяка добра практика, представена по време на посещенията.

МЕТОДОЛОГИЯ

През първите 19 месеца от проект INTRA беше осъществена серия от опознавателни посещения които, дават на всеки домакин възможност да представи селекция от казуси от техния конкретен регион. Общо 6 опознавателни посещения са организирани в 6 различни региона: Североизточен в Бълга-

рия, Източна Словения в Словения, Екстремадура в Испания, Аbruцо в Италия, Алгарве в Португалия и Уест Мидландс във Великобритания.

Следващата графика илюстрира процеса на различните етапи по проект INTRA по програма ИНТЕРРЕГ ЕВРОПА:

ИДЕНТИФИКАЦИЯ

- Изследване и консултации с местни заинтересовани страни за идентифициране на случаи за интернационализиране на МСП като добра практика във всеки регион.
- Партньорите домакини избират подходящи случаи на добри практики на всяко опознавателно посещение.

ДОКУМЕНТ

- Използва се шаблон, който да картографира достатъчно информация, така че партньорите да могат да започнат процес по утвърждаване чрез идентифициране на възможни съвпадения за техния регион.
- Те се разпределят по партньори преди опознавателните посещения

РАЗПРОСТРАНЕНИЕ

- Добрите практики, които отговарят на подходящите критерии са включени в наръчник с добри практики.
- Записаните добри практики в наръчника се разпространяват чрез семинари, уебсайта на проекта, бюлетин и социална медия.
- Провеждане на срещи с регионалните групи на заинтересованите страни.

УТВЪРЖДАВАНЕ

- Оценяват се добрите практики, за да се идентифицират тези, които са най-ефективни за подкрепа при интернационализация на МСП.
- Всеки партньор отразява случаи с регионалните заинтересовани страни и разглежда възможности за трансфер.

ОПОЗНАВАТЕЛНО ПОСЕЩЕНИЕ

- На място се провеждат опознавателни посещения за проучване на добрите практики и получаване на информация от първоизточника на притежателите на добрите практики.

ВТОРО ОПОЗНАВАТЕЛНО ПОСЕЩЕНИЕ

- Партньорите оценяват добрите практики и срещат техните регионални потребности с представените добри практики.
- Партньорите избират добри практики за посещение от регионалните заинтересовани страни, позволявайки им директен достъп до притежателя на добрата практика и предоставяне на задълбочени познания и вникване в примера на добрата практика.

ПРИЕМАНЕ И ПРИЛАГАНЕ

- Научените уроци от добри практики в други региони са включени в регионален план за действие за подобряване на регионалните инструменти, които да бъдат изпълнени във втора фаза на проект INTRA.
- Крайната цел на проекта е да идентифицира и въведе ефективни практики, отговарящи на потребностите на МСП и подобряващи тяхната интернационализация.

По време на първата среща партньорите обсъждат шаблона за описване на добрите практики и критериите, които трябва да се следват, за да се представи добрата практика по време на опознавателните посещения. Всички протоколи, процеси и шаблони са съгласувани и създадени, за да могат партньорите да ги използват и да споделят при всяко посещение. Това е много важно за фазата на идентифициране и документиране, като по този начин се гарантира качество и съответствие на всяка добра практика, които да бъдат прилагани от всички партньори.

По време на опознавателното посещение в Ковънтри, което е последното опознавателно посещение, организирано през първия кръг, консорциумът обсъжда как да се групират добрите практики от всеки регион за етапа на валидиране. Постигнато е съгласие да се използват следните четири обобщаващи групи заглавия:

- Услуги за развитие на човешките ресурси/ управленския капацитет.
- Услуги за финансова подкрепа за интернационализация.
- Инфраструктурна подкрепа и други нефинансови услуги за МСП.
- Информационни услуги.

След това всяка добра практика е класифицирана според това в коя група попада. Основната идея е да се представи информацията по логичен начин и тези, които не участват в проекта да могат лесно да търсят и намират информацията. Важно е да се отбележи, че това откъде произлиза добрата практика има значение, но съществуват сходни добри практики и в другите региони.

По същество "добрите практики" могат да бъдат еднакви, но тяхното изпълнение и резултати зависят от контекста. Успоредно с работата на опознавателните посещения и за да се гарантира, че оценката на добрите практики, изработени от всеки партньор съответства на реалното състояние, всички партньори разработват и регионален анализ на интернационализацията на МСП. От една страна, партньорите успяват да опишат собствената си ситуация въз основа на съществуващите политически рамки, обяснявайки наличните инструменти за подпомагане на интернационализацията на МСП, а, от друга, успяват да идентифицират нуждите на МСП чрез проучвания сред тях и регионалните заинтересовани страни. Изработен е актуален преглед на региона на всеки партньор и той е представен в общ анализ за интернационализацията на МСП.

ВАЛИДИРАНЕ

Събирането на добрите практики е извършено през първата фаза, докато партньорите преглеждат собствените си регионални дейности. Валидирането на добрите практики е извършено на две стъпки. Първата стъпка е осъществена непосредствено след всяко опознавателно посещение. Партньорите и заинтересованите страни правят преглед на всички добри практики, които са представени и коментират тяхната приложимост, ефикасност и евентуален обмен въз основа на собствения си опит. Втората стъпка е изпълнена в края на първия кръг от опознавателните посещения, след като са представени всички добри практики, за да се постигне по-добро общо разбиране за добрите практики. Провеждат се групови дискусии на регионално ниво по време на срещите на регионалните заинтересовани страни, на междурегионално равнище на срещите на партньорите и накрая партньорите избират добри практики за втория кръг от опознавателни посещения въз основа на техните регионални потребности и познаването на добрите практики в други региони.

КАТАЛОГ

Следните модели на интернационализация на МСП са подбрани като "добри практики" по темата: „Разработване и прилагане на нови бизнес модели за МСП“, по-специално по отношение на интернационализацията и специфичната цел за повишаване на международната конкурентоспособност на МСП.

За да се гарантира, че всички събрани добри практики са документирани по ясен структуриран и последователен начин, е използвана обща карта за добри практики въз основа на онлайн платформата за политики, разработена на уебсайта на програмата Interreg Europe. Въз основа на този подход са направени сравнителен анализ и оценка на всеки отделен казус.

По-пълната версия с описанието на всяка добра практика може да бъде изтеглена от библиотеката на уебсайта на INTRA на <https://www.interregeurope.eu/intra/library/#folder=976>, където може да бъде намерено лицето за контакт на всяка добра практика за повече информация.

УСЛУГИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ/ УПРАВЛЕНСКИЯ КАПАЦИТЕТ

МСП и микропредприятията обикновено имат интуитивен подход по отношение на управлението си. Често по-малките предприятия не разполагат с достатъчно човешки капитал и с експертния опит, необходим за интернационализирането, за разлика от по-големите компании. Това лесно се илюстрира като се направи преглед на броя на заетите лица в МСП. Те често са ограничени до малък брой предприемачи, които нямат друг избор освен да изпълняват различни роли, когато става дума за интернационализиране на тяхното предприятие (Alvarez & Busenitz, 2001). Развитие на човешките ресурси и управленският капацитет в МСП е ключова област, която се нуждае от внимание. Добавена стойност се създава, когато дадена компания инвестира в образование и умения за развитие на своя персонал. Човешкият капитал на компанията се

подобрява, тъй като уменията и способностите на даден човек се увеличават. Това не само увеличава експертния опит на персонала, но позволява на МСП да се чувстват по-уверени в своите знания и да се интернационализират. Човешкият капитал е важен фактор за икономическия растеж (Novak & Vojnec, 2005).

Необходима е специална подкрепа, за да адаптира стила на управление на МСП, за да може предприятието да се интернационализира. Добрите практики, събрани в този раздел, илюстрират примери за европейски инициативи в подкрепа на развитието на човешките ресурси и на управленския капацитет за интернационализация. Обучението по човешки ресурси и предлагането на услуги за интернационализация на МСП са ключови елементи от тези добри практики и включват:

- **Обучение по интернационализация и нова стратегия за навлизане на пазара.**
- **Обучение за тенденциите и възможностите на пазара на интелигентна мобилност.**
- **Езиково и културно обучение.**
- **Обучение, насочено към интернационализиране в конкретни държави (фискални, правни и други въпроси).**
- **Форуми за експорт.**
- **Академии за интернационализация/експорт.**
- **Международен трансфер на технологии.**
- **Други.**

	Обучение по интернационализация и нова стратегия за навлизане на пазара	Обучение за тенденциите и възможностите на пазара на интелигентна мобилност	Езиково и културно обучение	Специфично за страната обучение (фискални, правни и други въпроси)	Академии за интернационализация/експорт	Международен трансфер на технологии
HR1 Интернационализация на МСП в регион Уест Мидландс - New to export (Уест Мидландс, Великобритания)	X					
HR2 Обучение за международно търговско управление (Словения)	X					
HR3 Интернационализация на МСП чрез организиране на обучения (България)	X					
HR4 Abruzzo4export (Абруцо, Италия)	X					
HR5 Обучение на нови специалисти по външна търговия - FORMASOEX (Екстремадура, Испания)		X				
HR6 Singergie education - обучение за интернационализация (Абруцо, Италия)			X			
HR7 Съветник по комуникации и култура (Уест Мидландс, Великобритания)				X		
HR8 Майсторски класове (Уест Мидландс Великобритания)					X	
HR9 Бизнес тренировъчен лагер за интернационализация (Алгарве, Португалия)					X	
HR10 Глобален грант „+ Изследвания и иновации“ (Абруцо, Италия)						X
HR 11 Университет "Г. Д'Ануцио" в Европа (Абруцо, Италия)						X
HR12 Дейности за интернационализация на научните изследвания (Абруцо, Италия)						X
HR13 Università degli Studi dell'Aquila - иновацията като двигател за интернационализация (Абруцо, Италия)						X

HR1 Интернационализация на МСП в регион Уест Мидландс - NEW TO EXPORT

Пакет от семинари за износ и грантове за подкрепящи дейности.

„Интернационализация на МСП в регион Уест Мидландс - NEW TO EXPORT“ е част от проекта за интернационализация на МСП в Уест Мидландс и е финансирана от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР). Проектът е управляван от Coventry University Enterprises Limited и UK Trade & Investment, както и търговските камари на Уест Мидландс и има за цел да увеличи броя и конкурентоспособността на МСП в Уест Мидландс, работещи на международно ниво.

Пакетът се състои от еднодневен въвеждащ семинар за износ и изработване на план за действие за следващи стъпки, последвани или от двудневно посещение на пазар или еднодневен семинар на пазар с висок растеж, комбиниран с безвъзмездна помощ в размер на 500 лири за развиване на по-нататъшна експортна дейност. Фирмите, които присъстват на семинара, могат да кандидатстват за безвъзмездна помощ и се подкрепят в съответствие с техния план за действие. Компаниите работят със собствен съветник по международна търговия (специалист, осигурен от Министерство на международната търговия), за да развият своя план за действие за интернационализация и да кандидатстват за допълнителна подкрепа.

По-конкретно грантовете се използват за различни дейности, включително посещения на конкретни пазари, посещения на изложби и търговски панаири, интернационализиране на уебсайтове, маркетинг, тестване на продукти и разработване на интелектуална собственост, за да се увеличат възможностите за продажби на МСП в чужбина.

Необходими ресурси

- Разходите за търговските съветници (55 000 лири на година на съветник). Регионът има 34 наети в момента.
- Разходите за техническия персонал за цялостно администриране, разработване и подготовка на материали за семинарите.
- Разходи за наем и кетъринг за всяко събитие.
- Безвъзмездна помощ в размер на 500 лири.

Доказателство за успех

Предоставя се пакет за подкрепа на нови в износа/неопитни компании, на които в рамките на три дни се осигурява теоретична подготовка и след това им се дава шанс да посетят пазар в чужбина или семинар на пазари с висок растеж, като им се предоставя финансиране. Най-популярната комбинация е семинар по износ и посещение на чуждестранен пазар.

По тази програма има общо 516 подпомогнати МСП. Тази цифра включва и нефинансовата подкрепа, която се осъществява паралелно с тази за отпускане на безвъзмездни средства.

Потенциал за обучение или трансфер

Тази подкрепа може да бъде трансферирана в други региони, като се използват съществуващите инициативи за съчетаване на теоретична и практическа подкрепа.

Това се случва успоредно с определена схема за отпускане на безвъзмездни средства. От гледна точка на МСП е важно да се предостави възможност за различни видове подкрепа, която могат да получат и да се допълни с други инициативи, които ще дадат на МСП пълен пакет от подкрепа.

HR2 Обучение по управление на международната търговия

Треньори с натрупан опит по износ превръщат теоретичните знания в практически бизнес план за износ и подготвят участниците за срещи с потенциални клиенти.

ITM Worldwide Concept е програма за професионално обучение в областта на търговията, предназначена за изграждане на компетенции в областта на износа на МСП, предоставяща опит, знания и мрежи, необходими за растеж на бизнеса в международен мащаб. Тя предлага академично и практическо обучение за общо 14 дни след 6 месеца. Програмата е в три стъпки:

1. подготовка за износ: семинари в областта на търговските регулации, международни пазарни проучвания, менторство за осъществяване на бизнес план за износ, фокусиране върху експортната стратегия.

2. подготовка за пазара: обучение за експортни продажби и съвместни международни семинари в чужбина, заедно с участници от други страни за разширяване на международната мрежа от колеги и търговски експерти, семинари по межкултурна култура, управление на промените и маркетинг на международната търговия.

3. бизнес срещи с потенциални клиенти, водещи до износ.

Концепцията за ITM се предлага в партньорство с министерствата и търговските съвети по целия свят. SPIRIT Словения е местен партньор и наема служители (между 25 и 40 год., приоритетни МСП с минимум 5 служители и 10-35% износ през предходната година, консултантските фирми не могат да бъдат финансирани), организира местни семинари в областта на търговските регулации, а ITM Worldwide предоставя обучени-

е по търговия на местно и международно ниво. Участниците са поканени да кандидатстват ежегодно от SPIRIT Словения. Практиката се организира по Програма за интернационализация 2015-2020 г. и нейните планове за действие 2015-2016 и 2017-2017 и е в съответствие с Приоритетна ос 3 на ОП.

Необходими ресурси

Отпуснатият бюджет за добрата практика е 150 000 евро, от които се предвиждат 7000 евро на участник. Бюджетът покрива разходите за ITM и ментори в рамките на SPIRIT, но не включва 1000 евро за посещение на семинар в чужбина, за да бъде осигурен и собствен принос. В допълнение, МСП трябва да депозира 960 евро за участие.

Доказателство за успех

ITM Worldwide е обучила повече от 1500 мениджъри за износ и обучаващи се в 27 държави в Европа, Африка и Карибите от 1994 г. насам.

От 2006 г. 131 обучаващи се за износ завършиха обучение в Словения (годишната цел за 2015 г. - 2020 г. е 15 обучаеми, по 1 за компания). Първите компании от четирите кръга показват отлични резултати в международната търговия: в рамките на три до пет години след участието си в програмата 35 дружества са излезли на 63 нови пазари и са увеличили средно износа си с 40%.

Потенциал за обучение или трансфер

Програмата за обучение (методология, учебен материал, обучители) може да бъде приложена към всяка национална/регионална ситуация.

HR3 Интернационализация на МСП чрез организиране на обученията

Повишаване знанията и възможностите на българските предприятия, за да интернационализират дейността си чрез базисни секторни обучения и информационни семинари.

Износната ориентация на МСП се осъществява чрез участието на български МСП в обученията по износ, информационни срещи, насочени към интернационализацията и създаване на секторни експортни стратегии.

Добрата практика се реализира чрез осъществяване на дейностите по проект BG161 PO003-4.2.01-0001 "Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия", финансиран от ЕФРР и националния бюджет. Повишаване на знанията се осъществява чрез:

1. базови обучения за определяне на готовността на МСП за износ; разработване на бизнес план и анализ на външния пазар; планиране на целево пазарно обслужване; изисквания по отношение на бизнеса и дейностите; външни и вътрешни рискове за компанията; план за действие за износ; експортен маркетинг – документация;

2. информационни семинари, посветени на търговските споразумения и информационните ресурси на ЕС; добри практики при износ в трети държави и страни от ЕС от български производители и търговци; експортна застраховка и възможности за финансиране на износа;

3. обучения, специализирани в различни ориентирани към износа сектори като храни и напитки, химически и фармацевтични продукти, текстил, облекло, мебели, производство на машини, оборудване, превозни средства и др.

Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) осъществява своите услуги в партньорство с браншовите асоциации, търговските камари и индустрията, както и с други местни НПО. ИАНМСП поддържа тесни връзки с повече от 50 чуждестранни организации за развитие на бизнеса и търговията.

Необходими ресурси

Общата стойност на практиката е 1 571 979 евро и е част от бюджета на проект BG161PO003 - 4.2.01-0001 "Насърчаване на интернационализацията на българските МСП".

Доказателство за успех

Количествените показатели, които измерват успеха на добрата практика, са:

- проведени въвеждащи и информационни семинари - 90;
- специализирани секторни обучения - 36;
- брой на участвалите предприятия в обученията, семинари, информационни срещи и/или консултации - 3500.

Потенциал за обучение или трансфер

За утвърждаване на успеха на добрата практика се предоставят допълнителни средства от държавния бюджет, за да се гарантира изпълнението на дейностите за периода след приключването на проекта (април 2015 г.), докато не започне следващият подобен проект. Потенциал за трансфер са подкрепата за безплатни обучения за МСП за повишаване на капацитета, насърчаване и развитие на експортната дейност на фирмите.

HR4 Abruzzo4Export

Abruzzo4Export - Мрежа за интернационализация.

Abruzzo4Export е проект, подпомогнат от региона Аbruцо (РОП на Аbruцо- ЕСФ 2007 -2013), и цели да се увеличат и насърчат възможностите за навлизане на местните предприятия на международните пазари.

Abruzzo4Export е насочен към:

- експериментиране на обучителни модели, насочени към придобиване и засилване на нови и стратегически професионални умения за предприемачески и управленски растеж;

- създаване на мрежи и обучителни пакети, повишаващи сътрудничеството между бизнесите.

- Abruzzo4Export е насочен главно към 4 сектора от индустрията: агро-хранителната индустрия, енергийна ефективност, мехатроника и мода.

Abruzzo4Export създава „обучителни пактове“ сред членовете на мрежата от МСП за:

- анализ на нуждите от обученията,
- развитие и/или повишаване на професионалните умения в стартиращите и управленски процеси за интернационализация,

- развиване на образователни териториални общности, които могат да подпомогнат разпространението на знанията за развиване на нови компетенции за интернационализация.

Необходими ресурси

Широка мрежа от регионални заинтересовани страни: търговски камари, индустриални асоциации, университети и иновационни общности. Обученията, включващи обучители, бизнес консултанти и експерти по износа.

Предоставените от РОП - ЕСФ 2007 - 2013 финансови ресурси са около 1 400 000 евро.

Доказателство за успех

- 300 участващи компании;
- 960 ч. безплатни обучения, проведени по учебния модел за „смесеното обучение“ - с уроци и упражнения в класната стая и електронно обучение чрез специално разработена уеб платформа. Уроците обхващат управленските стратегии за интернационализация;
- 6 семинара за бизнес възможностите в развиващите се страни;
- 6 предприятия от Аbruцо получават възможността да участват безплатно в 4 мисии в чужбина.

Потенциал за обучение или трансфер

Abruzzo4export показва добър потенциал за трансфериране, особено обучителния модел. Основният елемент е създаването на хоризонтални обучителни общности: сътрудничеството между фирми в една и съща технологична област и организации, предоставящи подкрепа, може да улесни обмяна на опит и добри практики, което прави традиционния модел на обучение по-ефективен.



HR5 Обучение на нови специалисти по външна търговия - FORMACOEX

Програма за подкрепа, насочена към безработни висшесте с интерес към външната търговия в рамките на Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

Финансирана от регионалните фондове и Европейския социален фонд (ЕСФ), FORMACOEX е програма за подпомагане, базирана на обучение за бъдещи професионалисти в областта на износа, която им предоставя необходимите умения и квалификации за изпълнение на тяхната бъдеща работа. Тя е и инструмент, насочен към насърчаване на включването на студентите от Екстремадура на пазара на труда.

FORMACOEX предоставя:

- Теоретично обучение за онези, които желаят да придобият основни теоретични знания в областта на външната търговия. Обучението е присъствено и включва теми като износ на регионалните МСП, подбор на пазари за износ, международен маркетинг, митници и международно данъчно облагане. Това обучение се провежда от специализирани обучители с международен опит и доказани консултанти в тази област.

- Практическото обучение е насочено към заинтересованите да приложат на практика своите натрупани теоретични познания във външнотърговските дейности и интернационализацията за период от около 6 месеца. През този период участниците изпълняват задачи, свързани с осъществяването на дейности във външнотърговски отдел на компания, участваща в програмата FORMACOEX. Създаден е технически екип за постоянно обучение/мониторинг, за да се гарантира усвояването на съдържанието и изпълнението на задачите за осъществяване на симулация на международен маркетингов

план. Студентите придобиват умения и способности, които им помагат да работят самостоятелно в краткосрочен/средносрочен план.

Необходими ресурси

- Подпомагане на техническия персонал.
- Бюджетът на FORMACOEX възлиза на 82 000 евро през 2016 г. и включва теоретичния курс (120 студенти), покритието на практическото обучение (26 участника) и допълнителните обучителни дейности, които трябва да се извършат през този период.

Доказателство за успех

- Около 500 участника се включват в практическите обучения през 2002 г.
- Нивото на удовлетвореност, получено от проучване за качеството на обучението е около 8 от 10 точки за всички изминали обучения.
- Значителен процент от завършилите обученията се реализират на пазара на труда, а, от друга страна, значителен брой компании укрепват международното си присъствие.

Потенциал за обучение или трансфер

Потенциалът за изучаване на тази добра практика е свързан със съдържанието на практическото обучение, което позволява на участниците да придобият основни умения и способности, за да се справят по-добре с прилагането на процеса на интернационализация.

Постигат се очакванията на фирми и студенти: МСП се специализират в международни търговски стратегии, от една страна, а студентите, са обучени като специалисти по външна търговия, от друга.

HR6 Sinergie Education – обучение за интернационализация

Sinergie Education е частна компания, предоставяща обучителни услуги за фирми. Разработено е специално обучение за мениджърите на регионалните компании, които са най-вече МСП. Обучението на мениджърите е съсредоточено върху правните и административните аспекти на международната търговия, както и върху специфичните правила на предварително избрани пазари.

Обучението предоставя:

- бизнес английски за интернационализация на МСП;
- информация за износа и правилата за международна търговия;
- финансови инструменти и услуги за интернационализация;
- правилата и принципите на международната търговия;
- правилата и принципите на международната търговия и маркетинг.

Обучението се предоставя на компания или група от компании в зависимост от техните нужди.

Необходими ресурси

Разходи на час: 165 евро

Доказателства за успех

250 души, преминали обучителните курсове.

Потенциал за обучение или трансфер

Обучението е пресечна политика на стратегиите и програмите за интернационализация и е ефективен инструмент за подпомагане на интернационализацията на МСП, тъй като помага за развиването на уменията на ръководителите на компании, и за развиване на човешкия потенциал, необходим за процесите, които изискват промяна и иновации.

Обучението е ефективен отговор на преодоляването на пречките в интернационализацията на МСП.

Адаптивността на доставчика на знания към реалните потребности на МСП прави добрата практика подходяща за трансфер.

Възможностите за трансфер не са ограничени до конкретна страна/регион.



HR7 Съветник по комуникации и култура

Съветник по комуникации и култура, който предоставя съвети и подкрепа на фирмите.

Разбирането на потенциалните клиенти, техният език и култура и как да се работи с тях е от жизненоважно значение, тъй като могат да бъдат пропуснати значителни възможности поради липсата на познаване на културата. Експертната и съветите на съветника по комуникации и култура могат да окажат важно значение в стратегията за износ на МСП.

По-конкретно съветникът по комуникации и култура предоставя съвети и подкрепа на компанията, като им помага да преодолеят много от възприеманите и реалните бариери за комуникация, с които се сблъскват новите и установени износители.

Услугите са достъпни за МСП под формата на комбинация от експертни препоръки и чрез семинари и майсторски класове по маркетинг.

Специализираните регионални семинари, наречени "майсторски класове", се провеждат безплатно за компанията. Седемте майсторски класа - обхващащи Китай, САЩ, скандинавските страни, Германия, Централна и Източна Европа, Близкия изток и Индия, представят тези пазари, което дава на компанията истинска представа за правенето на бизнес

в тези региони и им дава отлична възможност да се възползват от експертите.

Необходими ресурси

Разходи за квалифицирани консултанти, специализирани в комуникациите и културата в размер на 55 000 лири годишно.

Доказателство за успех

Седем майсторски класове са проведени успешно през последните години.

Подпомогнати са увеличен брой успешни износители от Уест Мидландс, което води до 36 експортни победи. Печалбите от износа са индикатор, който се отчита от фирми, които са получили подкрепа и оценяват получената от тях услуга.

Потенциал за обучение или трансфер

Съществува възможност за трансфер на тази добра практика със съответния квалифициран съветник по комуникации и култура, което може да бъде представено като самостоятелна услуга или лесно да бъде добавена към съществуващите услуги за подпомагане на интернационализацията на МСП.

HR8 Майсторски класове и семинари

Министерството на международна търговия провежда серия от майсторски класове и семинари, за да информира по-добре потенциалните износители.

В рамките на подкрепата за интернационализация съществуват редица теми, които са важни за успеха или които са от особен интерес за потенциалните и действащите износители. За да подкрепи колкото е възможно повече компании, Министерството на международната търговия провежда серия от майсторски класове и семинари, предстои въвеждането и на уебинари.

Министерството на международна търговия провежда два майсторски класа (по половин ден или един ден) и индивидуални семинари (приблизително по 40 минути) в Уест Мидландс, които са безплатни. Компаниите се информират за тях или чрез своя съветник по международна търговия или чрез реклами.

Използването на майсторски класове и уебинари означава, че по-голям брой компании научават повече за теми, които са важни за износителите, като същевременно имат възможността да се свързват със сродно мислещи МСП. След майсторските класове и семинарите се организира посещение на съветник по международна търговия при необ-

ходимост.

Необходими ресурси

Средствата, необходими за тази добра практика, включват бюджет за провеждане на редовни семинари, както и разходи за персонал, свързан с провеждането на събитията.

Доказателство за успех

Повишава се информираността и знанията на компаниите в основните области, свързани с ефективния и успешен износ с цел:

1. увеличен брой на износителите от Уест Мидландс;
2. увеличен износ на компании, които вече изнасят от Уест Мидландс.

Потенциал за обучение или трансфер

Тази дейност може да се трансферира и в други региони, където има търсене на специфични майсторски класове, семинари и уебинари. Достъпът до експерти в ключови области на интернационализация на МСП, които са в състояние да ръководят майсторски класове и семинари, е от ключово значение за успешното изпълнение на тази програма.

HR9 Бизнес тренировъчен лагер за интернационализация

Изграждане на капацитет за създаване на условия за засилване на международното позициониране на МСП.

Тази инициатива представлява възможност предприемачите да получат знания за процеса на интернационализация и наличните инструменти за разработване/прилагане на стратегия за интернационализация на компанията. Разходите за участие са между 30 и 50 евро, а програмата е насочена към основните фактори, които трябва да се вземат под внимание, когато компанията се стреми да достигне нови пазари.

Бизнес тренировъчният лагер за интернационализация се провежда всяка година от 2012 г. насам и е предназначен за предприемачи, които обмислят да достигнат до нови пазари и да разработят/въведат стратегия за интернационализация. Тази инициатива се състои от цялостна програма, изнесена от експерти по интернационализация, посветена на анализа на следните теми:

- Подход и търсене: различни начини за навлизане на пазара.
- Защита на търговската марка в процеса на износ/интернационализация.
- Основни средства и банкови операции, които се използват в международната търговия.
- Стъпки към стратегия за интернационализация.
- Интернационализацията - рискове и бариери.

Освен лекциите и кръглите маси, програмата позволява и работав мрежи.

Чрез Бизнес тренировъчния лагер за интернационализация, предприемачите получават знания за:

- различни подходи и стратегии за интернационализация;

- идентифициране на основните инструменти за подобряване на успеха на международните пазари;
- казуси.

Практиката се осъществява в сътрудничество с Португалската търговско-промишлена палата.

Необходими ресурси

Практиката се финансира чрез таксите, събирани от участниците (между 30 и 50 евро на участник).

Доказателство за успех

Прилагането на практиката представлява възможност предприемачите да придобият знания за процеса на интернационализация и наличните инструменти за разработване/прилагане на стратегията за интернационализация на компанията. От 2012 г. в тази инициатива участват 466 предприемачи:

- 2012 г. - 90 участници;
- 2013 г. - 117 участници;
- 2014 г. - 82 участници;
- 2015 г. - 54 участници;
- 2016 г. - 62 участници;
- 2017 г. - 61 участници.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката е насочена към обучение на предприемачите, отговарящо на специфичните им нужди, свързани с присъствието им на нови пазари, по-конкретно:

- идентифициране на тенденциите;
- прогноза за риска;
- подготовка на стратегии за интернационализация.

Темите на обучението, използваните инструменти и обменът на експерти с други региони могат да бъдат аспекти, които да бъдат взети предвид по отношение на възможността за трансфер на практиката.

HR10 Глобален грант „+ Изследвания и иновации“

Глобален грант „+ Изследвания и иновации“: Създаване на общност със знания за предприемачески растеж и регионално развитие

Глобален грант „+ Изследвания и иновации“: (Европейски социален фонд - цел: Регионална конкурентоспособност и заетост 2007 - 2013) цели да създаде общество със знания, които подпомагат предприемаческия растеж и регионалното развитие. Той е използван от регион Абруцо за подкрепа на взаимосвързаността между производителите и академичните среди, за да се постигне истинска „верига от знания“, чрез която да се подпомогне развитието и конкурентоспособността на регионалната икономика.

Една от основните дейности се отнася до международни мобилности на изследователи.

Регионалната и/или транснационалната мобилност включва:

- изпълнение на дейности за популяризиране и подкрепа на развитието на инициативите за мобилност в Италия и чужбина чрез прилагане на подходящи информационни и консултативни инструменти и развитие на регионалното сътрудничество;
- предоставяне на ваучери за мобилност в областта на индустриалните проучвания, технологичния трансфер и предконкурентното развитие.

Глобален грант „+ Изследвания и иновации“ насърча-

ва съвместната интернационализация на научните изследвания и МСП. Всъщност чрез специални ваучери изследователите имат възможност да извършват научноизследователски и развойни дейности в МСП в цяла Европа.

Необходими ресурси

ОП ЕСФ Абруцо 2007 - 2013, Специфична цел 2.1.1: Качествени иновации по иновативен начин чрез насърчаване на създаването на мрежи между университети, изследователски и технологични центрове и производители. Разпределените средства по процедурата са 1,6 млн. евро.

Доказателства за успех

- Финансирани чрез субсидии изследвания: 73
- Създадени иновативни компании: 23
- Ваучери (професионален опит): 125 (78% в Италия, 22% в Европа)
- Работни субсидии: 58
- Ваучери (професионален опит в Абруцо): 58

Потенциал за обучения или трансфер

Методологията за свързване на различни междурегионални и интернационални МСП чрез включване на млади изследователи стимулира обмяната на знания и опит на междурегионално и международно ниво сред предприятията с цел повишаване на конкурентоспособността и подкрепата за развитие.

HR11 Университетът "Г. Д'Анунцио" в Европа

Университет "Г. Д'Анунцио" - Международна научно-изследователска академия „Уилям Харви“ (WHRI-Academy).

Университет "Г. Д'Анунцио" развива институционални дейности, свързани с обучение и образование, които се извършват съвместно с други европейски университети. Особено интересен е проектът WHRI-ACADEMY.

Университетът служи като една от институциите-домакини на Международната научноизследователска академия „Уилям Харви“ (WHRI-ACADEMY).

Това е нова стипендиантска програма, която предлага кариерно развитие на следващото поколение мултидисциплинарни изследователи, насочени към иновациите в бързо развиващите се области – природни науки и здравеопазване.

Основните аспекти на програмата WHRI-ACADEMY са:

- истински възможности за сътрудничество в световен мащаб за изследователи, както в академичната, така и в индустриалната среда;
- транснационално междусекторно измерение на обмена между академичните среди и МСП, за да се позволи на академичните изследователи да се опитат да работят в средата на МСП, без това да повлиява негативно на академичните им кариери.

Програмата WHRI-ACADEMY превръща Европейското изследователско пространство (ЕИП) в реалност, като прибавя

ново измерение към иновациите към Стратегията за мобилност на ЕИП в съответствие с бързо развиващите се междусекторни, мулти-, интер- и междудисциплинарни тенденции.

Необходими ресурси

В WHRI-ACADEMY са включени много университети и организации, от различни държави: Канада, Франция, Германия, Индия, Италия, Словения, Испания, Великобритания, Холандия, Бразилия и САЩ.

WHRI-ACADEMY е дейност, съфинансирана от програма "Мария Кюри". Стойността на проекта е 6,48 милиона евро, от които 60% се финансират от национални източници.

Доказателства за успех

WHRI-ACADEMY предлага 55 нови стипендии за следдипломна квалификация, разпределени между три различни схеми (входящи, изходящи и реинтеграционни) и програма за обучение, включваща уъркшопи, специализирано обучение за допълващи се умения и работни места в индустрията.

Потенциал за обучение или трансфер

Опитът на университета Д'Анунцио в WHRI-ACADEMY е добър пример за транснационални научни изследвания в сътрудничество (академични среди и МСП), които са довели до появата и развитието на стартиращи фирми и МСП в международен аспект.

HR12 Дейности за интернационализация на научните изследвания

Дейности за интернационализацията на научните изследвания - Примери за върхови постижения в областта на интернационализацията във висшето образование.

Университет на Терамо стартира три магистърски учебни програми на английски език специално, за да даде възможност за специализирано обучение в сътрудничество с европейски компании. Програмите са следните:

1. Мениджмънт и корпоративни комуникации.
2. Репродуктивни биотехнологии.
3. Науки за храните и хранителните технологии.

Целите на програмите са:

- увеличаване на възможностите на пазара на труда на завършилите;
- подобряване на интернационализацията на производствените предприятия и бизнеса;
- привличане на чуждестранни студенти.

По-конкретно магистърската степен по науките за храните и хранителните технологии разработва интензивен модул за разработване на нови продукти и нов учебен подход със семинари от учени и представители на индустрията (национални/международни) и студентски проекти в сътрудничество с местни компании.

Необходими ресурси

Студенти, доктори, професори

Доказателства за успех

В областта на интернационализацията на научните изследвания Университетът на Терамо участва в няколко дейности:

- Food-STA Centre: Европейски алианс от индустриални и университетски партньори за подобряване на научните изследвания и иновациите (BOKU-AT, UniTE партньор + други 6 университета + 7 асоциации в хранителната промишленост + 2 предприятия);

- SEA-ABT - Югоизточна академия за технологии на напитките;

- ISEKI-Food 4 (www.iseki-food.eu) Тематична мрежа, „Към иновациите в областта на хранителната верига чрез модернизация на науките за храните“, 89 партньора от 29 страни от ЕС и извън ЕС.

- REP-BIOTECH, Съвместен докторантски проект, „Изследване на биологията и технологията в областта на репродуктивното здраве“;

- REP-EAT (<http://repeat.unite.it/>). Докторантура в интердисциплинарната област на храната и здравословното хранене за задълбочаване на влиянието на качеството на храните върху репродуктивно здраве (REP) и хранителните разстройства (EAT).

Повече от 1000 студенти са включени в дейностите на различните проекти.

Потенциал за обучение или трансфер

Рамката за интернационализацията на дейностите на Университета на Терамо може да се счита за добра практика, тъй като тя се развива в две посоки: провеждане на съвместни иновационни дейности за достигане до международните пазари, както и растеж и обмен на технологичен опит за създаване и прилагане на умения, благодарение на които могат да работят успешно на регионалните и международните пазари.

HR13 Università degli Studi dell'Aquila – иновацията като двигател за интернационализация

Università degli Studi dell'Aquila – иновацията като двигател за интернационализация.

Практиката се отнася до обучителната дейност по интернационализация на Инженерния факултет на Университета в Аквила.

Добрата практика подчертава силната връзка между продукт, процес, организация и маркетинговите иновации и процеса на интернационализация, а именно:

- Да затвърди влиянието на иновационните стратегии върху процеса на интернационализация на фирмата.
- Да допринесе за определянето на ролята на публичните власти в създаването на услуги за интернационализация за подпомагане на конкурентоспособността на регионалните икономики.

Необходими ресурси

Студенти, доктори, професори

Доказателства за успех

Около 60 студента годишно се обучават в областта на интернационализацията

Потенциал за обучение или трансфер

Подчертава се значението на обучителната дейност в развитите технологични области за иновации и съвместните дейности за иновации за достигане до международните пазари, растежа и обмяната на технологичен опит за създаване и прилагане на умения, чрез които могат да работят успешно на регионалните и международните пазари.



УСЛУГИ ЗА ФИНАНСОВА ПОДКРЕПА ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

Интернационализацията на МСП е възможна само ако е налице подходяща вътрешна и външна финансова среда, което означава, че е необходимо предприятията да имат достатъчно финансови средства или да имат достъп до специфични финансови продукти за интернационализация, които могат да използват за осъществяване на международни дейности. Според съвместния анализ на интернационализацията на МСП, разработен по проект INTRA, по време на проведените проучвания сред МСП като най-голяма вътрешна бариера за интернационализацията предприятията посочват липсата на капитал. Поради това е необходимо финансирането на МСП от организациите за подкрепа на бизнеса да бъде извършено по различен начин и да се обърне внимание на

регионалните инициативи. МСП винаги срещат затруднения при набирането на средства, когато става въпрос за развиване на нови дейности, но за тях е още по-трудно да се справят с допълнителните рискове, с които могат да се сблъскат при работата на външни пазари (като например спазване на данъчните изисквания, рисковете при обмена на валути, издаването на кредитни гаранции при работа с чуждестранни клиенти (ЕС, 2008 г.). МСП имат нужда от различно ниво на знания и подкрепа по отношение на специфичните финанси за интернационализация, в сравнение с тези, които са свързани с ежедневно им опериране. Добрите практики, които са разгледани в този раздел, подпомагат процеса на интернационализация на МСП чрез финансови механизми или подкрепа, а именно:

- **застрахователни решения и управление на риска;**
- **финансиране на краткосрочен износ;**
- **финансиране преди и след доставка;**
- **заеми;**
- **схеми за кредитна гаранция;**
- **данъчни облекчения;**
- **финансиране/безвъзмездна финансова помощ за наемане на консултанти, изследователи, счетоводители и т.н.**
- **финансиране на посещения на международни търговски събития и изложения;**
- **безвъзмездна финансова подкрепа на МСП с различна степен на интернационализация;**
- **други.**

ФИНАНСОВИ УСЛУГИ ЗА ПОДПОМАГАНЕ НА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА

Застрахователни решения и управление на риска	Заеми	Схеми за кредитна гаранция	Финансиране/грантове за наемане на консултанти, изследователи, счетоводители и т.н.	Финансиране на посещения на международни търговски събития и изложения	Безвъзмездна финансова подкрепа на МСП с различна степен на интернационализация	Други
FS1 Застраховане на експортни кредити и инвестиции (Словения)						
FS2 Търговски финансови продукти (Словения)						
FS3 Финансиране на чуждестранни дъщерни компании (Словения)	X					
FS4 Финансови услуги за износители (Словения)	X					
FS5 Гаранционно споразумение по програма COSME - подкрепа за бизнес развитие (България)		X				
FS6 Грантове за интернационализация на МСП в регион Уест Мидландс (Уест Мидландс, Великобритания)			X			
FS7 Ваучер за интернационализация (Алгарве, Португалия)			X			
FS8 Процедура 31/2014: Подкрепа за интернационализацията на икономическата дейност на Екстремадура (Екстремадура, Испания)			X			
FS9 Мрежови договори за интернационализация (Абруцо, Италия)			X			
FS10 Проучвания на пазара (обществена поръчка) (Словения)				X		
FS11 Индивидуално участие на панаири (Словения)						
FS12 Стимули за интернационализацията на МСП - индивидуални проекти (Алгарве, Португалия)					X	
FS13 Стимули за интернационализацията на МСП - съвместни проекти (Алгарве, Португалия)					X	
FS14 Консорциуми за износ (Екстремадура, Испания)					X	
FS15 Международни дейности „ARAN World“ (Абруцо, Италия)					X	
FS16 Мрежови договори за интернационализация - проектът SIMUL на Tairproa (Абруцо, Италия)					X	X
FS17 Финансиране под формата на начален и рисков капитал (Словения)						X

FS1 Застраховане на експортни кредити и инвестиции

Като оторизирана агенция за експортно кредитиране, SID Bank осигурява застраховка за международни търговски сделки на словенски дружества срещу нетъргуеми рискове.

Като оторизирана агенция за експортно кредитиране, SID Bank осигурява застраховка за международни търговски сделки на словенски дружества срещу нетъргуеми рискове.

SID Bank, банка за насърчаване на развитието и експортна банка, подпомага компаниите в застраховането на търговски и нетърговски експортни рискове от естеството и нивото, които финансовите институции и пазарът за частно презастраховане не са склонни да покриват или имат ограничени възможности за покриване, с цел насърчаване възможностите за международно икономическо сътрудничество и развитие за словенската икономика.

SID Bank предлага следните застрахователни услуги:

- експортни кредити, застрахователни услуги (застраховане на рискове преди доставка, застраховане на рискове след доставка: застраховка за кредит на доставчик, застраховка на чуждестранни купувачи/банкови кредити);
- застраховане на банкови гаранции/договорни облигации;
- застраховане на финансирането преди износа;
- застраховане на инвестициите;
- презастраховане на вземания - подкрепа за МСП;
- застраховка за финансиране на проекти.

Средствата, необходими за ефективното предоставяне на застрахователни операции, се предоставят от Република Словения под формата на резерви за непредвидени случаи, които се използват за уреждане на задължения към застрахованите субекти и за покриване на загуби, произтичащи от такива сделки. Резервите за непредвидени разходи се формират от премии, такси и комисионни, приходи от платени вземания и други приходи, генерирани от SID Bank от застраховане и презастраховане срещу нетъргуеми рискове. Ако възникналите претенции не могат да бъдат уредени от резерви-

те, средствата за изплащане се предоставят от Република Словения.

Необходими ресурси

Република Словения е единствен акционер в SID Bank с 300 милиона евро акционерен капитал. През 2016 г. резервите за непредвидени разходи на банката, които служат като защита срещу директното уреждане на претенции от държавния бюджет, възлизат на 130 милиона евро с 800 милиона евро планиран обем застраховка годишно за периода 2015-2020 г.

Доказателство за успех

С подобряването на условията за предприятията за достъп до чуждестранните пазари, практиката допринася за постигане на целта по Ос 3. Подобряване на международната конкурентоспособност на МСП на Оперативната програма.

Между 2011 г. и 2016 г. над 1000 предприятия са подпомогнати със застрахователни услуги. Услугите на SID Bank покриват над 20% от словенския износ; въздействието върху словенската икономика през 2016 г. е: принос за създаването и поддържането на 17 хиляди работни места; 7,3 милиарда евро допълнителни продажби, 3,5 милиарда евро допълнителен износ, 2,9 милиарда евро БВП.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката е пример за инструмент на търговската политика на Република Словения, който осигурява на икономиката сигурност и възможност за конкурентоспособност на чуждестранните пазари в съответствие с международно договорените правила и условия. Пазарните недостатъци и пропуските в пазара, причинени от частния пазар, който не е в състояние да поеме определени рискове и да предостави застраховки без гаранция от държавата, се запълват от оторизираната институция. Тази роля на SID Bank се предвижда в Програмата за интернационализация на Словения 2015-2020 и Плановите за действие 2015 - 2016, 2017-2018, подготвени въз основа на Програмата.



FS2 Търговски финансови продукти

Осигуряване на финансиране и застраховане на износ, както и експертни съвети.

NLB Group, най-голямата словенска международна финансова група, 100% собственост на Република Словения, осигурява подкрепа за улесняване на експортните дружества, които развиват дейност на ключови пазари, и при необходимост застрахова или поема рисковете от подобна дейност. NLB предлага набор от продукти за търговско финансиране: неотменим акредитив, банкова гаранция, документално събиране, задължение за плащане по банков път и кредит на купувача.

Центърът за иновационно предприемачество е създаден, за да отговори на нуждите на МСП във всички фази на развитие, като предлага на предприемачите банкови продукти и предприемаческо съдържание (обучение и подкрепяща среда за срещи и обмен на идеи). Чрез отделни центрове за обслужване на продажбите навсякъде в Словения NLB подпомага МСП и поема оперативната им дейност, като мениджърите на сметки могат да се съсредоточат по-интензивно върху задоволяването на нуждите на клиентите. NLB активно следи и анализира бизнес моделите, финансите и растежа на компаниите. Те предоставят на своите клиенти специфични творчески решения. NLB наема специалисти с дългогодишен опит в областта на международната търговия.

На МСП се препоръчва да се свържат възможно най-бързо с банката преди сключването на договори с техните международни партньори, за да се консултират относно финан-

совата структура на транзакцията, застрахователните рискове и избора на чуждестранни банки.

Необходими ресурси

Всички операции се финансират от NLB.

Доказателство за успех

През 2016 г. в сегмента на ключови МСП е постигнат много висок ръст на кредитите, а именно - 302.3 млн. евро (+ 15.3%) на годишна база.

През 2016 г. Центърът за иновативно предприемачество в Любляна организира 188 образователни и бизнес събития с общо 5 895 участници. Центърът е посетен от над 9000 посетители.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката предлага продукти за финансиране и застраховане на износа, както и експертни съвети: МСП могат да избират от редица финансови услуги в областта на търговията, като им помагат в интернационализацията, като същевременно могат да се възползват от съвети на специалисти с дългогодишен опит в областта на международната търговия.

Центърът за иновативно предприемачество представява пример за интегриране на целевите клиенти по новаторски начин.

Практиката е прехвърляема по отношение на организационния модел/процеса на изпълнение, специфичните инструменти и методология за включване на целеви заинтересовани страни.

FS3 Финансиране на чуждестранни дъщерни компании

SID Bank предоставя дългосрочни заеми на словенски фирми, които искат да разширят дейността си в чужбина.

Словенските компании, включително МСП, които предвиждат разширяване на дейността си в чужди държави или с вече активни чуждестранни дъщерни дружества, извършващи инвестиции, могат да получат дългосрочни заеми от SID Bank за финансиране на свързаните с тях разходи.

Кредитите могат да бъдат отпуснати или към дружеството в Словения, което да бъде използвано за учредяване на първоначална инвестиция в ново чуждестранно дъщерно дружество, или получателят на финансиране може да бъде само дъщерно дружество.

SID Bank преследва следната цел с прилагане на практиката:

- инвестиции на словенски фирми в чужбина;
- развитие на интернационализацията;
- развитие на малки и средни предприятия.

Необходими ресурси

Кредитите трябва да бъдат над две години, докато всички други изисквания са доста гъвкави и се определят спрямо случая в съответствие с нуждите на заемополучателя.

Доказателство за успех

През последните 5 години са финансирани 5 филиала на словенски фирми в чужбина.

Потенциал за обучение или трансфер

На новосъздадените дружества без история е трудно получат финансиране от местни банки. С финансирането, организирано в страната на мажоритарния собственик, дъщерното дружество действително може да се възползва финансово и да даде положителни бизнес резултати.

Практиката, която не се ограничава само до МСП, изпълнявана в съответствие с Програмата за интернационализация 2015-2020 и Приоритетна ос 3 на ОП, може да бъде прилагана по отношение на организационния модел/процеса на изпълнение.

FS4 Финансови услуги за износители

Специализирани финансови услуги за МСП в областта на интернационализацията

С помощта на различни финансови инструменти SID Bank популяризира проекти на компании със следните цели:

- извършване на международни бизнес сделки с финансиране на словенски износители или с финансиране на чуждестранни купувачи на словенски стоки/услуги и техните банки;
- инвестиции на словенски дружества в чужбина (на-пример основаване или закупуване на дружество, увеличаване на капитала);
- развитие на интернационализацията.

По-голяма част от финансирането на SID Bank се предлага чрез търговски банки. В някои случаи дружеството може директно да се свърже със SID Bank. Тя предоставя следните услуги на словенски износители и инвеститори в чужбина:

а. финансиране след експорт на експортни сделки и финансиране на външни инвестиции:

- финансиране на местни компании или износители (кредит на доставчика);

- финансиране на чуждестранни купувачи на словенски стоки и услуги или на техните банки (кредит за купувачи), включително кредитни линии.

б. кредитиране чрез търговски банки - кредитни линии, които, наред с други, финансират интернационализацията:

- финансиране на МСП и MID-Caps;

- развитие на конкурентоспособна икономика и интернационализация

в. финансиране на проекти:

- специална форма на финансиране на дългосрочни проекти, основно в областта на изграждане и поддържане на общинска инфраструктура, телекомуникации, енергетика, минно

дело, производство на хартия, екология и туризъм.

SID Bank предоставя финансиране за оставащия дял от директно отпуснати кредити на корпоративни клиенти и други клиенти, в рамките на схеми за държавна помощ или чрез съфинансиране заедно с други банки.

Необходими ресурси

Кредитна линия: Финансиране на МСП и MID-Caps: приблизително 100 милиона евро.

Кредитна линия: Развитие на конкурентоспособна икономика и интернационализация: приблизително 321 милиона евро.

Доказателство за успех

Услугите на SID Bank имат следния ефект върху словенската икономика през 2016 г.: принос за създаването и поддържането на около 17 000 работни места и регионално представителство в цяла Словения; 7,3 млрд. евро от допълнителни продажби, 3,5 млрд. евро допълнителен износ, 2,9 млрд. евро БВП. Банковата група SID със своите услуги покрива над 20% от словенския износ.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката, изпълнявана съгласно Закона за словенската банка за експорт и развитие и в съответствие с Програмата за интернационализация 2015-2020 и Приоритетна ос 3 на ОП, предлага специализирани финансови услуги за износ на МСП. Практиката е приложима по отношение на организационен модел/процес на внедряване и специфични инструменти. Той предлага специално проектирани продукти за МСП: по-лесен и бърз достъп, стандартизирана документация, която може да бъде прехвърлена към други региони.

FS5 Гаранционно споразумение по програма COSME - подкрепа за бизнес развитие

Добрата практика е инструмент, който предлага финансиране за МСП при изгодни условия като атрактивни лихвени проценти, гратисен период, отговарящ на нуждите на бизнеса.

СИБАНК е динамично развиваща се търговска банка с 20-годишен опит в предоставянето на пълен набор от банкови и финансови услуги и продукти за физически лица, корпоративни клиенти и МСП. Съвместното взаимодействие между СИБАНК и другото юридическо лице на групата в България, ДЗИ, дава възможност за използване на иновативни подходи при предоставянето на нови продукти и услуги за българския пазар.

СИБАНК е първата банка в България, която през 2015 г. официално сключва Споразумение за издаване на гаранция за покриване на загуби от дългове с Европейския инвестиционен фонд по Програма COSME.

Програмата осигурява гаранционни схеми под формата на частично обезпечаване на нови кредити и банкови гаранции, като по този начин се улеснява достъпът до финансиране на предприятията.

Целта му е достъп до финансиране във всички фази на жизнения цикъл на МСП - създаване, разширяване или прехвърляне на бизнес.

Целта на кредитите е:

- финансиране на инвестиционни проекти, като покупка на ДМА;
- финансиране на оборотните нужди на предприятията;
- банкови гаранции за участие в търг, добро изпълнение, плащане и др.;

Кредитополучателите могат да бъдат микро, малки и средни предприятия, регистрирани на територията на Република България и отговарящи на критериите на действащия закон за МСП;

Основният партньор е Европейският фонд за стратегически инвестиции /ЕФСИ/.

Необходими ресурси

Портфолиото на банката за кредити е 100 млн. евро годишно.

Доказателство за успех

Целта на добрата практика е да осигури достъп до финансиране във всички фази на жизнения цикъл на МСП – създаване, разширяване или прехвърляне на бизнес. Благодарение на подкрепата на банките, фирмите имат по-лесен достъп до гаранции, заеми и собствен капитал и помагат на бизнеса да има достъп до пазарите в ЕС и извън него.

Броят на сключените договори за заем за периода 2015-2016 г. е 200 за 36 млн. евро.

Потенциал за обучение или трансфер

Добрата практика е специфичен инструмент, който предлага финансиране за МСП при изгодни условия като привлекателни лихвени проценти, гратисен период, отговарящ на нуждите на бизнеса. Чрез споделянето на риска гаранциите позволяват на банката да разшири обхвата на МСП и видовете финансови транзакции, които те могат да подкрепят. Тези гаранции помагат на много МСП да излязат или да разширят своето присъствие на международните пазари, които иначе не биха могли да получат финансиране поради по-високия риск или липса на достатъчно обезпечение.

FS6 Грантове за интернационализация на МСП в регион Уест Мидландс

Интернационализация на МСП в регион Уест Мидландс чрез грантове от 1000 до 30 000 британски лири (50/50), за да се помогне на компаниите да развият нова експортна дейност

Програма "Интернационализация на МСП в регион Уест Мидландс" предоставя финансиране под формата на грантове, за да помогне на компаниите да развият план/стратегия за износ. Предоставят се безвъзмездните средства в размер от 1000 до 30 000 британски лири (50/50) за нова експортна дейност, като тя би могла да бъде излизането на външен пазар или експортно консултиране.

Финансирането се дава въз основа на устойчивостен план за действие, съставен от компанията с помощта на съветник по международната търговия, който се договаря между Министерството на международната търговия, компанията и се валидира от Coventry University Enterprises, след което университетът подкрепя изпълнението административно. Подкрепата се осигурява чрез текущо открита покана.

Този модел може да бъде възпроизведен, за да се подкрепят дейностите по интернационализация. Той демонстрира отличното сътрудничество между правителство, търговска камара и университет.

Необходими ресурси

Необходимо е да има мрежа от съветници по международна търговия или експерти в тази област, които да могат да подкрепят фирмите. Необходими са и разходи за гранта и координация на програмата.

Доказателство за успех

Програмата дава възможност на компаниите да осъществяват дейност, която обикновено не биха могли да си позволят - да развият свой експортен план/стратегия.

По време на проекта са отпуснати общо 354 гранта, които възлизат на малко над 1,7 милиона лири.

Потенциал за обучение или трансфер

Моделът за създаване на мрежа от търговски съветници в сътрудничество с различни институции, като например търговска камара и университети, може да бъде прехвърлен и в други региони.

FS7 Ваучери за интернационализация

Практиката представлява пряка финансова подкрепа на Регионалната оперативна програма за интернационализация на МСП, основана на краткосрочен подход

Практиката осигурява финансиране за опростени проекти за интернационализация, насочени към бизнес диагностика, идентифициране на възможностите за интернационализация на ниво продукти/услуги и свързани пазари, както и изработване на подходящи маркетингови стратегии, за да се даде възможност за развитие на веригата за създаване на стойност, включително техническа помощ и първоначални проучвания на външните пазари.

Разходите, които се считат за допустими за финансиране чрез ваучера, са:

В компонента за диагностика на възможности - услуги, свързани с:

I. Идентифициране на биомни продукти - услуги за пазари, които представляват възможности за интернационализация.

II. Нужда от адаптиране на продукта - услуги и бизнес модели (включително канали за разпространение).

III. Диагностика на възможностите за развитие на фирмата по веригата на стойността.

IV. Необходимост от корекции на стратегиите за цифрова комуникация.

В компонента за техническа помощ за изпълнение на краткосрочни препоръки - услуги, свързани с:

I. Проучвателни посещения и привличане на нови клиенти от чужди пазари.

II. Проучвателни посещения на международни панаири.

III. Участие в мисии на вносителите за проучвания на доставките.

Максималната помощ, която се отпуска, е 15 000 евро на проект, а размерът на финансирането е 75% от допустимите разходи.

Необходими ресурси

За всяка процедура са отделени 250 000 евро, а по време на изпълнението на Регионалната оперативна програма (2014-2017 г.) се предвижда отварянето на една процедура на семестър.

Доказателство за успех

Практиката е механизъм за финансиране, който оперира чрез Регионалната оперативна програма, и дава възможност на МСП да укрепят капацитета и уменията си за интернационализация. Инструментът е изцяло насочен към увеличаването на капацитета на МСП за достигане до нови и чужди пазари чрез осигуряване на пряко финансиране. В периода 2014-2017 г. ОП постига следните резултати:

- одобрени са 50 проекта;
- финансирани са проекти на стойност общо 700 000 евро.

Потенциал за обучение или трансфер

Краткосрочният подход на ваучера за интернационализация е основният аспект за трансфер. Той осигурява финансирането, от което МСП имат нужда, за да се интернационализират, като позволява на МСП да укрепят своя капацитет и умения в краткосрочен план. Инструментът е изцяло посветен на увеличаването на капацитета на МСП, за да придобият знания за нови пазари и да ги достигнат ефективно.

FS8 Процедура 31/2014: Подкрепа за интернационализацията на икономическата дейност на Екстремадура

Грант за наемане на външен търговски специалист за най-малко 3 години, ръководен от регионалното правителство на Екстремадура.

Финансирана от регионалните фондове и Европейския социален фонд (ЕСФ), Процедура 31/2014 е Покана за безвъзмездна финансова помощ за наемане на външно-търговски специалисти за период от минимум 3 години, като се вземат предвид следните специфични условия:

• Набирането на персонал отговаря на ясно определени цели и на план за интернационализация, който ще бъде разработен от компанията.

• Специалистът трябва да има висше образование (бакалавърска степен) или по-висока професионална квалификация по външна търговия и/или минимален опит в тази област от 6 месеца. Той също така трябва да докаже познания по чужд език (майчин език или сертифициран с B2 по Общата европейска езикова рамка - сертификат или еквивалент).

• Специалистът да бъде назначен на трудов договор на пълнен работен ден за минимален период от 3 години. В случай че договорът бъде прекратен, бенефициентът все още може да получи помощта за наемане на друг експерт в замяна. В този случай бенефициентът трябва да запълни свободното място в рамките на 3 месеца от датата на прекратяването на първия договор.

Тази помощ представлява пряка безвъзмездна помощ от 30 000 евро, която трябва да бъде изплатена за три години - 15 000, 10 000 и 5 000, евро съответно за първата, втората и третата година от договора. Тази подкрепа е само за един бенефициент.

Процедурата започва с публикуването на поканата и обикновено завършва след една година или когато средствата се изчерпят.

Необходими ресурси

За развитието на тази добра практика необходимите ресурси са:

- Подпомагане на технически персонал.
- За 2017 г. процедурата 31/2014 има бюджет от 240 000 евро, който през 2018 г. ще бъде 160 000 евро, а през 2019 г. - 80 000 евро.

Доказателства за успех

• Общо 27 предприятия са бенефициенти (16 по поканата през 2015 г. и 11 по поканата през 2016 г.) от 2014 г. насам.

• Процедура 31/2014 дава възможност за развитие и консолидиране на международната дейност на МСП в регион Екстремадура.

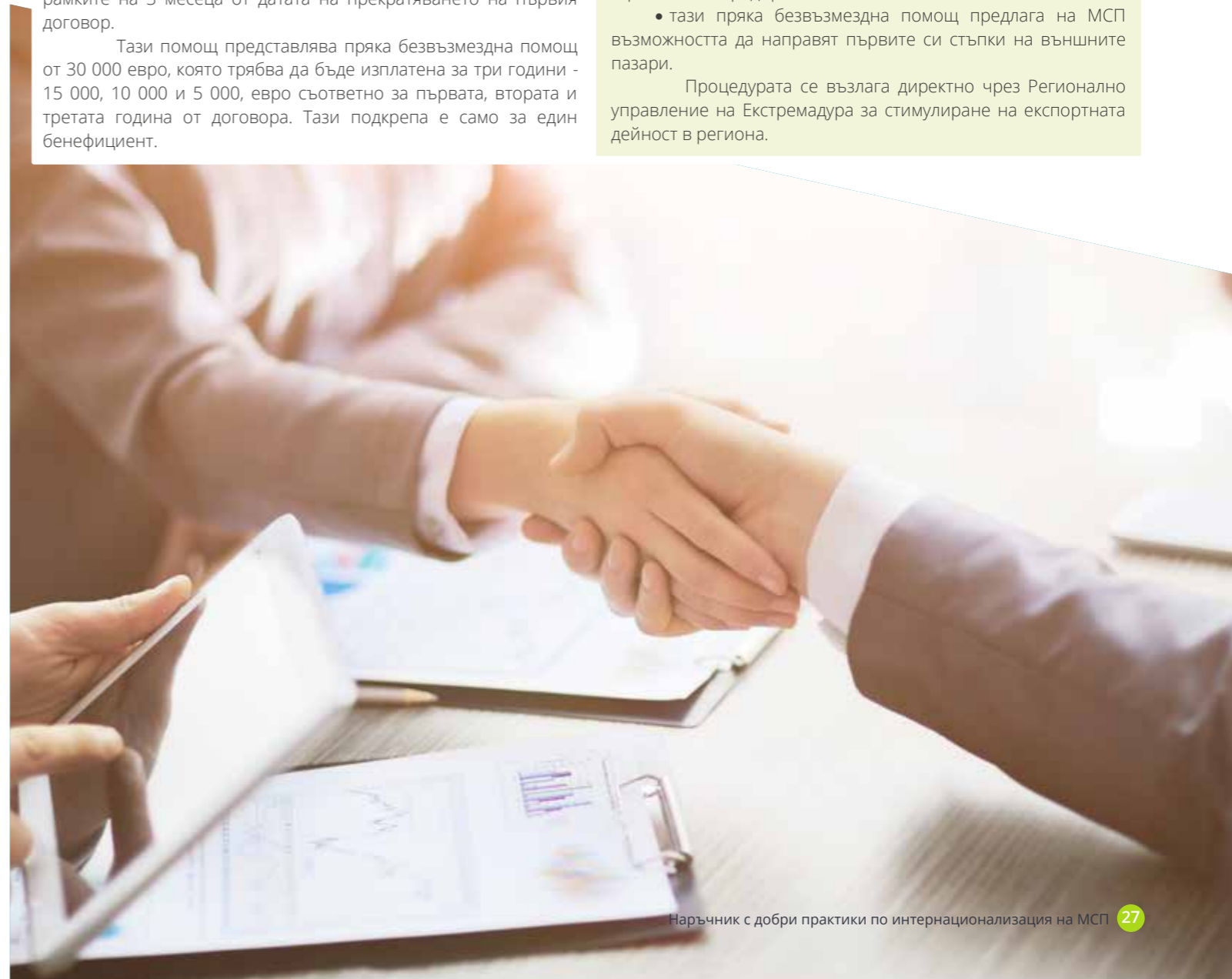
Потенциал за изучаване или трансфер

Потенциалът за изучаване на тази добра практика е свързан с:

• предоставяне на подкрепа на МСП за изграждане на професионален персонал, който да развива международната стратегия на предприятието.

• тази пряка безвъзмездна помощ предлага на МСП възможността да направят първите си стъпки на външните пазари.

Процедурата се възлага директно чрез Регионално управление на Екстремадура за стимулиране на експортната дейност в региона.



FS9 Мрежови договори за интернационализация

Мрежови договори за интернационализация на регионални МСП

С ресурс от 2 млн. евро през 2015 г. е публикувана процедура за подпомагане на интернационализацията на мрежовите договори, с която регион Аbruцо възнамерява да подкрепи интеграцията на бизнеса и да насърчи процесите на реорганизация на веригите, както и да повиши ефективността на производствените системи, развитието на бизнеса и иновативния му капацитет.

Допустимите разходи за рекламни и организационни дейности за сключване на МРЕЖОВИ ДОГОВОРИ са максимум 150 хиляди евро, което е 50% от общо допустимите разходи. Мрежовите договори са между МСП, работещи в един и същ отрасъл с ясна цел да се насърчат процесите на интернационализация.

МСП, които са включени в договорната мрежа се възползват от подкрепа за извършване на дейности за интернационализация, за да подобрят конкурентоспособността си чрез внедряване на интегрирани услуги за развитието на техните продукти и услуги.

По-специално, мрежата се концентрира върху интернационализацията на бизнеса чрез действия за навлизане

на пазарите в целеви страни и е насочена към изграждане и укрепване на позиционирането на фирмите, както по отношение на имиджа, така и по отношение на продукта.

Необходими ресурси

Общата сума на процедурата е 2 милиона евро (Регионална оперативна програма за Аbruцо - ЕФРР). Допустимите разходи са свързани с наемането на професионални консултанти, участия в търговски панаири, разходи за наемане на персонал.

Доказателства за успех

Действията на регион Аbruцо, който финансира мрежовите договори, постигна обединяване на МСП в процеса по интернационализация, постигайки по-дълбоко въздействие: създадени са 21 мрежи с почти 80 участващи МСП.

Потенциал за обучение или трансфер

Следните елементи могат да бъдат трансферирани в други региони: подготовка на процедура за набиране на проектни предложения, която да стимулира създаването на мрежи в специфични индустрии и тяхното съвместно участие в процесите, свързани с интернационализация.

FS10 Проучвания на пазара (публична покана)

Подкрепа за проучване на пазара на МСП, за да се облекчат и намалят разходите за влизане на чуждестранни пазари.

Публична покана за съфинансиране на пазарни проучвания на външните пазари през 2016 и 2017 г. се изпълнява по ос 3 на ОП за изпълнение на кохезионната политика на ЕС в Република Словения 2014-2020 г. с цел повишаване на международната конкурентоспособност на МСП.

Целта на двугодишната покана е да съфинансира подготовката на 100-111 МСП за пазарни проучвания, за да постигнат навлизане с настоящите продукти/услуги на нов външен пазар или да се подкрепят нови продукти на съществуващ или нов външен пазар и по този начин да се намалят техните разходи за навлизане на нов външен пазар или да се намали на риска от пускане на нов продукт на чуждестранен пазар.

Пазарните проучвания съгласно поканата представляват структурирана демонстрация на данни за пазара и конкуренцията, придобити предимно от първични източници, за да се постигне:

- идентифициране и сравняване на нови пазарни/продуктови възможности;
- оценка на целесъобразността на продукта според нуждите на външния пазар;
- изготвяне на план за адаптиране на продуктите към нуждите на външния пазар;
- идентифициране на подходящи канали за продажба на външния пазар.

Грантът покрива максимум 50% или 4 500 евро за компания. Пазарните проучвания трябва да се извършват от външни експерти, специализирани в провеждане на пазарни

проучвания.

Основният партньор е Министерството на икономическото развитие и технологиите.

Необходими ресурси

Общата сума на безвъзмездните средства, предоставени чрез тази покана е 500 000 евро (250 000 годишно).

Доказателство за успех

Процедурата има три крайни срока за подаване на заявления (първо подаване през август 2016 г., второ - през януари 2017 г. и трето - през юни 2017 г.). 43 фирми получават 190 725 евро през 2016 г., а 40 фирми - 171 530 евро през 2017 г.

Потенциал за обучение или трансфер

Мярката е част от инвестиционния приоритет на Оперативната програма, която ще доведе до по-висок интензитет на износа на компаниите и до повече експорт в областта на услугите. Мярката има пряк ефект върху планирания резултат, тъй като се отнася до пазарни проучвания на целевия пазар, а именно: а) да се реши дали влизането на чуждестранен пазар е осъществимо или не, б) рисковете, които дружеството предприема с избрания продукт/услуга, която желае да представи на външен пазар, в) насищане на пазара; и други подобни.

Мярката подкрепя постигане на индикаторите за увеличаване на чистата печалба на МСП от продажбите на чуждестранен пазар, тъй като компанията пряко влияе върху този показател. Мярката също така подкрепя макроикономическия показател за насърчаване на износа на национално равнище.

FS11 Индивидуално участие на панаири

Съфинансиране на индивидуални участия на предприятия в международни търговски панаири в чужбина.

Публична покана за съфинансиране на индивидуални участия на фирми в международни търговски изложения в чужбина се осъществява в рамките на Ос 3 на ОП за изпълнение на политиката на сближаване на ЕС в Република Словения 2014-2020 г. от Министерството на икономическото развитие и технологиите чрез нейната изпълнителна агенция SPIRIT Словения. Целта на поканата е да се подобри възможността за представяне на продукти/услуги на фирми на международни панаири, като се увеличи възможността за бизнес сътрудничество с чуждестранни партньори и се повиши нивото на интернационализация на компаниите.

Юридическите лица или физическите лица, извършващи икономическа дейност в Република Словения, които навлизат за първи път на чуждестранен пазар или разширяват и диверсифицират дейността си на чуждестранен пазар, имат право на съфинансиране на разходите за наем на изложбени площи, разходите за подредба и административни разходи за изложбено пространство.

Допустимият международен панаир трябва да бъде вписан в регистъра на панаири M+A ExpoDataBase или регистъра на панаири AUMA и трябва да включва най-малко 10% чуждестранни изложители. Поканата през 2015 и 2016 г. покриват максимум 60% или 8000 евро на участие. Поканата за 2017 г. отпуска 8 762 евро фиксирана сума за участие в панаир.

Компаниите могат да използват онлайн инструмента на SPIRIT Slovenia за планиране на дейности и проверка на времеви график за участие в панаири (Sejemski vseved – Панаир know-it-all).

Необходимите ресурси

През 2014 г. и 2015 г. са обявени покани за 400 000 евро годишно, през 2016 г. 440 000 евро, предоставени от националния бюджет на Република Словения. През 2016 г. е обявена нова специална покана за дървопреработвателната промишленост в размер на 150 000 евро.

Предвидени са 1 000 000 евро от ЕФРР за 2017 г.

Доказателство за успех

2014 г.: подкрепени са 59 фирми, средно 85 нови контакти и 5 нови бизнес сделки за една компания.

2015 г.: подкрепени са 62 фирми, средно 87 нови контакти и 6 нови бизнес сделки за една компания.

2016 г. обща покана: подкрепени 64 фирми, средно 87 нови контакти и 6 нови бизнес сделки за една компания.

2016 г. покана за дървопреработвателната промишленост: 10 фирми, средно 58 нови контакти и 9 нови бизнес сделки за една компания.

2017 г.: подкрепени 64 фирми.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката е пример за пряка мярка на ОП за изпълнение на кохезионната политика на ЕС в Република Словения 2014-2020 г. с цел да се засили интернационализацията на МСП въз основа на публични покани.

FS12 Стимули за интернационализация на МСП – индивидуални проекти

Добрата практика представлява пряка финансова подкрепа от Регионалната оперативна програма за дейности за интернационализация на МСП.

Тя е включена в Ос 2 на Регионална оперативна програма "Подкрепа за интернационализация и конкурентоспособност на бизнеса и квалифицирано предприемачество". В контекста на установените сектори на ИСИС основната цел е да се повиши конкурентоспособността и външното популяризиране на продуктите/услугите и да се стимулират бизнес инвестициите. Като допринася за откриването на нови канали за износ и за укрепването на интернационализацията на МСП, тази практика има за цел да засили конкурентоспособността на предприятията, да насърчи увеличаване на износ на високотехнологични продукти и да насърчи интеграцията в международните вериги за добавяне на стойност, признавайки тяхното значение за създаване на повече работни места и благосъстояние.

Подкрепят се индивидуални проекти за интернационализация на МСП, насочени в следните направления: запознаване с външни пазари; присъствие в интернет чрез цифровата икономика; международно развитие и популяризиране на търговски марки; проучване и присъствие на международни пазари; международен маркетинг; въвеждане на нов метод на организация на търговски практики или външни отношения; специфично сертифициране за външни пазари.

Максималният размер на помощта е 500 000 евро (ЕФРР) и се изчислява, като се прилага максимален размер от 45% за допустимите разходи. Следните разходи се считат за допустими:

- прилагане на нови организационни методи;
- участие в панаири и изложения в чужбина;
- специализирани консултантски услуги, предоставяни от външни консултанти.

Необходимите ресурси

За всяка процедура е отпусната сума от 500 000 евро, а по време на изпълнението на Регионалната оперативна програма (2014-2017 г.) се предвижда откриването на една процедура на семестър.

Доказателство за успех

Практиката е механизъм за финансиране, който оперира чрез Регионалната оперативна програма, като дава възможност на МСП да засилят своя капацитет и умения за интернационализация. Това е инструмент, изцяло предназначен за увеличаване на капацитета на МСП за достигане до нови и чужди пазари, чрез осигуряване на пряко финансиране.

В периода 2014-2017 г. ОП постига следните резултати:

- одобрени са 61 проекта;
- повече от 7 000 000 евро, насочени към проекти за интернационализация.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката представя регионална покана за участие в процедури за финансово подпомагане на МСП за разширяване на експортната им база, увеличаване на броя на новите МСП, които изнасят и увеличаване на обема на международните търговски дружества, които вече изнасят. Основният аспект, който трябва да се подчертае по отношение на възможността за трансфер, е фактът, че помощта е тясно свързана със секторите, установени в регионалната ИСИС. В този смисъл този инструмент е един от конкретните инструменти, които Оперативната програма предлага за подпомагане на интернационализацията на регионалните МСП.

FS13 Стимули за интернационализация на МСП – съвместни проекти

Практиката представлява пряка финансова подкрепа от Регионалната оперативна програма за подпомагане на съвместни дейности по интернационализация на МСП.

Включена в Ос 2 на Регионалната оперативна програма и има за основна цел повишаване на конкурентоспособността и външното популяризиране на продуктите/услугите и стимулиране на бизнес инвестициите. Като допринася за откриването на нови канали за износ и насърчава интернационализацията на МСП, практиката има за цел да повиши конкурентоспособността на предприятията, да насърчи износа на високотехнологични продукти и да насърчи засилването на интеграцията в международните вериги за добавяне на стойност.

Подкрепят се съвместни проекти за интернационализация на МСП, насочени в следните направления:

- знания за външните пазари;
- присъствие в интернет чрез цифровата икономика;
- международно развитие и популяризиране на търговски марки;
- проучване и присъствие на международни пазари;
- международен маркетинг;
- въвеждане на нов метод на организация на търговските практики или външните отношения;
- специфични сертификати за външни пазари.

Допустимите разходи са:

- придобиване на умения за прилагане на нови организационни методи;
- участие в панаири и изложения в чужбина;
- специализирани консултантски услуги, предоставяни от външни консултанти;

- получаване, валидиране и защита на патенти и други разходи за регистрация на индустриална собственост.

Финансирането се изчислява чрез прилагане на максимален размер от 50% като допустими разходи за проекти, подадени от консорциум от най-малко 10 дружества. Максималният размер на финансиране е 180 000 евро (ЕФРР).

Необходими ресурси

За всяка процедура се отпуска помощ в размер от 500 000 евро, а по време на изпълнението на Регионалната оперативна програма (2014-2017 г.) се предвижда откриването на една процедура на семействър.

Доказателство за успех

Практиката е механизъм за финансиране, който оперира чрез Регионалната оперативна програма, и дава възможност на МСП да укрепят капацитета и уменията си за интернационализация. Прякото финансиране е изцяло насочено към засилване на сътрудничеството между МСП, като се насърчават съвместни проекти с капацитет за достигане до нови и чужди пазари. До 2017 г. практиката постига следните резултати:

- одобрени са 6 съвместни проекта;
- финансиране на съвместни проекти за интернационализация на стойност повече от 1 000 000 евро.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката е инструмент, изцяло посветен на засилване на сътрудничеството между МСП и капацитета им за достигане до нови и чужди пазари, чрез пряко финансиране на съвместни дейности по интернационализация. Процедурата влияе върху веригите за добавяне на стойност, създаването на бизнес мрежи за интернационализация и клъстери.

FS14 Консорциуми за износ

Програма за подпомагане на малките и средни предприятия да осъществят навлизане на външните пазари съвместно с други партньори, включени в регионалния Стратегически план за интернационализация.

Пряко финансирана от Оперативната програма на Екстремадура, финансирана от ЕФРР по приоритетни оси 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3д чрез Extremadura Avante (държавна агенция), „Консорциуми за износ“ е инструмент за подпомагане на МСП от свързани сектори, които имат обща цел да работят заедно по отношение на интернационализацията.

За постигането на целите на програмата се изпълняват редица възможни дейности: търговски пътувания, рекламни материали и специфични промоционални действия.

Всички извършени дейности са пряко свързани с интернационализацията на Консорциума и необходимите инструменти за подпомагането му. Консорциумите за износ включват създаването на бизнес група, отговорна за разработването на стратегии и управление на дейностите за постигане на общата цел за подобряване на присъствието в чужбина на членовете на консорциумите.

За да бъде създаден консорциум е необходимо да има най-малко три дружества със седалище в Екстремадура и тяхната дейност да бъде насочена към производство или преработка, както и фирми, чийто краен продукт е услуга.

Програмата започва през първото тримесечие на годината (публикуване на покана) и завършва на 31 декември на текущата година. Тя прави разграничение между:

- стартиращи консорциуми, чиито членове все още не са развили съвместно действия за популяризиране и интернационализация;
- развиващи се консорциуми: съществуващи между 1 и 3 години след тяхното създаване;
- консолидирани консорциуми с повече от 3 години съществуване.

FS15 Международни дейности „ARAN World“

Дейностите по интернационализация на „ARAN World“ се основават на интегрирана стратегия, която обединява различни аспекти:

- Изграждане на марка: „ARAN“ инвестира в Италия и в чужбина, внимателно планира и избира най-подходящите медии и списания, за да укрепят идентичността на марката и да гарантира разпознаването на продукта. Стратегията е внимателно планирана комуникационна политика, която промотира компанията, ангажирана както с търговските публикации, така и с дизайна и списанията за обзавеждане.

- Договори: Кухните на „ARAN“ са част от обзавеждането в апартаментите на ексклузивните американски небостъргачи: Тръмп Гранде Оушън Ризорт и жилищни сгради в Маями; сред последните важни проекти през 2015 г. в Ню Йорк са: сграда 261 Запад и на 25-та улица, Уейв билдинг, сградата на 20 Изток и Авеню и небостъргачът на Парк Авеню 432, който днес е първата най-високата сграда в Ню Йорк и на трето място в света.

Продуктова иновация: Прикриващата врата е иновативен продукт, притежаващ патент, който защитава основната му концепция и дизайн.

Необходими ресурси

Подпомагане на техническия персонал: трима експерти от Extremadura Avante и външни експерти
„Консорциумите за износ“ имат бюджет до 58 000 евро годишно, където стартиращите консорциуми получават до 8 000 евро, развиващите се консорциуми - до 5 000 евро, а консолидираните консорциуми - до 3 000 евро.

Доказателство за успех

През 2016 г. в тази добра практика са участвали 10 консорциума, включващи общо 31 компании:

- 10 консорциума, съставени от 31 дружества, получават техническа и финансова подкрепа;
- 10 търговски/бизнес мисии/ събития;
- 5 финансирани специализирани консултантски услуги;
- 6 маркетингови дейности/ мърчандайзинг на продукция;

Тези 31 дружества участват в различните видове консорциуми: 13 в стартиращи консорциуми, 12 в развиващи се консорциуми и 6 в консолидирани консорциуми.

Потенциал за обучение или трансфер

Потенциалът за изучаване на тази добра практика е свързан с:

- участващите компании получават пълен пакет от технически, обучителни и външни промоционални дейности, които могат лесно да бъдат прехвърлени в други региони (макар и с възможни промени или адаптации);
- работната методология на програмата може да бъде прехвърляна към други региони, които се стремят да помагат на своите МСП да се предлагат съвместно на международните пазари, за да се преодолеят по-лесно и по-бързо потенциалните бариери, като се минимизират разходите и възможните рискове.



Мрежови договори за интернационализация. Успешният случай на проекта на Taiprora: SIMUL - „Многофункционална система за индустриална автоматизация“.

Регионалната оперативна програма на Аbruцо, ЕФРР 2007-2013, финансира интересна процедура за набиране на проектни предложения за интернационализация на МСП: МРЕЖОВИ ДОГОВОРИ - съвкупност от МСП, работещи в един и същ отрасъл, участващи в индустриалната автоматизация и работещи за процеса на интернационализация.

Taiprora, високотехнологично МСП, работещо в Пескара, заедно със своите партньори създава "SIMUL - Многофункционална система за индустриална автоматизация", която е бизнес мрежа за промишлена автоматизация. Процедурата финансира 50% от допустимите разходи за извършване на промоционални и организационни дейности за процеса на интернационализация. Целта на дружествата, включени в мрежата, е да подобрят конкурентоспособността си чрез внедряване на интегрирани услуги за развитие на дейностите по интернационализация на техните продукти и услуги.

По-специално, мрежата цели интернационализацията на бизнеса чрез действия за навлизане на пазари в целеви страни и е насочена към изграждане и укрепване на позиционирането на фирмите, както по отношение на имиджа, така и по отношение на продукта.

Мрежата е ориентирана към планирането и осъществяването на програма за интернационализация, насочена към налагане на италианските върхови постижения в чужбина, сред които интелигентната фабрика е от изключителна важност.

Необходими ресурси

Общата сума на процедурата е 2 млн. евро (РОП на Аbruцо - ЕФРР)

Общата сума на проект SIMUL е 300 хиляди евро (РОП на Аbruцо - ЕФРР финансира 50%).

Допустимите разходи са свързани с професионални консултанти, участия в търговски панаири, разходи за наемане на персонал за изпълнение на проекта.

Доказателства за успех

Мярката постигна изключително важни резултати: създадени са 21 мрежи с почти 80 МСП.

По-специално мрежата SIMUL постига целта си за създаване на възможности за достигане до чуждестранни пазари от всички членове на мрежата.

Например, благодарение на мрежата SIMUL, Taiprora сключва важни международни договори в сектора на автомобилостроенето и създава два производствени обекта - в Индия (Taiprora, Индия) и в Казахстан (Taingenia).

Потенциал за обучение или трансфер

Мрежата SIMUL показва как създаването на хоризонтални клъстери и мрежи може да бъде успешен фактор за интернационализацията.

Тази практика има изключителен потенциал за трансфер: Регион Аbruцо, който финансира мрежовите договори, постигна резултати като обединява МСП в процеса на интернационализация, постигайки по-дълбоко въздействие: създаване на 21 мрежи с почти 80 МСП.

Общата сума на финансирането възлиза на около 1,9 млн. евро.

Освен това пакетът за кандидатстване може да се трансферира, защото предоставя две възможности на кандидатите:

- популяризиращи дейности за интернационализация (търговски мисии, панаири и т.н.)
- организационно подпомагане на интернационализацията.

Осигуряване на ефективни финансови стимули за интернационализация на МСП.

Федералният фонд "Словения" (ФФС), публичен финансов фонд, притежаван от Република Словения, финансово подкрепя интернационализацията на МСП с начален и рисков капитал.

1. Началният капитал е за новосъздадени предприятия във втора фаза на развитие (от МЖП - минимален жизнеспособен продукт до пазара), с потенциал за растеж и за създаване на нови работни места. Продуктът се изпълнява в две форми:

- конвертируем кредит от 75 000 евро за микро и малки предприятия, съществуващи минимум 6 месеца с прототип или МЖП, необходимите средства са за по-нататъшно разработване и тестване на продукта (минимум 2 години гратисен период при погасяване на кредита);

- капиталови инвестиции от 200 000 евро за новосъздадени предприятия със завършен продукт на пазара, които искат бързо разширяване и растеж на пазара (плащане на капиталовата инвестиция в четири части).

И в двата случая получателите на средства получават финансови и нефинансови стимули. Нефинансови стимули се организират в сътрудничество с инициативата "Start up Словения". Участието в ускорител за стартиране е задължително. За получаване на начален капитал фирмата трябва да кандидатства по отворена процедура.

2. Подкрепата под формата на рисков капитал заема формата на включване в структурата на собствеността и управлението на предприятието в сътрудничество с капиталови инвестиции от частни инвеститори (рисков капитал и мецанин капитал). Между 2010 г. и 2015 г. ФФС, в сътрудничество с четири подкрепяни компании за рисков капитал, които имат 49% от публичните и 51% от частните фондове, позволява на новосъздадени МСП да навлязат на световните пазари.

Необходими ресурси

Процедура за 75 хиляди и 200 хиляди евро. 2016 г.: € 1.05 млн. от конвертируеми заеми и € 800 000 от капиталови инвестиции

2015 г.: 1,5 млн. евро конвертируеми заеми и 1 млн. евро капиталови инвестиции

2014 г.: (50 хиляди и 200 хиляди евро): 1 млн. евро конвертируеми заеми и 400 000 евро капиталови инвестиции
Рисков капитал 2011 - 2015 г.: 29,04 млн. евро.

Доказателство за успех

Процедура за 75 хиляди и 200 хиляди евро:

- 2016 г.: 18 проекта, насърчаващи изпълнението на инвестиции на стойност 2,9 милиона евро.

- 2015 г.: 25 проекта, стимулиращи реализацията на инвестиции в размер на 2,02 млн. евро.

- 2014 г.: (50 хиляди и 200 хиляди евро): 22 проекта, стимулиращи реализацията на инвестиции в размер на 2,8 милиона евро.

Рисков капитал 2011-2015 г.: 29 МСП, 291 нови работни места (към 31.12.2015 г.)

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката, изпълнявана по Приоритетна ос 3 на ОП за изпълнение на политиката на сближаване на ЕС в Република Словения 2014-2020 г., предлага комбинация от финансови и нефинансови стимули, съобразени с потребността на предприятията в различна фаза на развитието им, за подпомагане техните усилия за интернационализация.

Практиката е приложима по отношение на организационен модел/процес на внедряване и специфични инструменти.

ИНФРАСТРУКТУРНА ПОДКРЕПА И ДРУГИ НЕФИНАНСОВИ УСЛУГИ ЗА МСП

Поради размера си МСП не винаги разполагат с необходимия експертен опит за интернационализиране, особено ако са нови в този процес, в резултат на което придобиват голяма част от основните знания в процеса на работа. Поради тази причина те имат нужда от разнообразна подкрепа, за да получат поспециализирана инфраструктурна или специфична консултантска помощ. За да им помогнат да се интернационализират организациите за подкрепа на бизнеса могат да създадат индивидуални и изпълними стратегии за интернационализация и план за изпълнението ѝ съвместно с МСП.

Инфраструктури като бизнес паркове и

технологични паркове могат да предоставят тези индивидуализирани услуги, като по този начин улесняват достъпа до тях и по-специално тези услуги подпомагат МСП да засилят вътрешния си капацитет и оперативност.

Според съвместния анализ на интернационализацията на МСП разработен по проект INTRA, МСП много често се нуждаят от съвети и напътствия, свързани с това как да преодолеят бариерите за интернационализация. Този раздел добри практики включва нефинансови услуги и инфраструктурна подкрепа на МСП, желаещи да се интернационализират. Услугите и подкрепата са групирани в следните подкатегории:

- Подпомагане на пазарно проучване.
- Инфраструктура за износ/интернационализация.
- Подкрепа за права за интелектуална собственост.
- Подкрепа за управление на сметки.
- Технологичен трансфер и консултантски услуги за технологии.
- Услуги за стартиращи фирми, инкубационни услуги.
- Услуги, предоставяни от бизнес паркове.
- Специализирани услуги, предоставяни от технологични центрове.
- Консултантска подкрепа.
- Други.

УСЛУГИ ЗА ИНФРАСТРУКТУРНА ПОДКРЕПА И ДРУГИ НЕФИНАНСОВИ УСЛУГИ ЗА МСП

	Подпомагане на пазарно проучване	Благоприятни условия за износ/интернационализация	Подкрепа за защита на интелектуалната собственост	Технологичен трансфер, технологични консултантски услуги	Услуги, специално пригодени за стартиращи фирми, инкубационни услуги	Специализирани услуги, предоставяни от технологичните центрове
SS1 Секторен портал за износ (Варна, България)	X					
SS2 Център за насърчване на сътрудничеството в областта на селското стопанство между Китай и страните от Централна и Източна Европа (България)	X					
SS3 Търговска платформа за популяризиране на земеделските продукти от страните от ЦИЕ на китайския пазар (България)	X					
SS4 Izvodno okno (Словения)	X					
SS5 Оценка на риска и други анализи и информационни услуги за износители (Словения)		X				
SS6 Програма за управление на активи за интелектуална собственост (Ковънтри, Великобритания)			X			
SS7 Ваучери за кръстосани иновации (Източна Словения)				X		
SS8 Пазарен етикет за сертифициране на хранителните свойства и въглеродния отпечатък за местните селскостопански хранителни продукти (Източна Словения)				X		
SS9 Go: Global Slovenia (Марибор, Словения)					X	
SS10 Регионален център за развитие на технологиите и Хъб "Start Together" (Източна Словения)					X	
SS11 Nerve Vision: казус на интернационализация на иновациите (Абруцо, Италия)					X	
SS12 Регион на зрението Абруцо (Абруцо, Италия)					X	
SS13 Venture house (Уест Мидландс, Великобритания)					X	
SS14 Пилотни проекти "Seritank" (Абруцо, Италия)					X	X

УСЛУГИ ЗА ИНФРАСТРУКТУРНА ПОДКРЕПА И ДРУГИ НЕФИНАНСОВИ УСЛУГИ ЗА МСП

	Консултантска подкрепа	Други
SS15 Информационни дни (Словения)	X	
SS16 Български център на промишлеността в Москва (България)	X	
SS17 Интернационализационен план за предприятията от Екстремадура (PIMEX) (Екстремадура, Испания)	X	
SS18 Консолидационен план за външните пазари (Екстремадура, Испания)	X	
SS19 Програма за подкрепа за международна експанзия на МСП - XPANDE (Екстремадура, Испания)	X	
SS20 Програма за подкрепа „Digital XPANDE“ (Екстремадура, Испания)	X	
SS21 Маркетингов план PALM (Абруцо, Италия)	X	
SS22 Глобален растеж Уест Мидландс (G2) (Уест Мидландс, Великобритания)	X	
SS23 ABREX: Схема за търговски кредити (Абруцо, Италия)		X
SS24 Създадено в Абруцо за Китай (Абруцо, Италия)		X
SS25 Хъб за растеж на Ковънтри и Уоруикшър (Уест Мидландс, Великобритания)		Цялостна подкрепа
SS27 Програма за подкрепа на бизнеса на Ковънтри и Уоруикшир (Уест Мидландс, Великобритания)		Цялостна подкрепа
SS28 Сътрудничество на Министерство на международната търговия с университети (Уест Мидландс, Великобритания)		Трансфер на знания



SS1 Секторен експортен портал

Добрата практика е инструмент, който предоставя на членовете на Камарата полезна информация за интернационализация и работи като център за оферти и запитвания за конкретен сектор.

Браншова камара на дървообработващата и мебелната промишленост /БКДМП/ е доброволно сдружение с нестопанска цел, чиято мисия е да защитава и представлява интересите на своите членове и на индустрията.

Като част от дейностите по интернационализация БКДМП създава и редовно актуализира секторен експортен портал - инструмент, който предоставя на членовете на Камарата: информация за чуждестранни пазари; насоки за износ и маркетинг на чуждестранни пазари; достъп до контактна мрежа на международни организации, търговски съветници в чужбина, дистрибутори и търговци на едро, архитекти и дизайнери; търговски представители; запитвания и оферти от чуждестранни компании; международна търговия и икономическа статистика.

Чрез портала БКДМП допринася за развитието и утвърждаването на секторите мебелно производство и дървообработване като предоставя информация за:

- съвременни материали, технологии, оборудване и иновации в бранша;
- състоянието на международните пазари и възможности за осъществяване на бизнес взаимоотношения и коопериране;
- програми за подпомагане на малкия и среден бизнес;

- промени в нормативната уредба на дейностите в отрасъла.

Основните включени партньори са публични институции, организации за подкрепа на бизнеса и МСП. Бенефициентите са членове на БКДМП.

Необходими ресурси

Финансовите ресурси, необходими за развитието и управлението на портала до 2017 г., са 10 000 евро.

Доказателство за успех

Основното предимство на добрата практика е осигуряването на висококачествена секторно насочена интернационализация с висока степен на успеваемост на членовете на БКДМП.

От стартирането на портала броят на предприятията, които го използват като членове, е 319.

Потенциал за обучение или трансфер

Тъй като порталът предоставя цялата необходима информация за дървообработващата и мебелния сектор, необходим на МСП за насърчаване на експортните им дейности, една или няколко от предоставените услуги могат да бъдат прехвърлени в друг регион, като се използват подобни инструменти, разработени и предложени от публични или частни доставчици на услуги за подкрепа на МСП.

SS2 Център за насърчаване на сътрудничеството в областта на селското стопанство (ЦНССС) между Китай и страните от Централна и Източна Европа

ЦНССС работи като централен хъб за интернационализация, обхващащ всички страни от ЦИЕ и насърчаващ търговията им на китайския пазар и обратно.

През 2012 г. Китай се обръща към страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) с предложение за регионално сътрудничество във формат "16 +1" (16 страни от Централна и Източна Европа + Китай). Освен че отваря региона на Централна и Източна Европа за инвестиции, форматът "16 +1" има за цел да улесни формирането на отношенията между Китай и ЕС и да се превърне в инструмент за изграждане на позитивен имидж за Китай и страните от ЦИЕ. Новото сътрудничество е формализирано чрез създаването на ЦНССС, базирано в Министерството на земеделието и храните на България.

Дейностите на ЦНССС в областта на селското стопанство между Китай и държавите от Централна и Източна Европа задълбочават и засилват сътрудничеството в областта на селското стопанство на взаимноизгодна основа, чрез споделяне на идеи, обмен на добри практики и изследвания за иновативни решения. Това сътрудничество разширява хоризонтите на страните, като им помага да намерят устойчив модел на селското стопанство, както и да насърчават развитието на търговията със селскостопански и хранителни продукти между тях. С цел да се насърчи по-нататъшното развитие на търговските отношения в земеделския сектор между Китай и страните от ЦИЕ, Центърът може да помогне за откриването на национални палати на страните от Централна

и Източна Европа в зоната за свободна търговия на Шанхай като постоянна платформа за търговия.

Основните заинтересовани страни са министерствата на земеделието на страните от ЦИЕ. Основните бенефициенти са МСП в селскостопанския сектор.

Необходими ресурси

ЦНССС се финансира от държавния бюджет. Средният му годишен бюджет е 106 177 евро. Повече от 50 млн. евро са привлечени като китайски инвестиции за изграждането на първия логистичен център и 16 + 1 павилион в България, осигуряващ място за излагане и продажба на продукти заедно с логистиката и транспорта.

Доказателство за успех

Повече от 128 компании получават подкрепа от ЦНССС за достигане на китайските пазари.

Конкретни резултати след откриването на 2 български павилиона в Китай са:

- Повече от 60 МСП представят продукцията си на китайските пазари;
- Подписани са 13 договора между фирми.

Първият 16 + 1 логистичен център и Палата за е-търговия на селскостопански продукти в ЦИЕ, където е наличен пълен пакет за логистични услуги Китай-ЦИЕ, е открит в икономическата зона „Тракия“ край Пловдив.

Потенциал за обучение или трансфер

Добрата практика представлява политически механизъм за подпомагане на интернационализацията на земеделски МСП от 16 страни от Централна и Източна Европа на китайския пазар.

SS3 Търговска онлайн платформа за популяризиране на земеделски продукти от ЦИЕ на китайския пазар

Добрата практика улеснява интернационализацията чрез предоставяне на единна платформа за търсене на пазари, партньори и инвеститори.

Официалният уебсайт на Центъра за насърчаване на сътрудничеството в областта на селското стопанство между Китай и страните от Централна и Източна Европа (ЦНССС) предоставя единна база данни и е ефективен инструмент за търсене и намиране на актуални инвестиционни проекти, подходящи бизнес партньори, производители и търговци от всички области на селскостопанския сектор. Тя е разработена като част от дейностите на Центъра за задълбочаване и укрепване на сътрудничеството в областта на селското стопанство между Китай и страните от Централна и Източна Европа на взаимноизгодна основа чрез обмен на идеи, обмен на добри практики и изследвания за иновативни решения. Чрез единната база данни контактните точки на мрежата от всичките 17 страни обменят информация и разпространяват оферти за бизнес сътрудничество. В бюлетина за оферти може да се намерят търговски или финансови партньори.

До момента тя има повече от 150 регистрирани компании от Китай и страните от ЦИЕ. Продуктите са от сектора на селското стопанство и услугите.

Единната база данни подпомага насърчаване на търговията със селскостопански и хранителни продукти чрез предоставяне на навременна информация за панаири и селскостопански изложения, традиционно провеждани в Китай и страните от ЦИЕ.

Необходими ресурси

Информацията в платформата се актуализира редовно от 2 души от екипа на Центъра.

Бюджетните ресурси за създаване и стартиране на платформата включват разходи за развитие и оборудване. Сумата е 121 780 евро.

Доказателство за успех

Количествените показатели, които затвърждават успеха на добрата практика, са:

- броят на регистрираните потребители е 175 фирми, инвеститори, организации, опериращи в селскостопанския сектор;

- броят на МСП, на които е предоставен достъп до международни пазари е 128.

Потенциал за обучение или трансфер

Порталът поддържа и подпомага усъвършенстването на интернационализацията на земеделските МСП, като предоставя актуална и полезна информация за насърчаване на експортните дейности.

Практиката помага, като играе посредническа функция при намирането на партньори и предлагането на продукти и услуги.

Практиката подпомага МСП чрез поддържане на база данни с информация за експортно ориентирани български фирми в конкретен сектор.

Една или няколко от услугите, предложени от портала, могат да бъдат прехвърлени чрез алтернативни инструменти, разработени и предложени от публични или частни доставчици на услуги за подпомагане на МСП. Дейността на портала (или само част от неговата дейност) може лесно да бъде прехвърлена в други държави или региони на ЕС.



Онлайн порталът предоставя полезна актуална информация, консултации и достъп до чуждестранни бази данни на износителите във всички фази на износа.

Онлайн порталът "Izvozno okno" е изработен по Програма за интернационализация 2015-2020, за да се създаде ефикасна среда за подкрепа на словенските фирми, които биха искали да разширят дейността си на световните пазари. Инструментът е в съответствие с приоритетна ос 3 "Разработване и внедряване на нови бизнес модели за МСП за интернационализация" и осигурява качествена и редовно актуализирана информация за външните пазари, дава възможност на компаниите за достъп до чужди бази данни и предлага консултации и обучение:

- уеб инструменти (тест за възможностите за износ, модел за подпомагане на избора и сравняването на пазарите в 54 страни, сравнението се основава на 14 променливи);
- информация за международната търговия (напр. правни, финансови аспекти, митнически процедури, произход на стоките, стандарти);
- подробна информация за 53 държави (напр. икономически тенденции, индустрии, двустранни отношения със Словения, полезни контакти, бизнес възможности);
- информация за най-важните отрасли за Словения;
- достъп до база данни за пазарни анализи;
- възможност за търсачки за бизнеса (по държава, тип, индустрия).

Информация за чуждестранни компании:

- портал за чуждестранни купувачи Slovenia Partner;
 - база данни на словенските износители SloExport;
- Партньори, участващи в изпълнението: SPIRIT, Министерство на икономическото развитие и технологиите, Министерство на външните работи, Министерство на земеделието, словенски бизнес клубове в чужбина, банка SID,

експерти за външни пазари, консултанти от чужбина, митнически отдел - TARIC.

Необходими ресурси

Разходите за техническа поддръжка и обновяване, както и редовно актуализиране на съдържанието на износния портал се предоставят от SPIRIT Словения. През 2018 г. планираният бюджет възлиза на 50 000 евро за външни разходи. Годишният бюджет може да варира в различните години на изпълнение.

Доказателство за успех

Резултати за 2015 г.:

- фирми, които получават ежедневни новини (e-info): 2529
- дружества, които получават консултантски услуги: 89
- записани са общо 644 000 кликания от 130 000 различни посетители.

През 2016 г. 70% от клиентите са намерили услугите на износния прозорец за полезни или много полезни. 60% от респондентите, посетили през последните две години портала, са използвали информация за бизнес възможности, които са достъпни в портала.

Потенциал за обучение или трансфер

Онлайн порталът предлага изчерпателна информация за всички аспекти на експортната дейност, достъпна безплатно и онлайн, което го прави достъпна за малкия бизнес в цялата страна.

Неговият потенциал за прехвърляне към други региони:

- Обикновен инструмент за планиране на експортните дейности за фирми;
- Актуална информация за държави, индустрии и др.;
- Инструменти за износители (например: как да се провежда проучване на пазара);

Услуги за експертна информация и консултации, допълващи финансовата и застрахователната услуга за интернационализация

SID Bank използва подход за обслужване на едно гише за предоставяне на услуги за интернационализация на МСП, осигурявайки финансови и застрахователни услуги на едно място. За да допълни своите услуги, също така действа като популяризатор на международно сътрудничество за развитие и доставчик на изследователски и други консултантски услуги. Центърът за международно сътрудничество и развитие (ЦМСР) е независима научноизследователска и консултантска организация с нестопанска цел.

ЦМСР провежда фундаментални и приложни изследвания, консултантски, информационни, документационни, промоционални, образователни, издателски и посреднически дейности за международно сътрудничество за развитие. ЦМСР изготвя различни видове икономически анализи и изследвания, използвайки собствена методология, средносрочен и краткосрочен риск за Словения. ЦМСР подготвя други видове анализи, които насърчават интернационализацията на словенските фирми и са съобразени с нуждите на клиентите: секторни анализи, стратегии за укрепване на икономическото сътрудничество с избрана страна или група държави, стратегии за навлизане на нов пазар, идентифициране на потенциални нови пазари, проучване на пазара, планове за износ, проучвания за осъществимост, икономически анализи и избор на местоположения за търговски представителства в чужбина и други.

ЦМСР издава промоционална бизнес публикация „Да правим бизнес в Словения“, която редовно се актуализира на словенския бизнес портал, който е информационна точка за условията за бизнес в Словения.

Необходими ресурси

4 служители (на пълен работен ден) и разходи за получаване на информация чрез международната мрежа от експерти в чужбина.

Доказателство за успех

Услугите на SID Bank имат следния ефект върху словенската икономика през 2016 г.: принос за създаването и поддържането на около 17 000 работни места и регионално представителство в цяла Словения; 7,3 млрд. евро от допълнителни продажби, 3,5 млрд. евро допълнителен износ, 2,9 млрд. евро БВП. Групата SID Bank с нейните услуги покрива над 20% от словенския износ.

Потенциал за обучение или трансфер

Експертната информационна и консултантска служба на ЦМСР допълва финансовата и застрахователната услуга за интернационализация на МСП, предоставена от групата SID Bank, което я прави услуга на едно гише за МСП.

Практиката, изпълнявана съгласно Закона за международно сътрудничество за развитие на Република Словения и в съответствие с Програмата за интернационализация 2015-2020 и Приоритетна ос 3 на ОП, може да бъде приложима по отношение на организационния модел/ процес на изпълнение и специфичните инструменти.

Програма за управление на активи за интелектуална собственост, предназначена да повиши осведомеността на МСП за стойността на материалните/ нематериалните активи, за да даде възможност за навлизането на нови пазари.

Програмата за управление на активи за интелектуална собственост има за цел да повиши осведомеността за стойността на материални и нематериални интелектуални активи на бизнеса и да помогне на МСП в Мидландс да подобрят своята конкурентоспособност и устойчивост, като идентифицират и отключат своя съществуващ и бъдещ потенциал, за да се включат на нови пазари.

Тази програма, финансирана по предишната програма на ЕФРР, е разработена от Университета в Ковънтри. Фирмите се подкрепят в 2 фази:

Фаза 1: безплатен одит на интелектуалната собственост на фирмата;

Фаза 2: безвъзмездна помощ за подкрепа на правата върху интелектуалната собственост до 7000 лири, за да се осигури защитата на продуктите/ услугите на компанията преди навлизането на нови пазари.

Одитите на интелектуалната собственост се използват по-специално за идентифициране на потенциални нарушения, възможни области на експлоатация на интелектуалната собственост и за създаване на алтернативни приходи. Това има за цел да идентифицира интелектуалната собственост, правата на собственост и най-добрите методи за защитата ѝ.

След като са идентифицирани нуждите във фаза 1, е възможен грант и за фаза 2.

Необходими ресурси

Ресурсите са свързани с специализирания екип от експерти по правата върху интелектуална собственост, които консултират и насочват компаниите в тази област.

Цената на експерта по права върху интелектуална собственост зависи от експертизата, но е приблизително 60 000 лири на година. Екипът включва 5 одитора в областта на интелектуална собственост.

Безвъзмездните средства до 7000 лири са финансирани от ЕФРР - 50%.

Доказателство за успех

137 500 лири се отпускат за грант, около 600 000 лири са разходите за персонала и 20 000 лири се използват за подготовка на събития и повишаване на осведомеността.

Постигнати са следните резултати:

- проведени са 150 одита на фирми;
- на базата на одитите са създадени 50 проекта;
- 200 консултирани МСП през целия жизнен цикъл на проекта.

Потенциал за обучение или трансфер

Правата на интелектуална собственост са много важен въпрос и често не се разглеждат от МСП. Подкрепата, предлагана чрез тази добра практика, може лесно да бъде прехвърлена в други региони предвид наличието на експерти. Тя има потенциал да допълни съществуващите програми и услуги за МСП. Одитът на интелектуалната собственост е специфичен инструмент, който би могъл да предложи на други региони възможността да се учат от него.

SS7 Ваучер за кръстосана иновация

Ваучерната схема за кръстосани иновации оказва подкрепа на МСП в разработване на иновативни продукти чрез оказване на подкрепа за получаване на услуги за научноизследователска и развойна дейност.

По проект FORT по Централноевропейската програма, Техноцентърът на Университета в Марибор ръководи партньорски консорциум с 9 участника от пет страни, за да създаде ваучерна схема за кръстосани иновации, като помага на МСП от региона на Централна Европа да закупуват научноизследователски и развойни услуги, за да подпомогнат разработването на иновативни продукти и процеси.

Иновационните събития в Open House позволяват на МСП и на публичните изследователски организации да прилагат своите бизнес/иновативни идеи, които са оценени въз основа на предварително определени критерии. След предварителната оценка, първите 5 презентират своите идеи на събития и получават консултации от експерти. Най-добрата идея, представена на всяко събитие е наградена с ваучер за 5 000 евро, за да подпомогне победителя да реализира новаторската си идея в един от другите региони на проекта. Ваучерът не се отпуска като безвъзмездна помощ, а партньорите по проекта FORT покриват разходите за услуги на стойността на ваучера. Ваучерът може да се използва за:

- разработване на нов продукт, прототип;
- проверка на качеството и екологичните стандарти;
- разработване на бизнес план за иновативен продукт;
- анализ за подобряване на идеята, продукта, бизнес модела;
- разработване на проучвания за осъществимост, проучвания за решаване на проблеми;
- изпитване на продукт/услуга;
- учебно посещение;

SS8 Пазарен етикет за сертифициране на хранителните свойства и въглеродния отпечатък за местните селскостопански хранителни продукти

Проект SANI (Saper Nutrire - Saper Nutrire) е научноизследователски проект, подпомогнат от SAPERI LOCALI srl, съвместно с Университет Чиети - Пескара и SINERGIE EDUCATION srl, както и техническо-специализираната подкрепа на CAPITANK srl, иновационен полюс в химико-фармацевтичната технологична област.

Проектът за научноизследователска и развойна дейност е разработен, за да постави основите на стратегия за интернационализация на продуктите, произведени в рамките на ЕС.

Проектът SANI има за цел да идентифицира и квалифицира хранителните свойства и екологичния отпечатък на селскостопанските храни, произведени от малки местни ферми, с цел създаване на специфичен референтен пазарен модел за естествено здравословни продукти.

Особено внимание е обърнато на екологичната устойчивост чрез насърчаване на закупуването на местни продукти, осъществяване на мониторинга на отделния продукт по време на производствения цикъл и повишаване на неговото качество. Освен това, благодарение на сътрудничеството между публичните и частните дружества се дава импулс на социалната устойчивост чрез осъществяването на събития, чиято цел е потребителят да избере здравословни храни, а не да ги замени с добавки.

Проектът се финансира от Регион Абруцо като част от покана за подкрепа на иновационни проекти на големи предприятия и МСП в областите на специализация S3 - Хранително-вкусова промишленост, POR FESR Abruzzo 2014-2020, ASSE I -

- личен коучинг, наставничество, интензивно обучение;
- анализ на потенциала за трансфер на технологии.

Необходими ресурси

В Словения приблизително 20 000 евро са инвестирани за внедряването на ваучера, включително и допълнителни ваучери за две кръстосани иновации.

Доказателство за успех

В Словения са връчени два ваучера за кръстосана иновация. Общо дванадесет събития са организирани от партньорите на FORT с близо 700 участници. Победителите създават дванадесет партньорства в Централна Европа и инвестират 60 000 евро за стимулиране на трансграничния обмен и трансграничната подкрепа. FORT осигури помощ за развитието на навлизане на иновации като тор с контролирано освобождаване, мобилна музикална терапия, решение на жилищни проблеми, кисело мляко от майчино мляко и др.

Потенциал за обучение или трансфер

Онлайн база данни с идеите, представени на тези събития спомага за свързването на МСП и публичните изследователски организации, обединявайки страните, търсещи нови изследователски партньори и нови пазарни възможности.

Експертното жури предварително оценява новаторски идеи въз основа на предварително определени критерии, напр. иновативност на идеята, възможност за изпълнение на идеята на практика, ниво на развитие на идеята, ниво на знания и опит при развитието на идеята и др.

Практиката е прехвърляема по отношение на организационния модел/ процеса на изпълнение, специфичните инструменти и методология за включване на целеви заинтересовани страни.

Научно технологично развитие и иновации, Линия за действие 1.1.4: "Подкрепа за съвместни научноизследователски и развойни дейности за разработване на нови устойчиви технологии".

Необходими ресурси

Общата стойност на проект SANI е 150 000 евро (РОП на Абруцо - ЕФРР финансира 50% от допустимите разходи).

Доказателства за успех

SAPERI LOCALI srl избира около 20 компании от цялата страна според вида продукти, интересни за проекта. SAPERI LOCALI srl организира професионален опреснителен курс за лекари, специалисти по храненето, диетолози и физиотерапевти по въпроси на здравословното хранене и въздействието върху човешкото здраве. Събитието се акредитира от Министерството на здравеопазването за 100 членове на ЕСМ и 50 сертифициращи експерти.

Потенциал за обучение или трансфер

Иновацията е необходимо условие за интернационализация на пазара.

Сертифицирането на хранителното качество на тези продукти е първи и предварителен елемент за успешна интернационализация. Комерсиализацията на тези продукти трябва да бъде сравнена с националните ограничения, а не само с регламентите на ЕС. В тази връзка маркетинговата стратегия трябва да се развива стъпка по стъпка, като се вземат предвид всички препятствия (административни и законодателни) във всеки национален целеви пазар.



Програмата предоставя всички услуги за подпомагане на стартиращите компании, които искат да постигнат растеж на световните пазари.

Ускорителят за стартиращи компании Go:Global Slovenia предлага на компаниите, които вече са намерили подходящия за пазара продукт, всички ресурси, от които се нуждаят, за да започнат бързо да се развиват: капитал, ноу-хау и международни връзки.

Предварителната инвестиционна програма за заинтересованите фирми включва:

- промоционални събития;
- интензивна двудневна програма за инвестиционна готовност с експерти (стратегия за растеж, инвестиционна документация и условия, подобряване на уменията за представяне пред инвеститори);

- демо ден (представяне на фирмата в панела).

След първата фаза дружеството кандидатства пред Словенския фонд за МСП за инвестиции в размер на 200 000 евро за публични капиталови инвестиции, което позволява в началото експанзия на чужди пазари и по-нататъшното разработване на продукти.

Следващата инвестиционна програма за фирми, които са получили инвестицията е:

- образователна програма за обучение: основни познания за бързо глобално развитие на компанията (т.е. осигуряване на допълнителни финансови и човешки ресурси, организация на компанията, навлизане на чужди пазари, управление на растежа);
- наставник: индивидуална помощ за компанията с консултации и контакти;
- експертен съвет: ръководи мениджмънта на компанията;
- административна, финансова и помощ за маркетинга от опитен бизнес консултант, който помага с доклади и маркетинг на националните и международните пазари;

- хъб, подпомагащ получаването на допълнително финансиране (частни международни, словенски инвеститори, фондове за рисков капитал) и по-нататъшно разширяване на чуждите пазари (в сътрудничество с 50 други световни предприемачески центъра).

Необходими ресурси

Go: Global се съфинансира от ЕФРР; Министерство на икономическото развитие и технологиите и Словенския фонд за МСП. Освен това има 6 частни инвеститори - компании за рисков капитал, които предлагат финансиране в различни области.

Доказателство за успех

През 2014 г. и 2017 г. единадесет компании са получили инвестиции по акселераторската програма Go:Global Slovenia. Участниците в програмата заявяват, че са доволни от резултатите от програмата Go: Global, защото получават подходящия вид информация и умения от опитни мениджъри и други експерти.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката, осъществена по Приоритетна ос 3 на ОП за изпълнение на политиката на сближаване на ЕС в Република Словения 2014-2020, демонстрира прост процес, който оптимизира подходящата инвестиция на финансиращите организации на всяка стъпка. В същото време практиката, реализирана в стратегическото партньорство с Технологичния парк Любляна, IRP (Venture Factory) и Словенския фонд за МСП, предлага добавена стойност за компаниите - освен помощ при подготовката и подаването на заявления и придобиването на начален капитал, практиката осигурява всички необходими ресурси за глобален растеж на иновативните компании (актуална информация и знания, опитни ментори, допълнителни частни инвеститори, международен маркетинг, мрежа от връзки, инфраструктурна и административна подкрепа).

Повишаване на конкурентоспособността на регионалните предприемачи и готовността на МСП да се интернационализират.

Технологичният парк на Щайерска, дъщерна институция на Агенцията за развитие на Марибор, преследва целта да засили регионалната предприемаческа конкурентоспособност и готовността за интернационализация на МСП. Тя пряко подкрепя новосъздадените предприятия и новите или реструктуриращи се МСП. Технологичният парк в Щайерска предлага индивидуални специализирани дейности за подкрепа:

1. Бизнес център за подкрепа и ускорител, национално сертифициран бизнес инкубатор, съсредоточен върху осигуряване на цялостна подкрепа за МСП на различни етапи от техния жизнен цикъл.

2. Регионален център за технологично развитие, осъществяващ трансфер на технологии, технологични и иновативни изследвания.

Технологичният парк управлява иновационен бизнес център StartTogether (в сътрудничество с банка NLB), като предлага цялостна подкрепа за бизнеса чрез отворена иновационна/жизнена лабораторна среда чрез идентифициране, разработване, изпълнение и маркетинг на продукти или услуги.

Услугите включват:

- консултиране;
- работа в мрежи;
- взаимодействие с чуждестранни организации и мрежи за подкрепа на МСП;
- информироване на МСП за възможностите за правене на бизнес в чужбина (чрез Офиса на EEN в Агенцията за развитие на Марибор)
- директни транснационални бизнес партньорства и други свързани институции за създаване на нови съвместни иновационни продукти и услуги.
- свързване на МСП с потенциално транснационално финансиране (публично и частно).

- промоционални дейности (събития, панаири, B2B срещи);
- укрепване и обмен на знания, умения и опит (проекти за научноизследователска и развойна дейност, национални или европейски услуги за подкрепа-наставнически схеми, програми за обмен)

Необходими ресурси

Разходи за персонала: 3 души на пълно работно време.

Доказателство за успех

Регионален център за технологично развитие и подкрепа на бизнеса: 200 подкрепени компании
Ускорител Start Together: 7 подкрепени компании между 2014 и 2016 г.

Потенциал за обучение или трансфер

Регионалният център за технологично развитие на Технологичния парк в Щайерска и Центърът за подпомагане на бизнеса и ускорителят StartTogether представляват висококачествен модел за услуги за подкрепа за нововъзникващи компании и съществуващи МСП във фази на растеж и развитие, като ги подкрепя с методи, утвърдени чрез дългогодишен опит в различни бизнес сектори. Бизнес моделът на Технологичния парк в Щайерска е специално подготвена подкрепа с дейности, насочени към нуждите на МСП, предлагани ежедневно по време на тяхното инкубиране.

Практиката, свързана със Стратегията за научни изследвания и иновации на Словения за периода 2011-2020 г., Националният план за действие за прилагане на Акта за малкия бизнес за Европа, Стратегията на Словения за интелегентна специализация S4 и словенският закон за подпомагане среда за предприемачество са прехвърляеми по отношение на организационния модел, процес на внедряване, специфични инструменти, определяне на финансова целесъобразност, методология за оценка на проблема, който трябва да бъде адресиран и маркетингова стратегия.

Nerve Vision е създадена като спин-оф на NRGsys, която разработва софтуерни решения в областта на здравеопазването.

Nerve Vision използва собствен софтуер, разработен от NRGsys, за да стартира софтуерна платформа за последваща обработка, която създава 3D реконструкция и сегментиране на периферните нерви от стандартните MRI.

Основателят на софтуера на NRGsys (от Италия) създава спин-оф съвместно с канадски разработчик на продукти и мениджър на риска, а италианската технология се възползва от това сътрудничество чрез технологичния инкубатор Jlabs в Торонто (собственост на Johnson & Johnson), където получава подкрепящи услуги за конкурентоспособност и интернационализация и от публични организации (Ontario CIMTEC и MaRS).

Освен това правителството на Онтарио финансира участието в панаири от международно значение.

Чрез сътрудничеството и основаването на спин-оф, италианската компания NRGsys получава достъп до канадските механизми за подпомагане на МСП.

Необходими ресурси

Първи кръг 2012-2015 г.: 450 000 евро
Текущ кръг 2017-2020 г.: 3,4 милиона евро
Подпомагащи организации: Организация CIMTEC - Ontario за подпомагане на хардуерни и софтуерни иновации; MaRS Innovation - ранна фаза на инвестиране в стартиращи фирми и технологии; Джонсън и Джонсън - Jlabs партньор за иновации.

Доказателство за успех

По време на първата стъпка проектът NerveVision е финансиран от Jlabs с 450 000 евро.

Проектът Nerve Vision постигна важен резултат: получава разрешение от FDA 510k през 2012 г.

Потенциал за обучение или трансфер

Този успешен опит показва значението на сътрудничеството с чуждестранни бизнес партньори и навлизането на съвместни предприятия, като например създаването на съвместна спин-оф компания за достигане до международните пазари. В резултат на това компанията е в състояние да получи достъп до механизмите за подкрепа на Канада, които също могат да бъдат прехвърлени към ЕС на регионално равнище.

SS12 Регион на зрението Абруцо

Център за върхови научни постижения в областта на офталмологията "Abruzzo Regione della Vista" (Регион на зрението Абруцо).

Проектът има за цел да създаде Център за върхови постижения за научни изследвания и иновации в областта на офталмологията.

Комплексни дейности насърчават създаването на благоприятна среда за развитие на иновациите, чиито основни участници са университетите, МСП и големите предприятия в региона, които трябва да засилят взаимодействието си с мрежите от компетентности, които работят активно на местно и международно равнище.

В този смисъл, проектът позволява на изследователите и стартиращите фирми да достигнат до потенциалния международен пазар чрез процес на стимулиране, подбор и поощряване.

Една от основните цели на проекта е да привлече изследователи, стартиращи фирми и предприятия и да осъществи нов подход в сътрудничеството между предприятия, университети и изследователи извън националните граници.

Проектът е включен в Споразумението за развитие, договорено от националното и регионалното управление заедно с местните участници, за да се изработи стратегически проект, използващ национални и европейски фондове.

Първата стъпка по проекта представлява неотдавнашна покана на ЕСФ за представяне на предложения от регион Абруцо за интернационализиране на курсове за обучение и за международна привлекателност на университетите в международните мрежи (като една от неговите мерки).

Необходими ресурси

Общата стойност е приблизително 20 млн. евро. Първият транш е 4,5 млн. евро, финансиран на около 50% от ЕСФ - ЕФРР Абруцо 2014 - 2020.

Партньорство:

- Dompré farmaceutici: изследователски дейности
- Университет Д'Анунцио: висше образование
- Capitank: Стимулиране / финансиране на създаването на стартапи

Доказателства за успех

Проектът е в процес на изпълнение и ще има значително териториално влияние върху създаването на нови високотехнологични предприятия и нова заетост в съответния сектор.

"Регион на зрението Абруцо" допринася за повишаване на конкурентоспособността на здравната система в регион Абруцо.

Някои индикатори:

Изследване в областта на офталмологията, създаване на докторантски програми, стартиране на 5 - 10 нови бизнеса (стартапи и спинофи), създаване на 30 - 50 нови работни места.

Потенциал за обучение или трансфер

Проектът осъществява систематични дейности за проучване, развитие, обучение и създаване на бизнес чрез публично-частно партньорство, което участва в изпълнението му.

От гледа точка на интернационализацията това е положителен пример в две направления: привличане на изследователи и иновативни МСП към регион Абруцо и подпомагане на разпространението и продажбата на резултатите по целия свят.

SS14 Пилотни проекти на Capitank

Съвместни дейности за иновации като модел в Стратегията за интелигентна специализация.

РОП на Абруцо - ЕФРР 2007- 2013 финансира създаването на иновационни полюси. Capitank е иновационен полюс в химико-фармацевтичния сектор, които понастоящем се състои от 59 члена - големи предприятия, МСП, спинофи и три университета от регион Абруцо. Capitank разработва програма, фокусирана върху индустриалните изследвания и експерименталните разработки, които включват сътрудничество между компаниите и университетите с цел успешен технологичен трансфер.

В периода 2014 - 2015 г. се реализират съвместни изследвания и разработки: пилотни проекти.

Пилотните проекти увеличават знанията и уменията и конкурентоспособността на компаниите - членове чрез споделяне на резултатите, които са обект на експериментиране в следните области:

- индустриална автоматизация;
- персонализирана медицина/телемедицина;
- устойчиво развитие;
- биотехнологии;
- здравеопазване и сигурност.

Пилотните проекти отговарят на Регионалната интелигентна стратегия за програмния период 2014-2020 г., като:

- признават природните науки като зрял технологичен сектор, в който да се вложат усилия за бъдещото регионално развитие;

- идентифицират пътя на еволюцията на сектора, който обхваща: персонализираната медицина, ефективността на продуктите и процесите, фармацевтичното и екологичното устойчиво развитие: те са ясно дефинирани от опита на пилотните проекти на Capitank.

Резултатите от пилотните проекти са представени на Експо 2015.

Необходими ресурси

Общо: 630 000 евро (130 000 евро от РОП на Абруцо - ЕФРР).

В процедурата за подбор са допуснати проекти с разходи минимум 50 000 евро и максимум 200 000 евро, а допустимите разходи са за технически персонал, специализирани консултантски услуги, инструменти, оборудване, софтуер и материали.

Доказателства за успех

Включените в пилотните проекти МСП от Capitank постигат следните резултати:

- 1 МСП открива завод за производство в Китай;
- 2 МСП разработват друга бизнес област, свързана с експерименталната част, като предвиждат увеличение на оборота от 15%;
- 2 МСП откриват възможност за създаване на иновативен стартап в следствие на получените резултати.

Потенциал за обучение или трансфер

Методологията, която е приложена в пилотните проекти на Capitank има потенциал за трансфер в други европейски региони.

Сътрудничеството между компании и изследователски организации е стимул за подобряване на иновативните продукти и конкурентоспособност и разширяване на дейностите в областта на интернационализацията.

Пилотните проекти стимулират иновативните дейности чрез насърчаване на интензивните взаимодействия, общото използване на инфраструктура и обмена на знания и опит, както и чрез успешното подпомагане на трансфера на технологии.

SS13 Venture House

Venture House изпълнява услуги на "едно гише" за подкрепа на бизнеса.

Venture House предлага услуги на "едно гише" за подкрепа на бизнеса, което е предназначено да вдъхнови следващото поколение предприемачи и да помогне на МСП да навлязат на нови пазари.

Той осигурява гъвкави и иновативни работни места, офиси и споделени работни места за срещи за стартиращи и развиващи се предприятия. Центърът има за цел да предостави вида инфраструктура и услуги, от които предприемачите и стартиращите бизнеси се нуждаят, както и подкрепа на микропредприятията, които желаят да растат и да наемат първото си офис помещение.

Разположен в близост до центъра на града и основните пътни и железопътни мрежи, Venture House предлага безплатни консултации и експертна подкрепа за интернационализация, персонална рецепция, безплатен паркинг на място и охраняемо място за велосипед, Wi-Fi, кухненски помещения, шкафчета и зона за релакс.

Проектът е предназначен да бъде пример и за други подобни проекти в района на Стратфорд, където е установена пазарна неефективност.

Необходими ресурси

Ресурсите са свързани с финансирането за сградата, в която да се помещава Venture House (450 000 лири за ремонт на старата сграда) с офиси, пространства за срещи и подкрепа на бизнеса. В допълнение към бюджета са отделени средства и за провеждане на редовни семинари, събития и индивидуални срещи.

Доказателство за успех

Успехът и ефективността на дейността в центъра се измерват чрез растеж в зависимост от броя на създадените преки и непреки работни места, включително стажовете.

Ефективността се отчита на тримесечие от Борда на Growth Deal Programme на Coventry and Warwickshire Local Enterprise Partnership, който подкрепя финансирането на проекта.

Проектът има 601 бизнес ангажимента.

Потенциал за обучение или трансфер

Добрата практика може лесно да бъде трансферирана и показва възможността от предлагането на няколко различни инициативи.



SS15 Информационни дни

Подкрепа и насърчаване на интернационализацията на МСП чрез предоставяне на важна информация за специфични външни пазари.

Основната цел на информационните дни за правене на бизнес в чужбина, организирани от Търговско-промишлената палата на Щайерска, е да даде възможност на МСП да влязат в пряк контакт с консултанти за чуждестранен пазар.

Информационните дни се организират като 15-20 минутни консултации с консултанти от чужбина или добре познаващи чуждестранния пазар. Фокусът на консултацията може да варира в зависимост от консултанта:

- правене на бизнес на чуждестранен пазар (обща рамка);
- как да създадете фирма в чужбина;
- данъчно законодателство в чужбина;
- бизнес практики в чужбина;
- панаири в чужбина;
- правно-формален аспект на навлизане на чуждестранен пазар;
- особености на някои отрасли на външния пазар.

За осъществяването на тази практика, Търговско-промишлената палата на Щайерска си сътрудничи с широк

спектър от консултантски компании или индивидуални консултанти.

Необходими ресурси

Финансиране чрез членски внос.

Доказателство за успех

Информационните дни са организирани в продължение на няколко години, 2-4 пъти годишно, интересът сред компаниите винаги е голям. Фирмите са много доволни от събитието и обикновено се свързват с консултантите след събитията. В последващите дейности се формират партньорства с консултанти. Консултантите предлагат подкрепа и напътствия за влизане на чуждестранен пазар.

Потенциал за обучение или трансфер

Добрата практика е разработена въз основа на нуждите на фирмите - членове на Търговско-промишлената палата, постоянното активно участие в събитията свидетелства, че все още има нужда от тези консултации. Практиката е прехвърляема по отношение на организационния модел/процеса на внедряване.

SS16 Български център на промишлеността в Москва

Центърът на промишлеността на Република България в Москва (ЦПРБ - Москва) предоставя достъп до международни партньорства и по този начин улеснява и подкрепя търговските дейности на българските МСП на руския пазар.

ЦПРБ - Москва е структура, управлявана от Министерството на икономиката. Той е част от дейностите на Посолството на Република България в Руската федерация.

Центърът на промишлеността на Република България в Москва съдейства и подпомага министъра на икономиката при осъществяване на държавната политика в областта на разширяването на икономическите, търговските и техническите отношения между България и Русия.

Основните цели са: насърчаване на българското бизнес присъствие на руския пазар, увеличаване на износа, развитие на икономически отношения на федерално и регионално ниво.

ЦПРБ - Москва:

- създава, поддържа и предоставя актуална информация за икономическите възможности и експортен потенциал на Република България и за условията за извършване на търговска дейност в Руската федерация;
- подпомага българските юридически и физически лица, производители и износители на стоки и услуги и техни обединения при реализиране на дейността им на руския пазар;
- предоставя информация, съдейства за установяване на делови контакти, организира срещи, изложби, делови мисии, бизнес форуми, презентации и други мероприятия;
- предоставя за ползване помещения и жилища, извършва и други услуги, създаващи условия за успешното развитие на дейността на българските юридически и физически лица и техните обединения на руския пазар;

• осъществява контакти с органи на държавната администрация, неправителствените организации и деловите среди на Република България и Руската федерация по въпроси, свързани с изпълняваните задачи.

Сред ключовите партньори са 15 руски региона и 33 руски регионални организации за подкрепа на бизнеса.

Необходими ресурси

Разходите за тази практика се оценяват ежегодно от 1986 г. насам и варират в зависимост от планирания бюджет за Центъра. Средната бюджетна сума годишно е 570 000 евро. Необходимите човешки ресурси за ръководството на добрата практика са 11 души.

Доказателство за успех

Количествените показатели, които измерват успеха на добрата практика са:

- организиране на 19 бизнес мисии в Русия за периода 2013-2017 г.;
- подкрепа за национално представяне на над 57 международни изложби и промоционални събития през последните 5 години;
- организиране на повече от 750 срещи B2B за последните 5 години;
- разработване на повече от 80 продуктово-ориентирани пазарни проучвания и анализи;
- създаване на повече от 64 успешни партньорства през последните 10 години.

Потенциал за обучение или трансфер

Тази добра практика представя подход за създаване на подкрепяща инфраструктура на конкретен външен пазар, който би могъл да осигури подкрепа за интернационализацията на МСП чрез различни инструменти - организиране на събития, търговски мисии, изложби, представяне и др.

SS17 Интернационализационен план за предприятията от Екстремадура (PIMEX)

Програма за подпомагане на МСП да стартират/продължат процеса на интернационализация в рамките на Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

Финансиран от регионалните фондове и Европейския социален фонд (ЕСФ), PIMEX е програма за подпомагане на фирмите от Екстремадура да стартират и да продължат процеса на интернационализация. Програмата достига до МСП с мотивация да интернационализират своите продукти и/или услуги и им се предоставят необходимите инструменти за постигане на целите.

Що се отнася до специфичната подкрепа, предлагана на компаниите, участващи в PIMEX, тя може да бъде класифицирана като техническа, обучителна и търговска.

• Експертна подкрепа: Експертният персонал на Международния отдел в Extremadura Avante подкрепя участващата компания в разработването на план за интернационализация.

• Обучение на ръководството или търговския директор по стратегическо планиране.

• Подкрепа за външна популяризация: Подкрепяни са дейности и разходи, оценени на максимум 2 500 евро за една компания

Участниците в PIMEX се ангажират да участват в следните дейности:

- Провеждане на три присъствени групови обучителни сесии.
- Провеждане на три обучения на място във фирмата-участник.

След обучението на компаниите, участващи в PIMEX, им се разработва SWOT анализ, както и план за действие или международна пътна карта.

Необходими ресурси

За развитието на тази добра практика необходимите ресурси са:

- Подпомагане на експертния персонал
- За 2016 г. PIMEX има бюджет от 88 280 евро (75 000 евро за дейности + 5 000 евро за обучение + 8 280 евро за консултантски услуги).

Доказателство за успех

• От 2002 г. над 500 фирми в Екстремадура участват в тази програма и получават адекватна подкрепа за укрепване на външнотърговските им отдели.

• През 2016 г. 30 МСП участват в тази програма.

• Нивото на удовлетвореност, получено от проучването на качеството, е около 8 точки от 10 във всички кампании.

• Участващите МСП придобиват умения и компетенции да се справят с процесите на интернационализация по самостоятелен и по-устойчив начин в краткосрочен/средносрочен план.

Потенциал за обучение или трансфер

Възможността за изучаване на тази добра практика е свързана с:

- строг експертен мониторинг на всяко участващо МСП чрез екип от помощни лица: експерт (стажант, работещ на пълно работно време във фирмата) заедно с външен старши консултант, който го консултира при нужда;
- методология за процеса на внедряване: методология и инструменти "Учене чрез правене", подкрепени от старши консултанти;
- Методи за оценка на програмата.

PIMEX е определен като специфичен инструмент, осигуряващ обучение, експертна и търговска подкрепа за развиване на умения за управление на интернационализационните процеси.

Програма за подкрепа, създадена за консолидиране на регионални МСП на международния пазар в рамките на Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

Финансираната от регионалните фондове и Европейския социален фонд (ЕСФ) план за консолидация е програма за подпомагане, създадена, за да помогне на регионалните предприятия да консолидират не само международните си продажби, но също и външнотърговския им отдел, като преминават през обучение по международен маркетинг и стратегическо планиране.

Що се отнася до специфичната подкрепа, предлагана на компаниите, участващи в тази добра практика, тя може да бъде класифицирана като експертна, обучителна и търговска подкрепа.

• Експертна подкрепа: Експертите на Extremadura Avante подкрепят участниците в разработването на план за интернационализация чрез персонализиран мониторинг.

• Обучение на ръководния екип и външнотърговския специалист. Участниците могат да се обучат в следното:

- Общ план за обучение: Участие в три групови обучения.

- Индивидуален план за обучение: състои се от два отделни класа, завършващи с:

Резултат 1. План за действие, включващ маркетингова и комуникационна стратегия, които да се прилагат на избрани пазари.

Резултат 2. Създаване на международна пътна карта, включваща нови канали за продажба на избраните пазари.

• Подкрепа на действия за популяризиране в чужбина: помощ за дейности и разходи за максимум 3 000 евро за всяка една фирма. Някои от възможните дейности са: търговски пътувания, рекламни материали, специализирани консултации

или правни съвети и други.

Предприятията могат да кандидатстват за тази програма в продължение на две поредни години.

Необходими ресурси

За разработването на тази добра практика необходимите ресурси са:

- Подпомагане на персонала.
- За 2016 г. Планът за консолидация има бюджет от 103 280 евро (90 000 евро за дейности + 5 000 евро за обучение + 8 280 евро за консултантски услуги) за участието на 30 регионални предприятия.

Доказателство за успех

• От 2004 г. насам над 200 предприятия участват в тази програма и получават подкрепа за консолидиране на външнотърговския си отдел (през 2016 г.).

- През 2016 г. в тази програма участват 30 предприятия.
- Планът за консолидация се превръща в стимул за развитие и консолидиране на международната дейност на МСП.

Потенциал за обучение или трансфер

Потенциалът за изучаване на тази добра практика е свързан с:

- подкрепата за международната стратегия е улеснена чрез внимателен мониторинг и съвети от координиран екип: експертите на Extremadura Avante и външнотърговските консултанти.
- предложенията, които се прилагат към плана за консолидиране, се регистрират чрез онлайн въпросник на уебсайта на Extremadura Avante.
- МСП получават пълен пакет за развитие на тяхната международна дейност: обучение, експертна поддръжка и средства за комерсиализация.

Програма за подкрепа, предлагаща на МСП индивидуални консултации и съвети в рамките на Плана за интернационализация на Търговската камара.

Пряко финансирана от Националната оперативна програма на ЕФРР на Испания по приоритетна ос 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3 д чрез търговските камари, XPANDE е индивидуализирана консултантска програма, насочена към фирми с ограничен или малък опит на международните пазари и/или тези, които се интересуват от започването на износ на определени чуждестранни пазари, а също и към тези, които се нуждаят от съвет, за да оптимизират своите ограничени ресурси, следвайки конкретни и постижими цели.

XPANDE има 2 фази:

• Фаза I - Съвети за изготвяне на план за интернационализация (100% субсидия).

- Фаза Ia. Избор на пазари: диагностика на международния потенциал на МСП, анализ на бизнес единиците, анализ на бизнес модела и анализ и избор на пазари.

- Фаза Ib. Достъп до пазара: анализ на средата, анализ на маркетинговата и комуникационна стратегия, план за действие и икономически финансов план.

• Фаза II - Помощ за развитие на процеса на интернационализация на дружеството (максимален бюджет до 9 000 евро, съфинансиране: 80% от ЕФРР/20% от дружеството):

- набор от инструменти за разработване на стратегия за популяризиране на целевите пазари.

Допустими разходи за тази добра практика:

- проучване;
- материали за разпространение/ популяризиране;
- реклама;
- участие като изложител на панаири;
- търговски пътувания и пътувания с цел проучване;

- промоционални действия;
- регистрация на патенти, търговски марки и сертификати и други.

Необходими ресурси

• Подпомагане на персонала на фирмата: Фаза 1a - 6 сесии и 60 часа подпомагане, Фаза 1b= 7 сесии и 68 часа подпомагане, редактиране на доклада за участие: 15 часа работа.

• Бюджетът на XPANDE се увеличава на 353 811,04 евро през 2017 г.

Доказателство за успех

• Между 2014 и 2015 г. 71 фирми са получили консултации чрез програмата XPANDE.

• През 2017 г. 28 фирми са бенефициенти на Фаза I и 16 фирми на Фаза II.

• Като цяло МСП имат по-добро познаване на пазара и са по-зрели в процеса на интернационализация.

• Увеличаване на компаниите износители и диверсификация на дестинациите на пазарите.

Потенциал за обучение или трансфер

Потенциалът за изучаване на тази добра практика е свързан с:

- методология, която съчетава консултиране и малки инвестиции от страна на МСП;
- откриване на силните и слабите страни на МСП въз основа на цялостен, систематичен и обективно прилаган анализ;
- осигуряване на инструменти за укрепване на МСП на целевия пазар, избор и планиране на най-подходящите маркетингови действия въз основа на клиента, продукта, услугата и страната.



SS20 Програма за подкрепа „Digital XPANDE“

Програма за подкрепа, предлагаща персонален съвет на МСП в областта на международния дигитален маркетинг в рамките на Плана за интернационализация на Търговската камара.

Финансиран от Националната оперативна програма на ЕФРР по приоритетна ос 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3д, Digital XPANDE е програма за подпомагане, чиято основна цел е да помогне на МСП да продават чрез интернет благодарение на международната онлайн маркетингова стратегия.

Тя е разделена на 2 фази:

• Фаза I - Консултиране: в нея се извършва подробен анализ на компанията, за да се разработи доклад с препоръки и план за действие относно международния дигитален маркетинг. Тя е с продължителност от 1 до 3 месеца с минимум 50 + 15 часа консултиране и бюджет до 2 000 евро.

• Фаза II - Подкрепа при изпълнението на Плана за действие: тя се състои от набор от подкрепящи средства, насочени към укрепване на онлайн позиционирането на МСП и неговите продукти/ услуги. Тя е с продължителност между 2-6 месеца с бюджет до 4 000 евро; съфинансиране: 80% ЕФРР /20% дружество.

„Digital XPANDE“ включва и серия от хоризонтални действия: публикуване в бюлетини, публикуване на поканата в пресата, организиране на информационни събития, форуми, популяризиране, разпространение и набиране на бенефициенти.

МСП, кандидатстващи за „Digital XPANDE“, трябва да отговарят на специфични изисквания:

- Да имат активна уеб страница.

- Да имат продукт или услуга, избран/а от компанията.
- След като се реши целевият пазар да се позиционира вече избрания от компанията продукт или услуга.

Необходими ресурси

• Подпомагане на техническия персонал на компанията: 3 сесии и 65 часа подпомагане плюс 15 часа работа за подготовка и редактиране на доклада за участие на компанията

• Бюджетът на Digital XPANDE се увеличава на 259 424,40 евро през 2017 г.

Доказателство за успех

• През 2017 г. 33 компании имат разработен международен план за дигитален маркетинг и 30 фирми преминават към фаза II.

• Като цяло МСП имат по-добро познаване на пазара и са по-зрели в процеса на интернационализация.

• Увеличаване на компаниите износители и диверсификация на пазарните дестинации.

Потенциал за обучение или трансфер

Потенциалът за изучаване на тази добра практика е идентифициран във връзка с:

• методология, която съчетава консултиране и малки инвестиции от страна на МСП;

• откриване на силните и слабите страни на МСП въз основа на цялостен, систематичен и обективно извършен анализ;

• предоставяне на инструменти за укрепване на МСП на целевия пазар, избор и планиране на най-подходящите дейности за дигитален маркетинг на базата на клиента, продукта, услугата и страната.

SS21 Маркетингов план PALM

Международен маркетингов план за МСП от регион Аbruцо в сектор дървообработването и мебели.

„Палм“ (Иновационен полк в дървообработването и мебелите) е консорциум, състоящ се от независими компании в областта на дървообработването и мебелите от регион Аbruцо. „Палм“ извършва дейността си в съответствие със стратегията на Регионалното управление на регион Аbruцо, чиито дейности са част от РОП ЕФРР 2007-2013.

„Палм“ подпомага своите членове в интернационализационните процеси.

„Палм“ разработва международен маркетингов план като инструмент, който е на разположение на малките и средните предприятия и е полезен за вземане на целенасочени и ефективни решения за навлизане на чуждестранни пазари. Той е резултат от осъзнаването, че консорциумът е съвкупност от фирми, напълно различни от гледна точка на правни субекти, размер, местоположение, стратегии и бизнес профил.

Маркетинговият план показва подхода към пазарите чрез методологичен инструмент наречен „ДОГОВОР“.

Поради много фрагментираната и малка производствена система тази стратегия е особено подходяща. Тя предлага да се навлезе на пазара чрез съвместно предложение от различни субекти в същия сектор и да се създадат групи дружества, които да предоставят цялостна услуга на чуждестранен клиент.

Необходими ресурси

Дейностите включват разходи в размер на 10 000

евро, 5 000 евро от които са от РОП Аbruцо. Маркетинговият план включва консултанти-специалисти в разработването на пазарни планове.

Доказателства за успех

Целите на международния маркетингов план са:

• определяне на интернационализационната стратегия спрямо всички членове на „ПАЛМ“ с ниски разходи, бързо внедряване и опростена структура.

• укрепване на акциите на чуждестранния пазар.

• идентифициране на нови направления в страната.

• идентифициране на най-подходящите форми и модели на интернационализация за всяка една компания.

Всички 49 фирми в консорциума са включени в анализа и се възползват от получените резултати.

Потенциал за обучение или трансфер

Заложената от международния маркетингов план на „Палм“ стратегия е възможна за трансфер в тези европейски региони, които имат силно специализирани МСП в специфична индустрия.

Един от изводите от направения план е, че в процесите на интернационализация, сътрудничество между субектите от различни видове и мащаби е печеливш фактор.

Основният постигнат резултат е методологически: в съответствие с международния маркетингов план компаниите от консорциума осъществяват общи действия като например съвместно участие в международни търговски панаири и разработване на продуктово иновационни проекти от обединение от компании, за да навлязат на международния пазар.

SS22 Глобален растеж Западен Мидландс (G2)

Персонализиран пакет за подкрепа на МСП, желаещи да се интернационализират, предоставен от консултанти с 50% финансиране.

Съгласно инвестиционен приоритет 2 на ЕФРР по Приоритетна ос 3д: Подкрепа за капацитета на малките и средните предприятия за растеж на регионални, национални и международни пазари и ангажираност с иновационни процеси, пилотната схема G2 е насочена към малките и средните предприятия с оборот от 5 млн. до 40 млн. британски лири, които не са изнасяли (но имат потенциал да го направят), такива, които срещат проблеми при износа или такива, които искат да изнасят по-активно. Министерството на международната търговия в Обединеното кралство установява, че множество МСП имат потенциал да изнасят успешно и ефективно, но поради различни причини не го правят.

МСП, които присъстват на събитие или се свързват с Министерството на международната търговия, търсейки подкрепа:

1) Преминават през Triage, където съветник по международна търговия може да оцени интернационализационния им опит.

2) Насочват се към семинари, за да научат повече или се препращат към съветник за консултации.

3) Получават пълна диагностика от международните съветници, базирани в местната Търговска камара и се договаря план за действие.

4) Получават чрез екип от Търговската камара управление на договорите и подкрепа при избор на необходимите доставчици. Избира се външен доставчик, за да осигури необходимата подкрепа.

5) Пилотната схема G2 предоставя на МСП безвъзмездна помощ до 7000 британски лири за "закупуване" на услуги от външен консултант, за да изпълни плана си. Министерството на

международната търговия ще осигури финансиране от 50% , а МСП ще трябва или да плати останалите 50%, или да може да ги съчетае чрез ЕФРР (според услугата).

Необходими ресурси

Отпуснати са 1 милион лири за подкрепа на 280 компании за едногодишна пилотна схема: 50% от Министерството на международната търговия и до 50% частни и/или ЕФРР източници.

Екипът от съветници по международна търговия, който работи по схемата, е позициониран в представителствата на Търговската камара в региона и струва около 50 000 лири на година.

Доказателство за успех

Идеята е в своето начало, но целта е да се разгърне от 300 до 10 000 предприятия от всякакъв вид в Англия.

Срещнати трудности

Този нов модел променя динамиката и начинът, по който Министерството на международната търговия работи за подпомагане на компаниите. Услугите за подпомагане на интернационализацията ще мултиплицират използването на публични фондове.

Потенциал за обучение или трансфер

Тази практика може да се използва от всеки регион, за да се насърчи частния сектор, което ще стимулира публичните инвестиции. Подпомагането на интернационализацията на МСП ще бъде подкрепено от национален/ регионален фонд, но също така позволява включването на експертния опит на частния сектор.

Първоначално съветниците по международна търговия ще направят диагностиката, но биха могли да насочат МСП и към външни консултанти.

SS23 ABREX: Схема за търговски кредити

ABREX: Търговски кредит като инструмент за интернационализация на местните МСП.

С търговската кредитна програма на Abrex, компаниите получават кредит, намаляват излагането на финансов риск и взаимно се подкрепят в тези критични времена. Чрез присъединяване към CircuitoAbrex.net, компаниите могат да правят покупки и да ги изплатят за период от една година, като продават своите стоки и услуги на други членове в рамките на програмата. Удивителното е, че програма е безлихвена, затова, за да изплатят покупките, продажна-та цена е същата като първоначалната покупна цена. В CircuitoAbrex.net всеки бизнес има само един интерес: да стимулира местната икономика.

Целта на схемата е да се свържат отново местните предприятия, да се осигурят услуги за повишаване на добавената стойност и да се предлагат новаторски допълващи платежни и кредитни инструменти, които да съответстват на традиционните. В рамките на програмата бизнесът се финансира с нулева ставка, стимулират се местните фирми и производители и средствата остават на територията на региона, като по този начин стимулират моделите за устойчиво развитие.

Следователно най-важната характеристика на Програмата е, че подпомага компании от Аbruцо да възстановят, поддържат/или придобият ценни пазарни дялове. Всъщност Abrex не заменя пазара им, а добавя към него, като предлага на възстановяване, оптимизирайки производствения им капацитет и привлекателността им на пазара.

Необходими ресурси

Частно финансиране.

Доказателства за успех

През първата половина на 2018 г. се отбелязва още един успех – отчита се растеж с + 220% на местната икономика, която достигна 6,4 милиона евро приходи, генерирани от 665 членове.

Потенциал за обучение или трансфер

Местната търговска кредитна система може да се използва за улесняване на достъпа на местните МСП до услуги и подкрепа за интернационализация. Търговската кредитна програма на Abrex дава възможност на компаниите да дадат импулс обратно към свързани предприятия, ако те са в трудно икономическо положение, или да започнат, планират или правят нови инвестиции, благодарение на спестената ликвидност, генерирана от продажбите и допълнителните покупки, извършени в рамките на Abrex.

Този допълнителен пазар (в сравнение с еврозоната) позволява на компаниите в дългосрочен план да се концентрират и да инвестират в нови форми на развитие на различни пазари, включително и на чуждестранни пазари, или благодарение на програмата да започнат да планират маркетингови дейности, които могат да бъдат насочени към чуждестранни пазари.

SS22 Глобален растеж Западен Мидландс (G2)

Персонализиран пакет за подкрепа на МСП, желаещи да се интернационализират, предоставен от консултанти с 50% финансиране.

Съгласно инвестиционен приоритет 2 на ЕФРР по Приоритетна ос 3д: Подкрепа за капацитета на малките и средните предприятия за растеж на регионални, национални и международни пазари и ангажираност с иновационни процеси, пилотната схема G2 е насочена към малките и средните предприятия с оборот от 5 млн. до 40 млн. британски лири, които не са изнасяли (но имат потенциал да го направят), такива, които срещат проблеми при износа или такива, които искат да изнасят по-активно. Министерство на международната търговия в Обединеното кралство установява, че множество МСП имат потенциал да изнасят успешно и ефективно, но поради различни причини не го правят.

МСП, които присъстват на събитие или се свързват с Министерство на международната търговия, търсейки подкрепа:

1) Преминават през Triage, където съветник по международна търговия може да оцени интернационализационния им опит.

2) Насочват се към семинари, за да научат повече или се препращат към съветник за консултации.

3) Получават пълна диагностика от международните съветници, базирани в местната Търговска камара и се договаря план за действие.

4) Получават чрез екип от Търговската камара управление на договорите и подкрепа при избор на необходимите доставчици. Избира се външен доставчик, за да осигури необходимата подкрепа.

5) Пилотната схема G2 предоставя на МСП безвъзмездна помощ до 7000 британски лири за "закупуване" на услуги от външен консултант, за да изпълни плана си. Министерство на

международната търговия ще осигури финансиране от 50% , а МСП ще трябва или да плати останалите 50%, или да може да ги съчетае чрез ЕФРР (според услугата).

Необходими ресурси

Отпуснати са 1 милион лири за подкрепа на 280 компании за едногодишна пилотна схема: 50% от Министерство на международната търговия и до 50% частни и/или ЕФРР източници.

Екипът от съветници по международна търговия, който работи по схемата, е позициониран в представителствата на Търговската камара в региона и струва около 50 000 лири на година.

Доказателство за успех

Идеята е в своето начало, но целта е да се разгърне от 300 до 10 000 предприятия от всякакъв вид в Англия.

Срещнати трудности

Този нов модел променя динамиката и начинът, по който Министерство на международната търговия работи за подпомагане на компаниите. Услугите за подпомагане на интернационализацията ще мултиплицират използването на публични фондове.

Потенциал за обучение или трансфер

Тази практика може да се използва от всеки регион, за да се насърчи частния сектор, което ще стимулира публичните инвестиции. Подпомагането на интернационализацията на МСП ще бъде подкрепено от национален/ регионален фонд, но също така позволява включването на експертния опит на частния сектор.

Първоначално съветниците по международна търговия ще направят диагностиката, но биха могли да насочат МСП и към външни консултанти.

SS27 Програма за подкрепа на бизнеса на Ковънтри и Уоруикшир

Съгласуван пакет за подкрепа за преодоляването на бариерите пред стартиращи и развиващи се МСП, включително за подкрепа на интернационализацията.

Съгласно инвестиционен приоритет 2 на ЕФРР по приоритетна ос 3: 3д - Подкрепа за капацитета на малките и средните предприятия за растеж на регионални, национални и международни пазари и ангажираност с иновационни процеси, е съгласуван пакет за подкрепа преодоляването на пречките пред стартиращи и развиващи се МСП, за да се подготвят за износ, който включва следното:

- нефинансова подкрепа за стартиращи фирми, съществуващи МСП чрез индивидуални срещи и семинари;
- грантове между 1000 и 3000 лири.

Грантовете са насочени към сключването на нови международни договори и се отнасят до Проекта за международен растеж на МСП на местните търговски камари и включват:

- повишаване на информираността за износ;
- посещения на пазари и изложения;
- грантове за преодоляване на финансовите бариери;
- проекти, подкрепящи износа;
- надграждане на дългосрочен регионален проект.

Необходими ресурси

Програмата е финансирана с:
- 4, 66 млн. лири чрез ЕФРР (приоритетна ос 3)
- 13,8 млн. лири обща инвестиция (фондове от държавния и частния сектор)

Подкрепата се предоставя от търговските камари от съветници по международна търговия, които струват 50 000 лири на година.

Доказателство за успех

Основава се на Програмата за предприемачество и бизнес растеж на ЕФРР и постига:

- 609 подпомогнати МСП;
- 192 създадени фирми;
- 1109 създадени работни места.

Потенциал за обучение или трансфер

Моделът включва широкомащабно партньорство и е от съществено значение да се гарантира, че различните агенции препращат МСП една към друга. Сътрудничеството между различните агенции и организации е от първостепенно значение за успешното изпълнение на тази програма в рамките на даден регион. Съветниците по международна търговия предоставят подкрепа чрез регионалните търговски камари и другите агенции трябва да препращат МСП към тях.

SS23 ABREX: Схема за търговски кредити

ABREX: Търговски кредит като инструмент за интернационализация на местните МСП.

С търговската кредитна програма на Abrex, компаниите получават кредит, намаляват излагането на финансов риск и взаимно се подкрепят в тези критични времена. Чрез присъединяване към CircuitoAbrex.net, компаниите могат да правят покупки и да ги изплатят за период от една година, като продават своите стоки и услуги на други членове в рамките на програмата. Удивителното е, че програма е безлихвена, затова, за да изплатят покупките, продажна-та цена е същата като първоначалната покупна цена. В CircuitoAbrex.net всеки бизнес има само един интерес: да стимулира местната икономика.

Целта на схемата е да се свържат отново местните предприятия, да се осигурят услуги за повишаване на добавената стойност и да се предлагат новаторски допълващи платежни и кредитни инструменти, които да съответстват на традиционните. В рамките на програмата бизнесът се финансира с нулева ставка, стимулират се местните фирми и производители и средствата остават на територията на региона, като по този начин стимулират моделите за устойчиво развитие.

Следователно най-важната характеристика на Програмата е, че подпомага компаниите от Абрудо да възстановят, поддържат/или придобият ценни пазарни дялове. Всъщност Abrex не заменя пазара им, а добавя към него, като предлага на възстановяване, оптимизирайки производствения им капацитет и привлекателността им на пазара.

Необходими ресурси

Частно финансиране.

Доказателства за успех

През първата половина на 2018 г. се отбелязва още един успех – отчита се растеж с + 220% на местната икономика, която достигна 6,4 милиона евро приходи, генерирани от 665 членове.

Потенциал за обучение или трансфер

Местната търговска кредитна система може да се използва за улесняване на достъпа на местните МСП до услуги и подкрепа за интернационализация. Търговската кредитна програма на Abrex дава възможност на компаниите да дадат импулс обратно към свързани предприятия, ако те са в трудно икономическо положение, или да започнат, планират или правят нови инвестиции, благодарение на спестената ликвидност, генерирана от продажбите и допълнителните покупки, извършени в рамките на Abrex.

Този допълнителен пазар (в сравнение с еврозоната) позволява на компаниите в дългосрочен план да се концентрират и да инвестират в нови форми на развитие на различни пазари, включително и на чуждестранни пазари, или благодарение на програмата да започнат да планират маркетингови дейности, които могат да бъдат насочени към чуждестранни пазари.



SS28 Сътрудничество на Министерство на международната търговия с университети

Схемата позволява на компаниите да наемат студенти, за да работят по конкретни проекти - от изследване на нови пазари до развиване на международни контакти.

Съгласно инвестиционен приоритет 2 на ЕФРР по Приоритетна ос 3д: Подкрепа за капацитета на малките и средните предприятия за растеж на регионални, национални и международни пазари и ангажираност с иновационни процеси, работата с университетите осигурява подкрепа за интернационализацията на МСП, предоставена чрез наемане на студенти.

МСП, които присъстват на събитие или се свързват с Министерството, търсейки подкрепа:

1)Преминават през Triage, където съветникът по международна търговия може да оцени интернационационния им опит.

2)Насочват ги към семинари, за да научат повече или ги препращат към съветник по международна търговия.

3)Получават пълна диагностика от международните съветници, базирани в местната Търговска камара и се договаря план за действие.

4)Екип на Търговската камара предоставя управление на договорите и подкрепа при избор на необходимите доставчици. Избира се външен доставчик, за да осигури необходимата подкрепа.

5)Схемата позволява на компаниите да наемат студенти, за да работят по конкретни проекти - от изследване на нови пазари до развиване на международни контакти. Наемането, безплатно за МСП, трае от 4 седмици до 6 месеца. Избраният студент е запознат с държавата, към която са насочени компаниите. Студентите притежават съответните езикови умения и разбират начините за правене на бизнес.

Екипът на Министерство на международната търговия помага на МСП да напишат изискванията за позицията и се свързват с университета, за да интервюират и наемат подходящия кандидат.

Необходими ресурси

Необходимите ресурси са свързани с разходите за персонал, необходим за администрирането на тази програма, като за студента, който се наема, не се правят разходи от компанията.

Има разходи за персонала за изпълнение на схемата (служители от университета, подпомагачи набирането на студенти и екипа на Министерство на международната търговия, които набират компаниите).

Доказателство за успех

Големият брой международно признати университети в района прави Уест Мидландс идеалното място за такава програма, тъй като те разполагат с голям брой студенти с езикови, бизнес и културни познания.

През последните 5 години успешно са наети 5 студенти.

Студентите получават трудов стаж, МСП придобиват безплатно конкретни умения, а университетът осигурява студентски стажове.

Потенциал за обучение или трансфер

Моделът може да бъде трансфериран, въпреки че трябва да се обърне специално внимание на това дали регионът има достъп до студенти и фирми, търсещи допълнителна помощ / експертиза в тази област.

Подкрепата от съветниците по международна търговия за открояване на нуждите на МСП и подкрепата на университета за подпомагане на наемането и подбора на подходящите кандидати е от основно значение.



ИНФОРМАЦИОННИ УСЛУГИ

Преди да вземат решение за интернационализация, МСП се нуждаят от информация. Основната цел е да се повишат знанията в областта на интернационализацията и да се намали нивото на риска, преди да се инвестира и да се финансират международни дейности. Информацията може да бъде свързана с маркетинга, прегледа на чуждестранни пазари, с регулации или възможности за международни партньорства. Проучването на съществуващите бизнес възможности, развитието на компанията и увеличаването на пазарния им дял и растежа им имат пряка връзка с интернационализацията на МСП (ЕК, 2010). Няколко организации подкрепят МСП чрез събиране на подходяща информация и подготовка за евентуална международна дейност. Например свързването с подходящия партньор може значително да помогне на МСП да получат необходимите познания за местния пазар, контакти с местните доставчици или достъпът до мрежа от фирми, които могат да подкрепят тяхната дейност. Тези информационни услуги предоставят ценна пазарна информация, необходима за преодоляването на бариерите пред интернационализацията на МСП, свързани с външната среда. Разделът включва добри практики, показващи как информационните услуги подкрепят МСП, които искат да се интернационализират.

- Дейности за стимулиране на износа/маркетинг.
- Редовно актуализирани анализи на външните пазари.
- Информация за административните правила и разпоредби.
- Търговски мисии, бизнес форуми и други промоционални събития.
- Услуги за търсене на партньори.
- Обслужване на клиенти на едно гише за подпомагане на МСП - износители на чуждестранни пазари.
- Търговски центрове в чужбина.
- Услуги за проучване на пазара.
- Други.

ИНФОРМАЦИОННИ УСЛУГИ

Дейности за стимулиране на износа/ маркетинг	Редовно актуализирани доклади от анализа на външните пазари	Търговски мисии, бизнес форуми и други промоционални събития	Услуги за търсене на партньори
IS1 Верига за доставка на Уест Мидландс (Уест Мидландс, Великобритания)	X		
IS2 Промоционални марки: "ALIMENTOS DE EXTREMADURA" (Храни от Екстремадура) (Екстремадура, Испания)	X		
IS3 Международен план за популяризиране (Екстремадура, Испания)	X		
IS4 Правна подкрепа за навлизане на австрийския пазар (Източна Словения)	X		
IS5 Програма за международен растеж на МСП – Мисии за въвеждане (Уест Мидландс, Великобритания)		X	
IS6 Търговски мисии (Уест Мидландс, Великобритания)		X	
IS7 Създаване на бизнес контакти и партньорства (Словения)		X	
IS8 Подкрепа за МСП от Мариборската агенция за развитие чрез Enterprise Europe Network (Словения)		X	
IS9 Интернационализация на МСП чрез организиране на събития и предоставяне на информационни услуги (България)		X	
IS10 Съвместно участие на панаири (Словения)		X	
IS11 Специализирани търговски мисии за мебелната индустрия (България)		X	
IS12 Стимули за колективни действия за интернационализация (Алгарве, Португалия)		X	
IS13 Промоционални дейности в чужбина (Екстремадура, Испания)		X	
IS14 Палм Médinit (Абруцо, Италия)		X	
IS15 Словенски бизнес клубове (Словения)			X
IS16 Национален портал за износ (България)			X
IS17 Програма за домакинстване на купувачи (България)			X
IS18 Организиране на международни B2B срещи и участие в международни панаири и изложения (България)			X

ИНФОРМАЦИОННИ УСЛУГИ

Обслужване на едно гише на клиенти за подпомагане на МСП износители с чуждестранни пазари	Търговски центрове в чужбина	Услуги за проучване на пазара	Други
IS19 Услуги на едно гише за износители и чуждестранни инвеститори (Словения)			
IS20 Extremadura Export (Екстремадура, Испания)			
IS21 i-Export (Екстремадура, Испания)			
IS22 Търговска делегация - външна мрежа (Екстремадура, Испания)			
IS23 Регионални партньорства (Уест Мидландс, Великобритания)			
IS24 Съветници по международна търговия Мидландс (Уест Мидландс, Великобритания)			
IS25 Intatrade съветници (Уест Мидландс, Великобритания)			
IS26 Съветници по електронна търговия (Уест Мидландс, Великобритания)			
IS27 Съветници по международна търговия - Triage (Уест Мидландс, Великобритания)			
IS28 Иновационен център за интернационализация на МСП (Уест Мидландс, Великобритания)			
IS29 Сътрудничество с чуждестранни послонства и търговски представителства (България)	X		
IS30 Изнесен търговски офис (България)	X		
IS31 Програма за международни обществени поръчки (Екстремадура, Испания)		X	
IS32 Икономическа дипломация на Словения (Словения)			Консултантски услуги

IS1 Верига за доставки на Уест Мидландс

Програма за популяризиране на експертизата на компаниите от Уест Мидландс в целеви сектори за чуждестранните купувачи.

Регион Уест Мидландс има силно развити индустрии най-вече:

- креативни индустрии/цифрови медии;
- инженерство;
- отбрана и сигурност;
- транспортни технологии (космически/автомобилни);
- хранително-вкусова индустрия.

В рамките на тези сектори има високоефективни и опитни компании (много от тях вече участват в производствените вериги за доставки на оригинално оборудване) и тази конкретна практика им дава възможност да се представят на чуждестранни купувачи, като ги насърчава да се включат в техните вериги за доставки.

По същество компаниите се идентифицират, изготвят се профил и се включват в брошура, която се разпространява сред чуждестранни купувачи.

Необходими ресурси

Разходи за дизайн и отпечатване на брошура в размер на 10 000 лири.

Разходи за персонал за мрежа от консултанти на ключови пазари, както и на персонала в региона, за да подкрепят МСП, които желаят да излязат на чуждестранните пазари.

Съветници по международната търговия и административен персонал, струващи 55 000 лири на година.

Доказателство за успех

Добрата практика понастоящем е в етап на разработка, но се очаква, че профилираните компании ще сключат значителни договори, като се представят по уникален начин.

Потенциал за обучение или трансфер

Тази практика се основава на съществуващата мрежа от екипи по света към Министерство на търговията и Британската общност на нациите. Тази мрежа вече има контакти с потенциални чуждестранни купувачи, които позволяват промоционалната дейност на компаниите от Уест Мидландс да се случи сравнително лесно. Ако даден регион има подобна мрежа с достатъчно налично финансиране, въвеждането на практиката ще бъде лесно.

IS2 Промоционални марки: "ALIMENTOS DE EXTREMADURA" (Храни от Екстремадура)

Рекламната марка дава предимство на регионалното производство на храни, като предлага консолидиран имидж на марката в рамките на Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

Финансиран от Оперативната програма на ЕФРР Екстремадура по приоритетна ос 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3 д) "Подкрепа на капацитета на МСП да се разрастват на регионални, национални и международни пазари и да се ангажират с иновационни процеси"; чрез Extremadura Avante (държавна агенция), Alimentos de Extremadura е марка за идентичността, както и общ елемент за популяризирането/маркетинга на селскостопанските продукти на Екстремадура.

"Alimentos de Extremadura" съдържа пълна, богата и разнообразна гама от хранителни продукти и напитки. Една от основните ѝ цели е да се създаде информираност и разбиране за тях сред потребителите в момента, като се увеличава тяхната репутация.

Други цели на тази добра практика са:

- извършване на рекламни дейности в местата за продажба;
- осъществяване на съвместни рекламни кампании в медиите;
- извършване на спонсорство на дейности и събития;
- сътрудничество с други институции.

Тази марка е възможност да се популяризира секторът по общ и координиран начин, като се обединят усилията, така че да могат да се достигнат по-широки хоризонти на промоционално и рекламно равнище, в които основният аргумент за

продажбите, който трябва да бъде подчертан, ще бъде произходът от Екстремадура.

Необходими ресурси

За развитието на тази добра практика необходимите ресурси са:

- Експертиза: 5 експерта от Extremadura Avante;
- "Alimentos de Extremadura" има бюджет от приблизително 800 000 евро годишно (изцяло от ОП).

Доказателство за успех

• Към момента над 450 малки и средни предприятия са регистрирани под марката "Alimentos de Extremadura".

- През 2017 г. са проведени:
 - 7 международни промоции за продажба в 56 магазина със 70 участващи компании и 294 продукта;
 - 4 презентации на продукти;
 - 13 международни спонсорства;
 - 14 международни гастрономически събития;
 - други промоционални дейности.

• Тази добра практика насърчава възприемането на регионалните продукти и увеличава репутацията им.

Потенциал за обучение или трансфер

Инструментът съществува от 2008 г. насам и е успешен за насърчаването на даден бизнес сектор по съвместен и координиран начин, като се обединят усилията, така че да се постигне по-широко рекламно и промоционално разпространение. Организацията и методологията, следвани от държавната агенция с цел да се координира този инструмент, могат да бъдат прехвърлени към други региони със сходни нужди.

IS3 Международен план за популяризиране

Програма за подкрепа, предлагаща на МСП инструменти/ дейности в подкрепа на техните процеси на интернационализация в рамките на План за интернационализация на Камарата.

Финансиран от Националната оперативна програма ЕФРР по приоритетна ос 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3д "Подкрепа на капацитета на МСП да се разрастват на регионални, национални и международни пазари и да се ангажират с иновационни процеси". Чрез камарите международният план за популяризиране предоставя на компаниите редица инструменти и подкрепа за подпомагане на процесите им на интернационализация чрез следните дейности:

1.Международно популяризиране

- Преки и непреки търговски мисии.
- Групово участие в панаири.
- Посещения на изложения.

2.Осведомяване и информация: организиране на форуми, информационни дни, семинари, работни срещи, информационни дейности и др.

3.Специални дейности:

- Провеждане на мероприятия за международно популяризиране в определена област.
- Анализ на международната конкуренция.
- Други дейности, насочени към подобряване на международното позициониране на МСП.

Неговите основни цели са:

- Да се насърчи интернационализационната култура.
- Засилване на обучението на човешкия капитал.
- Подкрепа за конкурентоспособността на МСП.
- Да се увеличи испанската експортна база.

Някои от изискванията за това подпомагане са:

- МСП или самостоятелно заети лица;

• да не е получена помощ, от която и да е програма над 200 000 евро през последните 3 години или 100 000 евро за компании, работещи в сектора на автомобилния транспорт;

• МСП да имат седалище или производствен център в Екстремадура.

Необходими ресурси

- Експертиза:
 - Международни промоционални дейности: 130 часа + 8 часа, за една фирма за подготовка на програма + 8 часа дневно съпровождане;
 - Осведомяване и информиране: 200 часа;
 - Специални дейности: 130 + 8 часа за фирма за подготовка на програма.
- Бюджетът на МПП възлиза на 187 444,86 евро през 2017 г.

Доказателство за успех

• През 2015 г. са осъществени 31 чуждестранни промоционални дейности: 11 професионални посещения на международни панаири, 14 търговски мисии и 6 срещи за бизнес сътрудничество с участието на 173 фирми.

• От 2013 г. до 2015 г. се наблюдава увеличение от 177% по отношение на бюджета на програмата.

• От 2013 г. до 2015 г. се наблюдава увеличение от 243% по отношение на дейностите по програмата.

Потенциал за обучение или трансфер

Дейностите стимулират създаването на култура за интернационализация в рамките на компанията чрез комбинация от международни дейности за популяризиране и повишаване на осведомеността и информираността. Този подход може да бъде прехвърлен и към други региони, чиито МСП срещат сходни трудности при достъпа до нови пазари.

IS4 Правна подкрепа за навлизане на австрийския пазар

Консултации на едно гише за МСП за отделен външен пазар.

Регионалната камара на занаятите и малките бизнеси в Марибор (РКЗМБ) предлага услуги на едно гише, предоставящи правни съвети на МСП, особено за съседния австрийски пазар. Подкрепата се състои от:

- правни и финансови съвети за извършване на бизнес в Австрия (не само за австрийския пазар);
- подкрепа за установяване на първи бизнес контакти (участие на панаири, B2B срещи, езикова подкрепа);
- предоставяне на предварителна информация;
- актуални новини с оферти и бизнес възможности;
- онлайн услуги за техните членове, отговарящи на търсенето и предлагането.

Услугата е разработена въз основа на идентифицираните основни проблеми на МСП, навлизащи на австрийския пазар, а именно липсата на познания за австрийското законодателство, регулиращо техните сфери на работа. РКЗМБ проследява промените в австрийското законодателство, регулиращи бизнеса на членовете на Камарата и води отчети за разясненията, предоставени от инспекторите по труда в различни региони в Австрия.

Ключовият аспект на практиката е последващо действие от консултациите, следствие от предоставените правни и финансови съвети.

Членовете на Камарата имат достъп и до други пазари, пряко или чрез друга камара, участваща в мрежата под националната шапка на Камарата на занаятите и малкия бизнес на Словения (62 регионални камари).

Най-активните потребители на услугите са МСП от сектора на транспорта и строителството.

Необходими ресурси

Основните финансови ресурси са разходите за персонал за консултиране, събиране и анализ на данни. Персоналът не поема финансовия риск, произтичащ от евентуални неуспешни консултации.

Услугата е предимно за членовете на Камарата и се финансира чрез членски внос. Членството е доброволно.

Доказателство за успех

Средно услугата подкрепя 30 МСП на месец. Важен резултат са и знанията за конкретното австрийско законодателство, събрани през годините на извършване на услугата.

Потенциал за обучение или трансфер

Много е трудно за МСП да следят различните възможни правни интерпретации на съществуващото законодателство, регламентиращо конкретни сектори, както и законодателните промени. Камарата предлага не само тълкуване на законодателството, но и практически примери за прилагане в конкретни случаи.

Практиката е насочена към излизането на МСП на специфичен европейски пазар. Същият принцип може да се прилага и за всеки пазар, където местните/ регионалните МСП имат силно присъствие и опит (или пазари на ЕС, или пазари извън ЕС).

Практиката е прехвърляема по отношение на организационния модел/ процес на внедряване и стратегията за управление на риска.

IS6 Търговски мисии

Министерство на международна търговия провежда в Уест Мидландс програма за мисии на различни международни пазари и изложения.

Министерството на международна търговия провежда в Уест Мидландс програма от мисии. Мисиите са насочени към различни аудитории (нови в износа МСП и опитни износители) и са насочени към сектори и пазари, които предлагат най-добрите възможности за компаниите. Понякога мисиите могат да са посещение на специфично изложение.

Това е програма, която помага на компаниите да "излязат навън и да посетят пазара". Тестването на чужд пазар може да бъде направено наистина само чрез посещение, което показва дали МСП са готови за износ. Фирмите могат да използват и подкрепата на съветник по международната търговия и финансиране.

Пакетите за подкрепа включват следното:

- подготовка преди мисията - брифинги за пазара и идентификация на контактите;
- по време на самата мисия - брифинги и дейности на самия пазар; ползи от пътуването с група други бизнесмени;

- след провеждане на мисията - обратна връзка от създадените контактите.

Необходими ресурси

Разходи за персонала за логистика и администриране на търговски мисии.

Необходимите ресурси са свързани с мрежа от екипи в над 100 страни, които могат да насочат търговската мисия към потенциалните целеви пазари.

Доказателство за успех

Понастоящем има 8 планирани мисии за 80 МСП на различни места.

Потенциал за обучение или трансфер

Мрежата от контакти в чужбина е важен фактор, за да могат да бъдат обхванати всички задгранични пазари, което позволява на компаниите да се възползват от интегрирана подкрепа в чужбина. Подпомагането на МСП да разберат по-добре целевия си пазар чрез организиране на търговски мисии, за да се срещнат с потенциални купувачи, може да се трансферира и в други региони.

IS5 Програма за международен растеж на МСП – Мисии за въвеждане

Мисии за въвеждане, в които експерти и купувачи от чужбина предлагат на компаниите възможност да създадат нови контакти и да опознаят нови пазари.

Мисиите за въвеждане са важен инструмент за подпомагане на компаниите да развият своята експортна дейност. С привличането на експерти и купувачи от чужбина те дават възможност на компаниите да създадат нови контакти, да опознаят пазара, да осъществят контакти и потенциално да започнат процеса на продажби.

Министерство на международна търговия в Уест Мидландс изпълнява програма за мисии за въвеждане. Мисиите обикновено са насочени към пазари или региони или сектори. Предишните мисии включват Югоизточна Азия, Централна Европа, САЩ, Персийския залив, Китай, Япония и Хонг Конг. Програмата може да включва различни семинари или посещения на място. Планират се около 10 мисии годишно с участието на 5 до 30 души.

Предоставени са грантове на стойност 3000 лири с 50% съфинансиране.

Необходими ресурси

Разходи за провеждане на събития за намиране на купувачи на стойност 1000 лири и покриват наем на зала и кетъринг.

Разходите за по-големи събития като "Нова година - нов пазар" са 30 хиляди лири, но включват много повече участници.

Разходи за персонал за консултантите от Великобритания в допълнение към мрежата от екипи, базирани в над 100 страни по света.

Доказателство за успех

Добрата практика е в процес на развитие и има планове да се проведат 9 мисии за въвеждане за 120 МСП.

Потенциал за обучение или трансфер

Трансферирането на тази добра практика е възможно, но в голяма степен зависи от това дали конкретният регион има достъп до контакти на чуждестранните пазари, за да спомогне за улесняването на мисиите чрез привличане на експерти и купувачи в региона и съгласуване с потенциални регионални купувачи и доставчици.

IS7 Създаване на бизнес контакти и партньорства

Подпомагане на словенските дружества/износители при установяване на нови бизнес контакти и партньорства и навлизане или достъп до международните вериги за доставки.

В съответствие с Програмата за интернационализация 2015-2020 и Приоритетна ос 3 на ОП, SPIRIT Словения прилага допълнителни програми за словенските фирми във всички фази на интернационализационните дейности, които им позволяват ефективно да разширяват дейността си в чужбина. SPIRIT Словения предоставя следните безплатни услуги на потенциални и съществуващи износители, за да даде възможност за по-добри условия за представяне на словенските фирми в чужбина:

- организиране на събития: дни на доставчиците, по-специално в автомобилната промишленост и хранително-вкусовата промишленост, ИКТ и дървообработващата промишленост, за да се даде възможност за влизане във веригите за доставки;

- участие и осъществяване на B2B мероприятия в Словения и в чужбина за подкрепа създаването на бизнес контакти/ нови бизнес партньорства;

- организиране на приемащи и изпращащи икономически делегации, презентации на словенската промишленост/ компании, конференции и други бизнес мероприятия.

Годишни цели на практиката: минимум 10 приемащи и 10 изпращащи делегации: увеличение с 2 до 3 нови бизнес контакта за участваща компания, най-малко 1 сключена бизнес

делка за бизнес делегация, 70% удовлетворени участници в делегацията (проучване в края на събитието), организиране на до 3 дни на доставчици и 2 събития B2B.

Партньори: SPIRIT Словения, Кабинет на Президента на Република Словения, Кабинет на Министър-председателя, министерства и правителствени служби, камари, бизнес асоциации, кластери и други подходящи организации и групи дружества.

Необходими ресурси

Годишният бюджет на практиката е 300 000 евро, от които 200 000 евро са за делегации, 50 000 евро за дни за доставчиците и 50 000 евро за събития B2B.

Доказателство за успех

Резултати за 2015 г.:

- 19 приемащи и 29 изпращащи бизнес делегации;
- 3 събития на доставчиците през годината;
- 2 събития B2B през годината.

Потенциал за обучение или трансфер

Мярката подпомага словенските фирми/ износители чрез създаване на нови бизнес контакти и партньорства чрез семинари, приемащи и изпращащи делегации, B2B събития, както и изпълнение на дни на доставчиците.

Практиката е приложима по отношение на:

- организационен модел/процес на внедряване;
- специфични инструменти;
- показатели за оценка на процеса на внедряване.



IS8 Подкрепа за МСП от Мариборската агенция за развитие чрез Enterprise Europe Network

Възможност за МСП за участие в международни B2B мероприятия чрез дейностите по EEN.

През последните 2 години словенският партньор в консорциума EEN, Мариборската агенция за развитие, организира 3 международни събития B2B в Словения и съорганизира 43 събития в различни страни на ЕС с участието на 231 словенски МСП. Почти всички събития са съчетани с международни панаири.

Организирането на B2B събития с международно участие на МСП обикновено е предизвикателство, тъй като повечето от тях нямат достатъчен човешки ресурс, за да участват в международни събития. За да се даде възможност на МСП за участие в международни търговски панаири са предоставени следните услуги:

- обучение на МСП за участие в B2B събития;
- коучинг за МСП;
- използване на външни експерти за намиране на допълнителни контакти за участващите чуждестранни МСП;
- виртуални срещи/конференции по Skype;
- представяне на МСП на чуждестранни B2B събития.

Дейностите се основават на модел за работа в мрежа с регионални заинтересовани страни (Регионална търговско-промишлена палата, Регионална камара на занаятите, Технологичен парк), с които е подписано споразумение за сътрудничество между заинтересованите страни, организират се редовни срещи и се планират дейности по интернационализация за 6-месечни периоди. За успешното изпълнение на дейностите са определени стандартизирани процедури и персоналът на MAP е адекватно обучен.

Необходими ресурси

Работна група от 5 служители организира B2B събития. Дейностите започват 4 месеца преди B2B събитие с 1 човек, работещ постоянно, а останалите на непълно работно време. Разходите за персонал са 28 000 евро. Материалните разходи (място, промоция, други външни разходи) са приблизително 9 000 евро.

Доказателство за успех

С въвеждането на допълнителни услуги за B2B събития броят на участниците нараства с близо 30% (51 участници през 2014 г., 66 участници през 2017 г.). Положителното въздействие се вижда от интервютата с участниците и от успеха на новите бизнес партньорства.

Чрез стандартизирани процедури и добре обучен персонал, размерът на работата по проекта намалява с 20% и по този начин се понижават разходите за персонал.

Потенциал за обучение или трансфер

Тази добра практика е част от дейностите на EEN. Организационните процедури са резултат от многогодишната работа на MAP по организирането на B2B събития. Ноу-хау и стандартизираните процедури за организиране на събития могат да бъдат трансферирани чрез обучителни курсове и наставнически услуги на неопитни институции в областта на B2B събития на местно или международно ниво.

В част от допълнителните услуги за участие на МСП в B2B събития, тяхното обучение, използването на външни експерти, виртуални срещи/конференции по Skype и представяне на МСП на чуждестранни B2B събития, са потенциални теми за трансфер към по-неопитни партньори, тъй като те не винаги присъстват на международни B2B събития.

IS9 Интернационализация на МСП чрез организиране на събития и предоставяне на информационни услуги

Укрепване и разширяване на присъствието на българските МСП на международните пазари и ефективно използване на предимствата на европейския пазар.

Добрата практика се реализира чрез осъществяване на дейности по проект BG161 PO003-4.2.01-0001 "Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия", финансиран от ЕФРР по операция 4.2. „Подкрепа на успешното представяне на българските предприятия на международните пазари“ по ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 г. и от националния бюджет.

Тези дейности са:

- Предоставяне на финансова подкрепа за българските МСП за участие в международни изложения и търговски мисии.
- Организиране на международни мероприятия в рамките на международни изложения, промоционални прояви, бизнес форуми и информационни срещи на територията на страната.
- Безплатни информационни и консултантски услуги за повишаване на експортния потенциал на МСП, включително чрез разработени секторни стратегии, анализи и политики за 18 експортно ориентирани сектора, разработване на повече от 170 продуктови пазарни проучвания и анализи.

IS10 Съвместно участие на панаири

Организиране на съвместно участие на словенски фирми в международни търговски панаири в чужбина (словенски павилион).

SPiRiT Slovenia е единствената агенция в Словения, която организира групови презентации на ключови международни панаири в чужбина за конкретни словенски индустрии/отрасли/сектори. Практиката, изпълнявана в съответствие с Програмата за интернационализация 2015-2020 и Приоритетна ос 3 на ОП, улеснява влизането и укрепва присъствието на словенските фирми на определени чужди пазари. В рамките на съвместни представяния на панаири и изложения, участниците се запознават с продукти или услуги в техните индустрии, проверяват конкуренцията си, изграждат нови или подновяват стари бизнес контакти и наблюдават тенденциите в съответните области.

Изборът на фирми се извършва чрез публична покана за изразяване на интерес към съвместни презентации на международни панаири. Въз основа на получените заявки програмният комитет подготвя окончателен подбор от панаирните презентации, които се подкрепят финансово от SPiRiT Slovenia. Окончателната програма на панаира е изградена по начин, който осигурява хетерогенното представяне на словенската промишленост.

За съвместни презентации в международните изложения на дървообработващата промишленост се публикуват специални покани за изразяване на интерес. В зависимост от показания интерес и капацитет на персонала, SPiRiT Slovenia може да провежда допълнителни групови презентации на фирми, принадлежащи към дървообработващата промишленост, на панаири в чужбина.

Годишните цели са най-малко 15 групови презентации по панаири, 20 нови контакти за една компания на панаира, 1 нова конкретна бизнес сделка при всяко изложение. презентации на фирми, принадлежащи към дървообработващата про-

Практиката използва комбинация от различни инструменти за стимулиране и устойчиво развитие на интернационализацията на МСП в България.

Необходими ресурси

Общата стойност на практиката е 12 165 150 евро.

Доказателство за успех

Броят на предприятията, получили финансова подкрепа за участие в международни мероприятия и търговски мисии е 2195. Размерът на предоставената безвъзмездна помощ е 9 637 933 евро. В продължение на 5 години се отчита 40% увеличение на износа в МСП в резултат на международни изложения, търговски мисии и делегации.

Потенциал за обучение или трансфер

За утвърждаване на успеха на добрата практика се предоставят допълнителни средства от държавния бюджет, за да се гарантира изпълнението на дейностите за периода след приключването на проекта (април 2015 г.), докато не започне следващият подобен проект. Потенциал за трансфер са подкрепата под формата на преки субсидии за експортно ориентирани български МСП, както и нефинансовата подкрепа за повишаване на капацитета, насърчаване и развитие на експортната дейност на фирмите.

та промишленост, на панаири в чужбина.

Годишните цели са най-малко 15 групови презентации по панаири, 20 нови контакти за една компания на панаира, 1 нова конкретна бизнес сделка при всяко изложение.

Необходими ресурси

Практиката се финансира чрез национални публични средства на годишна база. Общият бюджет е 1 050 000 евро годишно, от които 250 000 евро са предназначени за участие в панаири на дървопреработвателната промишленост.

Доказателство за успех

Резултати на година:

- 2014 г.: 13 групови панаирни презентации, 138 фирми, общо 3 381 м² изложбена площ, средно 45 нови контакти и 2 нови бизнес сделки на компания.
- 2015 г.: 11 групови панаирни презентации, обща площ от 1820 м², 87 компании, средно 49 нови контакти и 3 нови бизнес сделки на компания.
- 2016 г.: 13 групови панаирни презентации, общо 2 412 м² изложбена площ, 140 фирми, средно 34 нови контакти и 3 нови бизнес сделки на компания.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката дава пример за засилване на връзката между фирмите за съвместно представяне на международни панаири в чужбина чрез специален процес за избор на панаири, включващ дървопреработвателната промишленост като един от приоритетните сектори на ИСИС за Словения. По този начин практиката демонстрира възможността за подкрепа на приоритетни сектори, определени от стратегията за регионална/национална интернационализация/интелигентна специализация, като се подкрепя присъствие на международни панаири.

IS11 Специализирани търговски мисии за мебелната индустрия

Практиката осигурява специфично висококачествено обслужване на дървообработващия и мебелния сектор за успешно участие в търговски мисии и B2B срещи.

Браншовата камара на дървообработващата и мебелната индустрия (БКДМП) е сдружение с нестопанска цел, чиято мисия е да защитава и представлява интересите на своите членове и на индустрията.

Основните цели на добрата практика са:

- насърчаване на предприемаческия дух и уменията на МСП в сектора;
- улесняване на ефективните международни партньорства за членовете на камарите;
- увеличаване износа на българската мебелна промишленост;
- насърчаване интернационализацията на българските МСП в мебелната индустрия.

Добрата практика е свързана с организирането на търговски мисии, съчетани с B2B срещи, за членовете на Камарата. Участниците в търговската мисия са български производители на мебели. Търговските мисии имат за цел да проучат възможностите на външния пазар и да укрепят съществуващата българска мрежа за износ на мебели. По време на търговските мисии, Камарата организира срещи с чуждестранни дизайнери, архитекти, изпълнители, агенти, търговски вериги и дистрибутори. Освен това участниците в срещите имат възможност да посетят местния бизнес и да получат информация за спецификата на посещението.

Основните заинтересовани страни са организации за

подкрепа на бизнеса и български търговски аташета в посолствата в чужбина. Бенефициенти са български МСП в сектор производство на мебели, дървообработване, производство и доставка на оборудване и материали за дървообработващия и мебелния сектор.

Необходими ресурси

Общата стойност на добрата практика за периода 2014-2017 г. се изчислява на 110 000 евро за всички организирани 13 мисии. 5 души от екипа на БКДМП участват в създаването и управлението на добрата практика.

Доказателство за успех

Добрата практика предоставя много специфично висококачествено обслужване за дървообработващия и мебелния сектор за успешно участие в търговски мисии и b2b срещи. Успехът на тази практика се дължи на висококвалифицираните професионални експерти, работещи в БКДМП, които са изключително добре запознати със специфичните нужди на МСП за насърчаване на експортните им дейности и точните начини за представянето им по време на събитията.

Има организирани 13 мисии за 2014-2017 г. Броят на участващите фирми е 156.

Потенциал за обучение или трансфер

Основното предимство на добрата практика е осигуряването на висококачествено секторно насочена интернационализация с висока степен на успеваемост на членовете на БКДМП. Потенциалът за трансфер е специфичното ноу-хау в организацията и представянето на членовете на организацията при такива събития.

IS12 Стимули за колективни действия за интернационализация

Инструмент, насочен към посреднически организации с цел да се подпомогнат МСП при достигането до нови пазари и да се подобри ефективността на колективните действия за интернационализация.

Стимулите за насърчаване на колективните действия допълва другите налични инструменти в посока, която е пряко ориентирана към компаниите и има за цел да повиши техните резултати и да създаде или подобри обкръжаващите условия, като акцентира върху свързаните с нематериалните фактори на конкурентоспособността с колективен характер, които се материализират в наличието на колективни или обществени блага, способни да преодолеят сътресенията в икономиката.

Проектите, обхванати от този инструмент, трябва кумулативно да осигурят следните условия:

- да демонстрират колективен, цялостен и недискриминационен характер, който може да преодолее общите рискове и възможности на широк кръг от компании;
 - да гарантират широка публичност на резултатите, допълнени от действия за демонстрация и разпространение;
 - да осигурят свободната и универсална достъпност на всички произведени стоки и услуги, без да облагодетелстват определена компания.
- Подкрепят се индивидуални проекти или проекти за сътрудничество, които интегрират следните дейности:
- проучване, опознаване и достъп до нови пазари;
 - съвместни процеси на интернационализация, споделяне на знания и обучение за интернационализация;
 - интегриран международен маркетинг на стоки и услуги.

Целта на тази мярка е нестопански субекти (бизнес асо-

циации, НПО и други) да представят отделни проекти или такива в консорциум с максимален размер на финансиране 80%.

Необходими ресурси

За всяка процедура е отпусната сума от 500 000 евро, а по време на изпълнението на Регионалната оперативна програма (2014-2017 г.) се предвижда откриването на една процедура на семействар.

Доказателство за успех

Практиката е инструмент, който финансира проекти, които имат за цел навлизането на нови пазари, обмена на знания, обучение за интернационализация и насърчаване на интегриран подход за стоки и услуги. В периода 2014-2017 г. ОП постига следните резултати:

- одобрени са 6 проекта
- финансиране над 2 000 000 евро.

Потенциал за обучение или трансфер

Стимулите за колективни действия за интернационализация е инструмент, който дава възможност на посреднически организации да финансират разработването на нематериални инструменти и методологии за пряко подпомагане на МСП в процеса на интернационализация. По този начин се подпомага сътрудничеството на публичните организации в дейностите по интернационализация на МСП и се допринася за установяването/разширяването на средата за интернационализация (създаване на мрежа от публични или неправителствени организации) със съфинансиране на техните дейности.

IS13 Промоционални дейности в чужбина

Промоционални действия за подпомагане на МСП да въведат/консолидират своите продукти/услуги на чуждестранни пазари в рамките на Регионалния стратегически план за интернационализация на Екстремадура.

Финансиран от Оперативната програма на ЕФРР Екстремадура по приоритетна ос 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3д "Подкрепа на капацитета за разрастване на МСП на регионални, национални и международни пазари и ангажирането им с иновационни процеси" чрез Extremadura Avante, рекламните действия в чужбина са търговски инструмент, който е от основно значение за въвеждането и консолидирането на продуктите и услугите на компаниите от Екстремадура на международните пазари. Създаден е годишен график, договорен с бизнес мрежи и други организации за подпомагане в региона.

Различните действия, предприети в рамките на тази добра практика, са:

- Участие с щанд на международни панаири.
- Директни търговски мисии.
- Мисии за реверсивна търговия.
- Професионални посещения на международни панаири.
- Подпомагане на международни бизнес срещи.

Тези услуги са достъпни през цялата година. Поканите се правят съобразно различните събития, които се организират.

Необходими ресурси

- Extremadura Avante има екип от 7 консултанта по външна търговия за тази добра практика. Те работят съвместно с търговските представители и външни консултанти, когато е необходимо.

- Разходите за тази програма са включени в регионалния бюджет, който подкрепя изпълнението на Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

Доказателство за успех

- Въпреки че в краткия срок е трудно да се определи успехът на дейностите, тъй като износът, е средно или дългосрочна дейност, рекламните дейности в чужбина помагат на предприятията от Екстремадура да повишат износа си: през 2017 г. износът достига своя исторически максимум с 1 919 900 милиона евро и увеличение от 14,1% спрямо 2016 г.

- Помага за откриването на бизнес възможности и генерира маркетингови възможности.

Потенциал за обучение или трансфер

Този инструмент е достъпен за МСП от 1999 г. насам и се оказва успешен инструмент за подпомагане на компаниите в процесите им на интернационализация. Организацията и методологията, изпълнявани от държавната агенция с цел координиране на промоционалните действия в чужбина, могат да бъдат прехвърлени към други региони със сходни нужди.



IS14 Палм Médinit

Médinit - Made In Italy на изложба в Казабланка

"Палм" е иновационна общност в сектора на дървообработването и мебелите в регион Абруцо. Към момента 49 организации участват в "Палм" (бизнеси, университети и изследователски центрове).

"Палм" подпомага своите членове в интернационационните процеси.

Médinit Expo е събитие, реализирано съвместно с Италианската търговска камара в Мароко с цел придружаване на италианските компании, които искат да се интернационализират в страни с растящи пазари и социално-политическа стабилност.

"Поло Палм" се представя като консорциум от компании от Абруцо в областта на дървените мебели, който е в състояние да отговори на нуждите на клиенти, строителни фирми, инженери и архитекти, като експериментират с използване на договор в рамките на обща марка.

Методологията на договора предлага да навлязат на пазара чрез цялостна оферта от различни субекти в един и същ сектор и да се създадат групи от компании, които да могат да предоставят пълна услуга на чуждестранен клиент.

Това е ефективен пример за това как регионалните МСП в специфичен сектор могат да се интернационализират заедно в целева държава.

Всъщност, ако някое от 49-те МСП се представя индивидуално на събитието, неговата оферта и възможност да

заинтригува клиентите е много по-непривлекателна и преди всичко, съотношението между разходите и ползите е неблагоприятно.

Необходими ресурси

Общността „Палм“ участва директно в събитие, представящо всичките му членове.

Необходимият финансов ресурс е 22 000 евро - 50% финансиран от РОП на Абруцо - ЕФРР.

Доказателство за успех

„Палм“ отива на този важен панаир като "агрегатор", за да представлява група от компании, които да предоставят конкретни продукти на разнообразен и широк пазар. „Палм“ се представя като обединение с потенциал за сключване на договор.

Резултати от събитието:

- 147 участващи италиански компании,
- 2 200 специализирани посетители.

Потенциал за обучение или трансфер

Методологията, изпълнението и процесът на изпълнение при създаването на иновационна общност могат да бъдат адаптирани към нуждите на други региони. Знанието как да се пристъпи към интернационализация на общности, може да се адаптира към регионалните обстоятелства, като се вземат предвид изискванията на чуждите пазари. Специалният инструмент е организирането на международното събитие в чужбина: подготовката и изпълнение са също така ценно знание и умение, което може да бъде прехвърлено.



IS15 Словенски бизнес клубове (покана за представяне на предложения)

Покана за представяне на предложения за разработване и поддържане на мрежа от консултантски услуги в чужбина за стимулиране на интернационализацията на словенската икономика.

Управлението на средата за подпомагане на интернационализацията се осъществява чрез покана за представяне на предложения, която съфинансира дейността на словенските бизнес клубове в чужбина. Инструментът, изпълняван по Програма за интернационализация 2015-2020 и в съответствие с Приоритетна ос 3 на ОП, подобрява условията за работа в мрежа и интеграцията на предприятията на чужди пазари. Целта на процедурата е да се създаде и поддържа мрежа от словенски бизнес клубове, регистрирани в чужбина, и в сътрудничество с тях да засилят подкрепата за насърчаване на интернационализацията на словенската икономика чрез следните дейности:

- предоставяне на информация и консултации на словенски МСП, които искат да навлязат в страни, в които има словенски бизнес клуб;
- насърчаване на редовен формален и неформален обмен на контакти и информация между местни компании, институции и словенски фирми;
- предоставяне редовна информация за промените в бизнес средата, в която функционира бизнес клубът;
- предоставяне редовно актуализирана бизнес информация за експортния портал на SPIRIT Словения;
- организиране мероприятия в чужбина и Словения;
- насърчаване на словенската икономика и бизнес средата в чужбина.

Първият контакт със словенските бизнес клубове в чужбина е безплатен за словенските фирми. Засилено сътруд-

ничество или специфична помощ се предлага само на фирми и институции, които са членове на бизнес клубовете.

Необходими ресурси

Инструментът се финансира чрез национални публични средства на годишна база. През 2014 г. 16 бизнес клуба в чужбина са получили общо 270 000 евро, през 2015 г. 15 клуба са получили 261 000 евро, през 2016 г. 400 000 евро са разпределени на 13 клуба, а през 2017 г. 12 бизнес клуба са получили 340 000 евро.

Доказателство за успех

Планираните цели на всяка процедура са надхвърлени:

- 2014 г.: 16 клуба, 107 бизнес мероприятия за словенски и чуждестранни компании, 1017 словенски компании, които имат за цел да достигнат до чуждестранните пазари, 417 бизнес възможности и новини, публикувани в портала Export Window,
- 2015 г.: 15 клуба, 98 корпоративни събития, 815 консултирани фирми, 326 възможности за бизнес и публикувани новини,
- 2016 г.: 13 клуба, 112 бизнес събития, 1010 консултирани фирми, 356 възможности за бизнес и публикувани новини.

Потенциал за обучение или трансфер

Създадените контакти, които имат бизнес клубовете в чужбина, са ценен източник на информация за конкретен пазар и незаменим доставчик на консултантски услуги в областта на интернационализацията. Практиката предоставя организационен модел/процес на внедряване на такава мрежа от консултантски услуги, която успешно подкрепя интернационализацията на националната икономика.

IS16 Национален експортен портал

Националният експортен портал е инструмент за подпомагане на въвеждането и успешното позициониране на българските МСП на международните пазари.

Порталът е разработен по проект "Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия", Приоритетна ос 4 на ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013 г., по който ИАНМСП е институционален бенефициент. Порталът е достъпен на български и английски език.

Поддържането на актуална информация в отделните секции, намирането на оферти, подготовката на отговорите за заявки, получени от страната и чужбина, както и консултациите, подпомагащи бизнеса, се осъществяват от експертния екип на ИАНМСП.

Порталът предлага следните услуги:

1. Поддържане на база данни с експортно ориентирани български предприятия.
2. Достъп до информация и услуги:
 - Регистрация на партньори;
 - Маркетингови проучвания, икономически анализи и отчети;
 - Актуална търговска и пазарна информация от българските търговски и икономически мисии в чужбина;
 - Промоционални събития, организирани по проекта;
 - Семинари и информационни дни;
 - Извеждане на стратегии и политики за приоритетните икономически сектори;
 - Източници на финансиране.

3. Регистрираните потребители на портала периодично получават електронен бюлетин с информация за предстоящи събития, резултати от предишни инициативи и информация за фирмите, желаещи да участват в обучения, търговски мисии, панаири, B2B форуми. Този бюлетин спестява време за потребителите, защото не е нужно да проверяват новините в портала ежедневно.

Необходими ресурси

Бюджетът на практиката е 270 475 евро.

Доказателство за успех

Количествените показатели, които измерват успеха на добрата практика, са:

- броят на регистрираните потребители е 6496 за 3 години;
- броят на регистрираните посещения в портала е 185 063 в продължение на 3 години;
- за 3 години са получени 138 заявки от чуждестранни фирми, търсещи български бизнес партньори;
- през 2014 г. в портала са публикувани 70 пазарни анализа и проучвания.

Потенциал за обучение или трансфер

Една или няколко от услугите, предложени от портала, могат да бъдат прехвърлени чрез алтернативни инструменти, разработени и предложени от публични или частни доставчици на услуги за подпомагане на МСП. Дейността на портала (или само част от неговата дейност) може лесно да бъде прехвърлена в други държави или региони в ЕС.

IS17 Програма за домакинстване на купувачи

Целта на тази практика е да привлече чуждестранни инвеститори в български компании и да свързва членове с потенциални международни купувачи и партньори.

Браншовата камара на дървообработващата и мебелната индустрия (БКДМП) е доброволно сдружение с нестопанска цел, чиято мисия е да защитава и представлява интересите на своите членове и на индустрията. БКДМП е единственият официален представител на компании в сектор производство на мебели, дървообработване, производство и доставка на оборудване и материали за дървообработващия и мебелния сектор в България.

БКДМП организира бизнес срещи с български и чуждестранни партньори в рамките на ежегодните международни изложения, организирани съвместно с Bulgarreklama: "Техномобел" и "Светът на мебелите".

Настоящата практика има за цел да насърчи чуждестранните купувачи, инвеститори и партньори да присъстват на тези изложби, като организира безплатни пътувания до и от София (място за изложби), безплатно тридневно настаняване, трансфери, безплатни входни карти, срещи с желаещи изложители за повече информация и целогодишна помощ за бизнес контакти.

Основната цел е да се увеличи броят на чуждестранните професионални посетители и ефективността

на изложенията, за да могат българските производители на мебели да разширят своите експортни дейности и да намерят нови пазари.

Бенефициенти на практиката са МСП, работещи в сферата на обзавеждането, дървообработването, производството и доставката на оборудване и материали за дървообработващия и мебелния сектор.

Необходими ресурси

Бюджетът на добрата практика е 10 000 евро годишно. В него са включени разходите за пътуване и настаняване на чуждестранните купувачи, инвеститори и партньори, които присъстват на секторни изложения.

Доказателство за успех

Основното предимство на тази практика е възможността за интернационализиране на компаниите чрез участие в националните изложения и панаири, чрез привличане на инвеститори и фирми от чужбина на разумна цена. Като положителен резултат може да се отбележи, че за последните 4 години са привлечени повече от 150 участници, чрез които се достигат 40 държави.

Потенциал за обучение или трансфер

Разходоэффективният подход за домакинстване на чуждестранни инвеститори в България дава възможности на повече компании да интернационализират дейността си.

IS18 B2B срещи

Организиране на международни B2B срещи и участие в международни панаири и изложения.

Център „Външноикономическо сътрудничество“ /ЦВИС/ осъществява външноикономическите приоритети на Българската стопанска камара и подкрепя фирми и организации в международната им дейност чрез дипломатическите представителства, както и чрез работата си с чуждестранните посолства и търговски представителства в България. Той участва в работата на съответните звена в BUSINESSEUROPE, Международния търговски център Женева, Хоризонт 2020, Работна група по интернационализация към Изпълнителната агенция за конкурентоспособност и иновации в Брюксел и Европейската мрежа в подкрепа на бизнеса.

ЦВИС разполага с актуални външноикономически бази данни, световна търговска статистика и може да осигури пазарен анализ, който да подпомага управленските решения на МСП. Уебсайтът на ЦВИС е най-богатата безплатна международна библиотека по търговски въпроси в България.

Международните B2B срещи са ключов инструмент за интернационализация, който помага на бизнеса да намери нови партньори и да се интернационализира чрез работа в мрежи и намиране на партньори. B2B срещите, изложенията и панаири отговарят на тези изисквания и по този начин

IS19 Услуги на едно гише за износители и чуждестранни инвеститори

Осигуряване на цялостна подкрепа и индивидуално третиране на отделни износители, потенциални инвеститори и други заинтересовани лица.

С цел изпълнението на кохезионната политика на ЕС 2014-2020 г., Министерството на икономическото развитие и технологиите на Словения обновява съществуващата система за подпомагане на фирмите с цел:

- предоставяне на цялостна подкрепа и индивидуално третиране на отделните износители и инвеститори;
- съкращаване на процедурата за придобиване на всички необходими документи и информация и търсене на подходящи партньори;
- намаляване на оперативните разходи за инвеститорите;
- намаляване на риска при навлизане на чуждестранни пазари за компании и инвеститори.

Държавна агенция SPIRIT Словения е притежател на практиката, организирана като „услуга на едно гише“ със следните дейности:

- подкрепа за износителите (първо влизане, разширяване на нови външни пазари);
- подкрепа за инвеститорите (местни, чуждестранни, вътрешни и външни).

Подкрепата покрива например информация, презентации, бизнес консултиране, офиси в чужбина, специализирани наставнически и обучителни програми в областта на международните бизнес дейности с цел повишаване на потенциала, който съществува в предприятията.

подпомагат интернационализирането на МСП. Те често се провеждат паралелно с международни панаири и конференции. Намирането на подходящи партньори е безплатно за всички присъстващи.

Участниците правят своите партньорски оферти или заявки и планират срещи предварително чрез онлайн платформа за управление на събития. Тези срещи водят до създаването на много успешни международни партньорства.

Необходими ресурси

С дейностите по добрата практика са ангажирани 4 души - 1 мениджър и 3 бизнес консултанта.

Доказателство за успех

От създаването на добрата практика, броят на подкрепените предприятия е над 300, а броят на подписаните технологични споразумения е повече от 100.

Добрата практика се изпълнява без държавно финансиране.

Потенциал за обучение или трансфер

Тези срещи водят до много успешни международни партньорства благодарение на задълбочена подготовка. Потенциал за трансфер са методологията и ноу-хау за организиране и провеждане на срещи от този вид, които са основните изисквания за успешна интернационализация.

Практиката е пряко свързана със словенската ИСИС.

Необходими ресурси

Предвиденият бюджет за периода 2018-2022 г. е 11,83 млн. евро, от които 3,26 млн. евро са за разходи за персонал (21 работни места), 0,87 млн. евро за преки разходи, 0,35 млн. евро за оборудване и 7,35 евро за външни разходи и популяризиране.

Доказателство за успех

Необходимостта от създаване на "услуги на едно гише" за интернационализация е представена в "Анализ на интернационализацията на регионалните МСП", изготвен в рамките на проект INTRA. Практиката бе създадена през 2016 г. с цел да се подпомогнат 5000 фирми до 2022 г. с по-прозрачна и по-лесно достъпна информация и услуги относно интернационализацията извън ЕС.

Потенциал за обучение или трансфер

Механизмът за изпълнение (директна подкрепа) осигурява комбинация от „услуги на едно гише“: подкрепа за износителите (първо влизане, разширяване на нови външни пазари) и подкрепа за инвеститорите (местни, чуждестранни, вътрешни и външни).

Практиката е прехвърляема по отношение на:

- организационен модел/ процес на внедряване;
- процес на разработване на политики;
- методология за оценка на проблем.

IS20 Extremadura Exports

Широк спектър от услуги за стимулиране на интернационализацията на МСП на всички етапи в рамките на Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

Директно финансирана от Оперативната програма на ЕФРР на Екстремадура по приоритетна ос 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3д, чрез Extremadura Avante (държавна агенция), Extremadura Exports възнамерява да обслужва цялата бизнес мрежа в Екстремадура, независимо от фазата на интернационализация на компанията и включва дейности за обучение и повишаване на осведомеността, свързани със стратегията за интернационализация на компаниите.

В тази безплатна програма са включени:

- семинари и обучения по международни операции: митническо управление, логистика, разплащания и др.;
- дейности, свързани с езиковата и комуникационната подготовка или управлението на международни платформи за продажби;
- как да решаваме конкретни проблеми, свързани с външнотърговските операции;
- създаване на маркетингови възможности;
- съвети за външна търговия;
- откриване на бизнес възможности;
- планиране и провеждане на бизнес срещи.

Програмата "Extremadura Exports" организира ежегодното събитие за свързване на всички заинтересовани страни, имащи отношение към външната търговия в региона, в което

се провеждат срещи и презентации, B2B и пространства за представяне на услуги за интернационализация.

Тези услуги са достъпни през цялата година.

Необходими ресурси

За развитието на тази добра практика необходимите ресурси са:

- експертиза: 1 експерт от Extremadura Avante;
- за 2016 г. програмата "Extremadura Exports" има бюджет от около 100 000 евро.

Доказателство за успех

- Действия, предприети в рамките на тази добра практика през 2017 г.:
 - информационни дни: 1;
 - семинари за специфично обучение: 8;
 - програма за международно стратегическо обучение: 1.
- Общо 215 предприятия участват в различните планирани дейности.

Този инструмент помага, както за международното разрастване, така и за развитието на конкурентоспособността на МСП от бизнес средите в Екстремадура чрез осигуряване на висококачествено обучение.

Потенциал за обучение или трансфер

Като ефективен публичен инструмент за подпомагане на интернационализацията на МСП, широкият спектър от услуги и консултации, предоставени от тази програма, могат да бъдат адаптирани към нуждите на други региони или държави.

IS21 i-Export

Програма за предоставяне на информация и съвети на МСП за достъп до международните пазари в рамките на Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

"i-Export" е безплатна програма, която предоставя информация и съвети на компании, които търсят подкрепа в областта на външната търговия, като ги придружава в "първите стъпки" за износ на техните продукти и услуги. Изпълнява се в рамките на Оперативната програма на ЕФРР Екстремадура по приоритетни оси 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3д. Програмата се предоставя от Extremadura Avante (държавна агенция) и е отворена през цялата година, така че малките и средни предприятия имат достъп до нея при необходимост.

Основните цели на "i-Export" са:

- Обединяване на информацията, предоставена на компаниите, в областта на експортните консултации.
- По-бърз отговор на бизнес запитвания във връзка с външната търговия.
- Информирани за програмите за подкрепа, предоставяне на безвъзмездни средства и финансирането по отношение на интернационализацията.
- Предлагане на безплатна услуга за симултанен превод.
- Поддържане на директен контакт с фирмите, за да се установят най-често срещаните проблеми.
- Създаване на регистър на всички получени запитвания и изпратени отговори за гарантиране на подходящ мониторинг и контрол.
- Подкрепа и консултантите на компаниите в първите

им стъпки в износа, стратегиите за интернационализация, международните пазари, процедурите и основната документация за износ, международното договаряне, данъчното облагане, свързано с износа или процесите на интернационализация.

Изискванията, които предприятията трябва да покриват, за да имат достъп до всички горепосочени услуги са:

- Да извършват икономическа дейност в Екстремадура или да планират да стартират дейност в региона.
- Да искат да се интернационализират.

Необходими ресурси

За развитието на тази добра практика необходимите ресурси са:

- експертиза;
- разходите за програмата "i-Export" са включени в регионалния бюджет, който подкрепя изпълнението на Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

Доказателство за успех

- Голям брой подадени заявки чрез "i-Export";
- В рамките на тази добра практика са предприети редица действия свързани с интернационализацията.
- Много компании от Екстремадура участват в различните планирани действия.

Потенциал за обучение или трансфер

Като ефективен публичен инструмент за подпомагане на интернационализацията на МСП, широк спектър от услуги и консултации, предоставени от тази програма, могат да бъдат адаптирани към нуждите на други региони или държави.

IS22 Търговска делегация - външна мрежа

Международна мрежа, която предоставя експертни съвети и персонализирана помощ в чужбина в рамките на Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

Пряко финансирана от Оперативна програма Екстремадура по приоритетна ос 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3д чрез Extremadura Avante (държавна агенция), тази добра практика предоставя на МСП услугите, предлагани от търговските делегации в чужбина.

Германия, Бразилия, Чили, Колумбия, Съединените щати, Мароко, Мексико, Панама, Перу, Португалия и Обединеното кралство са част от външната мрежа на Extremadura Avante, откъдето се предоставя непрекъсната подкрепа (при поискване), за да се улесни популяризирането и комерсиализирането на продуктите и услугите на Екстремадура.

Фирмите от Екстремадура разполагат с безплатни консултации и персонализирана помощ от експерти, както за търсене, така и за консолидация и растеж на различните външни пазари.

Услугите, включени в тази добра практика са:

- отговор на заявки;
- съвети за пазара и необходимата документация;
- подкрепа като посредник в поддържането на установените бизнес контакти;
- осигуряване на бизнес контакти на избран пазар;
- създаване на индивидуална програма за избран пазар.

МСП имат достъп до тези услуги при поискване и безвъзмездно чрез Extremadura Avante.

Необходими ресурси

За развитието на тази добра практика необходимите ресурси са:

- експертен екип;
- разходи за промоционални действия в чужбина, които са включени в регионалния бюджет, за да се подкрепи Стратегическия план за интернационализация на Екстремадура.

Доказателство за успех

Предложените услуги от тази добра практика през 2017 г. са: 299 запитвания, 78 бази данни на вносители и дистрибутори, 29 търговски доклада, 97 бизнес програми, 43 привлечени вносители в региона, помощ при 7 промоционални събития, 11 срещи, организирани в региона.

Тази добра практика спомага за увеличаване на износа на предприятията от Екстремадура, като те са подкрепени в техните интернационализационни дейности.

Потенциал за обучение или трансфер

Потенциалът за изучаване на тази добра практика е свързан с:

- ефективността ѝ като инструмент за публична подкрепа на интернационализацията на МСП;
- положителното възприемане на механизмите за публично финансиране;
- моделът на външната мрежа (търговски делегации в чужбина: координация и оперативен управление).

По отношение на възможностите за прехвърляне, създаването на ефективна и персонализирана B2B международна мрежа, която предоставя актуализирани и практически познания, може лесно да бъде приложена от други региони/държави.



IS23 Регионални партньорства в Западен Мидландс

Партньорства в целия регион за повишаване на осведомеността и значението на интернационализацията

Съгласно инвестиционен приоритет 2 на ЕФРР по Приоритетна ос 3д: Подкрепа за капацитета на малките и средните предприятия за растеж на регионални, национални и международни пазари и ангажираност с иновационни процеси, регионалните партньорства имат за цел да подпомагат интернационализацията на МСП.

Министерството на международната търговия в Обединеното кралство установява, че множество МСП имат потенциал да изнасят успешно и ефективно, но поради различни причини не го правят.

МСП, които присъстват на събитие или се свързват с Министерството, търсейки подкрепа:

1. Преминават през Triage, където съветник по международна търговия може да оцени интернационализационния им опит.

2. Насочват се към семинари, за да научат повече или се препращат към съветник за консултации.

3. Получават пълна диагностика от международните съветници, базирани в местната търговска камара и се договаря план за действие.

4. Екип на Търговската камара предоставя управление на договорите и подкрепа при избор на необходимите доставчици. Избира се външен доставчик, който да осигури необходимата подкрепа.

5. Регионалните партньорства позволяват на няколко агенции да работят заедно. Министерство на международната търговия работи с други партньори, за да повиши осведомеността и значението на интернационализацията, като

установи синергия в работата, за да увеличи максимално подкрепата за МСП. Регионалните партньори се срещат редовно, за да координират дейности като съвместни промоционални събития, взаимно използване на ресурси, обмен на идеи, спонсорство, уебинари и др.

Необходими ресурси

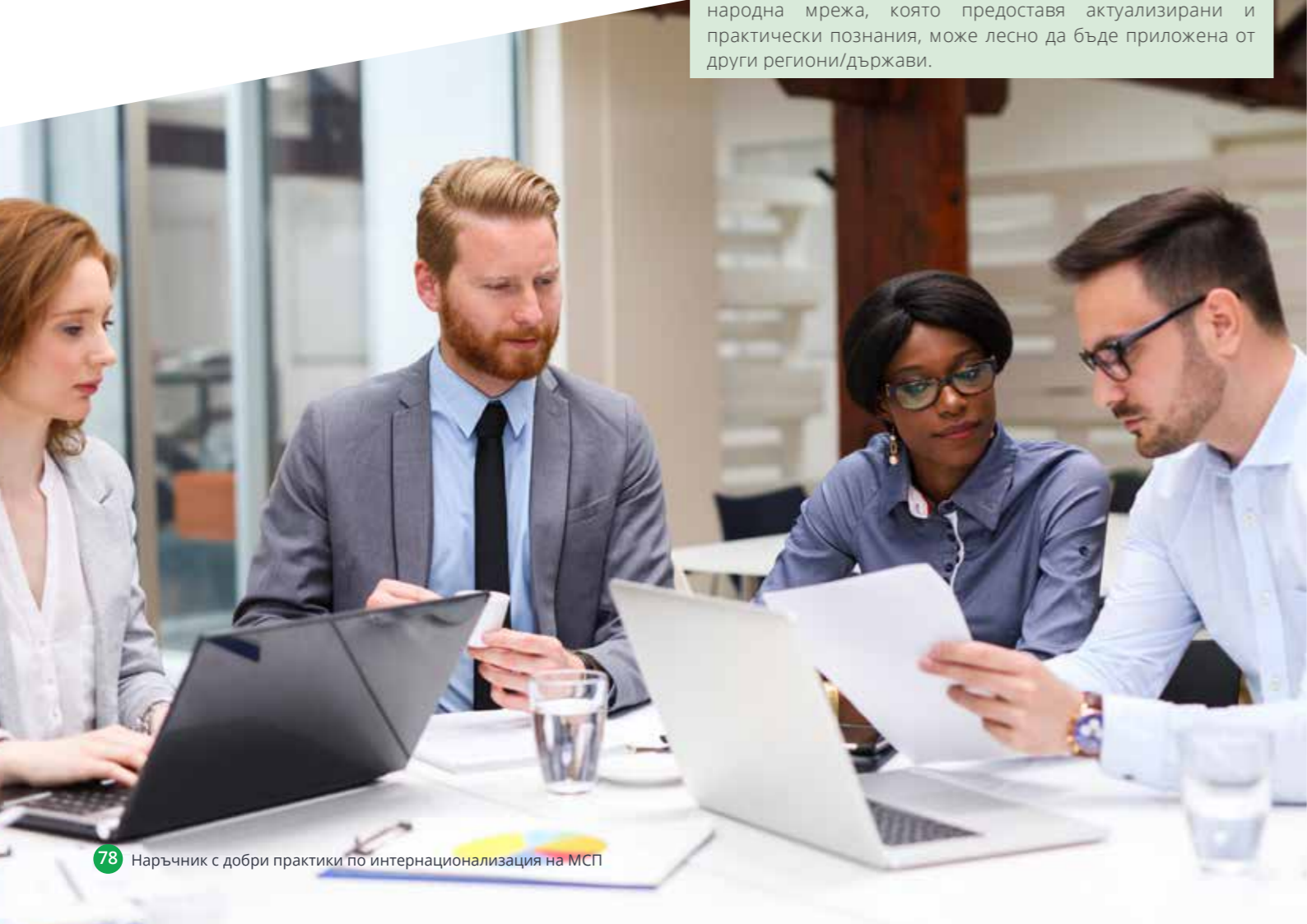
Мениджър, който да се ангажира с регионален/местен партньор и да установи работни отношения. Екипът на съветниците по международна търговия и мениджърът, базирани в Търговската камара, струват около 50 000 лири на година. Участващите партньори, желаещи да подкрепят интернационализацията на МСП, не се финансират.

Доказателство за успех

Министерството на международната търговия работи с търговските камари в Уест Мидландс, университети, юридически фирми, банки, асоциации, които представляват бизнеса, фирми, предоставящи интернационализационни услуги (консултантски, логистични, застрахователни) и други местни бизнес партньори. Някои имат сключени договори, а други имат неофициални споразумения. В момента има 14 работни партньорства.

Потенциал за обучение или трансфер

Агенциите, които работят в тази насока, могат да предложат по-добре структурирана подкрепа, като това е практика, която всеки регион би могъл да възприеме. МСП често пъти не знаят къде да потърсят помощ за своята интернационализация, а организациите, които работят заедно, помагат да се концентрира подкрепата за регионалните компании. Следователно потенциалът за трансфер е висок при наличие на воля за координиране на подкрепата в региона.



IS24 Съветници по международна търговия Мидландс

Съветниците по международна търговия предоставят услуга за управление на клиенти на МСП, които искат да се интернационализират в Мидландс

Съгласно инвестиционен приоритет 2 на ЕФРР по приоритетна ос 3д: Подкрепа за капацитета на малките и средните предприятия за растеж на регионални, национални и международни пазари и ангажираност с иновационни процеси, съветниците по международна търговия подпомагат интернационализацията на МСП. Министерство на международната търговия в Обединеното кралство установява, че множество МСП имат потенциал да изнасят успешно и ефективно, но поради различни причини не го правят.

МСП, които присъстват на събитие или се свързват с Министерството, търсейки подкрепа:

1. Преминават през Triage, където съветникът по международна търговия може да оцени интернационационния им опит.

2. Насочват ги към семинари, за да научат повече или ги препращат към съветник по международна търговия.

3. Получават пълна диагностика от международните съветници, базирани в местната Търговска камара и се договаря план за действие.

4. Съветниците по международна търговия предоставят услуга за управление на клиенти на МСП, които искат да интернационализират дейността си за първи път или да развият по-нататък своите дейности по интернационализация – например, навлизане на нови пазари.

Те осигуряват:

- Услуги за управление на клиенти.
- Експертни съвети за интернационализация.
- Съдействие при разработването на бизнес стратегия/ план.
- Улесняване на предоставянето на услуги за интернационализация от Министерство на международната търговия/ Тър-

говската камара на Уест Мидландс.

- Подпомагане с други услуги за интернационализация.
- Насочване към други организации за подкрепа.

Необходими ресурси

Разходи за 34 търговски съветници в региона са в размер на 1 870 000 лири годишно. Екипът от съветници по международна търговия, който работи по схемата, е позициониран в представителства на Търговската камара в региона.

Доказателство за успех

Екипът на Ковънтри и Уоруикшир има за цел постигането на 201 износни победи от април 2017 г. до март 2018 г.

Износната победа се определя като:

1. Нови в износа - МСП, което е ново в експортната дейност или не е сключило сделка през последните 12 месеца
2. Устойчив износител - износ през предходните 12 месеца (най-малко 25 000 лири печалба за 5 години);
3. Допълнителни износни победи - максимум 2-3 победи след категория 1 или 2.

Потенциал за обучение или трансфер

Областите, които могат да бъдат трансферирани, са специфичната експертиза, която се предоставя от съветниците по международна търговия; пакетът за подкрепа, свързан с международното управление на търговията чрез мрежата от търговски камари.

Индивидуалните съветници могат да се срещат лично, да се ангажират с фирми и по-специално да ги насочват към най-подходящия колега за допълнителна подкрепа, ако е необходимо.

Тази услуга може да се приложи и в други региони с подходящото регионално/национално финансиране и подкрепа.

IS26 Съветници по електронна търговия Уест Мидландс

Съветниците по електронна търговия насочват МСП чрез дигитална международна маркетингова стратегия, за да увеличат видимостта им в чужбина и да разширят своя цифров отпечатък

Съгласно инвестиционен приоритет 2 на ЕФРР по Приоритетна ос 3д: Подкрепа за капацитета на малките и средните предприятия за растеж на регионални, национални и международни пазари и ангажираност с иновационни процеси – програма за електронна търговия.

МСП, които присъстват на събитие или се свързват с Министерството, търсейки подкрепа:

1. Преминават през Triage, където съветник по международна търговия може да оцени интернационационния им опит.

2. Насочват се към семинари, за да научат повече или се препращат към съветник за консултации.

3. Получават пълна диагностика от международните съветници, базирани в местната Търговска камара и се договаря план за действие.

4. Екип на Търговската камара предоставя управление на договорите и подкрепа при избор на необходимите доставчици. Избира се външен доставчик, който да осигури необходимата подкрепа.

5. Съветниците по електронна търговия предоставят съвети и услуги за подкрепа на компании, които искат да развият своя международен онлайн потенциал, дигитални умения и осведоменост.

Съветникът по електронна търговия е експерт по цифровата и електронната търговия и осигурява директна и специфична подкрепа за фирмите и улеснява достъпа до други свързани услуги.

Съветниците помагат на компаниите да използват дигитален маркетинг, за да увеличат глобалното си присъствие и да оптимизират своята постоянна маркетингова дейност, за да достигнат нови пазари по-бързо.

Необходими ресурси

Наличието на съветник, квалифициран в областта на електронната търговия, е от основно значение за изпълнението на тази добра практика.

Разходите за един съветник по електронна търговия, базиран в Търговската камара, са 50 000 лири годишно.

Доказателство за успех

До момента са записани 136 износни победи. Износните победи са индикатор, който се отчита от фирми, които са получили подкрепа и оценяват получената от тях услуга.

Износната победа се определя като:

1. Нови в износа - МСП, което е ново в експортната дейност или не е сключило сделка през последните 12 месеца
2. Устойчив износител - износ през предходните 12 месеца (най-малко 25 000 лири печалба за 5 години);
3. Допълнителни износни победи - максимум 2-3 победи след категория 1 или 2.

Потенциал за обучение или трансфер

В отговор на глобалния растеж на електронната търговия, Министерство на международната търговия стартира програма за е-износ, за да помогне на британските компании да изнасят своите стоки и услуги. Реакцията към пазарните промени е ключът към тази добра практика. Потенциалът за трансферване е висок, ако регионът разполага с квалифицирани експерти по въпросите в областта на цифровата търговия, които са готови да подкрепят компаниите, тъй като дигиталната бизнес среда е доста динамична.

IS25 Intatrade Съветници

Услуги за подкрепа на компании, които искат да развият или използват алтернативни подходи към пазарите

Intatrade съветниците предоставят консултации и подкрепа на компании, които искат да развият или използват алтернативни подходи към пазара и интелектуалната собственост.

Те помагат на компаниите - от тези, които тепърва са започнали да изнасят до тези, които вече изнасят, да идентифицират и максимизират ползите от подходящи пазарни подходи.

Предлагат се експертни съвети за интернационализация по теми като търговско агентство и дистрибуция, франчайзинг, лицензиране, съвместни предприятия, създаване на клонове в чужбина и интелектуална собственост.

Необходими ресурси

За да се приложи тази добра практика в друг регион са необходими квалифицирани консултанти, специализирани в конкретни пазари или специалисти по пазарни подходи.

Доказателство за успех

До момента са отчетени 171 експортни победи. Експортните победи са индикатор, предоставян от компаниите, които са подкрепени и оценяват услугата, която са получили.

Потенциал за обучение или трансфер

Практиката може да бъде трансферирана в други региони, които биха могли да използват пакета за пригодена към нуждите подкрепа, предоставяна от консултантите в областта.



IS27 Съветници по международна търговия – Triage

Съветниците по международна търговия – Triage осигуряват консултантски и подкрепящи услуги на компаниите в най-ранните етапи от експортното им развитие.

Съгласно инвестиционен приоритет 2 на ЕФРР по Приоритетна с 3д: Подкрепа за капацитета на малките и средните предприятия за развитието им на регионални, национални и международни пазари и ангажираността им с иновационни процеси, Triage позволява индивидуално интернационализиране на МСП.

МСП, които присъстват на събитие или се свързват с Министерството, търсейки подкрепа:

1. Преминават през Triage, където съветникът по международна търговия може да оцени интернационалния им опит.

2. Насочват ги към основни семинари, за да научат повече или ги препращат към съветник по международна търговия.

3. Получават пълна диагностика от международните съветници, базирани в местната Търговска камара и се договаря план за действие.

4. Екип на Търговската камара предоставя управление на договорите и подкрепа при избор на необходимите доставчици. Избира се външен доставчик, който да осигури необходимата подкрепа.

5. По-конкретно, международните търговски посредници - Triage предоставят консултации и помощни услуги на компаниите в най-ранните етапи от експортното им развитие. Помага се на компании, които са или съвсем нови в износа, или имат много малък опит и се ръководят в следващите им стъпки.

Доставката на услугата се осъществява чрез комбинация от телефонна диагностика, дистанционно, чрез лични кон-

такти и работни срещи.

Това гарантира, че МСП без опит, които искат да изнасят, получават навременни експертни съвети или подкрепа, за да могат да предприемат следващата най-подходяща стъпка. Това е персонализиран подход към интернационализацията на МСП.

Необходими ресурси

Разходи за съветниците, които са в състояние да помогнат на МСП в началото на експортното им развитие и онлайн присъствието им и участват дистанционно в процесите на комуникация и подкрепа.

Екипът на съветниците по международна търговия, който работи по схемата, е базиран в търговските камари в региона.

Доказателство за успех

Съветниците по международна търговия - Triage гарантират, че всички дружества, които имат интерес да изнасят и са във връзка с Търговската камара на Уест Мидландс/ Министерство на международната търговия пряко или непряко, получават съответните съвети и подкрепа, за да им помогнат за едно от изброените: развитие на износа, подготовка за износ или изясняване дали са подходящи за износ. Регионалният екип има за цел да консултира 201 фирми.

Потенциал за обучение или трансфер

Потенциалните области за трансфер са съсредоточени върху насочването на подкрепата за МСП в най-ранните етапи от експортното им развитие. Насочването на подкрепа по този начин предлага на МСП подходящо ниво на подкрепа за техния етап в процеса на интернационализация.

IS29 Сътрудничество с чуждестранни посолства и търговски представителства

Център „Външноикономическо сътрудничество“ /ЦВИС/ към Българска стопанска камара използва своята мрежа и позиция за улесняване на достъпа до международни услуги за предприятията.

Център „Външноикономическо сътрудничество“ реализира външноикономическите приоритети на Българската стопанска камара и подпомага фирми и организации в тяхната международна дейност. Центърът подпомага бизнеса в сътрудничество с чуждестранни посолства и представителства в България. Той също така комуникира с представителите на БСК в чужбина и си сътрудничи за осъществяването на услуги въз основа на споразумения с повече от 70 бизнес организации от други страни. Целта е да се подкрепи стремежът на българските предприятия да се интернационализират и да намерят нови пазари.

Това е добра практика, която има за цел да подпомага българския бизнес оперативно, за да се интернационализира. Центърът подпомага компаниите в комуникацията с чуждестранни посолства в България и представителства в чужбина, за да:

- отговори на нуждите и целите на компанията на пазарите;
- оцени дали компанията е готова за международни партньорства;
- съветва компанията как да се подготви по-добре за интернационализация;

- идентифицира най-добрият начин за намиране на партньор, който да отговаря на нуждите на компанията;
- информира за изискванията за износ на стоки и услуги;
- търси партньори.

Необходими ресурси

С добрата практика са ангажирани 4 души - 1 мениджър и 3 бизнес консултанти. Добрата практика се изпълнява без държавно финансиране.

Доказателство за успех

- От 2008 г. насам:
- броят на подкрепяните предприятия е над 300,
 - броят на подпомоганите предприятия за износ е над 100,
 - броят предприемачи, участващи в международно сътрудничество е над 10,
 - броят подписани технологични споразумения е над 10.

Потенциал за обучение или трансфер

Добрата практика представлява вид сътрудничество между организациите за подкрепа на бизнеса и чуждестранните посолства в България с цел подпомагане на МСП при международна комуникация - ЦВИС комуникира с представители на БСК в чужбина и си сътрудничи за осъществяване на услуги въз основа на споразумения с повече от 70 бизнес организации от други държави.

IS28 Иновационен център за интернационализация на МСП

Иновационният център за интернационализация на МСП в Уест Мидландс предоставя услуги на "едно гише" на компании, които се опитват да се интернационализират

Иновационният център за интернационализация на МСП в Уест Мидландс предоставя услуги на "едно гише" на компании, които се опитват да интернационализират дейността си и които имат специфични нужди, свързани с иновациите. Това може да включва интелектуална собственост, лицензиране, разработване и дизайн на продукти.

Услугата е предоставена от Coventry University Enterprises Ltd (CUE Ltd) и Intatrade. Фирмите имат достъп до услугата или чрез съветник по международна търговия, или чрез участие в семинар.

Подкрепата следва индивидуален подход и има специфичен характер по отношение на правата върху интелектуалната собственост, научноизследователската и развойната дейност, лицензирането, съвместните предприятия, правните въпроси и търговските марки.

Необходими ресурси

Разходи за създаване на център за МСП, както и тези за персонала, специализиран в предоставянето на услугата. Разходите за един съветник са 55 000 лири на година.

Доказателство за успех

Проектът е част от проект за интернационализация на МСП и представлява първата контактна точка за фирми, които имат въпроси по отношение на интернационализацията си. Успехът на добрата практика се заключава в предоставянето на правилните подкрепа и съвети на регионалните МСП.

24 фирми получават специализирана подкрепа. Това води и до общо 516 подпомогнати МСП. Тази цифра е свързана и с финансовата подкрепа, която се предоставя успоредно с тази схема за подпомагане.

Потенциал за обучение или трансфер

Тази практика може да бъде трансферирана и изисква само специализирани консултанти и бюджет за провеждане на семинари и работни срещи.



Добрата практика на Център "Външноикономическо сътрудничество" към Българска стопанска камара позволява на българските МСП да имат търговски офиси, без да е необходимо да поддържат персонал в чужбина.

Център „Външноикономическо сътрудничество“ /ЦВИС/ изпълнява външноикономическите приоритети на Българската стопанска камара и подкрепя фирмите и организациите в тяхната международна дейност.

"Изнесенят търговски офис" е специфична услуга, предоставяна от ЦВИС на МСП, за да улесни достъпа им до чужди пазари, да сътрудничи за създаването на международни партньорства, да се намалят разходите им за интернационализация.

Практиката подкрепя и спомага за подобряване на интернационализацията на МСП, тъй като:

- позволява на българските МСП да имат търговски офиси, без да поддържат собствен персонал;
- предоставя почти всички функции на местен представител на компанията;
- осигурява пазарна информация и достъп до пазара, информация за ограниченията и специфичните особености, контакти на потенциални партньори в избраните страни, първоначална търговска комуникация, консултации относно правата на индустриална собственост, консултации по евро-

пейски програми за финансиране, организиране на участие в бизнес мисии и изложби;

- проследява и актуализира възможностите за местни и международни изложения, създаване на контакти и организиране на бизнес срещи с клиенти;
- подготвя профили (профили за бизнес сътрудничество) на български фирми и потребители на услуги, които се изпращат до потенциални чуждестранни партньори.

Необходими ресурси

С дейността на добрата практика са ангажирани 4 човека - 1 мениджър и 3 бизнес консултанти в офиса на ЦВИС. Повече от 70 организации за подкрепа на бизнеса в различни държави имат подписани споразумения за сътрудничество с ЦВИС.

Доказателство за успех

От стартирането на добрата практика броят на подкрепените предприятия е над 20 на година.

Добрата практика се изпълнява без държавно финансиране.

Потенциал за обучение или трансфер

Потенциал за трансфер носи методологията и ноу-хау за улесняване на ефективните международни партньорства и осигуряване на по-лесен достъп на МСП на чужди пазари на ниска цена.

Програма за подпомагане на МСП, които считат международния пазар на обществени поръчки за бизнес възможност в рамките на Регионалния стратегически план.

Директно финансирана от Оперативната програма на ЕФРР Екстремадура по приоритетна ос 3 "Повишаване на конкурентоспособността на МСП", инвестиционен приоритет 3д чрез Extremadura Avante (държавна агенция), Международната програма за обществени поръчки е насочена към улесняване на достъпа и участието на регионалните предприятия в международни обществени поръчки, публикувани от различни публични органи и в някои случаи от национални правителства.

Тя има за цел да насърчи идентифицирането и сътрудничеството с потенциални партньори и/или стратегически експерти, с цел да се повиши степента на интернационализация и международното присъствие на регионалните предприятия, участващи в програмата. Условието за участие са: да извършват дейност в регион Екстремадура и да бъдат производители/ доставчици на стоките/ услугите, насочени към международните пазари.

МСП могат да кандидатстват за програмата през първото тримесечие на годината и да приключат дейностите си по нея на 31 декември на текущата година.

Тази добра практика предвижда:

- Персонализиран съвет при подготовката на документи за тръжни процедури и правни съвети.
- Търговски пътувания.
- Персонализирани посещения във всяко от участващите предприятия за разработване на правилен мониторинг на програмата.
- Навременна информация за конференции или събития, свързани с програмата.
- Организиране на обучителни сесии, свързани с програмата, които да позволят на предприятията-участници да подобрят знанията и квалификацията си.

Необходими ресурси

- Разходи за експерти: 3 експерти от Extremadura Avante + външни експерти
- Брой консултантски часове:
 - 24 часа обучение;
 - 60 часа консултации (с външни експерти);
 - 30 часа посещения за мониторинг (служители на Avante).
- Тази програма има бюджет от приблизително 20 000 евро на година.

Доказателство за успех

- През 2016 г. 10 предприятия се възползват от тази добра практика.
- 10 фирми получават информация за международни обществени поръчки.
- 3 фирми участват в международни обществени поръчки.
- 2 фирми печелят.
- Освен персонализираните съвети към всяко от участващите предприятия, тази добра практика е спомогнала за подобряване на интернационализацията на МСП в региона

Потенциал за обучение или трансфер

Основен инструмент за регионалните предприятия и МСП, повечето от които не винаги разполагат с необходимите знания и човешки ресурс, за да се справят с обществена поръчка. Програмата се опитва да постигне подходяща квалификация в тази област чрез различни работни групи по сектори на дейност. Тези работни групи ще анализират най-подходящата методология за успешното участие в международни обществени поръчки. Методологията на работа (съвети + специфично обучение) може да бъде прехвърлена към други региони или държави с бизнес структура с високо присъствие на микро и малки фирми, които може да се нуждаят от този вид подкрепа, за да увеличат успеха си при спечелването на публични и частни договори.

Оказване на помощ и подкрепа за МСП чрез мрежа от дипломатически мисии и консулски служби.

Министерството на външните работи защитава и насърчава интересите на словенската икономика в чужбина чрез своята мрежа от дипломатически мисии и консулски служби. Дейностите се изпълняват съгласно Закона за външните работи и в съответствие с Програма за интернационализация 2015-2020 по Приоритетна ос 3 на ОП. Целите на икономическата дипломация са да предостави помощ и подкрепа на словенските фирми, които желаят да развият бизнес в световен мащаб. Мрежа от 52 дипломатически мисии и консулски служби подпомага МСП, като предлага:

- подпомагане за установяване на контакти с потенциални бизнес партньори (купувачи, доставчици или подизпълнители);
- бизнес информация и конкретни бизнес възможности;
- съдействие при разрешаване на проблеми на чуждестранни пазари;
- организиране и участие в делови срещи (бизнес делегации), презентации на панаири, семинари и конференции и други промоционални събития;
- съдействие и съвети при учредяването на дружества или дъщерни дружества в чужбина;
- търговски представителства на словенски фирми в словенски представителства в чужбина;
- помощ при намирането и наемането на местни експерти или съветници;

- предоставяне на обща и актуална информация за условията за правене на бизнес в дадена страна.

Министерството си сътрудничи с други институции, занимаващи се с интернационализация, особено с Министерството на икономическото развитие и технологиите, SPIRIT Словения, Словенския туристически борд, Търговско-промишлената палата на Словения, Камарата на занаятите и малките предприятия на Словения и Банка SID.

Необходими ресурси

Общият бюджет за дейностите по икономическа дипломация през 2016 г. са 5 989 116 евро, а за заплатите на икономическите съветници в министерствата и дипломатическите мисии - 2 791 124 евро. Програма за интернационализация 2015-2020, план за икономически проекти на дипломатическата мрежа 2016-2020: 300 000 - 330 000 € годишно.

Доказателство за успех

22 икономически съветници и повече от 120 почетни консули подпомагат МСП.

Потенциал за обучение или трансфер

Тъй като дипломатическата мрежа вече е създадена и представена в различни страни, тази практика оптимизира съществуващата мрежа, като я модернизира за нуждите на МСП. По този начин дейностите на икономическата дипломация представляват използване, както на инфраструктурата, така и на човешките ресурси на дипломатическата мрежа на словенските представители в чужбина.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Този документ представя каталога от добри практики, подпомагащи интернационализацията на МСП. Методологията, използвана за идентифицирането, подбора, валидирането и класификацията на добрите практики за проекта INTRA, също е описана в този документ. Каталогът включва добри практики, които са представени по време на опознавателните посещения, чиито домакини, както в първия, така и във втория тур, са от партньорските региони.

Това ръководство не е изчерпателен списък на всички съществуващи добри практики в страните партньори и представлява само наличните инициативи към момента, към които са събрани. Този каталог представлява полезен инструмент за политиките, управляващите органи и заинтересованите страни, които имат интерес да подкрепят

интернационализацията на бизнеса и искат да се запознаят с приложимите добри практики в Европа.

Консорциумът по проект INTRA работи в тясно сътрудничество с регионалните заинтересовани страни, за да представи тези добри практики във всеки регион и държава. Каталогът на добрите практики, заедно с регионалния доклад за състоянието на интернационализацията на МСП, представляват изходната точка за разработването на препоръки за политики и регионален план за действие, които партньорите ще разработят във фаза 2 на проект INTRA.

Повече информация за дейностите по проекта можете да намерите на уеб страницата на проекта: <http://www.interregeurope.eu/intra>

ИЗТОЧНИЦИ

Alvarez, S., & Busenitz, L. (2001). *The entrepreneurship of resource-based theory*. Journal of Management, 27(6):755-775

Antonicic, B., Hisrich, D., Konecnik, M., Ruzzier, M. (2007). Canadian Journal of Administrative Sciences: *Human capital and SME internationalization: a structural equation modeling study*, 24(1):15-29

European Commission (2008) *Supporting the internationalisation of SMEs — Good practice selection*, DG Enterprise and Industry, Luxembourg

European Commission and EIM Business & Policy Research (2010) *Internationalisation of European SMEs, final report*, DG Enterprise and Industry, Brussels.

Laghzaoui, S. (2011). *SMEs' internationalization: an analysis with the concept of resources and competencies*. Journal of Innovation Economics & Management, 7(1): 181-196.

Matiusinaite, A, & Sekliuckiene, J 2015, *'Factors determining early internationalization of entrepreneurial SMEs: Theoretical approach'*, International Journal Of Business & Economic Sciences Applied Research, 8 (3):21-32

Novak, M. & Bojnec, S. (2005). *Human capital and economic growth by municipalities in Slovenia*. Managing Global Transitions, 3(2), 157-177

Ratten, V., Dana, LP., Han, M., Welpel, I. (2007). *Internationalisation of SMEs: European comparative studies*. Int. J. Entrepreneurship and Small Business Int. J. Entrepreneurship and Small Business. 4: 361-379

Ribau, C, Moreira, A, & Raposo, M 2018, *'SME internationalization research: Mapping the state of the art'*, Canadian Journal Of Administrative Sciences (John Wiley & Sons, Inc.), 35 (2):280-303

Schulz, A., Borghoff, T., & Kraus, S. (2009). *International entrepreneurship: Towards a theory of SME internationalization*. International Journal of Business and Economics, 9(1):1-11

Coventry University Enterprises Limited
Technocentre
Coventry
CV1 2TT
United Kingdom