



European Union
European Regional
Development Fund

PRIROČNIK DOBRIH PRAKS PODPORE INTERNACIONALIZACIJI MSP

Dokument je pripravilo projektno partnerstvo medregionalnega projekta INTRA kot del izmenjave izkušenj. Dokument odraža mnenja avtorjev. Program Interreg Europe ni odgovoren za vsebino in podatke, ki so predstavljeni v tem dokumentu.

VSEBINA

INTRA PROJEKTNI PARTNERJI	3
Vodilni partner projekta - Zavod Mariborska razvojna agencija	3
PP2 – Regionalna agencija za podjetništvo in inovacije – Varna (RAPIV)	3
PP3 – Fundacija FUNDECYT, Znanstveni in tehnološki park Extremadure (FUNDECYT-PCTEX).....	3
PP4 – Univerza v Algarvi	3
PP5 – Coventry Univerzitetni podjetji d.o.o.....	3
PP6 – CAPITANK – Kemijske in farmacevtske inovacije (konzorcij z delno omejeno odgovornostjo)	3
PREDSTAVITEV	4
CILJI	5
DEFINICIJA DOBRE PRAKSE	5
METODOLOGIJA.....	6
VALIDACIJA	7
KATALOG	8
STORITVE RAZVOJA ČLOVEŠKIH VIROV / UPRAVLJAVSKIH ZMOGLJIVOSTI.....	9
STORITVE FINANČNE PODPORE INTERNACIONALIZACIJI	21
PODPORNO OKOLJE ZA MSP IN DRUGE NEFINANČNE STORITVE	37
STORITVE ZAGOTAVLJANJA INFORMACIJ	61
ZAKLJUČKI	87
VIRI IN LITERATURE	87

INTRA PROJEKTNI PARTNERJI



Vodilni partner projekta - Zavod Mariborska razvojna agencija



PP2 Regionalna agencija za podjetništvo in inovacije - Varna (RAPIV)



PP3 Fundacija FUNDECYT, Znanstveni in tehnološki park Extremadure (FUNDECYT-PCTEX)



PP4 Univerza v Algarvi



PP5 Coventry Univerzitetni podjetji d.o.o.



PP6 CAPITANK – Kemijske in farmacevtske inovacije (konzorcij z delno omejeno odgovornostjo)

PREDSTAVITEV

Projekt INTRA se osredotoča na vlogo javnih organizacij pri pripravi podpornih storitev za internacionalizacijo MSP, s ciljem podpreti regionalno gospodarstvo ter prispevati k uresničevanju strategije Evropa 2020. Partnerji v projektu izmenjujejo, proučujejo in prenašajo spoznanja o predstavljenih dobrih praksah, ki podpirajo storitve internacionalizacije, ter izboljšujejo konkurenčnost regij, vključenih v projekt. Projekt temelji na modelu četverne vijačnice, ki pomeni zблиževanje akademske, poslovne, družbene in odločevalne sfere pri pripravi novih modelov politike internacionalizacije ter sprejemanju dobrih praks, prepoznanih v partnerskih regijah med projektom INTRA, ki se bodo financirale v okviru nacionalnih kohezivskih politik za obdobje 2014–2020.

Projekt INTRA vključuje 6 partnerjev iz šestih različnih regij držav članic EU28: Zavod Mariborska razvojna agencija – SI, Regionalna agencija za podjetništvo in inovacije – Varna (RAPIV) – BG, Fundacija FUNDECYT, Znanstveni in tehnološki park Extremadure (FUNDECYT-PCTEX) – ES, Univerza v Algarvi – PT,

Coventry Univerzitetni podjetni d.o.o. – VB, CAPITANK – Kemijske in farmacevtske inovacije (konzorcij z delno omejeno odgovornostjo) – IT. Projekt so podprli tudi odgovorni nacionalni/regionalni organi za izvajanje ESRR. Projekt prav tako povezuje deležnike s področja internacionalizacije MSP.

Cilji projekta INTRA so kartiranje, evalvacija in primerjalna analiza različnih storitev internacionalizacije v posameznih projektnih regijah, identifikacija dobrih praks/razkorakov, ki promovirajo/zavirajo MSP na različnih stopnjah procesa internacionalizacije. Po izboru dobrih praks, izvedljivih strategij/instrumentov za izboljšanje dobrih praks ter prepoznavanju razkorakov v regionalnih razvojnih programih bodo pripravljena priporočila politikam, ki bodo implementirana v regionalnih akcijskih načrtih in bodo predstavljala politiko internacionalizacije, usklajeno s potrebami MSP in zapolnile razkorak med obstoječimi instrumenti in potrebami.

CILJI

Priročnik dobre prakse je sestavljen iz primerov, ki so bili prepoznani in predstavljeni med projektom INTRA ter potrjeni s strani regionalnih deležnikov. Priročnik tako pripravljavcem politik, organom upravljanja in regionalnim deležnikom omogoča vpogled v mednarodne programe, projekte in druge regionalne iniciative, ki se uspešno izvajajo v šestih projektnih regijah INTRE.

Priročnik INTRA nadalje podaja tudi dodatne informacije ter kontakte do osebe v posamezni regiji, kjer je bila dobra praksa prepoznana. Celoten opis dobre prakse je mogoče najti na projektni spletni strani (<https://www.interregeurope.eu/intra/library/#folder=976>).

Vsak opis vsebuje povzetek informacij o izvedbi ter nekaj osnovnih podatkov za prenos dobre prakse.

DEFINICIJA DOBRE PRAKSE

V okviru projekta INTRA razumemo dobre prakse kot nacionalne, regionalne ali lokalne iniciative, ki so namenjene podpori MSP na področju internacionalizacije. To je lahko npr. projekt, proces, politika ali tehnika, za katero je moč najti dokaze, da je uspešno dosegla zastavljene cilje. Dobra praksa mora imeti potencial, da jo je možno prenesti v druga geografska okolja v okviru regionalnih strategij in politik.

Natančneje, kot je določeno v priročniku programa Interreg Europe, je dobra praksa definirana kot iniciativa, ki se izvaja v okviru prioritarnih osi katerega izmed programov, ki se je izkazal za uspešnega v regiji in je lahko zanimiv drugim regijam. Praksa, ki jo lahko označimo za uspešno, mora vsebovati oprijemljive in merljive rezultate pri doseganju specifičnih ciljev. Čeprav program Interreg Europe v prvi vrsti govori o dobrih praksah, je mogoče prenesti izkušnje tudi iz analiziranja izzivov in pasti primerov, ki niso bili prepoznani kot uspešni, a so vendarle pomembni.

Vsak primer dobre prakse je bil predstavljen v okviru študijskih obiskov projektnih partnerjev, kjer je bila vsaka dobra praksa tudi natančno pregledana in ocenjena. Pred posameznim študijskim obiskom je partner iz regije podal opis dobre prakse s poročilom in koristnimi povezavami. Med obiski so bile organizirane predstavitve in včasih tudi ogledi praks na kraju samem. Po vsakem zaključenem študijskem obisku so projektni partnerji in njihovi deležniki podali mnenja in poglede na predstavljene dobre prakse.

METODOLOGIJA

V prvih devetnajstih mesecih projekta INTRA je bil izveden niz študijskih obiskov, v okviru katerih je vsak regionalni partner lahko predstavil nabor dobrih praks iz svoje regije. Skupno je bilo organiziranih 6 študijskih obiskov v naslednjih regijah: Североизточен (Bolgarija), Vzhodna Slovenija (Slovenija), Extremadura (Španija), Abruzzo

(Italija), Algarve (Portugalska) in West Midlands (Velika Britanija).

Naslednja skica prikazuje proces izvedbe med različnimi fazami projekta INTRA:

IDENTIFIKACIJA

- Prepoznavanje in posvetovanje z deležniki – določanje primerov dobrih praks podpore internacionalizaciji MSP v vsaki izmed partnerskih regij.
- Gostitelj določi primere dobrih praks, ki se v posamezni regiji predstavijo.

DOKUMENTACIJA

- S pomočjo projektne predloge se poda dovolj informacij, da se lahko partnerji pripravijo na proces potrjevanja in iskanja možnosti prenosa dobrih praks.
- Projektni partnerji dokumentacijo dobijo pred študijskim obiskom.

DISEMINACIJA

- Dobre prakse, ki so dosegle vnaprej postavljen nivo, so vključene v priročnik.
- Dobre prakse, vključene v tem priročniku, bodo predstavljene na seminarjih, projektni spletni strani in spletni platformi, v novicah in družbenih omrežjih.

VALIDACIJA

- Izvedla se je evalvacija predstavljenih primerov, s čimer so se določile najučinkovitejše podpore internacionalizaciji MSP na posameznih področjih.
- Vsak partner je z deležniki pregledal in ocenil možnost prenosa dobrih praks.

ŠTUDIJSKI OBISK

- V okviru študijskega obiska so se partnerji poglobili v primere na kraju samem in od nosilca dobre prakse pridobili dodatne informacije.

2. KROG ŠTUDIJSKIH OBISKOV

- Partnerji po evalvaciji primerov poiščejo primerne iniciative, v okviru katerih bi implementirali prepoznano dobro prakso.
- Partnerji določijo primere, ki jih z regionalnimi deležniki vnovič obišejo, da omogočijo natančnejši uvid v izvajanje primerov dobre prakse.

PRILAGODITEV IN IZVEDBA

- Izkušnje, pridobljene v drugih regijah, se vključijo v regionalne akcijske načrte za izboljšavo instrumentov, ki se bodo izvedli v 2. fazi projekta INTRA.
- Končni cilj projekta je prepoznati in prenesti učinkovite primere v lastno regijo in tako izboljšati internacionalizacijsko podporo MSP.

Na prvem srečanju projektnih partnerjev je bila dogovorjena osnova, s pomočjo katere bodo regionalni partnerji pripravili gradivo o primerih dobrih praks, hkrati pa so bili dogovorjeni kriteriji, po katerih bodo primeri prepoznani kot dobra praksa v regiji in predstavljeni v okviru študijskih obiskov. Ta proces je bil ključen v fazi prepoznavanja in opisovanja primerov dobrih praks, saj sta bili tako zagotovljeni kakovost in relevantnost vsakega izmed primerov, s tem pa tudi primerljivost primerov iz šestih različnih regij.

Med študijskim obiskom v Coventryju, ki je bil tudi zadnji v prvem krogu, je partnerstvo sklenilo, na kak način bodo primeri dobrih praks iz vsake regije razporejeni, da jih bo moč validirati. Dogovorjeni so bili štirje sklopi, znotraj katerih bodo primeri razvrščeni:

- **Storitve finančne podpore internacionalizaciji;**
- **Storitve razvoja človeških virov / upravljavskih zmogljivosti;**
- **Podporno okolje za MSP in druge nefinančne storitve;**
- **Storitve zagotavljanja informacij.**

Skladno s takšno razporeditvijo je bil vsak primer dobre prakse razporejen v posamezno sekcijo. Tako so bile informacije predstavljene na logičen način, ki olajša zainteresirani javnosti, ki ni bila neposredno vključena v projekt, da zlahka najde relevantne informacije. Kljub vsemu ne gre zanemariti geografskega okvira regije, iz katere prihaja posamezna dobra praksa, vendar se ta odraža tudi v razlikah glede na podobne dobre prakse iz drugih regij. V osnovi lahko imajo dobre prakse iste cilje, vendar se razlikujejo v načinih izvedbe, prav tako pa lahko njihova vsebina vpliva na končni rezultat. Hkrati s spoznavanjem dobrih praks pa je potekal tudi proces evalvacije v vsaki izmed sodelujočih regij, kjer so projektni partnerji pripravili Regionalne študije pregleda stanja. Po eni strani so lahko opisali lastno situacijo, glede na obstoječe politične okvire, in razložili trenutne instrumente, ki so na voljo za podporo MSP pri internacionalizaciji. Po drugi strani pa so lahko prepoznali potrebe MSP, saj so bile izvedene ankete s podjetji in intervjuji z lokalnimi deležniki. Trenuten pregled vsake izmed partnerskih regij je bil vključen v Skupen pregled stanja (dobite ga na): https://www.interregeurope.eu/fileadmin/user_upload/tx_tevprojects/library/file_1520952745.pdf).

VALIDACIJA

Najprej so posamezni partnerji znotraj svoje regije naredili nabor primerov dobrih praks. Sledila je validacija primerov, ki je potekala v dveh korakih: a) neposredno po študijskem obisku so partnerji skupaj z regionalnimi deležniki pregledali primere dobrih praks ter ugotavljali, v kolikšni meri so relevantni, učinkoviti ter kaj bi bilo mogoče iz njih prenesti v lastno regijo; b) ob koncu prvega kroga študijskih obiskov so potekali sestanki na regionalnem nivoju ter v okviru medregionalnih partnerskih srečanj, na podlagi katerih so regionalni deležniki izbrali dobre prakse, ki so jih v okviru drugega kroga študijskih obiskov natančneje spoznali, da bi jih prenesli v lastno regijo.

KATALOG

Naslednji modeli internacionalizacije MSP so bili po natančnem pregledu izbrani za dobro prakso Razvoja in izvajanja novega poslovnega modela MSP, še posebej na področju internacionalizacije in specifičnih ciljev izboljšanja mednarodne konkurenčnosti MSP.

Da bi zagotovil kakovosten in strukturiran opis dobrih praks, je projekt INTRA uporabil Kartice dobrih praks, ki temeljijo na spletni platformi programa Interreg Europe. Na ta način sta bili omogočeni tudi primerjalna analiza in evalvacija za vsakega izmed primerov dobrih praks. Njihove obsežnejše opise lahko najdete in snamete s knjižnice projekta INTRA <https://www.interregeurope.eu/intra/library/#folder=976>, kjer najdete tudi kontaktno osebo za posamezno dobro prakso.



STORITVE RAZVOJA ČLOVEŠKIH VIROV / UPRAVLJAVSKIH ZMOGLJIVOSTI

Mikro, mala in srednje velika podjetja za razliko od velikih svoje upravljanje najpogosteje izvajajo intuitivno. S tem dejansko mislimo, da manjša podjetja običajno nimajo zadostnega človeškega kapitala in da jim morebiti manjkajo tudi izkušnje, potrebne za internacionalizacijo. To zlasti vidimo, če pogledamo število zaposlenih pri MSP. Najpogosteje je to le peščica podjetnikov, ki nimajo druge izbire, kakor da prevzamejo nase več različnih vlog na področju internacionalizacije (Alvarez & Busenitz, 2001). Razvoj človeških virov in sposobnosti upravljanja je ključno področje, kateremu morajo MSP namenjati več pozornosti. Z investiranjem v izobraževanja, veščine in splošen razvoj kadrov se ustvarja dodana vrednost. Človeški kapital podjetja naraste, ko se izboljšajo veščine in sposobnosti

zaposlenega osebja. S tem se hkrati povečata strokovnost osebja in zaupanje MSP v lastno znanje in pridobivanje mednarodnih izkušenj. Človeški kapital je pomemben dejavnik gospodarske rasti (Novak & Bojnec, 2005).

Za krepitev zmožnosti MSP za internacionalizacijo se je tako potrebno posebej prilagoditi njihovem načinu vodenja podjetja ter se zavestno odločiti za osnovni pristop. Dobre prakse, zbrane v tem delu dokumenta, predstavljajo primere različnih evropskih iniciativ, ki podpirajo razvoj človeških virov in zmožnosti upravljanja z internacionalizacijo. Urjenje človeških virov in ponudbe storitev za internacionalizacijo MSP so ključni del dobrih praks, ki vključujejo:

- **Urjenje internacionalizacije in strategije vstopa na nove trge;**
- **Urjenje o trendih in priložnostih pametne mobilnosti na trgih;**
- **Jezikovna in kulturna urjenja;**
- **Urjenja za specifično državo (plačilna, zakonska ...);**
- **Izvozni forumi;**
- **Akademije za internacionalizacijo / izvoz;**
- **Mednarodni prenos tehnologij;**
- **Drugo.**

STORITVE RAZVOJA ČLOVEŠKIH VIROV / UPRAVLJAVSKIH ZMOGLJIVOSTI

	Urjenje internacionalizacije in strategije vstopa na nove trge	Urjenje o trendih in priložnostih pametne mobilnosti na trgih	Jezikovna in kulturna urjenja	Urjenja za specifično državo (plačilna, zakonska ...)	Akademije za internacionalizacijo / izvoz	Mednarodni prenos tehnologij
ČV1 Internacionalizacija MSP v regiji West Midlands – Novi v izvozu (Velika Britanija)	X					
ČV2 Vodenje izvoznega poslovanja – International Trade Management (Slovenija)	X					
ČV3 Internacionalizacija MSP z organiziranimi usposabljanji (Bolgarija)	X					
ČV4 Abruzzo4Export (Italija)	X					
ČV5 Usposabljanje novih strokovnjakov za trgovanje s tujino – FORMACOEEX (Španija)		X				
ČV6 Sinergie Education – Usposabljanja za internacionalizacijo (Italija)			X			
ČV7 Komunikacija in kulturni svetovalec (Velika Britanija)				X		
ČV8 Masterclass in delavnice (Velika Britanija)					X	
ČV9 Internacionalizacijski podjetniški Bootcamp (Portugalska)					X	
ČV10 Globalni sklad "+raziskave in inovacije" (Italija)						X
ČV11 Evropska univerza G. D'Annunzio (Italija)						X
ČV12 Aktivnosti raziskav internacionalizacije (Italija)						X
ČV13 Inovacije kot gonilo internacionalizacije (Università degli Studi dell'Aquila) (Italija)						X

ČV1 Internacionalizacija MSP v regiji West Midlands – Novi v izvozu

Paket delavnic, namenjenih izvozu, in nepovratna sredstva za podporne aktivnosti.

V okviru projekta Internacionalizacija MSP West Midlands, ki je bil financiran iz sredstev ESRR, je bil razvit paket za internacionalizacijo – Novi v izvozu. Projekt je vodilo Univerzitetno Podjetje Coventry ter v sodelovanju s podjetjem UK Trade & Investment and West in trgovinsko zbornico Midlands doseglo izboljšanje konkurenčnosti upravičenih regionalnih MSP, ki delujejo internacionalno. Paket vsebuje celodnevno uvodno delavnico o izvozu ter sestavi Akcijskega načrta – naslednji korak, čemur sledi ali dvodnevni obisk tujega trga, ali celodnevna delavnica na temo rastočih trgov s 500 £ nepovratnih sredstev za nadaljnje izvozne aktivnosti. Podjetja, ki sodelujejo na delavnicah, se lahko prijavijo za sredstva in dobijo podporo, skladno s njihovim akcijskim načrtom. Podlaga za dodeljevanje sredstev ni bil javni poziv, temveč odprt proces. Podjetja so sodelovala, ena na ena, z mednarodnim svetovalcem za trgovino (strokovnjakom, ki ga je zagotovil britanski oddelek za mednarodno trgovanje), s katerim so razvijala akcijski načrt za internacionalizacijo ter zaprosila za primerno nadaljnjo podporo.

Natančneje, sredstva so se uporabila za različne aktivnosti, ki so vključevale obisk tujih trgov, udeležbo na razstavah in sejnih, pripravo spletnih strani za internacionalizacijo, marketing, testiranje produkta.

Potrebna sredstva

- Sredstva za svetovalca za trgovino (55.000 £ letno na svetovalca). Trenutno jih je v regiji 34;
- Sredstva za osebje, ki nudi administrativno podporo, razvija in pripravlja gradiva za delavnice;
- Strošek za najetje prostora izvajanja dogodkov in pogostitev;
- Strošek 500 £ za podeljena nepovratna sredstva.

Dokazi o uspešnosti

Zagotovljena je bila paketna podpora Novi v izvozu, namenjena neizkušnim podjetjem, ki so v treh dneh pridobila teoretično razumevanje izvoza, priložnost obiska tujega trga za pridobivanje izkušenj, ali delavnice za rastoče trge, s finančnimi sredstvi v višini 500 £. Najbolj priljubljena kombinacija je bila delavnica za izvoz in obisk tujega trga.

Skupaj se je na ta način pomagalo 516 MSP. To število vključuje tudi nefinančno podporo, ki je potekala vzporedno s shemo finančne pomoči.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Tovrstno podporo je mogoče prenesti v druge regije tako, da se uporabi obstoječe spodbude in se jih poveže s teoretično in praktično pomočjo.

Praksa je bila izvedena vzporedno s shemo za financiranje. Pomembno je razumeti potencial, ki ga celotna ponudba pomeni za MSP, kaj lahko pridobi in kako se lahko ponudba za MSP dopolni, da se lahko pripravi popolni paket podpore MSP.

ČV2 Vodenje izvoznega poslovanja – International Trade Management

Izkušeni trenerji s področja izvoza spremenijo teoretična znanja v praktičen izvozni poslovni načrt in pripravijo udeležence na srečanja z morebitnimi strankami.

Mednarodni izobraževalni program Vodenje izvoznega poslovanja – International Trade Management (ITM) velja za enega najučinkovitejših mednarodnih izobraževalnih programov s področja mednarodnega poslovanja. Je kombinacija praktičnega in akademskega izobraževanja, zasnovana z zavedanjem, da se bodo lahko le dobro pripravljena in usposobljena podjetja uspešno soočala z izzivi, ki jih čakajo na mednarodnih trgih. Program poteka v več korakih:

1. Priprave na izvoz: 4 delavnice 'Passport2Export', na katerih udeleženci pripravijo izvozni načrt ter prodajno predstavitev za svoje podjetje;
2. Priprava za trg: seminarji s področja trženja v mednarodni trgovini, medkulturnega poslovanja, upravljanja sprememb, mednarodnih tržnih raziskav ter prodajnih in pogajalskih veščin;
3. Izvozno naravnana poslovna srečanja s potencialnimi strankami.

Mednarodnega programa ITM se lahko letno udeleži 15 slovenskih podjetij/udeležencev. Pri oblikovanju skupine bomo stremeli k zagotovitvi čim večje interdisciplinarnosti. Program ITM ni namenjen podjetjem, ki so registrirana za svetovalno dejavnost (poslovno svetovanje). V programu lahko sodelujejo zaposleni za določen ali nedoločen čas v MSP, ki začnejo s prodajo lastnih proizvodov/storitev v tujini ali širi izvozno dejavnost. Udeleženci morajo aktivno znati angleški jezik in biti stari 25 do 40 let. Prednost pri izbiri bodo imeli kandidati, ki prihajajo iz malih in

srednje velikih podjetij z najmanj 5 zaposlenimi in z 10 do 35% doseženega izvoza v lanskem letu ter imajo končano visokošolsko ali univerzitetno izobrazbo. Aktivnost se izvaja kot del Programa Vlade RS za spodbujanje internacionalizacije 2015–2020, opredeljenega v akcijskem programu za 2015–2016 in 2017–2018 (Mednarodni izzivi 2017–2018), skladno s prioriteto osjo 3-operacijskega programa (OP).

Potrebna sredstva

Za izvedbo aktivnosti dobre prakse je v državnem proračunu zagotovljenih 150.000 €, od tega 7.000 € na udeleženca. Ta sredstva pokrivajo stroške mentorjev ITM znotraj SPIRIT-a, vendar ne vključujejo 1.000 € za udeležbo na seminarju v tujini, ki jih prevzame MSP. Prav tako mora MSP deponirati plačilo v višini 960 € za vsakega udeleženca.

Dokazi o uspešnosti

V programu ITM Worldwide je od leta 1994 sodelovalo že preko 1500 izvoznih managerjev v 27 državah Evrope, Afrike in Karibskih otokov. Od 2006 do danes se je programa ITM v Sloveniji udeležilo že 131 podjetij, ki so v anketah po udeležbi izrazila izjemno zadovoljstvo. 35 podjetij izmed udeležencev prvih štirih generacij podjetij je svoj izvoz v treh do petih letih po udeležbi v programu razširilo na 63 novih tržišč in s tem je ITM v povprečju izvoz podjetja povečal za več kot 40 %

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Program izobraževanja (metodologija, učna gradiva, izvajalci) je mogoče prenesti v katero koli regijo/državo.

ČV3 Internacionalizacija MSP z organiziranimi usposabljanji

Povečevanje znanja in kapacitet bolgarskih podjetij za izvoz na mednarodne trge preko osnovnih področnih usposabljanj in informativnih seminarjev.

Izvozno naravnost MSP dosežemo z udeležbo bolgarskih MSP na usposabljanjih za izvoz, informacijskih srečanjih, namenjenih internacionalizaciji, in s pripravami področnih izvoznih strategij. Dobra praksa se izvaja v okviru projekta BG161 PO003-4.2.01-0001 „Promocija internacionalizacije bolgarskih podjetij“, ki se financira iz ESRR in državnega proračuna. Znanje se pridobiva na tri načine:

- 1) Osnovno usposabljanje za določanje pripravljenosti MSP na izvoz; razvoj poslovnega načrta in analiza tujega trga; načrtovanje zagotavljanja storitev na ciljnem trgu; zahteve s področja poslovanja in aktivnosti; zunanja in notranja tveganja za podjetje; izvozni marketing – dokumentacija.
- 2) Info seminarji, namenjeni komercialnim dogovorom, in EU viri informacij; dobre prakse bolgarskih izvoznikov na EU in tretja tržišča; zavarovanja za izvoznike in možnosti financiranja za izvoznike.
- 3) Specializirana usposabljanja za izvoznike s področij hrane in pijače, kemijskih in farmacevtskih izdelkov, tekstila, oblačil, pohištva, proizvodnje strojev, opreme, vozil, ipd.

BSMEPA izvaja storitve v partnerstvu s panožnimi združenji, trgovinsko zbornico ter proizvajalci, vključuje pa tudi lokalne nevladne organizacije. BSMEPA vzdržuje tesne stike z več kot 50 poslovnimi in trgovskimi organizacijami.

Potrebna sredstva

Skupna vrednost primera dobre prakse znaša 1.571.979 €, ki so zagotovljeni v okviru projekta BG161PO003 – 4.2.01-0001, „Promocija internacionalizacije bolgarskih podjetij“.

Dokazi o uspešnosti

Kvantitativni indikatorji, s katerimi se meri uspeh dobre prakse, so:

- Organizirani uvodni in info seminarji: 90;
- Specializirana usposabljanja po področjih: 36;
- Število podjetij, ki so sodelovala na usposabljanjih, seminarjih, informativnih srečanjih ali posvetovanjih: 3500.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Validacija uspeha dobre prakse z zagotovljenim financiranjem iz državnih sredstev za obdobje po zaključku projekta (april 2015) do pričetka novega projekta s podobno vsebino.

Prenesti je mogoče način podpore MSP, ki omogoča brezplačna usposabljanja za dvig kompetenc MSP, ter promocijo in razvoj izvoznih aktivnosti podjetja.

ČV4 Abruzzo4Export

Abruzzo za izvoz – mreža za internacionalizacijo

Abruzzo4Export je projekt, ki ga izvaja regija Abruzzo (ROP – ESF 2007/2013) z namenom izboljšanja priložnosti lokalnih podjetij pri vstopu na mednarodne trge.

Abruzzo4Export ponuja:

- preizkušanje modelov usposabljanja, namenjenih pridobivanju in krepitevi novih in strateških znanj za podjetno rast;
- ustvarjanje mrež in paketov usposabljanja za spodbujanje povezovanja med podjetji.

Abruzzo4Export je v prvi vrsti namenjen štirim proizvodnim panogam: agroživilska industrija, energetska učinkovitost, mehanika in moda. Abruzzo4Export je ustvaril „pakete usposabljanja“ med člani mreže MSP (upravičenci) in organizacijami (podpora in usposabljanje) za:

- analizo potreb po usposabljanju;
- razvoj ali krepitev potrebnih znanj za vodenje procesa internacionalizacije;
- razvoj območnih učnih skupnosti, ki skrbijo za širjenje znanja o novih kompetencah za internacionalizacijo.

Potrebna sredstva

Široka mreža regionalnih deležnikov: Trgovinska zbornica, Industrijska zveza, univerze ter Inovacijski bazen. Usposabljanja vključujejo učitelje, poslovne svetovalce in strokovnjake s področja izvoza. Finančna sredstva v višini 1.400.000 € so bila zagotovljena preko ROP – ESF 2007–2013.

Dokazi o uspešnosti

- 300 vključenih podjetij;
- 960 ur brezplačnih usposabljanj po učnem modelu „mešanega učenja“, s primeri in vajami v učilnici in e-učenjem preko temu namenjene platforme na temo strategij upravljanja z internacionalizacijo;
- 6 seminarjev o poslovnih priložnostih na rastočih trgih;
- 6 podjetij iz regije Abruzzo, ki so dobila možnost udeležbe na 4 misijah v tujino.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Abruzzo4Export ima velik potencial zlasti za prenos modelov za usposabljanja. Osnova modelov je ustvarjanje horizontalnih učnih skupnosti: sodelovanje med podjetji z istega tehnološkega področja in organizacijami, ki nudijo podporo, da vodijo proces izmenjave izkušenj in dobrih praks, s čimer postane tradicionalni učni model učinkovitejši.



ČV5 Usposabljanje novih strokovnjakov za trgovanje s tujino – FORMACOEX

Podporni program, kot del strateškega načrta za internacionalizacijo Extremadure, namenjen brezposelnim diplomantom z interesom za mednarodno trgovanje.

FORMACOEX je podporni program, financiran iz regionalnih in evropskih (ESS) sredstev, ki usposablja bodoče strokovnjake za izvoz tako, da jim omogoča pridobivanje znanj in kvalifikacij, potrebnih za izvajanje bodočega dela. Hkrati je tudi orodje za krepitev vključevanja študentov v Extremaduri na trg dela.

FORMACOEX zagotavlja:

- Teoretična usposabljanja za zainteresirane kandidate, ki želijo pridobiti teoretične osnove s področja trgovanja s tujino. Kandidati pridobijo znanja o izvoznih trgih, mednarodnem marketingu, postopkih carinjenja in mednarodnih davkih. Usposabljanja izvajajo strokovnjaki s področja mednarodnega poslovanja in svetovalci z izkušnjami s področja internacionalizacije.
- Praktična usposabljanja so namenjena preizkusu prej pridobljenih teoretičnih znanj s področja poslovanja s tujino in internacionalizacije. V obdobju, ki traja okvirno pol leta, opravljajo udeleženci naloge oddelka za trgovanje s tujino pri podjetju, ki omogoča sodelovanje kandidatom iz programa FORMACOEX. Tehnična skupina stalnega mentoriranja se ustanovi, da zagotovi primerno izvedbo simulacije marketinškega načrta internacionalizacije v podjetju. Študentje pridobijo kompetence, s katerimi bodo lahko kratko- in srednjeročno samostojno delali.

Potrebna sredstva

- Podpora tehničnega osebja;
- Sredstva FORMACOEX so v letu 2016 narastla do 82.000 €, kar zagotavlja teoretična predavanja za 120 študentov, praktično usposabljanje za 26 udeležencev (brez finančne kompenzacije) in dopolnilna usposabljanja, ki se izvajajo v tem obdobju.

Dokazi o uspešnosti

- Okoli 500 udeležencev programa od 2002;
- Ocena zadovoljnosti s programom je bila v vsakem obdobju okoli 80 %;
- Veliko študentov je vključenih na trg delovne sile in večje število podjetij je okrepilo svoje strategije za internacionalizacijo.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Identificirani potenciali za prenos dobre prakse ali izkušenj:

- Praktična usposabljanja, ki udeležencem omogočajo pridobivanje osnovnih znanj in sposobnosti za boljšo uporabo procesov internacionalizacije v praksi;
- Izpolnjena pričakovanja podjetij in študentov. Doseganje dveh ciljev – krepitev internacionalizacijskih tržnih strategij MSP in usposobljenost študentov za opravljanje mednarodnih tržnih aktivnosti.

ČV6 Sinergie Education – Usposabljanja za internacionalizacijo

Aktivnosti internacionalizacije in raziskave – primeri odličnosti

Sinergie Education je zasebno podjetje, ki ponuja storitve usposabljanja za druga podjetja. Posebna usposabljanja so bila razvita za managerje regionalnih podjetij, ki so po večini MSP. Osredotočajo se na pravne in administrativne vidike mednarodnega trgovanja, kakor tudi specifična pravila na določenih tujih trgih.

Usposabljanja ponujajo:

- Poslovno angleščino za internacionalizacijo MSP;
- Pridobivanje informacij za izvoz in pravil za mednarodno trgovanje;
- Finančne instrumente in storitve za internacionalizacijo;
- Pravila in principe mednarodnega trgovanja;
- Pravila in principe mednarodnega trgovanja in marketinga.

Usposabljanja se izvajajo za posamezna podjetja ali skupine podjetij – odvisno od potreb MSP.

Potrebna sredstva

Stroški na uro: 165 €

Dokazi o uspešnosti

250 udeležencev usposabljanj.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Usposabljanja medsektorskih politik internacionalizacijskih strategij in programov ter učinkovita orodja za podporo internacionalizacije MSP, saj se s tem razvija kompetence določevalcev, da povečajo človeški kapital, potreben za investicije v procese, ki potrebujejo spremembe in inovacije. Usposabljanje je učinkovit odziv na prepoznane ovire MSP pri internacionalizaciji.

Prilagodljivost ponudnika usposabljanj dejanskim potrebam MSP je primer prenosljive dobre prakse. Prenos ni omejen na posamezno državo/regijo.



ČV7 Komunikacija in kulturni svetovalac

Svetovalac s področja komunikacije in kulture, ki ponuja nasvete in podporo podjetjem

Sklepanje mednarodnih poslov je lahko v veliki meri pogojeno s poznavanjem kulture tuje države. Tako je ključno razumeti jezik in kulturo potencialne stranke v tujini ter kako z njo sklepati posle. Nasveti svetovalca s področja komunikacije in kulture lahko dodajo vrednost izvozni strategiji MSP.

Svetovalci pomagajo zlasti podjetjem, ki so šele pričela trgovati s tujino, premostiti mnoge ovire v komunikaciji. Storitve ponuja več mednarodnih trgovinskih svetovalcev preko tržnih delavnic in masterclassov.

Specifične regionalne masterclass delavnice so za udeležence brezplačne. Sedem tovrstnih delavnic za območja Kitajske, ZDA, Skandinavije, Nemčije, Srednje in Vzhodne Evrope, Bližnjega vzhoda in Indije je podalo odlične uvodne predstavitve trgov ter podjetjem omogočilo vpogled v poslovanje na ciljnim trgu.

Potrebna sredstva

Stroški za izkušene svetovalce, specializirane za komunikacijo in kulturo: 55.000 £ letno.

Dokazi o uspešnosti

Sedem uspešno izvedenih masterclass delavnic v preteklem letu;

Pomoč pri pridobivanju poslov MSP iz West Midlands, kjer je bilo sklenjenih 36 izvoznih poslov. Sklenjeni posli so indikator, ki ga podjetja, ki so bila deležna svetovanj, poročajo.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa se lahko prenese s pomočjo primernih kulturnih in komunikacijskih strokovnjakov, ki lahko ponujajo samostojno storitev, ali pa so del obstoječih podpornih storitev za internacionalizacijo.

ČV8 Masterclass in delavnice

Oddelek za mednarodno trgovanje (Department of International Trade DIT) izvaja niz masterclass delavnic in klinik za podajanje informacij potencialnim izvoznikom.

Kot del podpore internacionalizacije je več različnih področji, ki so pomembna za uspeh, ali pa so posebej zanimiva za potencialne in dejanske izvoznike. Da bi lahko podprli čim več podjetij, izvajajo pri DIT niz masterclass delavnic in klinik ter si ogledujejo webinarje. DIT za West Midlands vodi masterclass delavnice (ki trajajo pol dneva ali ves dan) in klinike ena-na-ena (v povprečnem trajanju 40 minut). Oboje je brezplačno. Podjetja zanje zvedo preko priporočil mednarodnih trgovinskih svetovalcev ali promocijskega gradiva. Uporaba masterclass delavnic in webinarjev pomeni doseganje velikega števila podjetij, ki se lahko učijo o posameznih temah, hkrati pa imajo priložnost mreženja s podobno mislečimi MSP. Izvedenim masterclassom in klinikam sledijo obiski mednarodnih trgovinskih svetovalcev.

Potrebna sredstva

Stroški za izvajanje te dobre prakse vključujejo izvedbo delavnic in prilagojene klinike ter stroške osebja, potrebnega za izvedbo programov in dogodkov.

Dokazi o uspešnosti

Dvignila se je raven zavesti podjetij, katerih aktivnosti so povezane z učinkovitim in uspešnim izvozom, da se poveča:

- 1) število izvoznikov iz regije;
- 2) izvoz regionalnih podjetij, ki že izvažajo.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Aktivnost se lahko prenese v druge regije, kjer obstaja potreba po masterclass delavnicah, webinarjih in klinikah. Ključ do uspešnega prenosa je zagotovitev sodelovanja strokovnjakov s ključnih področij, na katera MSP izvažajo, da se lahko program kvalitetno izvede.

ČV9 Internacionalizacijski podjetniški Bootcamp

Krepitev kompetenc, da se ustvarijo pogoji za povečanje mednarodnega položaja MSP.

V okviru dobre prakse podjetja pridobijo znanja o procesih internacionalizacije ter obstoječih orodjih, da razvijejo/ uporabijo internacionalizacijsko strategijo podjetja. Strošek za udeležence znaša med 30–50 €, program pa predstavi ključne dejavnike pri vstopu na tuje trge.

Internationalizacijski podjetniški Bootcamp se od 2012 organizira vsakoletno in je namenjen podjetjem, ki želijo doseči nove trge ter razviti/izvesti strategijo internacionalizacije. Prakso sestavljajo celodnevni programi, kjer strokovnjaki internacionalizacije analizirajo:

- Pristope in možnosti: različni načini vstopa na tuji trg;
- Zaščito blagovnih znamk pri izvozu/internationalizaciji;
- Ključna orodja za bančne operacije, potrebne za internacionalizacijo;
- Korake do strategije za internacionalizacijo;
- Internationalizacijo – tveganja in ovire.

Ob predavanjih in okroglih mizah program omogoča tudi mreženje. Podjetniki z udeležbo na Bootcampu pridobijo znanja o:

- Različnih pristopih in strategijah za internacionalizacijo;
- Identifikaciji ključnih orodij za povečanje uspeha mednarodnih aktivnosti;
- Proučevanju primerov.

Prakso izvajajo v sodelovanju s portugalsko gospodarsko-trgovinsko zbornico.

Potrebna sredstva

Dejavnost je financirana preko kotizacije udeležencev (med 30 in 50 €).

Dokazi o uspešnosti

Izvedena praksa je podjetnikom ponudila pridobivanje znanj s področja internacionalizacije in orodij, potrebnih za razvoj internacionalizacijskih strategij. Skupno se je Bootcampov od 2012 udeležilo 466 podjetnikov:

- 2012 – 90 udeležencev,
- 2013 – 117 udeležencev,
- 2014 – 82 udeležencev,
- 2015 – 54 udeležencev,
- 2016 – 62 udeležencev,
- 2017 – 61 udeležencev.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa se osredotoča na seznanjanje podjetnikov s specifičnimi potrebami glede njihove prisotnosti na novih trgih, zlasti:

- Identifikacijo trendov;
- Predvidevanji tveganj;
- Pripravo strategije za internacionalizacijo.

Teme usposabljanj, orodja, ki se uporabljajo, in izmenjava strokovnjakov med regijami so elementi, ki jih je mogoče prenesti.

ČV10 Globalni sklad “+raziskave in inovacije”

Globalni sklad “+raziskave in inovacije”: ustvarjanje skupnosti znanj o podjetniški rasti in regionalnem razvoju.

Globalni sklad “+raziskave in inovacije” (ESS – Regionalna konkurenčnost in zaposlovanje 2007–2013) za ustvarjanje skupnosti znanj o podjetniški rasti in regionalnem razvoju. Regija Abruzzo promovira povezanost med proizvajalci in akademsko sfero, s čimer se doseže ustvarjanje “verige znanj”, ki podpira razvoj in konkurenčnost regionalnega gospodarstva.

Ena izmed osnovnih aktivnosti sklada je mednarodna mobilnost raziskovalcev.

Regionalna in/ali mednarodna mobilnost vključuje:

- Implementacijo promocije in podpiranje aktivnosti za razvoj iniciativ mobilnosti v Italiji;
- Zagotavljanje mobilnostnih vavčerjev za industrijske raziskave, tehnološki transfer in razvoj predkonkurenčnosti.

Globalni sklad “+raziskave in inovacije” promovira skupno pot internacionalizacije raziskav in MSP. Preko sistema vavčerjev so raziskovalci dobili priložnost za raziskovanje in razvoj aktivnosti pri MSP širom Evrope.

Potrebna sredstva

OP ESS Abruzzo 2007–2013, specifični cilj 2.1.1: Kvalificiranje inovacije na inovativen način s krepitvijo ustvarjanja mrež med univerzami, raziskovalci in tehnološkimi centri na eni in proizvajalci na drugi strani. Sredstva v proračunu za izvedbo ukrepa: 1,6 milijona €.

Dokazi o uspešnosti

- Nepovratna sredstva podeljena 73-krat;
- Nova inovativna podjetja: 23;
- Vavčerji (delovne izkušnje): 125 (78 % Italija, 22 % Evropa);
- Nepovratna sredstva, podeljena za delo: 58;
- Vavčer (delovne izkušnje v regiji Abruzzo): 59.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Metodologija za povezovanje različnih interregionalnih in internacionalnih MSP preko sodelovanja z mladimi raziskovalci promovira izmenjavo znanj in izkušenj ter povečuje konkurenčnost med podjetji in krepí razvoj.

ČV11 Evropska univerza G. D'Annunzio

Univerza "G. D'Annunzio" za mednarodno prevajalno raziskovalno akademijo William Harvey (WHRI-Academy)

Univerza "G. D'Annunzio" razvija aktivnosti institucij, ki so povezane z usposabljanjem in izobraževanjem, in ustvarja mrežo z drugimi univerzami v Evropi. Posebej gre poudariti projekta WHRI-ACADEMY (<http://whri-academy.eu>), kjer je Univerza "G. D'Annunzio" ena izmed gostiteljskih institucij za mednarodno prevajalno raziskovalno akademijo William Harvey.

To je nov program za štipendije, ki uporablja razvoj kariere naslednje generacije multidisciplinarnih raziskovalnih prevajalcev, ki se pripravljajo za inovativnost na hitro razvijajočem se področju aplikativnih znanosti na področju zdravstvene nege.

Glavne značilnosti WHRI-ACADEMY programa so:

- Sodelovanje v svetovni skupnosti na akademskem in industrijskem področju;
- Meddržavna medsektorska izmenjava med akademsko sfero in MSP, ki omogoča akademikom poskusno delo v okolju MSP, ne da bi morali prekiniti svojo akademsko kariero.

WHRI-ACADEMY program v praksi izvaja politiko skupnega Evropskega raziskovalnega prostora (ERA) ter vključuje prevajalsko terapevtske inovacije v mobilnostno strategijo ERA, s čimer sledi trendom hitro razvijajočih področij

medsektorskega, multi-, inter- in meddisciplinskega povezovanja.

Potrebna sredstva

V WHRI-ACADEMY je vključenih več držav: Kanada, Francija, Nemčija, Indija, Italija, Slovenija, Španija, Velika Britanija, Nizozemska, Brazilija, ZDA. Aktivnosti sofinancira sklad Marie Curie.

Skupno je program vreden 6,48 milijona €, od tega je 60 % zagotovljenih iz nacionalnih proračunov.

Dokazi o uspešnosti

Program ponuja 55 novih postdoktorskih štipendijskih programov v treh shemah (prihajajoči, odhajajoči in reintegrirani) ter program usposabljanja, ki vključuje delavnice, ciljno pridobivanje potrebnih veščin in namestitev v proizvodnji.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Izkušnja "G. D'Annunzio" znotraj WHRI-ACADEMY je dober primer sodelovanja (akademsko sfero in gospodarstvo) raziskav na mednarodnem nivoju, ki je omogočilo ustanavljanje novih start-up podjetij in MSP na mednarodnem nivoju.

Z uporabo tehnologij in razvojem trajnostnega partnerstva med MSP in akademsko sfero se ustvarja prevajalski raziskovalni proces.

ČV12 Aktivnosti raziskav internacionalizacije

Aktivnosti raziskav internacionalizacije – primeri odličnosti internacionalizacije v visokem izobraževanju

Univerza Teramo izvaja tri magistrske študijske programe v angleškem jeziku, namenjene specializiranemu usposabljanju za sodelovanje z evropskimi podjetji. Programi so:

1. Management in podjetniška komunikacija;
2. Reprodukтивna biotehnologija;
3. Živilska znanost in tehnologija.

Cilji so:

- Povečati trg dela za diplomante;
- Izboljšati internacionalizacijo podjetij;
- Privabiti tuje študente.

V okviru programa Živilska znanost in tehnologija sta se razvila napreden modul "razvoj novih produktov" in nov pristop k poučevanju – seminarji z znanstveniki in predstavniki industrije (nacionalni/mednarodni) in študentski projekti sodelovanja z lokalnimi podjetji.

Potrebna sredstva

Doktorand, mentor.

Dokazi o uspešnosti

Univerza Teramo je vključena v različne aktivnosti na področju internacionalizacije:

- FooD-STA Center: Evropska povezava proizvajalcev in univerzitetnih partnerjev za izboljšavo raziskav in inovacij (BOKU-AT, UniTE partner + 6 drugih univerz + 7 združenj živilske industrije + 2 proizvajalca);
- SEA-ABT – Jugovzhodna akademija za tehnologijo napitkov;
- ISEKI-Food Association – IFA je neodvisna evropska

neprofitna zveza, ustanovljena 2005. Člani so z vseh koncev sveta in različnih ustanov (univerze, raziskovalni inštituti, firme ali druga združenja), ki se ukvarjajo s poučevanjem, proizvodnjo ali raziskavami na področju živil in prehrane. Postani član, ogled si možnosti na <https://www.iseki-food.net/>;

- REP-BIOTECH, združen doktorski projekt, raziskave v biologiji in tehnologiji reproduktivnega zdravja;
- REP-EAT (<http://repeat.unite.it/>), doktorski študijski program na interdisciplinarnem področju hrane in zdrave prehrane za povečanje učinka kakovosti hrane na reproduktivno zdravje in motnje prehranjevanja.

Več kot 1000 študentov je vključenih v aktivnosti različnih projektov.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Kot dobro prakso, ki jo lahko prenesemo, smatramo okvir za izvajanje aktivnosti internacionalizacije Univerze Teramo, saj hkrati dosega dvoje:

- 1) izvajanje sodelovalnih inovativnih aktivnosti za doseganje tujih trgov;
- 2) rast ter izmenjavo izkušenj in kompetenc, potrebnih za soočanje z razmerami na regionalnem in mednarodnem trgu.

ČV13 Inovacije kot gonilo internacionalizacije (Università degli Studi dell'Aquila)

Univerza L'Aquila – inovacije kot gonilo internacionalizacije

Dobra praksa opisuje usposabljanje za internacionalizacijo na Fakulteti za inženirstvo pri Univerzi L'Aquila. Dobra praksa prikazuje, kako močni so produkt, proces, organizacija, inovativni marketing in proces internacionalizacije.

- Verifikacija vpliva inovacijske strategije na proces internacionalizacije podjetja;
- Prispevek k definiranju vlog javnih uprav na področju pripravljanja podpornih storitev za internacionalizacijo in konkurenčnost regionalnega gospodarstva.

Potrebna sredstva

Doktorand, mentor.

Dokazi o uspešnosti

Okoli 60 študentov letno, ki se izobražujejo za internacionalizacijo.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Poudarek na pomenu aktivnosti usposabljanja na področju naprednih tehnologij za inovacijo in skupne inovacijske aktivnosti za doseg mednarodnih trgov, rast in izmenjava znanj ter prenos tehnologij za ustvarjanje in implementacijo kompetenc za uspešen vstop na regionalni in mednarodni trg.





STORITVE FINANČNE PODPORE INTERNACIONALIZACIJI

Internacionalizacija MSP je mogoča le, če je finančno okolje (tako notranje kot zunanje) primerno. To pomeni, da morajo imeti podjetja zadostne finančne vire, ali pa potrebujejo specifične finančne produkte, ki so na voljo za izvedbo aktivnosti s področja internacionalizacije. Anketa iz Skupnega pregleda stanja INTRA je pokazala, da je največja notranja ovira MSP pri internacionalizaciji pomanjkanje kapitala. Zatorej je potrebno, da ponudniki finančnih storitev na drugačen način pristopijo k premostitvi vrzeli ter zagotovijo MSP pomoč, ki jim bo dejansko pomagala v procesu internacionalizacije. MSP imajo običajno

težave pri pridobivanju sredstev za razvoj novih dejavnosti, še težje pa upravljajo s povečanimi tveganji, s katerimi se srečujejo pri poslovanju s tujimi trgi (zadostiti davčnim zahtevam novega trga, upravljanje s tveganji pri spremembi menjalnih tečajev, razumevanje finančnih garancij tujih partnerjev [EC, 2008]). MSP potrebujejo drugačno stopnjo znanja in podpore, ko gre za določena mednarodna financiranja, kakor bi jih potrebovala za vsakodnevno finančno poslovanje. Zbrane dobre prakse v tem delu podpirajo internacionalizacijo MSP s pomočjo finančnih mehanizmov, ali s ponudbo pod sledečimi podnaslovi:

- **Zavarovanja in upravljanje s tveganji;**
- **Financiranje kratkoročnega izvoza;**
- **Financiranje pred odpravo naročila in po njej;**
- **Posojila;**
- **Garancijske sheme;**
- **Davčne ugodnosti;**
- **Financiranje / nepovratna sredstva za najem svetovalcev, raziskovalcev ali računovodij;**
- **Financiranje udeležbe na mednarodnih tržnih dogodkih in razstavah;**
- **Nepovratna sredstva za podporo katerekoli faze aktivnosti internacionalizacije;**
- **Drugo.**

STORITVE FINANČNE PODPORE INTERNACIONALIZACIJI

	Zavarovanja in upravljanje s tveganji	Posojila	Garancijske sheme	Financiranje - nepovratna sredstva za najem svetovalcev, raziskovalcev ali računovodij	Financiranje udeležbe na mednarodnih tržnih dogodkih in razstavah	Nepovratna sredstva za podporo katerekoli faze aktivnosti internacionalizacije	Drugo
FP1 Zavarovanje izvoznih poslov in investicij v tujini (Slovenija)	X						
FP2 Instrumenti trgovinskega bančništva (Slovenija)	X						
FP3 Financiranje tujih hčerinskih družb (Slovenija)		X					
FP4 Finančne storitve za izvoznike (Slovenija)		X					
FP5 Garancijski dogovor v okviru COSME - podpora razvoju podjetništva (Bolgarija)			X				
FP6 Nepovratna sredstva za internacionalizacijo West Midland (Velika Britanija)				X			
FP7 Vavčer za internacionalizacijo (Portugalska)				X			
FP8 Odlok 31/2014; pomoč ekonomskim aktivnostim Extremadure na področju internacionalizacije (Španija)				X			
FP9 Pogodbe o mrežah za internacionalizacijo (Italija)				X			
FP10 Javni razpis za sofinanciranje tržnih raziskav na tujih trgih (Slovenija)					X		
FP11 Sofinanciranje individualnih sejemskih nastopov podjetij na mednarodnih sejmih v tujini (Slovenija)						X	
FP12 Spodbude internacionalizacije MSP - individualni projekti (Portugalska)						X	
FP13 Spodbude za internacionalizacijo MSP - skupni projekti (Portugalska)						X	
FP14 Izvozni konzorciji (Španija)						X	
FP15 "ARAN World" mednarodne aktivnosti (Italija)						X	
FP16 Mrežne pogodbe za internacionalizacijo - Projekt: Taiprora Simul (Italija)							X
FP17 Lastniško financiranje v obliki semenskega in tveganega kapitala (Slovenija)							Lastniški deleži

FP1 Zavarovanje izvoznih poslov in investicij v tujini

Slovenska izvozna in razvojna banka, d.d., Ljubljana (krajše: SID banka, d.d., Ljubljana) deluje kot nacionalna razvojno spodbujevalna banka ter kot pooblaščen slovenska izvozno-kreditna agencija, ki izvaja nemarketabilna zavarovanja v imenu in za račun Republike Slovenije.

SID banka je spodbujevalna, razvojna in izvozna banka, ki slovenskim izvoznikom, investitorjem in drugim udeležencem mednarodnega poslovanja zmanjšuje poslovna tveganja ter ustvarja pogoje za stabilno in varno poslovanje v mednarodnem prostoru. Izvozne posle in izhodne investicije v tujini zavarujejo pred nemarketabilnimi riziki. To so tisti riziki, ki jih v skladu z veljavnimi predpisi zaradi njihove vrste in narave, lokacije, trajanja in drugih značilnosti, zasebni pozavarovalni sektor na splošno ni pripravljen ali sposoben kriti.

SID banka ponuja naslednje:

- zavarovanje kredita dobavitelja, zavaruje neplačila v vseh fazah poslovanja (v fazi proizvodnje in po izvedbi);
- zavarovanje storitvenih garancij izvozniku;
- zavarovanje storitvenih garancij banki;
- zavarovanje predizvoznega financiranja;
- zavarovanje investicij.

Potrebna sredstva

Republika Slovenija je edini lastnik SID banke, s sredstvi v višini 300 milijonov €.

Leta 2016 so bančne varnostne rezerve, ki služijo kot zaščita za neposredne poravnave škod iz državnega proračuna, znašale 130 milijonov €, s predvidenim obsegom 800 milijonov € načrtovanega zavarovanja na leto v obdobju 2015–2020.

Dokazi o uspešnosti

Z izboljševanjem pogojev za vstop podjetij na tuje trge prispeva primer dobre prakse k doseganju tematskega cilja 3 (Program spodbujanja internacionalizacije 2015–2020), ki spodbuja konkurenčnost malih in srednje velikih podjetij.

Med 2011 in 2016 je preko 1000 podjetij prejelo podporo v obliki zavarovanja storitev. Storitve SID banke pokrivajo preko 20 % slovenskega izvoza.

Učinek na slovensko gospodarstvo 2016 je bil: ohranjanje ali prispevanje pri ustvarjanju 17.000 delovnih mest; 7,3 € milijarde dodatne prodaje; 3,5 milijarde € dodatnega izvoza in 2,9 milijarde € BDP.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Primer prikazuje instrument trgovinske politike Republike Slovenije, ki zagotavlja primerno gospodarsko varnost in možnost konkurenčnosti na tujih trgih in je skladna z mednarodnimi pravili in pogoji podpore. Pooblaščen institucija s pomočjo državnih garancijskih shem zapolnjuje vrzel in prevzema tveganja v primerih upada trga. Program spodbujanja internacionalizacije 2015–2020 določa tovrstno vlogo SID banke, ki se izvaja v okviru akcijskih programov 2015–2016 in 2017–2018. Primer ponuja posebej prilagojene produkte za MSP (lažji in hitrejši dostop, standardizirano dokumentacijo, stroške – depozit premije), ki jih je mogoče prenesti v druge regije.



FP2 Instrumenti trgovinskega bančništva

Zagotavljanje financiranja in zavarovanja izvoza in strokovno svetovanje.

NLB Skupina je največja bančna in finančna skupina v Sloveniji, v 100 % lasti Republike Slovenije, in zagotavlja podporo izvoznim podjetjem pri pridobivanju podjemov na zanje ključnih trgih. V kolikor je potrebno, tudi zavarujejo ali prevzamejo tveganja tovrstnih podjemov. NLB ponuja celovit nabor tržno-finančnih produktov: dokumentarni akreditiv, bančna garancija, dokumentarni inkaso, bančna plačilna obveza, kredit tujemu kupcu. Center inovativnega podjetništva je bil vzpostavljen kot odgovor na potrebe MSP v vseh fazah delovanja. Podjetnikom na enem mestu nudi celoten bančni servis in bančno-finančna svetovanja ter v povezavi s partnerji tudi druga strokovna svetovanja in podporne storitve. Omogoča pridobitev podjetniških in finančnih strokovnih znanj, poleg tega pa v kratkem tudi dostop do mreže podjetniških mentorjev ter urejeno računovodsko in pravno podporo, v prihodnje pa še lažji dostop do zagonskih investicij ter iskanje alternativnih virov financiranja v Sloveniji in tujini. S svojimi poslovalnicami po vsej Sloveniji zagotavlja NLB podporo MSP, s prevzemanjem skrbi za vodenje računa pa se lahko bolje posveti potrebam stranke. NLB aktivno spremlja in analizira poslovne modele, finance in rast podjetij. NLB lahko svojim strankam zagotovi kreativne in ciljne rešitve. Zaposluje specialiste z dolgoletnimi izkušnjami s področja mednarodnega trgovanja.

Potrebna sredstva

Vse operacije financira NLB

Dokazi o uspešnosti

Leta 2016 je bila v segmentih ključnih, srednje velikih in malih podjetij dosežena zelo visoka rast posojil, in sicer za 302,3 milijona € (+15,3 % na letni ravni).

Center inovativnega podjetništva je v 2016 organiziral 188 izobraževalnih in poslovnih dogodkov, ki se jih je udeležilo 5895 oseb. CIP je zabeležil tudi preko 9000 obiskovalcev.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Primer dobre prakse ponuja produkte financiranja in zavarovanja izvoza, kakor tudi strokovno svetovanje. MSP lahko izbirajo med naborom finančnih storitev v pomoč internacionalizaciji, hkrati pa lahko izkoristijo nasvete specialistov z večletnimi izkušnjami na področju mednarodnega trgovanja.

Center inovativnega podjetništva predstavlja primer integriranja ciljnih strank na inovativen način.

Primer dobre prakse je prenosljiv kot organizacijski model implementacije procesa, specifičnih orodij in metodologije za vključevanje ciljne skupine deležnikov, preden sklenejo sporazum z mednarodnim partnerjem (predhodno posvetovanje o finančni strukturi transakcije, tveganja zavarovanj in izbor tuje banke).

FP3 Financiranje tujih hčerinskih družb

SID banka zagotavlja dolgoročna posojila slovenskim podjetjem za širjenje aktivnosti na tuje trge.

Slovenska podjetja, vključno z MSP, ki načrtujejo širitev aktivnosti v tujini, ali skupaj z aktivnimi tujimi hčerinskimi podjetji načrtujejo investicije, lahko pridobijo dolgoročno posojilo SID banke za financiranje stroškov. Posojila lahko pridobijo podjetja v Sloveniji, ki jih uporabijo za ustanovitev hčerinskega podjetja v tujini, ali pa hčerinska podjetja. SID banka z dobro prakso prispeva k doseganju naslednjih ciljev:

- Investicije slovenskih podjetij v tujini;
- Razvoj internacionalizacije;
- Razvoj malih in srednje velikih podjetij.

Potrebna sredstva

Posojila morajo trajati vsaj dve leti. Ostale lastnosti so prilagodljive in se določijo glede na posamezen primer in na potrebe posojilojemalca.

Dokazi o uspešnosti

V zadnjih petih letih je bilo financiranih 5 slovenskih hčerinskih podjetij.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Podjetjem, ki se na tujih trgih uveljavljajo, je v tujini težko pridobiti posojila. Z ureditvijo financiranja v državi, iz katere prihaja večinski lastnik, lahko hčerinska družba kot zagotovilo uporabi pozitivne poslovne rezultate matičnega podjetja. Primer dobre prakse ni omejen zgolj na MSP. Izvaja se skladno s programom spodbujanja internacionalizacije 2015–2020 s tretjo prioriteto osjo OP. Primer je mogoče prenesti kot organizacijski model ali proces.

FP4 Finančne storitve za izvoznike

Specializirane finančne storitve za MSP na področju internacionalizacije

SID banka preko različnih finančnih instrumentov promovira projekte podjetij, ki imajo naslednje cilje:

- Izvedba mednarodne poslovne transakcije s financiranjem slovenskih izvoznikov ali tujih kupcev slovenskega blaga/storitev in njihovih bank;
- Investiranje v slovenska podjetja v tujini (npr. ustanovitev ali prevzem podjetja, povečanje kapitala);
- Razvoj internacionalizacije.

Večina finančnih sredstev SID je na voljo preko komercialnih bank. V določenih primerih lahko podjetje v stik s SID stopi neposredno. SID banka zagotavlja naslednje storitve za slovenske izvoznike in investitorje v tujini:

- a) Financiranje po dobavi, financiranje izvoza in izvoznih investicij:
 - financiranje domačih podjetij ali izvoznikov (kreditni dobavitelja);
 - financiranje kupcev slovenskih produktov ali storitev v tujini, ali njihovih bank;
- b) Posredno financiranje preko komercialnih bank:
 - financiranje MSP in MID-Cap podjetij;
 - razvoj konkurenčnega gospodarstva in internacionalizacija;
- c) Projektno financiranje:
 - posebno financiranje dolgoročnih projektov zlasti na področju prometa, občinske infrastrukture, telekomunikacij, oskrbe z energijo, rudarstva, proizvodnje papirja, ekologije, turizma ...

SID banka zagotavlja posojilojemalcem financiranje preostalega deleža neposrednega posojila v okviru shem državne pomoči ali preko drugih načinov sofinanciranja, skupaj z drugimi bankami.

Potrebna sredstva

Posojila za financiranje MSP in MID-CAP: približno 100 milijonov €. Posojila za financiranje razvoja konkurenčnega gospodarstva in internacionalizacije: približno 321 milijonov €.

Dokazi o uspešnosti

Storitve SID banke so imele v letu 2016 naslednji učinek na slovensko gospodarstvo: Prispevale so k ustvarjanju ali ohranjanju okoli 17.000 delovnih mest in regionalnih zastopnikov v vsej Sloveniji; 7.3 milijarde € dodatne prodaje, 3.5 milijarde € dodatnega izvoza, 2.9 milijarde € BDP. Skupina SID banka s svojimi storitvami pokriva več kot 20 % slovenskega izvoza.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa, ki se izvaja v okviru slovenskega zakona o izvozni in razvojni banki ter skladno s programom spodbujanja internacionalizacije 2015–2020 in s tretjo prioriteto osjo OP, ponuja prilagojene finančne storitve za izvozno usmerjene MSP. Primer je prenosljiv kot organizacijski model/proces in posebno prilagojeno orodje. Ponuja posebej prilagojene produkte za MSP: hitrejši, preprostejši dostop in standardizirano dokumentacijo, ki sta lahko oba prenosljiva v druge regije.

FP5 Garancijski dogovor v okviru COSME – podpora razvoju podjetništva

Dobra praksa je orodje, ki omogoča podporo MSP z uvajanjem spodbujevalnih ukrepov, kot so ugodne obrestne mere in obdobja odloga po meri podjetja.

CIBANK je komercialna banka, ki se zadnjih 20 let dinamično razvija in ima izkušnje v zagotavljanju bančnih in finančnih storitev ter produktov za posameznike, podjetja in MSP. Sodelovanje med CIBANK in drugimi člani skupine DZI omogoča uporabo inovativnih pristopov na področju bančnih zagotovil, kar je novost v Bolgariji.

CIBANK je prva bolgarska banka, ki je v okviru programa COSME leta 2015 z Evropskim strukturnim in investicijskim skladom uradno podpisala sporazum o zavarovanju garancij za primer izgub pri posojilih. Sporazum je bil sklenjen ob podpori Evropskega sklada za strateške naložbe, preko katerega se izvaja Naložbeni načrt za Evropo, ki ga izvajata Evropska komisija in skupina EIB. Program zagotavlja garancijske sheme v obliki delnega zavarovanja novega posojila s premoženjem in bančne garancije, ter tako pomaga podjetjem dostopati do virov financiranja. Cilj je omogočiti dostop do financiranja v vseh obdobjih MSP – ustanovitev, širitve, prenos podjetja. Namen posojila je:

- financiranje investicijskih projektov;
- financiranje obratnega kapitala za podjetja;
- bančne garancije za razpise, plačila, ipd.

Upravičenci so MSP, ki so registrirani v Bolgariji in izpolnjujejo pogoje za MSP. Glavni partner je EFSI.

Potrebna sredstva

Portfelj banke je 100 milijonov € letno.

Dokazi o uspešnosti

Cilj dobre prakse je omogočiti dostop do finančnih sredstev v vseh fazah MSP – ustanovitev, rast, prenos podjetja. Zaradi bančne podpore imajo podjetja lažji dostop do garancij, posojil in lastnega kapitala, kar jim pomaga pri vstopu na trge EU in tretje trge.

V obdobju 2015–2016 je bilo podpisanih 200 pogodb na posojila, v skupni vrednosti 36 milijonov €.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa je orodje, ki omogoča podporo MSP z uvajanjem spodbujevalnih ukrepov, kot so ugodne obrestne mere in obdobja odloga po meri podjetja. S skupno delitvijo tveganj garancije omogočajo bankam, da širijo možnosti finančnih transakcij, s katerimi lahko podprejo MSP. Te garancije pomagajo mnogim MSP, ki drugače zaradi visokega tveganja ali pomanjkanja premoženja za zagotovila ne bi mogla pridobiti finančnih sredstev, da vstopijo ali povečajo svoj delež na tujih trgih.

FP6 Nepovratna sredstva za internacionalizacijo West Midland

Nepovratna sredstva v višini med 1.000 in 30.000 funtov (50/50) za pomoč pri razvoju novih izvoznih aktivnosti podjetij.

V regiji West Midlands so MSP na voljo nepovratna sredstva za internacionalizacijo, ki podjetjem pomagajo pri izvajanju izvoznih načrtov/strategij. Sredstva v višini med 1.000 in 30.000 € so na voljo za nove izvozne aktivnosti, podjetnik pa zagotovi 50 % sredstev. Financiranje se zagotovi na podlagi akcijskega načrta, ki ga je podjetje razvilo s svetovalcem za mednarodno trgovino in je bil potrjen s strani oddelka za mednarodno trgovino (vladni oddelek) ter podjetja. Tega nato sprejme še podjetje Coventry univerzitetni podjetji, ki nudi administrativno podporo. Sredstva so razpisana v okviru odprtega poziva pobude brez določenih rokov za prijavo. Model je mogoče replicirati, da podpira aktivnosti internacionalizacije. Predstavlja sodelovanje med vlado, trgovinsko zbornico in univerzo.

Potrebna sredstva

Za izvedbo je potrebna mreža svetovalcev za mednarodno trgovino, ali oseba z izkušnjami na področju, ki lahko podjetjem nudijo podporo. Ob tem morajo biti zagotovljena tudi sredstva v višini nepovratnih sredstev, ki se podelijo podjetjem.

Dokazi o uspešnosti

Program je podjetjem omogočil izvedbo aktivnosti, ki jih drugače ne bi mogla financirati in izvajati izvoznega načrta. V času projekta je bilo podpisanih 354 pogodb za nepovratna sredstva v skupni vrednosti preko 1,7 milijona £.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Model, kako povezati različne institucije, kot so trgovinske zbornice in univerze, je mogoče prenesti ter zagotoviti vzpostavitev mreže svetovalcev.

FP7 Vavčer za internacionalizacijo

Dobra praksa prikazuje neposredno finančno podporo aktivnostim internacionalizacije MSP.

Primer prikazuje financiranje poenostavljenih projektov internacionalizacije in spodbuja podjetno diagnostiko, identifikacijo priložnosti za internacionalizacijo na nivoju produkta/storitve in povezanih tržišč, ter primerne tržne strategije, kot so razvoj za vključevanje v vrednostne verige, vključevanje tehnične pomoči za omogočanje neposredne izvedbe marketinških odločitev ter prve raziskave tujih trgov.

Upravičeni stroški diagnostike priložnosti za storitve so:

- I. Identifikacija binominalnih produktov/storitev na trgih, kjer so možnosti za internacionalizacijo;
- II. Potrebe po prilagoditvi produkta/storitve in poslovnih modelov (vključno z distribucijskimi kanali);
- III. Diagnostika priložnosti za razvoj podjetja in vključitev v vrednostne verige;
- IV. Potreba po prilagoditvi digitalne komunikacijske strategije.

Upravičeni stroški tehnične podpore za izvedbo kratkoročnih priporočil so:

- I. Poslovni obiski za privabljanje novih strank na tujih trgih;
- II. Poslovni obiski mednarodnih sejmov;
- III. Povabila misijam uvoznikov zaradi prenosa znanj.

Najvišja letna nepovratna sredstva so v višini 15.000 € na projekt, s tem da je financiranih 75 % upravičenih stroškov.

Potrebna sredstva

Vsak poziv ima zagotovljenih 250.000 € in med izvedbo regionalnega OP 2014–2017 je bil predviden po en poziv vsak semester.

Dokazi o uspešnosti

Primer dobre prakse je finančni mehanizem, ki izhaja iz regionalnega OP in MSP omogoča krepitev internacionalizacijskih kapacitet in znanj. Instrument je v celoti namenjen dvigu kapacitet MSP za doseganje novih tujih trgov z zagotavljanjem neposredne finančne podpore. V obdobju 2014–2017 so bili doseženi naslednji rezultati:

- 50 odobrenih projektov;
- 700.000 € dodeljene podpore.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Osnovna lastnost dobre prakse, ki jo je potrebno poudariti, je kratkoročni pristop vavčerja za internacionalizacijo. Zagotavlja financiranje, ki ga MSP potrebuje, da pridobi storitve, potrebne za razvoj internacionalizacije, nadalje omogoča MSP krepitev zmogljivosti in znanja in je instrument, ki je v popolnosti posvečen pridobivanju znanj o novih trgih, ter kako jih učinkovito doseči.

FP8 Odlok 31/2014: pomoč ekonomskim aktivnostim Extremadure na področju internacionalizacije

Nepovratna sredstva za zaposlitev trgovskega tehnika za tujino za obdobje najmanj treh let. Sredstva dodeljuje regionalna vlada Extremadure.

Odlok 31/2014 je poziv za nepovratna sredstva, s katerimi podjetja zaposlijo trgovskega tehnika za izvoz za obdobje najmanj treh let, ki se financira iz regionalnega proračuna in Evropskega socialnega sklada. Poziv upošteva:

- Pridobitev storitev je jasno opredeljena v internacionalizacijskem načrtu podjetja;
 - Tehnik mora imeti najmanj univerzitetno ali višjo strokovno izobrazbo s področja trgovine in najmanj 6 mesecev izkušenj na ustreznem področju. Dokazati mora tudi potrebno znanje tujega jezika trga, na katerem je podjetje;
 - Sklenjena mora biti pogodba o zaposlitvi za polni delovni čas za obdobje najmanj treh let. V kolikor se pogodba razveljavi, je podjetje vseeno upravičeno do pomoči, da zaposli drugega tehnika kot nadomestilo. V tem primeru mora drugega tehnika zaposliti v obdobju treh mesecev od prenehanja veljavnosti prve pogodbe.
- Pomoč so nepovratna sredstva v skupni višini 30.000 €, ki se izplačajo v obdobju treh let, in sicer prvo leto 15.000, drugo 10.000 in tretje 5.000 €. Vsak upravičenec lahko sredstva prejme le enkrat.
- Odlok se prične z objavo poziva in zaključí po enem letu,

ali ko se porabijo zagotovljena sredstva.

Potrebna sredstva

Za razvoj dobre prakse je potrebno:

- Zagotoviti podporno tehnično osebje;
- Za leto 2017 je bilo na voljo 240.000 € sredstev, za 2018 v višini 160.000 € in 2019 80.000 €.

Dokazi o uspešnosti

Od leta 2014 je sredstva prejelo skupno 27 podjetij (16 v 2015, 11 v 2016).

Odlok je pospešil razvoj in konsolidiral internacionalizacijske aktivnosti MSP v regiji Extremadura.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Prepoznan je bil naslednji potencial za prenos primera dobre prakse:

- Zagotavljanje podpore MSP, da razvijejo človeške vire in internacionalizacijsko strategijo;
- Neposredna nepovratna sredstva ponujajo MSP možnost izvajanja prvih korakov na tujih trgih;
- Odlok je sprejela regionalna vlada z namenom spodbujanja izvoznih aktivnosti regije.



FP9 Pogodbe o mrežah za internacionalizacijo

Pogodbe o mrežah za internacionalizacijo regionalnih MSP

S sredstvi v višini 2 milijona € je regija Abruzzo leta 2015 objavila poziv za "fasilitacijo internacionalizacije s pogodbami o mrežah". Namen je podpreti integracijo podjetij, ter s tem proces reorganiziranja v verige, in povečati učinkovitost sistema proizvodnje, komercialni poslovni razvoj in kapaciteto inovativnosti. MSP, ki so se pridružila pogodbam o mrežah, so dobila podporo za izvajanje aktivnosti procesa internacionalizacije, da izboljšajo svojo konkurenčnost preko implementacije integriranih storitev razvoja produkta in storitve. Mreže skrbijo zlasti za internacionalizacijo podjetij preko aktivnosti za komercialni vstop na tuje trge, ki ciljajo na vzpostavitev in/ali krepitev pozicije podjetij v smislu ugleda in produkta.

Potrebna sredstva

Poziv je bil skupno vreden 2 milijona €, zagotovljenih iz regionalnega OP Abruzzo in ESRR. Upravičeni stroški se nanašajo na zaposlovanje osebnih svetovalcev, udeležbo na sejnih, stroške osebja ...

Dokazi o uspešnosti

Regija Abruzzo je uspela doseči večji učinek s celovitim povezovanjem MSP v procesu internacionalizacije. Vzpostavljenih je bilo 21 mrež, v katerih je sodelovalo skoraj 80 MSP.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

V druge regije je mogoče prenesti javni poziv, ki spodbuja ustanavljanje mrež na posameznih področjih in njihove skupne aktivnosti v internacionalizaciji.



FP10 Javni razpis za sofinanciranje tržnih raziskav na tujih trgih

Namen javnega razpisa je, da se s sofinanciranjem tržnih raziskav na tujih trgih izvoznim podjetjem, ki vstopajo na nov tuji trg oziroma širijo in diverzificirajo svoje poslovanje na tujih trgih, olajšajo odločitve pri vstopu oziroma načinu vstopa na izbran tuji trg ter znižuje vstopne stroške.

Javni razpis za sofinanciranje tržnih raziskav na tujih trgih se izvaja v sklopu osi 3 OP za izvajanje Evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020 z namenom krepitev mednarodne konkurenčnosti MSP.

Cilj dvoletnega razpisa je podpreti izdelavo raziskav do 111 podjetij, ki so prisotna na tujih trgih, s ciljem prodora obstoječih izdelkov/storitev ali skupin izdelkov/storitev na nov tuji trg in prodora novih izdelkov na obstoječ ali nov tuji trg.

Tržna raziskava po tem razpisu je strukturiran prikaz podatkov o trgu in konkurenci, pridobljenih pretežno iz primarnih virov podatkov s cilji:

- identifikacije in ocene novih tržnih/izdelčnih priložnosti prijavitelja;
- ocene ustreznosti izdelkov prijavitelja za potrebe tujega trga;
- priprave načrta za prilagoditev izdelkov prijavitelja potrebam tujega trga;
- identifikacije ustreznih prodajnih kanalov prijavitelja na tujem trgu.

Sredstva razpisa pokrivajo največ 50 % stroškov oz. do največ 4.500 € na MSP. Tržno raziskavo mora zagotoviti zunanji izvajalec z ustreznimi referencami. Razpis se izvaja z razpoložljivimi sredstvi MGRT.

Potrebna sredstva

Skupno je za razpis na voljo 500.000 € (250.000 € letno).

Dokazi o uspešnosti

Javni razpis je imel 3 roke za prijavo (avgust 2016, januar 2017 in junij 2017). V letu 2016 je skupno 43 podjetij pridobilo sredstva v višini 190.725 €, v 2017 pa 40 podjetij sredstva v vrednosti 171.530 €.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Javni razpis je del prioritete OP in je prispeval h krepitvi izvoza, vključno z izvozom storitev. Ukrepi neposredno vplivajo na načrtovane rezultate, saj naslavlajo tržne raziskave na ciljnih trgih, kar je osnova za:

- a) odločitev, ali je vstop na tuji trg smiseln ali ne;
- b) kakšna tveganja za podjetje predstavlja izbira določenega izdelka/storitve, ki ga želi postaviti na tuji trg;
- c) nasičenost trga, ipd.

Ukrep podpira doseganje indikatorjev povečevanja čistega dobička MSP s prodajo na tujih trgih, s tem da podjetje neposredno prispeva k doseganju indikatorjev z vstopom na tuje trge. Posledično ukrepi podpirajo makroekonomske indikatorje spodbujanja izvoza.



FP11 Sofinanciranje individualnih sejmskih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini

Predmet javnega razpisa je sofinanciranje predstavitev proizvodov ali storitev MSP na mednarodnih sejmi v tujini.

Javni razpis za sofinanciranje individualnih sejmskih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini se izvaja v sklopu osi 3 OP za izvajanje Evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020. Usklajen je z Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo s pogodbo št. SPIRIT Slovenija-2016-603210- MG o izvajanju in financiranju Programa SPIRIT 2016.

Namen javnega razpisa je, podjetjem preko sofinanciranja upravičenih stroškov individualnih nastopov na mednarodnih sejmi v tujini povečati možnost predstavitev izdelkov/storitev mednarodni poslovni javnosti in poslovnega sodelovanja s tujimi partnerji ter zvišati stopnjo internacionalizacije podjetij.

Pravne ali fizične osebe, ki se ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo v Republiki Sloveniji in prvič vstopajo na tuji trg ali pa širijo in diverzificirajo poslovanje na tujem trgu, so upravičene do sofinanciranja stroškov najema, postavitve in ureditve razstavnega prostora, upravljanja razstavnega prostora in sejmske opreme.

Za mednarodni sejem šteje sejem, ki je vpisan v mednarodnem registru sejmov M+A ExpoDataBase in ima med vsemi vsaj 10 % delež tujih razstavljalcev. V obdobju 2015–2016 so se iz javnega razpisa financirali upravičeni stroški projekta, ki so znašali 60 % upravičenih stroškov oziroma največ 8.000 €. V letu 2017 pa je upravičenec za

udeležbo na sejmu prejel pavšal v višini 8.762 €. Za lažjo odločitev o ustreznem sejmu v posamezni državi si lahko MSP pomagajo z aktualno bazo sejmov Sejmski vseved.

Potrebna sredstva

V 2014 in 2015 so bila razpoložljiva sredstva javnega razpisa 400.000 € letno, v letu 2016 pa 440.000 €. Sredstva so bila zagotovljena iz proračuna RS. V letu 2016 je bilo alociranih 150.000 € za poseben razpis za lesnopredelovalno industrijo.

V letu 2017 je bilo za javni razpis določenih 1 milijon € iz sredstev ESRR.

Dokazi o uspešnosti

2014: podprtih 59 podjetij, ki so v povprečju ustvarila 85 novih poslovnih kontaktov in sklenila 5 pogodb (na podjetje);

2015: podprtih 62 podjetij, ki so v povprečju ustvarila 87 novih poslovnih kontaktov in sklenila 6 pogodb (na podjetje);

2016 – splošni razpis: podprtih 64 podjetij, ki so v povprečju ustvarila 87 novih poslovnih kontaktov in sklenila 6 pogodb (na podjetje);

2016 – razpis za lesnopredelovalno industrijo: podprtih 10 podjetij, ki so v povprečju ustvarila 85 novih poslovnih kontaktov in sklenila 9 pogodb (na podjetje);

2017: podprtih 64 podjetij.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa je primer neposrednega ukrepa za implementacijo OP za izvajanje Evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020, s ciljem krepitve internacionalizacije, ki ga dosega preko javnega razpisa.



FP12 Spodbuda internacionalizacije MSP – individualni projekti

Dobra praksa predstavlja neposredna finančna podpora, financirana iz sredstev Regionalnega OP v podporo MSP aktivnostim internacionalizacije.

V okviru osi 2 regionalnega OP "Podpora internacionalizacije, podjetniške konkurenčnosti in kvalifikacij podjetij" na področjih, ki so določena v RIS3, so glavni cilji dobre prakse krepitev konkurenčnosti, ozaveščanje o produktih/storitvah in simulacije poslovnih investicij.

Dobra praksa prispeva k odpiranju novih izvoznih kanalov, s čimer krepi internacionalizacijo MSP, konkurenčnost podjetij, promovira povečan izvoz visokotehnoloških produktov ter spodbuja več integracije v mednarodne vrednostne verige. Dobra praksa prepoznava pomen vrednostnih verig in njihov prispevek pri ustvarjanju delovnih mest in premoženja. Individualni projekt internacionalizacije MSP cilja na naslednja področja, ki so lahko deležna podpore: poznavanje tujih trgov; spletna prisotnost preko digitalnega gospodarstva; mednarodni razvoj in promoviranje tržne znamke; iskanje stikov in prisotnost na mednarodnih trgih; mednarodni marketing; vpeljevanje novih metod organizacije in komercialnih praks zunanjih stikov; pridobivanje specifičnih potrdil za tuje trge.

Najvišja spodbuda je 500.000 € (ESRR) in se izračuna glede na največ 45 % upravičenih stroškov (v obliki nepovratnih sredstev). Upravičeni so naslednji stroški:

- pridobivanje prijav za nove organizacijske metode;
- udeležba na sejmih in razstavah v tujini;
- specializirane svetovalne storitve, ki jih zagotavljajo zunanji svetovalci.

Potrebna sredstva

Vsak poziv ima 500.000 € in v obdobju regionalnega OP (2014–2017) je predviden po en poziv na semester.

Dokazi o uspešnosti

Dobra praksa je mehanizem financiranja, ki omogoča izvajanje regionalnega OP in omogoča MSP krepitev internacionalizacijskih zmogljivosti in znanj. Instrument je povsem posvečen zagotavljanju neposredne finančne pomoči MSP, da si okrepijo kompetence za doseganja novih tujih trgov.

V obdobju 2014–2017 so bili doseženi naslednji rezultati:

- 61 odobrenih projektov;
- Več kot 7 milijonov €, odobrenih za izvajanje projektov internacionalizacije.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa predstavlja regionalne pozive za podporo in financiranje MSP, ki želijo razširiti svoje izvozne sposobnosti, povečati število novih izvozno naravnanih MSP ter povečati obseg mednarodnih prodaj podjetij, ki že izvažajo.

Glavna prenosljiva lastnost, ki jo je potrebno poudariti, je navezanost področij, kjer je mogoče pridobiti podporo, na regionalno RIS3. Tako je to instrument, ki predstavlja konkretno orodje, kako lahko z OP podpremo internacionalizacijo regionalnih MSP.

FP13 Spodbude za internacionalizacijo MSP – skupni projekti

Dobra praksa predstavlja neposredno finančno podporo regionalnega OP, ki spodbuja skupne aktivnosti za internacionalizacijo.

Primer dobre prakse je del osi 2 regionalnega OP, ki ima za glavni cilj povečanje konkurenčnosti in predstavljanje produktov/storitev navzven, da bi spodbudili poslovne investicije. S tem dobra praksa prispeva k odpiranju novih izvoznih kanalov in h krepitvi internacionalizacije MSP, povečuje konkurenčnost podjetij, promovira izvoz visokotehnoloških produktov in spodbuja večjo vključenost v mednarodne verige vrednosti.

Skupni projekti internacionalizacije MSP so namenjeni:

- a) Poznavanju določenega zunanjega trga;
- b) Prisotnosti na spletu preko digitalnega gospodarstva;
- c) Razvoju internacionalizacije in promocije tržnih znamk;
- d) Preverjanju in prisotnosti na tujih trgih;
- e) Mednarodnemu trženju;
- f) Uvajanju novih metod organiziranja tržnih praks in odnosov;
- g) Pridobivanju certifikatov za posamezne trge.

Upravičeni stroški so:

- prevzemi za uporabo novih metod organiziranosti;
- sodelovanje na sejnih in razstavah v tujini;
- posebne svetovalne storitve zunanjih svetovalcev;
- pridobivanje, potrjevanje in varovanje patentov ter drugi stroški, povezani z IPR.

Spodbuda znaša največ 50 % upravičenih stroškov (nepovratna sredstva) projektom, ki jih oddajo konzorciji, sestavljeni iz vsaj 10 podjetij. Največja spodbuda na podjetje znaša 180.000 € (ESRR).

Potrebna sredstva

Vsak javni poziv ima namenjena sredstva v višini 500.000 € in med implementacijo regionalnega OP (2014–2017) je bil predviden po en poziv vsak semester.

Dokazi o uspešnosti

Dobra praksa je mehanizem financiranja, ki izhaja iz regionalnega OP in omogoča krepitev MSP na področju znanj in kapacitet, potrebnih za internacionalizacijo. Gre za neposredno finančno podporo, ki v celoti povečuje sodelovanje med MSP in promoviranje skupnih projektov z možnostjo preboja na tujih trgih. Do 2017 so bili doseženi naslednji rezultati:

- 6 odobrenih projektov;
- Preko 1 milijon €, odobrenih za projekte internacionalizacije.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Instrument je v celoti namenjen dvigu sodelovanja med MSP in spodbujanju doseganja novih trgov s pomočjo financiranja neposrednih skupnih aktivnosti internacionalizacije. Vpliva neposredno na vrednostne verige, vzpostavljanje poslovnih mrež za internacionalizacijo in grozde.



FP14 Izvozni konzorciji

Podporni program, ki pomaga MSP narediti preskok na tuje trge skupaj z drugimi partnerji, je del regionalnega strateškega načrta internacionalizacije.

Program je neposredno financiran s strani ESRR, OP za regijo Extremadura znotraj tretje prioritete osi – spodbujanje konkurenčnosti MSP – in ga izvaja Extremadura Avante (javna agencija). Izvozni konzorcij je orodje, ki pomaga MSP iz podobnih panog, ki imajo skupni cilj sodelovanja na področju internacionalizacije.

Da bi dosegli cilje programa, se izvajajo naslednje aktivnosti: poslovna potovanja, promocijski materiali in specifične promocijske dejavnosti.

Vse aktivnosti se neposredno navezujejo na internacionalizacijo konzorcija ter potrebnih orodij za njegovo podporo. Izvozni konzorcij vključuje ustanavljanje poslovne skupine, odgovorne za razvoj in upravljanje strategij in aktivnosti, ki vodijo k uresničitvi splošnega cilja – izboljšave prisotnosti podjetij v tujini.

Za sestavo konzorcija so potrebna vsaj 3 podjetja, ki imajo pisarno registrirano v regiji Extremadura in se primarno ukvarjajo s pridelavo ali predelavo, ter podjetja, katerih končni produkt je storitev.

Program se prične vsakoletno izvajati v prvi četrtini leta (z javnim pozivom) in traja do konca koledarskega leta. Razlikuje med:

- vzpostavljanjem konzorcija, katerega člani še niso skupaj razvijali promocije in internacionalizacije;
- konzorciji v razvoju, pri katerih je od ustanovitve poteklo 1 do 3 leta;
- uveljavljenimi konzorciji, ustanovljenimi pred več kot tremi leti.

Potrebna sredstva

- tehnično podporno osebje: 3 strokovnjaki Extremadura Avante + zunanji strokovnjaki;
- EXPORT CONSORTIUMS ima letno 58.000 € proračuna, kjer lahko za vzpostavljanje konzorcija pridobite 8.000 €, za konzorcij v razvoju 5.000 € in uveljavljen konzorcij 3.000 €.

Dokazi o uspešnosti

- Leta 2016 je sodelovalo 10 konzorcijev s skupno 31 podjetji;
 - 10 nastalih konzorcijev je prejelo tehnično in finančno podporo;
 - izvedenih je bilo 10 gospodarskih misij/dogodkov;
 - financiranih je bilo 5 specializiranih svetovalnih storitev;
 - izvedenih je bilo 6 marketinških aktivnosti.
- Teh 31 podjetij je sodelovalo v različnih vrstah konzorcijev: 13 v na novo vzpostavljenih, 12 v konzorcijih v razvoju in 6 v uveljavljenih konzorcijih.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Identificirane so bile naslednje možnosti prenosa dobre prakse:

- sodelujoča podjetja so deležna celotnega "paketa" tehnične pomoči, usposabljanj in zunanje promocije, ki ga je mogoče prenesti v druga okolja;
- metodologija izvedbe programa je prav tako prenosljiva v druge regije, ki želijo MSP pomagati pri skupnem nastopanju na novih trgih ter tako lažje in učinkoviteje premagati ovire pri vstopu na nove trge ter zmanjšati tveganja.

FP15 "ARAN World" mednarodne aktivnosti

Internationalizacija podjetja Aran temelji na strategiji, ki povezuje različne temelje.

Vzpostavljanje znamke: Aran investira v Italiji in tujini, skrbno načrtuje in izbira najprimernejše vrste medijev in publikacij, preko katerih lahko krepí svojo znamko ter tako zagotovi prepoznavnost svojih produktov. Strategija je usmerjena v politiko komuniciranja z javnostjo in objavljanja v strokovnih publikacijah s področja snovanja in pohištva.

Pogodbe: kuhinje ARAN opremljajo stanovanjske enote v ekskluzivnih ameriških stolpnica v New Yorku in Miamiu.

Produktne inovacije: Vrata elementov so inovativen produkt, zavarovan s patentno zaščito, ki varuje tako osnovni koncept vrat, kakor njihov design.

Potrebna sredstva

Zasebna sredstva.

Dokazi o uspešnosti

ARAN World je vodilno italijansko podjetje in med prvimi italijanskimi podjetji za design, proizvodnjo in distribucijo kuhinj. Kuhinje ARAN so najbolj prodajane italijanske kuhinje na svetu.

Letno je prodano več kot 39.000 enot kuhinj.

Večina prihodkov prihaja z mednarodnih trgov. Podjetje sodeluje v vzpostavljanju komercialnih kanalov, salonov in trgovin po vsem svetu.

ARAN ima v tujini več kot 1500 prodajnih točk.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Študijski primer se ne navezuje na javne politike internacionalizacije, vendar je izvrsten primer učinkovite porabe sredstev za doseganje ciljev internacionalizacije.

Strategija vključuje ne le en, temveč več temeljev: marketing, pogodbe in inovacije produktov. Dobra praksa nakazuje, da je potrebno internacionalizacijo graditi na več procesih hkrati.

Predstavitev dobre prakse Taiprora: SIMUL projekt "sistem večopravnosti za industrijsko avtomatizacijo" .

Abruzzo ROP ERDF 2007–2013 je financiral poziv za projekte internacionalizacije regionalnih MSP: Mrežne pogodbe – združevanja MSP, ki delujejo v istih industrijskih panogah, s ciljem internacionalizacije.

Taiprora je visoko tehnološki MSP iz Pescare, ki je s partnerji ustvaril SIMUL – sistem večopravnosti za industrijsko avtomatizacijo, poslovno mrežo industrijske avtomatizacije.

Ukrep je financiral 50 % upravičenih stroškov za promocijo in organizacijo aktivnosti internacionalizacijskega procesa.

Podjetja so se pridruževala mreži, da bi izboljšala svojo konkurenčnost preko integracije storitev za razvoj internacionalizacije produktov ali storitev. Mreža še posebej skrbi za internacionalizacijo s pomočjo vključevanja na trge v ciljnih državah, s čimer krepijo podjetja ne le glede na prodajo, temveč tudi glede prepoznavnosti na tujih trgih.

Mreža se usmerja v načrtovanje in izvajanje internacionalizacijskega programa, ki plasira podjetja v tujini kot del odličnosti celotne verige italijanskega stila, kjer je Pametna Tovarna ena izmed ključnih dejavnikov.

Potrebna sredstva

Skupna sredstva za poziv so bila 2 milijona €. (Abruzzo ROP ESRR).

Skupna vrednost projekta SIMUL je bila 300.000 € (Abruzzo ROP ESRR sofinancira v višini 50 %).

Upravičeni stroški so se nanašali na strokovna svetovanja, sodelovanja na sejnih, stroške osebja za izvedbo projekta.

Dokazi o uspešnosti

Poziv je dosegel 21 rezultatov:

21 ustvarjenih mrež, v katerih sodeluje okoli 80 MSP.

Zlasti mreža SIMUL je za člane dosegla cilje ustvarjanja priložnosti vstopa na tuje trge. Zahvaljujoč mreži SIMUL je Taiprora sklenila mednarodne pogodbe v avtomobilski panogi ter se umestila na mednarodna tržišča v Indiji in Kazahstanu.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Mreža SIMUL kaže, kako se lahko vzpostavijo horizontalni grozdi in mreže, ki pomenijo ključni dejavnik uspešnosti v procesu internacionalizacije.

Dobra praksa ima visok potencial za prenos, saj je spodbuda regije Abruzzo dosegla združevanje MSP v njihovem procesu internacionalizacije, in s tem daljnosežnejše posledice: 21 ustvarjenih mrež, v katerih sodeluje okoli 80 podjetij.

Skupno je bilo uveljavljenih okoli 1.900.000 €.

Prenesti pa je mogoče tudi način prijave, saj omogoča promocijske dejavnosti internacionalizacije (trgovske misije, sejmi, ipd.) ter izboljšave internacionalizacijske organiziranosti.

Zagotavljanje učinkovitih finančnih spodbud za internacionalizacijo MSP.

Slovenski podjetniški sklad (SPS) je javni sklad v lasti Republike Slovenije in nudi finančno podporo internacionalizaciji MSP s pomočjo semenskega in tveganega kapitala.

1. SEMENSKI KAPITAL je namenjen mladim podjetjem v drugi razvojni fazi za njihov vstop na trg. Financiranje v obliki semenskega kapitala se osredotoča na podporo zgolj tistih mladih podjetij, ki izkazujejo potencial rasti, razvoj novih produktov, vstop na tuje trge ali povečanje števila zaposlenih v podjetju. Izvaja se na dva načina:
 - konvertibilno posojilo za zagon podjetij v višini 75.000 € za podjetja, ki so starejša od šestih mesecev in mlajša od petih let ter imajo razvit prototip rešitve, so ga že preizkusila pri prvih strankah oz. zgodnjih uporabnikih. Upravičeni stroški so vsi stroški, namenjeni razvoju podjetja in uspešnemu prenosu razvojnih idej v tržno uspešne podjeme;
 - lastniški vstop za rast inovativnih podjetij v višini 200.000 € za spodbujanje nastajanja novih inovativnih podjetij in njihove nadaljnje rasti.

Po podpisu pogodbe je prejemnik deležen vsebinske podpore v obliki izobraževanja po »pospeševalniškem« programu. Sodelovanje s pospeševalnikom je obvezno.

2. Podpora v obliki TVEGANEGA KAPITALA zajema vstop v lastniško strukturo in upravljanje podjetja skupaj z zasebnimi investitorji s kapitalskimi vložki (tvegan in mezzanin kapital). Med leti 2010 in 2016 je SPS v sodelovanju s štirimi podjetji za vlaganje tveganega kapitala (49 % javnih in 51 % zasebnih sredstev) omogočil novonastalim MSP vstop na globalne trge.

Potrebna sredstva

Javni razpis v vrednosti 75K in 200K:

2016: 1.05 milijona € za konvertibilna posojila in 800 € za lastniški vstop;

2015: 1.5 milijona € za konvertibilna posojila in 1 milijon € za lastniški vstop;

2014: (50K & 200K): 1 milijon € za konvertibilna posojila in 400 € za lastniški vstop;

Tvegani kapital 2011–2015: 29,04 milijona €

Dokazi o uspešnosti

Javni poziv za 75K in 200K:

2016: 18 projektov spodbujanja implementacije investicij v vrednosti 2,9 milijona €.

2015: 25 projektov spodbujanja implementacije investicij v vrednosti 2,02 milijona €.

2014 (50K in 200K): 22 projektov spodbujanja implementacije investicij v vrednosti 2,8 milijona €.

Tvegani kapital 2011–2015: 29 MSP, 291 novih zaposlitev (do 31.12. 2015)

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa se izvaja v okviru prioritete osi 3 OP za implementacijo Kohezijske politike za obdobje 2014–2020 in ponuja kombinacijo finančnih in nefinančnih spodbud, prilagojenih potrebam podjetij v različnih fazah razvoja, s čimer podpira njihove aktivnosti internacionalizacije. Prenesti je mogoče organizacijski model, implementacijo procesa in specifična orodja.





The given analytical
current situation just in a
rarely it will allow to avoid
pects of development of the
ervation of positive dynamics.
As a result of investigation
break-even also level increases
costs to transportation, through
personal training.

PODPORNO OKOLJE ZA MSP IN DRUGE NEFINANČNE STORITVE

Ker so MSP po svoji naravi manjša podjetja, nimajo vedno na voljo zadostnih strokovnih znanj, potrebnih za internacionalizacijo, zlasti če se s procesom srečajo prvič. Nekaj osnovnih znanj lahko pridobijo sčasoma ter z dejanskim izvajanjem aktivnosti na mednarodnih trgih. Vendar bi MSP potrebovali raznoliko podporo, ki bi jo lahko prejeli preko specializirane infrastrukture ali svetovanja, ki zagotavlja specifično in ciljno pomoč. Na vprašanje – kako internacionalizirati – bi lahko odgovorili s pomočjo agencij, mednarodno pripravljenih strategij in z razvojem morebitnega načrta internacionalizacije skupaj z MSP. Infrastruktura, kot so poslovni in tehnološki

parki, bi lahko ponujala prilagojene storitve, ki bi jih lahko osebje tudi izvajalo. Tovrstne storitve bi zlasti lahko podprle MSP in krepile njihove notranje zmožnosti in operativne procese.

Iz Skupnega pregleda stanja INTRA je razvidno, da MSP potrebujejo svetovanja in usmerjanja, da bi lahko premostili zaznane ovire na poti do internacionalizacije.

V tem delu so zbrane dobre prakse, ki vključujejo nefinančne storitve in podporno infrastrukturo MSP, ki želijo izvesti internacionalizacijo, in sicer:

- **Raziskava trga;**
- **Opazovalni urad za izvoz/ internacionalizacijo;**
- **Podpora pri intelektualni lastnini;**
- **Podpora pri upravljanju z računi;**
- **Prenos tehnologij, tehnološko svetovanje;**
- **Storitve, prilagojene start-upom, storitve inkubatorjev;**
- **Specializirane storitve poslovnih parkov;**
- **Specializirane storitve tehnoloških centrov;**
- **Storitve svetovanja;**
- **Drugo.**

PODPORNO OKOLJE ZA MSP IN DRUGE NEFINANČNE STORITVE

	Raziskava trga	Opazovalni urad za izvoz /internacionalizacijo	Podpora pri intelektualni lastnini	Prenos tehnologij, tehnološko svetovanje	Storitve, prilagojene start-upom, storitve inkubatorjev	Specializirane storitve tehnoloških centrov
PO1 Izvozni portal po panogah (Bolgarija)	X					
PO2 Združenje za promocijo kmetijskega sodelovanja med Kitajsko in državami Srednje in Vzhodne Evrope (APAC) (Bolgarija)	X					
PO3 Platforma za promoviranje kmetijskih izdelkov držav SVE na kitajskem trgu (Bolgarija)	X					
PO4 Izvozno okno (Slovenija)	X					
PO5 Ocenjevanje rizičnosti držav in druge analitično-informacijske storitve za izvoznike (Slovenija)		X				
PO6 IPAM – Program upravljanja z intelektualno lastnino (Velika Britanija)			X			
PO7 Shema Inovacijski vavčer (Slovenija)				X		
PO8 Označevanje farmacevtskih dodatkov in ogljičnega odtisa lokalnih kmetijsko-živilskih produktov kot tržne znamke (Italija)				X		
SS9 Go:Global Slovenia (Slovenija)					X	
PO10 Regionalni center za tehnološki razvoj in stičišče: "Start together" (Slovenija)					X	
PO11 Nerve Vision: primer internacionalizacije inovacije (Italija)					X	
PO12 Abruzzo, regija vizije (Italija)					X	
PO13 Hiša podjemov (Velika Britanija)					X	
PO14 Pilotni projekti CAPITANK (Italija)						X

PODPORNO OKOLJE ZA MSP IN DRUGE NEFINANČNE STORITVE

	Storitve svetovanja	Drugo
PO15 Info dnevi (Slovenija)	X	
PO16 Industrijski center Bolgarije v Moskvi (Bolgarija)	X	
PO17 Načrt internacionalizacije za podjetja v regiji Extremadura (PIMEX) (Španija)	X	
PO18 Načrt utrjevanja na tujem trgu (Španija)	X	
PO19 Program podpore širitvi internacionalizacije MSP – XPANDE (Španija)	X	
PO20 Digital XPANDE (Španija)	X	
PO21 Marketinški načrt PALM (Italija)	X	
PO22 Globalna rast (G2) (Velika Britanija)	X	
PO23 ABREX: Circuito di Credito Commerciale (Italija)		X
PO24 Kitajska narejena v Abruzzu (Italija)		X
PO25 Coventry in Warwickshire – stičišče za rast (Velika Britanija)		Splošna podpora
PO26 Coventry in Warwickshire – podpora podjetjem (Velika Britanija)		Splošna podpora
PO27 Oddelek za Mednarodno trgovino (DIT) Sodelovanje z univerzami (Velika Britanija)		Prenos znanja



PO1 Izvozni portal po panogah

Dobra praksa je orodje, ki članom zbornice podaja uporabne informacije s področja internacionalizacije in deluje kot stičišče, ki ponuja informacije po specifičnih panogah.

Bolgarska zbornica lesnopredelovalne in pohištvene industrije (BBCWFI) je prostovoljna in neprofitna organizacija, ki skrbi za interese svojih članov in interese gospodarske panoge.

Kot del aktivnosti za spodbujanje internacionalizacije je BBCWFI pripravila Izvozni portal, razdeljen po panogah, ki ga redno posodablja in tako ponuja članom zbornice informacije o tujih trgih, smernice za izvoz in trženje na tujih trgih, dostop do mednarodnih trgovskih mrež in internacionalnih organizacij, svetovalce v tujini, distributerje in prodajalce, arhitekta in designerje, tržne zastopnike, poizvedbe in ponudbe tujih podjetij ter podatke o izmenjavi in gospodarskih statistikah za tuje države.

S pomočjo portala je BBCWFI prispeval k razvoju in učvrstitvi panog pohištva in lesnopredelovalne industrije, s tem da podaja informacije o:

- naprednih materialih, tehnologijah, opremi in inovacijah s področja;
- trenutnem pregledu stanja na različnih trgih in priložnostih za vzpostavljanje poslovnih odnosov in sodelovanja;
- programih, namenjenih podpori MSP;

- spremembah in zakonskih določilih na dotičnem področju.

Sodelujoči partnerji so javne institucije, podjetniško podporno okolje in MSP. Pomoči so deležni člani BBCWFI.

Potrebna sredstva

Finančna sredstva, potrebna za razvoj in delovanje portala, so do leta 2017 znašala skupno 10.000 €.

Dokazi o uspešnosti

Glavna prednost prakse je zagotavljanje kakovostne podpore, ki je orientirana na določeno področje ter dosega zastavljene cilje.

Od pričetka delovanja portala se je vanj včlanilo že 319 podjetij.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Ker portal zagotavlja vse informacije, potrebne za spodbujanje lesnopredelovalne in pohištvene industrije, vezane na izvoz, je mogoče eno ali več storitev prenesti v druge regije, v kolikor se vzpostavi podoben instrument, da spodbudi MSP v določenih panogah.

PO2 Združenje za promocijo kmetijskega sodelovanja med Kitajsko in državami Srednje in Vzhodne Evrope (APAC)

APAC deluje kot stičišče za internacionalizacijo in pokriva države Srednje in Vzhodne Evrope ter promovira njihovo trgovanje s kitajskim trgom (in obratno).

Leta 2012 je Kitajska stopila v stik z državami Srednje in Vzhodne Evrope (SVE) s predlogom za regionalno sodelovanje v obsegu "16+1" (16 držav SVE in Kitajska). S tem se je regija SVE odprla za investicije, format "16+1" pa je bil namenjen tudi oblikovanju odnosov med Kitajsko in EU, da bi postal orodje izoblikovanja pozitivne podobe Kitajske med državami SVE. Sodelovanje se je formaliziralo z ustanovitvijo APAC-a, ki se nahaja pri Ministrstvu za kmetijstvo in prehrano Bolgarije.

Aktivnosti APAC-a so poglobile in okrepile sodelovanje na področju kmetijstva med Kitajsko in državami SVE, saj je vzajemno izmenjevanje zamisli koristno za obe strani. Nadalje APAC pospešuje izmenjavo dobrih praks in raziskav s ciljem iskanja novih inovativnih rešitev. Tovrstno sodelovanje državam širi obzorja, pomaga najti trajnostni model kmetijstva ter promovirati razvoj trgovske izmenjave prehranskih izdelkov. S ciljem promoviranja nadaljnega razvoja trgovinskih odnosov na področju sodelovanja med Kitajsko in državami SVE je APAC pomagal pri otvoritvi nacionalnih razstavnih paviljonov držav SVE na šanghajskem sejmu Območje proste trgovine, kot stalno platformo za trgovinsko izmenjavo. Glavni deležniki sodelovanja so ministrstva, ki pokrivajo resorje kmetijstva v vsaki izmed držav SVE. Končni uporabniki pa so MSP s področja kmetijstva.

Potrebna sredstva

APAC se financira iz državnega proračuna. Povprečna letna sredstva znašajo 106.177 €. Pridobljenih pa je bilo tudi več kot 50 milijonov € sredstev v obliki investicij kitajske strani, da se postavi prvo logistično stičišče in paviljon 16+1 v Bolgariji, ki omogoča razstavno-prodajni prostor z vso potrebno logistiko in transportno infrastrukturo.

Dokazi o uspešnosti

Več kot 128 podjetij je preko ACAP-a dobilo podporo pri vstopu na kitajski trg. Neposredni učinki otvoritve dveh bolgarskih paviljonov na Kitajskem pa so:

- več kot 60 MSP je predstavilo svojo proizvodnjo na kitajskem trgu;
- 13 podpisanih pogodb med podjetji

Prvo 16+1 logistično stičišče in paviljon za e-poslovanje s kmetijskimi produkti v SVE, ki zajema tudi pakiranje in druge logistične storitve, je na razpolago v ekonomskem območju Trakia v bližini Plovdiva.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Praksa predstavlja političen mehanizem spodbujanja internacionalizacije kmetijskih MSP v šestnajstih državah SVE na kitajskem trgu.

PO3 Platforma za promoviranje kmetijskih izdelkov držav SVE na kitajskem trgu

Dobra praksa spodbuja internacionalizacijo s tem, da zagotavlja skupno platformo za iskanje trgov, partnerjev in investitorjev.

Uradna spletna stran APAC-a – Zveze za promocijo sodelovanja na področju kmetijstva med Kitajsko in državami Srednje in Vzhodne Evrope (SVE) zagotavlja enotno podatkovno bazo, ki predstavlja učinkovito orodje za iskanje posodobljenih informacij o investicijskih projektih, poslovnih partnerjih, proizvajalcih in trgovcih na področju kmetijstva. Spletna stran je del aktivnosti APAC-a za krepitev sodelovanja med Kitajsko in državami SVE na področju kmetijstva, kjer si obe strani izmenjujeta zamisli, dobre prakse in sodelujeta v raziskavah. S pomočjo enotne podatkovne baze je vzpostavljena mreža 17-ih držav, preko katere se izmenjujejo informacije in razpošiljajo ponudbe za poslovna sodelovanja. Baza omogoča iskanje proizvajalcev, trgovcev ali investitorjev in njihove objave. Do sedaj je v bazi registriranih 150 podjetij s Kitajske in držav SVE, ki ponujajo proizvode in storitve na področju kmetijstva.

Enotna podatkovna baza spodbuja trgovinsko izmenjavo kmetijskih in prehranskih izdelkov, saj zagotavlja pravočasne informacije o sejmih in kmetijskih razstavah, ki se tradicionalno odvijajo na Kitajskem ali v državah SVE.

Potrebna sredstva

Dve osebi, zaposleni pri APAC-u, redno posodabljata informacije, ki so na voljo na platformi. Stroški vzpostavitve in zagona platforme vsebujejo stroške razvoja in opreme ter znašajo skupno 121.780 €.

Dokazi o uspešnosti

Kvantitativni indikatorji, s katerimi se meri uspeh platforme, so:

- število registriranih uporabnikov (trenutno 175 podjetij, investitorjev in organizacij s področja kmetijstva);
- število MSP, katerim je omogočen dostop do mednarodnega trga (do sedaj 128).

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Portal pomaga razvoju internacionalizacije MSP s področja kmetijstva, s tem da zagotavlja posodobljene in uporabne informacije za spodbujanje izvoznih aktivnosti. Primer dobre prakse tako prikazuje pomen posrednika pri iskanju partnerstev in ponujanju produktov in storitev.

Dobra praksa podpira MSP s tem, da sproti posodablja informacije, ki so na voljo izvoznim naravnanim podjetjem Bolgarije iz dotičnih panog.

Ena ali več storitev, ki jih portal ponuja, se lahko prenese in v okviru različnih instrumentov MSP omogoči dostop do storitev za pospeševanje internacionalizacije. Celotna dobra praksa (ali njeni deli) so zlahka prenosljivi v druge regije in/ali države znotraj EU.



PO4 Izvozno okno

Spletni portal zagotavlja koristne in posodobljene informacije, svetovanja in dostop do tujih podatkovnih baz za izvoznike v vseh fazah izvoza.

Spletni portal Izvozno okno je bil vzpostavljen v okviru Programa spodbujanje internacionalizacije 2015–2020, da bi omogočil učinkovito podporno okolje za slovenska podjetja, ki se želijo širiti na globalna tržišča. Orodje prispeva k specifičnemu cilju tematskega cilja 3 OP Razvoj in izvajanje novih poslovnih modelov za MSP, zlasti za internacionalizacijo. Zagotavlja kakovost in doslednost posodabljanja informacij o tujih trgih ter podjetjem dostop do tujih podatkovnih baz in ponuja svetovanja in usposabljanja z naslednjih področij:

- spletna orodja (možnost testiranja izvoznih možnosti, model, ki pomaga pri izboru in primerjavi trgov 54 različnih držav, primerjava med bazami je mogoča na podlagi 14 spremenljivk);
- mednarodne tržne informacije (npr. pravni in finančni vidiki, carinski postopki, izvor dobrin, standardi);
- podrobne informacije o 53 državah (npr. gospodarski trendi, industrije, bilateralni odnosi s Slovenijo, koristni stiki, poslovne priložnosti);
- informacije o pomembnih slovenskih panogah;
- dostop do podatkovnih baz analize tržišč;
- iskalnik poslovnih priložnosti (glede na državo, vrsto priložnosti in panogo).

Podatki za tuja podjetja:

- Portal za tuje kupce SloveniaPartner;
- Podatkovna baza o slovenskih izvoznikih SloExport.

Sodelujoči partnerji: Spirit Slovenija, Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Ministrstvo za zunanje zadeve, Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano,

Slovenski poslovni klubi v tujini, SID banka, strokovnjaki za tuje trge, svetovalci iz tujine, carina – TARIC.

Potrebna sredstva

Sredstva za vzdrževanje in nadgradnjo portala Izvoznega okna zagotavlja Spirit Slovenija. Za leto 2018 je načrtovanih 50.000 € zunanjih stroškov. Letni proračun se lahko spreminja glede na izvajanje programa.

Dokazi o uspešnosti

Rezultati (leto 2015):

- podjetja, ki dnevno prejemajo novice (e-info): 2529
- podjetja, ki prejemajo svetovalne storitve: 89
- Skupno zabeleženih 130.000 različnih obiskov in 644.000 klikov na portalu.

Leta 2016 je 70 % uporabnikov ocenilo Izvozno okno kot koristno ali zelo koristno orodje. 60 % anketirancev, ki so v dveh letih uporabljali Izvozno okno, je iskalo informacije o poslovnih priložnosti, ki so na razpolago na portalu Izvozno okno.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Spletni portal brezplačno ponuja izdatne informacije o vseh vidikih izvoznih aktivnosti. Ker so informacije v elektronski obliki, so dostopne vsem podjetnikom v Sloveniji.

Prenosljivi elementi prakse so:

- preprosta orodja za načrtovanje izvoznih aktivnosti podjetij;
- posodobljene informacije o državah in panogah;
- dostop do mednarodnih podatkovnih baz.

PO5 Ocena tveganja držav in druge analitično informacijske storitve za izvoznike

Izvozne informacije in svetovalne storitve, ki dopolnjujejo obstoječe finančne in zavarovalne storitve za internacionalizacijo.

SID banka MSP zagotavlja storitve internacionalizacije po principu vse-na-enem-mestu. Tako zagotavljajo finančne in zavarovalne storitve na isti točki. Svoje storitve pa dopolnjujejo tudi s promoviranjem mednarodnega razvoja in z izvajanjem raziskav ter drugih svetovalnih storitev. Republika Slovenija in SID banka sta skupaj ustanovili Center za mednarodno sodelovanje in razvoj (CMSR), ki je samostojna raziskovalna in svetovalna neprofitna organizacija na področju mednarodnih ekonomskih odnosov.

CMSR opravlja temeljne in aplikativne raziskovalne, svetovalne, informativne, dokumentacijske, promocijske, izobraževalne, publicistične in posredniške dejavnosti na področjih, pomembnih za mednarodno razvojno sodelovanje. Raziskovalna in analitična dejavnost CMSR je usmerjena predvsem v gospodarstva in trge posameznih držav, v njihovo zakonodajo, ki ureja gospodarske odnose s tujino, in v poglobljanje bilateralnega sodelovanja teh držav s Slovenijo.

Slovenskim podjetjem nudi vse vrste storitev in informacij, ki jih potrebujejo pri identifikaciji najobetavnejših trgov ter razvijanju strategij in operativnih programov nastopov v tujini. Po drugi strani zainteresiranim tujim naročnikom posreduje analize in informacije o Sloveniji in njenem trgu.

CMSR izdaja tudi poslovno publikacijo Doing Business in

Slovenija, ki pregledno in razumljivo predstavlja celotno gospodarsko pravno ureditev in pogoje poslovanja v Sloveniji.

Potrebna sredstva

Zaposleno osebje (4 osebe, polna zaposlitev) in stroški pridobivanja informacij preko mednarodne mreže strokovnjakov v tujini.

Dokazi o uspešnosti

Storitve skupine SID banka so imele v letu 2016 naslednji vpliv na slovensko gospodarstvo: prispevek k ustvarjanju in ohranjanju preko 17.000 delovnih mest in podpora podjetjem iz različnih regij Slovenije; 7,3 milijarde € dodatne prodaje, 3,5 milijarde € dodatnega izvoza, 2,9 milijarde € BDP. Skupina SID banke s svojimi storitvami pokriva preko 20 % celotnega slovenskega izvoza.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Strokovne informacije in svetovalne storitve CMSR dopolnjujejo finančne in zavarovalne storitve internacionalizacije, ki jih za MSP ponuja skupina SID banke, s čimer zagotavlja podporo vse-na-enem-mestu.

Primer dobre prakse, ki se izvaja v okviru Zakona o mednarodnem razvojnem sodelovanju Republike Slovenije ter skladno s programom spodbujanja internacionalizacije 2015–2020 in prioriteten osjo 3 OP, je prenosljiv glede na svoj organizacijski model, proces implementacije in specifična orodja, ki jih uporablja.

PO6 IPAM – Program upravljanja z intelektualno lastnino

Program upravljanja z intelektualno lastnino je namenjen osveščanju vrednosti, ki jo intelektualna lastnina predstavlja za podjetja in jim omogoča vstop na nove trge.

Program upravljanja z intelektualno lastnino kot dejanskim premoženjem podjetja je namenjen ozaveščanju MSP regije West Midlands. Intelektualna lastnina podjetja lahko prispeva h konkurenčnosti in vzdržnosti podjetja, zlasti če omogoča potencial za vključevanje na nove trge.

Program je financiran s strani ESRR, ki ga je vodil Coventry University Enterprises. MSP so podprli v dveh fazah:

Faza 1 – pregled intelektualne lastnine podjetja;

Faza 2 – podeljevanje nepovratnih sredstev v višini do 7.000 £, da podjetja zaščitijo intelektualne pravice za nove trge.

V prvi fazi so izvedli pregled intelektualne lastnine ter njene morebitne kršitve, raziskali pa so tudi možnosti uporabe intelektualne lastnine za ustvarjanje novih prihodkov. To je pomenilo iskanje relevantne intelektualne lastnine ter najboljših načinov njene zaščite.

Po zaključeni prvi fazi je MSP lahko dobil sredstva za izvedbo druge, kjer se je pripravila zaščita identificirane intelektualne lastnine.

Potrebna sredstva

Skupina strokovnjakov s področja intelektualne lastnine, ki je zmožna svetovati in usmerjati podjetja na dotičnem področju.

V primeru Velike Britanije so sredstva za skupino petih strokovnjakov znašala okoli 60.000 £.

Nepovratna sredstva v višini 7.000 £ so bila 50 % sofinancirana iz sredstev ESRR.

Dokazi o uspešnosti

Programu je bilo namenjenih 137.500 £, od tega okoli 60.000 £ za osebje in

20.000 £ za izvedbo dogodkov osveščanja.

Rezultati vključujejo:

- 150 opravljenih pregledov intelektualne lastnine podjetij;
- 50 projektov prijave intelektualne lastnine na podlagi pregledov;
- 200 stikov z MSP med izvedbo projekta.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

MSP po navadi ne prepoznajo vrednosti zaščite intelektualne lastnine. Podpora, ki jo prikazuje primer dobre prakse, je prenosljiva v različne regije (potrebna je le skupina strokovnjakov z ustreznega področja). Predstavlja možnost nadgrajevanja obstoječih programov in storitev za MSP. Pregled IP je posebno orodje, ki je prav tako uporabno za druge regije.

PO7 Shema Inovacijski vavčer

Shema inovacijskih vavčerjev je namenjena spodbujanju MSP, da uporabljajo storitve raziskovalnih in razvojnih institucij ter razvijajo inovativne produkte in procese.

TechnoCenter Univerze v Mariboru je preko projekta FORT (programa Osrednja Evropa) vodil konzorcij devetih partnerjev iz petih držav, ki je razvil shemo Inovacijskega vavčerja, s pomočjo katerega so lahko podjetja osrednje Evrope pridobila storitve R&R in na ta način razvijala svoje inovativne produkte in procese. Dogodki Innovation Open House so omogočili MSP in javnim organizacijam, namenjenim raziskovanjem, da prijavijo svoje inovativne zamisli. Te so bile nato ocenjene glede na vnaprej določene kriterije. Najboljših pet zamisli je prejelo ciljna svetovanja s strani področnih strokovnjakov. Tako izbrane najboljše zamisli s posameznih sodelujočih območji so se potegovale za vavčer v vrednosti 5.000 €, s pomočjo katerega bi lahko razvili inovativni projekt v regiji. Vavčer ni predstavljal nepovratnih sredstev, temveč je projekt FORT poravnal stroške storitev v vrednosti višine vavčerja.

Vavčer je bilo mogoče uporabiti za naslednje namene:

- razvoj novega produkta, prototipa;
- kontrola kakovosti ali doseganja standardov;
- analiza izboljšav zamisli, produkta ali poslovnega modela;
- študija izvedljivosti ali reševanja težave;
- testiranje storitve/produkta;
- študijski obisk;
- osebno treniranje, mentorstvo, namensko usposabljanje;
- analiza potenciala prenosa tehnologije.

Vavčerja ni bilo mogoče uporabiti za običajne treninge, nabavo programske opreme, promocijski material, prodajo ali pravne storitve, nabavo opreme, kontrolo ali računovodske storitve.

Potrebna sredstva

V Sloveniji je bilo skupno porabljenih okoli 20.000 € sredstev, od tega sta bila podeljena 2 vavčerja.

Dokazi o uspešnosti

Izmed 14 zamisli sta dve prejeli vavčerje. Skupno je bilo organiziranih 12 dogodkov Open House, kjer je v okviru projekta FORT sodelovalo skoraj 700 udeležencev. Zmagovalci so vzpostavili 12 sodelovanj na območju osrednje Evrope ter investirali 60.000 € v transnacionalno izmenjavo in čezmejno podporo. FORT je prispeval k razvoju inovacij kot so: kontroliran izpust gnojila, mobilna glasbena terapija, namestitve, jogurt iz materinega mleka ipd.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Na podlagi zamisli, predstavljenih na dogodkih Open House, je bila vzpostavljena spletna baza, ki je MSP in raziskovalcem omogočila vzpostavitev poslovnih stikov in razvoj partnerstev in novih tržnih priložnosti. Prenosljiva je tudi metodologija predizbora zamisli na podlagi določenih kriterijev ter pomoč pri nadaljnjem razvoju zamisli. Model organizacije in implementacije ter orodja in metodologija ocenjevanja inovativnih predlogov so prenosljivi.

PO8 Označevanje farmacevtskih dodatkov in ogljičnega odtisa lokalnih kmetijsko-živilskih produktov kot tržne znamke

Progetto SANI (Saper Nutrire) je razvojno-raziskovalni projekt, ki ga izvajajo pri podjetju SAPERI LOCALI skupaj z Univerzo Chieti-Pescara, podjetjem SINERGIE EDUCATION in s tehnično podporo inovacijskega bazena CAPITANK.

Projekt je namenjen razvoju podlag za strategijo internacionalizacije regionalnih produktov po EU.

Projekt SANI bo identificiral in klasificiral značilnosti farmacevtskih dodatkov in ogljični odtis kmetijsko-živilskih izdelkov majhnih kmetijskih pridelovalcev. S tem se bo ustvaril tržni model za prepoznavanje naravnih, zdravih izdelkov.

Posebna pozornost je namenjena okoljski vzdržnosti, s tem da se promovira nakup lokalnih izdelkov brez kilometrov prevoza. Prav tako se kontrolira proizvodnja posameznih pridelkov med njihovim proizvodnim ciklom ter izvaja klasifikacija. Poudarek je tudi na družbeni trajnosti, s tem da se spodbuja sodelovanje med javnimi in zasebnimi podjetji ter organizira dogodke, ki spodbujajo uporabnike, da izberejo zdravo hrano namesto prehranskih nadomestkov.

Projekt financira regija Abruzzo in je del Javnega poziva za Podporo inovacijskim projektom velikih podjetij in MSP na področju specializacije – kmetijsko-živilskega sektorja "Podpora aktivnostim sodelovanja, raziskovanja in razvoja novih trajnostnih tehnologij, novih produktov in storitev".

Potrebna sredstva

Projekt SANI ima predvidena projekta sredstva v višini 150.000 €, od tega je 50 % sredstev ESRR.

Dokazi o uspešnosti

SAPERI LOCALI je izbral okoli 20 podjetij, ki jih je predstavil po vsej Italiji, glede na produkte, ki so zanimivi za projekt. SAPERI LOCALI organizira tečaje izobraževanja s področja zdrave prehrane in njenih učinkov na zdravje za zdravnike, nutricioniste, diabetologe in fizioterapevte. Ministrstvo za zdravje je na tečaje prijavilo 100 članov ECM in 50 drugih slušateljev.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Inovacija je pogoj za internacionalizacijo. Zdrava hrana in kozmetika krepita tržni delež na EU tržiščih, kakor tudi drugih tržiščih z visokim standardom. Certificiranje vsebnosti farmacevtskih dodatkov v tovrstnih produktih mora biti usklajeno z nacionalnimi zakonodajami in EU zakonodajo. Tako je potrebno strategijo vstopa na trg razviti postopno ter upoštevati različne (administrativne in zakonodajne) ovire ob vstopu.



Program zagotavljanja podpornih storitev start-up podjetjem za rast in vstop na globalne trge.

Go:Global Slovenia je podjetniški pospeševalnik in zagotavlja podjetjem, ki so že našla »product-market fit«, vse potrebne elemente za uspešen začetek hitre globalne rasti, tako v obliki kapitala, kot tudi znanja in mednarodnih povezav.

Predinvesticijski program za zainteresirana podjetja:

- Roadshowi po Sloveniji – program priprave podjetja na investicijo;
- Intenziven dvodnevni program, preko katerega podjetniki s pomočjo ustreznih strokovnjakov pripravijo podjetje na investicijo, tako z vidika strategije, priprave investicijske dokumentacije, poznavanja pogojev investicije, kot tudi z vidika možnosti predstavitve pred domačimi in tujimi investitorji;
- Demo day: predstavitve predselekcijki komisiji in zasebnim investitorjem.

Po opravljeni prvi fazi so podjetja vključena v razpise Slovenskega podjetniškega sklada za 200.000 € kapitala javne lastniške investicije, ki podjetju omogoča začetek ekspanzije na tuje trge in nadaljnji razvoj produktov.

Po pridobljeni investiciji program vključuje še:

- Sistematičen vsebinski spremljevalno-izobraževalni program z izkušenimi domačimi in tujimi mednarodnimi podjetniki, katerega namen je prejemnikom javnih sredstev pomagati pri profesionalni organizaciji podjetja in globalni rasti;
- Osebnega start-up mentorja, ki pomaga podjetniški ekipi pri strateških odločitvah, mednarodnih kontaktih ter širitvi na posamezne trge;
- Celotno administrativno pomoč, da se podjetniška ekipa lahko v celoti osredotoča predvsem na globalni prodor in hitro rast;
- Mrežo med investitorji, tako v obliki domačih ter tujih

skladov tveganega kapitala kot pospeševalnikov, za pridobitev nove investicije (sodelovanje 50 globalnih stičišč).

Potrebna sredstva

Go:Global Slovenia sofinancirajo ESRR, Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo in Slovenski podjetniški sklad ter 6 zasebnih investitorjev – družbe tveganega kapitala – ki ponujajo financiranje v različnem razponu sredstev.

Dokazi o uspešnosti

V letih med 2014 in 2017 je v okviru pospeševalnika Go:Global Slovenia sredstva prejelo 11 podjetij. Udeleženci programa so bili zadovoljni z učinki programa Go:Global Slovenia, saj so od izkušenih managerjev in drugih strokovnjakov prejeli primerne informacije in znanja.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa se izvaja pod prioriteto 3 OP za izvajanje evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020 in prikazuje preproste procese, ki optimizirajo investicije vlagateljev. Inicijativa Start:up Slovenija, katere nosilca sta strateško povezana Tovarna podjetmov in Tehnološki park Ljubljana, je aktivna povezovalka in promotorka javnih ter zasebnih deležnikov slovenskega start-up ekosistema.

Ob zagotavljanju podpore pri pripravi in oddaji prijave ter pridobivanju semenskega kapitala, zagotavlja dobra praksa potrebne elemente za inovativno globalno rast podjetij. Z vključitvijo v pospeševalni program iniciative poleg dostopa do kapitala, učenja in mreženja, pomaga tudi pri doseganju širše poslovne in medijske prepoznavnosti ter pri promociji doma in v tujini.

Prenosljiv je tako organizacijski model primera dobre prakse, kakor tudi proces izvajanja specifičnih orodij, definicija finančne izvedljivosti, metodologija za vključevanje deležnikov in strategija marketinga.

PO10 Regionalni center za tehnološki razvoj in stičišče: "Start together"

Spodbujanje regionalne podjetne konkurenčnosti in pripravljenosti MSP za internacionalizacijo.

Štajerski tehnološki park je hčerinsko podjetje Mariborske razvojne agencije, ki ima za misijo spodbujanje regionalne podjetne konkurenčnosti in pripravljenosti MSP na internacionalizacijo. Neposredno podpira start-up podjetja in nove ali prestrukturirane MSP. ŠTO ponuja individualno prilagojene podporne storitve:

- 1) Poslovno podporni center in pospeševalnik, certificiran poslovni inkubator, ki ponuja obsežno podporo MSP v različnih obdobjih njihovega življenjskega cikla.
- 2) Regionalni center za tehnološki razvoj, ki spodbuja prenos tehnologij, tehnološke in inovativne raziskave ter razvoj.

ŠTP vodi poslovno inovacijski center "Start together" (v sodelovanju z NLB) in ponuja celostno podporo podjetništvu v inovacijskem okolju živečega laboratorija, razvoj, izvedbo in marketing produktov in storitev.

Ponujene storitve vključujejo:

- prilagojena svetovanja;
- mreženje;
- povezovanje s tujim podpornim okoljem in z mrežami za MSP;
- obveščanje MSP o priložnostih poslovanja s tujino (preko pisarne EEN na MRA);
- neposredna transnacionalna podjetna partnerstva in druge povezane institucije za ustvarjanje novih skupnih inovativnih produktov in storitev;
- povezovanje MSP s potencialnimi tujimi financerji (javnimi in zasebnimi);
- promocijske aktivnosti v tujini (dogodki, sejmi, B2B);
- krepitev in izmenjave znanja, kompetenc in izkušenj (razvojno-raziskovalni projekti, nacionalne ali EU

podporne storitve – mentorska shema, programi izmenjav).

Potrebna sredstva

Zaposleno osebje: 3 polne zaposlitve.

Dokazi o uspešnosti

Regionalni center za tehnološki razvoj in podjetniško podporo: 200 podprtih podjetij.

Pospeševalnik "Start together": 7 podprtih podjetij med leti 2014 in 2016.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Štajerski tehnološki park skupaj s pospeševalnikom Start together zagotavlja kakovostno podporo nastajajočim podjetjem in obstoječim MSP v vseh fazah rasti in razvoja ter jim nudi podporo s pomočjo metod, ki so se skozi dolgoletno prakso izkazale za uspešne v različnih proizvodnih in podjetniških panogah.

Poslovni model ŠTP je glede podpore in ponujenih aktivnosti prilagojen potrebam MSP, kateremu se tekom njihove inkubacije dnevno nudi podpora.

Primer dobre prakse temelji na Resoluciji o raziskovalni in inovacijski strategiji Slovenije 2011–2020, Akcijskem načrtu za izvajanje Akta za mala podjetja, Strategiji pametne specializacije in Zakonu o podpornem okolju za podjetništvo.

V druga okolja je mogoče prenesti organizacijski model, proces izvedbe, specifična orodja, definicijo finančne upravičenosti, metodologije za ocenjevanje izziva ter marketinško strategijo.

PO11 Nerve Vision: primer internacionalizacije inovacije

Nerve Vision je bila ustanovljena kot spin-off podjetje NRGsys, ki je razvilo prilagojene programske rešitve na področju zdravstva.

Nerve Vision uporablja zaščiteno programsko opremo, ki jo je razvil NRGsys, s katero upravlja s platformo, namenjeno 3D rekonstrukciji in segmentaciji perifernih živcev s standardno uporabo MRI opreme. Ustanovitelj NRGsys software (iz Italije) je ustvaril podjetje skupaj z razvijalcem produkta in upraviteljem tveganja (iz Kanade). Tako je lahko italijansko tehnologijo uporabil v projektu tehnološkega inkubatorja Jlabs v Torontu (v lasti Johnson & Johnson). S strani Ontario CIMTEC in MaRS (javna institucija) je nato prejel podporo za razvoj konkurenčnosti in internacionalizacijo, vlada pokrajine Ontario pa mu je financirala udeležbo na mednarodno priznanih sejmih.

S pomočjo tovrstnega sodelovanja in ustanovitve spin-off podjetja je italijansko podjetje NRGsys uspelo pridobiti podporo kanadskih mehanizmov za podporo MSP.

Potrebna sredstva

Prvo obdobje 2012–2015: 450.000 €

Drugo obdobje 2017–2020: 3.400.000 €

Podporna organizacija: CIMTEC – locirana v Ontariu, je namenjena podpori inovacij v hardware in software opremi; MaRS je namenjen semenskemu kapitalu v zgodnji fazi nastanja podjetij in tehnologij; Johnson & Johnson – Jlabs pa je inovacijski partner.

Dokazi o uspešnosti

V prvem obdobju je Nerve Vision prejel 450.000 € financiranja s strani Jlabs.

Leta 2012 je bilo projektu Nerve Vision odobrenih 510.000 €.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Uspešen primer prikazuje pomen sodelovanja s tujimi poslovnimi partnerji in začetenja skupnih podjetij, ki dosegajo mednarodne trge. Zaradi tega je bil spin-off v Kanadi lahko deležen podpornih mehanizmov, ki bi jih lahko prenesli v EU ali na nivo posameznih regij.

PO12 Abruzzo, regija vizije

Abruzzo Regione della Vista (Abruzzo, regija vizije) je raziskovalno-inovacijski center odličnosti na področju oftalmologije.

Projekt vzpostavlja center odličnosti na področju oftalmoloških raziskav in inovacij. Nabor aktivnosti bo spodbudil ustvarjanje okolja, ki bo razvilo inovativnost med ključnimi akterji s področja: univerzami, MSP in velikimi podjetji v regiji, ki morajo okrepi medsebojno sodelovanje v konkurenčnih mrežah sektorskega področja v nacionalnem in mednarodnem okolju.

Projekt spodbuja raziskovalce in start-up podjetja, da dosežejo potencialna mednarodna tržišča, saj jim ponuja stimulacijo in podporo pri izbiri in promociji na trgu.

Glavni cilj projekta je pritegniti raziskovalce, start-up podjetja in podjetnike za sodelovanje na področju internacionalizacije ter pristopiti k novemu načinu sodelovanja v tujini. Projekt je del dogovora o razvoju regije, usklajenega med nacionalno in regionalno vlado ter lokalnimi deležniki, kot projekt strateškega pomena, ki črpa nacionalna EU sredstva.

Razpis regionalne vlade Abruzzo tako omogoča črpanje sredstev ESS za usposabljanje za internacionalizacijo ter mednarodno promocijo izobraževanja na univerzah, ki so del mednarodnih mrež (kot del ukrepov).

Potrebna sredstva

Skupna višina sredstev je 20 milijonov €.

V prvi fazi je projektu namenjenih 4,5 milijona €, od tega okoli 50 % financiranih iz ESS-ESRR Abruzzo 2014–2020.

Partnerstvo:

Dompé farmaceutici: raziskovalne dejavnosti.

University D'Annunzio: visokošolska izobrazba.

Capitank: promocija, financiranje aktivnosti za ustanavljanje start-up podjetij.

Dokazi o uspešnosti

Projekt se še vedno izvaja in bo imel pozitivne učinke na lokalno območje, saj bo ustvaril nove visokotehnološke vsebine in nove zaposlitve na dotičnem področju.

Abruzzo, regija vizije, tako prispeva k razvoju konkurenčnosti na področju zdravstva v regiji Abruzzo.

Nekaj kazalnikov: raziskave na področju oftalmologije – zagnanih novih 5–10 podjetij (start-up/spin off); ustvarjenih 30–50 novih delovnih mest.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Projekt vključuje sistematične aktivnosti na področju raziskav, razvoja, usposabljanja in ustanavljanja novih podjetij s pomočjo javno zasebnih partnerstev.

Na procese internacionalizacije projekt vpliva dvosmerno, saj privablja raziskovalne in inovativne MSP v regijo Abruzzo in spodbuja širjenje in prodajo rezultatov po vsem svetu.

PO13 Hiša podjetmov

Hiša podjetmov ponuja na enem mestu celotno podporo podjetništvu.

Hiša podjetmov ponuja lokalnim podjetjem podjetniško podporo na enem mestu in je zasnovana tako, da spodbudi bodočo generacijo podjetnikov ter pomaga obstoječim podjetnikom doseči nove trge.

Zagotavlja fleksibilne in inovativne prostore za delo, pisarne, prostore za sestanke za nova in rastoča podjetja. Center zagotavlja infrastrukturo in storitve, ki jih podjetja v nastajanju potrebujejo in želijo, hkrati pa podpira podjetnike, ki delajo v domačem okolju, ter mikropodjetja, ki se želijo razviti in rasti, da se bodo preselila v prve lastne poslovne prostore.

Na lokaciji blizu samega mestnega centra ob cestnih in železniških povezavah ponuja Hiša podjetmov odlično infrastrukturo (od parkirišč, do kolesarnic in prijaznega osebja). Na voljo pa so tudi brezplačna podjetniška svetovanja in podpora na področju internacionalizacije.

Projekt je namenjen razvoju sistema podpore, ki se bo prenesel v druga območja, kjer je bil znan gospodarski upad.

Potrebna sredstva

Sredstva, potrebna za opremo in delovanje (pisarne, prostor za srečanja, poslovno podporo) centra (450.000 £ za preureditev stavbe). Ob tem center izvaja tudi dogodke, delavnice in osebna srečanja.

Dokazi o uspešnosti

Uspešnost delovanja centra se meri z rastjo števila ustvarjenih delovnih mest (neposredno ali preko vajeništva). Uspešnost se četrletno poroča upravnemu odboru.

Center je v svojem delovanju zabeležil 601 poslovni stik.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Zlasti je možno prenesti zamisel, kako na eni točki ponuditi in predstaviti različne podporne storitve.

PO14 Pilotni projekti CAPITANK

Skupinske inovativne dejavnosti kot model strategije pametne specializacije.

Regionalni OP ESRR Abruzzo 2007–2013 je financiral ustanovitev inovacijskih središč. CAPITANK je središče za inovacije na področju kemijskih in farmacevtskih panog. Trenutno ga sestavlja 59 članov (velika podjetja, MSP, spin-off podjetja in tri univerze iz regije Abruzzo).

CAPITANK je razvil program industrijskih raziskav in eksperimentalnega razvoja, za katerega je potrebno sodelovanje podjetij in akademske sfere, ki zagotovi prenos tehnologij. Največ skupnih aktivnosti, raziskav in razvoja je bilo zabeleženih v letih 2014 in 2015. Pilotni projekti so razširili bazo znanja in povečali konkurenčnost članskih podjetij, saj so delili rezultate eksperimentov na naslednjih področjih:

- industrijska avtomatizacija;
- osebna zdravila / tele zdravila;
- okolje in trajnost;
- biotehnologija;
- zdravje in varnost.

Pilotni projekti so ustrezali zadanim nalogam regionalne strategije pametne specializacije 2014–2020, saj:

- prispevajo k uveljavitvi znanosti o življenju kot tehnološkem sektorju v prihodnjem regionalnem razvoju;
- identificirajo evoliucijsko pot panoge, določeno s strani pilotnih projektov: osebna zdravila, učinkovitost in okoljska trajnost farmacevtskih produktov in procesov.

Rezultati pilotnih projektov so bili predstavljeni na Expo 2015.

Potrebna sredstva

Skupno: 630.000 € (130.000 € iz ROP ERSS Abruzzo).

Kriterij za dodelitev sredstev je bil projekt v najmanjši vrednosti 50.000 € in največji 200.000 €, kjer so bili upravičeni stroški za tehnično osebje, strokovna svetovanja, orodja, opremo, programsko opremo in material.

Dokazi o uspešnosti

MSP, vključena v pilotne projekte, so dosegla naslednje rezultate:

- 1 MSP je odprlo nov proizvodni obrat na Kitajskem;
- 2 MSP sta na podlagi rezultatov eksperimentiranja pričela delovati na novem področju, s čimer se jima je prihodek povečal za 15 %;
- 2 MSP raziskujeta možnosti novega start-up podjetja, kjer bosta uporabila rezultate raziskav.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Metodologijo, ki je bila uporabljena za pilotne projekte, je mogoče prenesti v druge EU regije.

Sodelovanje med podjetji in raziskovalci predstavlja dodano vrednost, saj omogoča izboljševanje inovativnih produktov, uporabo osnovnih spodbud za konkurenčnost ter povečevanje deleža internacionalizacije. Pilotne aktivnosti spodbujajo inovativnost, promovirajo tesno sodelovanje, uporabo in izmenjavo znanj in izkušenj, kakor tudi uspešen prenos tehnologij.



PO15 Info dnevi

Spodbuda in podpora internacionalizaciji MSP preko zagotavljanja potrebnih informacij o ciljnih tujih trgih.

Glavni cilj info dni, ki jih organizira Štajerska gospodarska zbornica, je spodbujanje poslovanja s tujino. MSP dobijo priložnost ustvariti neposredne stike s svetovalci za tuje trge. Info dnevi se organizirajo kot 15–20 minutna ciljna srečanja (ena na ena) s tujimi ali domačimi svetovalci, ki zelo dobro poznajo določen tuji trg. Osrednja tema svetovanja se prilagaja glede na vsebino:

- poslovanje v tuji državi (splošno);
- kako odpreti podjetje v tujini;
- davčna politika in zakonodaja v tujini;
- poslovne prakse v tujini;
- sejmi v tujini;
- pravno svetovanje ob vstopu na tuji trg;
- specifične posameznih gospodarskih panog na tujem trgu.

ŠGZ za izvedbo info dni sodeluje z različnimi svetovalnimi podjetji in posameznimi svetovalci.

Potrebna sredstva

Financiranje preko članarin članov ŠGZ.

Dokazi o uspešnosti

Več let zapored se info dnevi organizirajo 2–4-krat letno. Zanimanje podjetij je vsakokrat veliko. Podjetja so z dogodkom zadovoljna in po njem velikokrat stopajo v stik s svetovalci. Posledično se vzpostavljajo partnerstva s svetovalci, ki običajno podprejo in usmerjajo dejavnosti na tujih trgih.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa se je razvila na podlagi potreb MSP (članov ŠGZ). Visoka udeležba na dogodkih še vedno nakazuje na prisotno potrebo s strani MSP. Tako organizacija kot izvedba info dni se lahko prenese v druge regije.

PO16 Industrijski center Bolgarije v Moskvi

ICRB – Moskva zagotavlja mednarodna partnerstva in tako spodbuja povezovanje bolgarskih MSP na ruskem trgu.

ICRB – Moskva predstavlja strukturo, s katero upravlja ministrstvo za gospodarstvo in je vzpostavljena v okviru bolgarskega veleposlaništva v Rusiji. Center podpira in pomaga ministrstvu pri izvajanju državne gospodarske usmeritve o trgovinskih in tehnoloških odnosih med Bolgarijo in Rusijo. Glavni cilji so promoviranje bolgarskega podjetništva na ruskem trgu, povečanje izvoza in razvoj gospodarskih stikov na regionalnem in državnem nivoju.

ICRB Moskva:

- razvija, ohranja in podaja aktualne informacije o gospodarskih priložnostih in možnostih za izvoz ter pogojih poslovanja znotraj ruske federacije;
- podpira bolgarske fizične in pravne osebe na ruskem trgu;
- zagotavlja informacije, podpira in ustvarja poslovne stike, sodelovanje na sejmih, gospodarskih misijah, poslovnih forumih, predstavitev in drugih dogodkih;
- zagotavlja infrastrukturo in nastanitve, kakor tudi storitve in pogoje za delovanje bolgarskih podjetij in posameznikov na ruskem trgu;
- vzpostavlja stike z javno upravo in NVO ter podjetji v Bolgariji in Rusiji, da zagotavlja izvajanje poslovnih aktivnosti.

Partnerji ICRB so ruske regije (15) in podjetja (33 ruskih regionalnih podjetniških podpornih organizacij).

Potrebna sredstva

Center se vzdržuje od 1986, vendar se predvidena letna sredstva spreminjajo. Povprečno je letni proračun znašal 570.000 €. Za izvajanje dobre prakse je potrebnih 11 oseb.

Dokazi o uspešnosti

Kazalniki uspešnosti dobre prakse so:

- 19 poslovnih misij v Rusiji med leti 2013–2017;
- podpora bolgarskim podjetjem na preko 57 mednarodnih razstavah in predstavitev v preteklih 5-ih letih;
- preko 750 B2B srečanj, organiziranih v zadnjih 5-ih letih;
- priprava več kot 80 raziskav tržišča in analiz produktov;
- več kot 64 uspešno vzpostavljenih partnerstev v zadnjih 10-ih letih.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa je primer vzpostavljene podporne infrastrukture na ciljnem trgu, ki zagotavlja podporo MSP pri internacionalizaciji s pomočjo različnih orodij – organiziranje dogodkov, misije, razstave, predstavitve, ipd.

Strateški načrt internacionalizacije regije Extremadura, program za podporo MSP, ki želijo pričeti ali nadaljevati s procesom internacionalizacije.

Podporni program regije Extremadura je financiran iz regionalnih in EU virov (ESS). Namenjen je regionalnim podjetjem, ki želijo pričeti ali nadaljevati proces internacionalizacije. MSP, ki želijo internacionalizirati svoj produkt ali storitev, dobijo na razpolago orodja, ki jih potrebujejo za uresničevanje svojih ciljev. Specifične podpore, ki jih podjetja dobijo v okviru programa PIMEX, lahko razvrstimo med tehnično usposabljanje in tržno podporo:

- Tehnična podpora – tehnično osebje z mednarodnimi izkušnjami na področju internacionalizacije, zaposleni pri Extremadura Avante nudijo podporo sodelujočim podjetjem pri pripravi razvojnega načrta;
- Podpora pri usposabljanju, glede na strateški načrt podjetja;
- Podpora pri aktivnostih promocije – aktivnosti v vrednosti do 2.500 € na podjetje.

Udeleženci PIMEX programa se zavežejo, da bodo sodelovali v naslednjih aktivnostih:

- Pomoč pri treh skupinskih usposabljanjih v živo;
- Pomoč na treh individualnih učnih srečanjih na lokaciji podjetja.

Po zaključenih treningih bodo imela sodelujoča podjetja pripravljeno SWOT analizo, akcijski načrt ali načrt internacionalizacije.

Potrebna sredstva

- Podporno tehnično osebje;
- Cena storitev za pripravo PIMEX načrtov v letu 2016 je bila 88.280 € (75.000 za aktivnosti + 5.000 za usposabljanja + 8.280 za svetovanja).

Dokazi o uspešnosti

- Od 2002 dalje je več kot 500 regionalnih podjetij sodelovalo v programu ter prejelo primerno podporo in okrepilo svoje oddelke za sodelovanje s tujino;
- Leta 2016 je v programu sodelovalo 30 MSP;
- Podjetja so kot povratno informacijo o kakovosti storitve PIMEX ocenila z 8/10.
- Sodelujoča MSP so pridobila kompetence in sposobnosti za samostojno izvajanje aktivnosti internacionalizacije.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Primer dobre prakse ponazarja, kako se s pridom:

- spremlja posamezne sodelujoče MSP, da se jim lažje nudi podpora: vajenec, ki se zaposli v podjetju s podporo izkušenega svetovalca;
- uporablja metodologijo "učenja ob delu" in orodja ob podpori izkušenih svetovalcev;
- uporabljajo merila za evalvacijo programa.

PIMEX je prepoznan kot specifično orodje, ki omogoča usposabljanje in ponuja tehnično in komercialno podporo pri razvoju sposobnosti upravljanja z internacionalizacijo.

PO18 Načrt utrjevanja na tujem trgu

Podporni program, pripravljen za krepitev položaja regionalnih MSP na mednarodnih trgih, v okviru strateškega načrta za internacionalizacijo regije Extremadura.

Načrt utrjevanja je program, namenjen podpori podjetjem na tujih trgih – na področjih mednarodne prodaje, krepitve izvoznih oddelkov in usposabljanja za pripravo mednarodnega marketinga in strategij. Program se financira iz regionalnih in EU virov (ESS).

Specifične podpore, ki jo podjetja dobijo v okviru programa, lahko razvrstimo med tehnično usposabljanje in tržno podporo:

- Tehnična podpora – tehnično osebje Extremadura Avante pomaga pri razvoju načrta internacionalizacije tako, da ponuja prilagojeno spremljanje procesa priprave;
- Podpora pri usposabljanju: udeleženci (s poudarkom na vodstvu podjetja in osebju, ki je zadolženo za mednarodno trgovanje) se lahko udeležijo naslednjih usposabljanj:
 - a) splošno usposabljanje – sodelovanje na treh skupinskih usposabljanjih;
 - b) individualno usposabljanje – dve individualni usposabljanji, ki jima sledi priprava:
 - 1) akcijskega načrta za vstop na izbrano tržišče (vključno s strategijo marketinga in komunikacije);
 - 2) in načrta prodaje v tujini (vključno z novimi prodajnimi kanali za izbrano tržišče).
- Podpora pri promociji v tujini: pomoč pri aktivnostih ter povrnitev stroškov v višini do 3.000 €. Upravičene aktivnosti so npr. poslovne poti, promocijska gradiva, posebna svetovanja, ipd.

Podjetja se lahko na program prijavijo po dve leti zapored.

Potrebna sredstva

Podporno tehnično osebje;

- Cena storitev za pripravo načrtov utrjevanja na tujih trgih v 2016 je bila 103.280 € (90.000 za aktivnosti + 5.000 za usposabljanja + 8.280 za svetovanja) – za 30 sodelujočih regionalnih podjetij.

Dokazi o uspešnosti

- Od 2004 dalje je sodelovalo preko 200 podjetij;
- Program je pridobil podporo za utrditev svojega oddelka mednarodnega poslovanja (2016);
- Leta 2016 je sodelovalo 30 podjetij;
- Načrt utrjevanja na tujih trgih je spodbudil aktivnosti internacionalizacije MSP.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Primer dobre prakse ponazarja, kako je mogoče:

- s spremljanjem in svetovanjem koordinirati ekipo in ji pomagati pri pripravi strategije internacionalizacije;
- preko spleta se prijaviti v program priprave načrta utrjevanja;
- ponuditi celovito podporo MSP pri razvoju internacionalizacije (usposabljanje, tehnična podpora in orodja za komercializacijo).



Trgovinska zbornica ponuja program individualnih svetovanj za podporo MSP pri širitvi aktivnosti internacionalizacije.

Program je neposredno financiran iz ERSS virov, v okviru programa za Španijo – prioriteta 3 “povečevanje konkurenčnosti podjetništva”.

XPANDE je program individualnih svetovanj, namenjenih podjetjem, ki nimajo izkušenj na tujih trgih in potrebujejo svetovanja za optimizacijo svojih virov. V prvi fazi XPANDE ponuja:

- izbor trga: nasvete za pripravo internacionalizacije (diagnozo potenciala MSP za internacionalizacijo, analizo poslovanja, analizo poslovnega modela in izbor trga);
- vstop na trg: obrobna analiza, analiza trga in komunikacijska strategija.

V drugi fazi pa ponuja:

- pomoč pri razvoju procesa internacionalizacije podjetja (do 9.000 €, kjer se 80 % financira iz sredstev ERSS in 20 % iz lastnih sredstev podjetja);
- orodja za razvoj promocijske strategije na ciljnem trgu.

Upravičeni stroški so:

- raziskava trga;
- diseminacijska/promocijska gradiva;
- oglaševanje;
- sodelovanje na razstavah in sejnih;
- vzpostavljanje poslovnih stikov in obiskov;
- promocijske aktivnosti;
- registracije intelektualne lastnine, certifikati;
- drugo.

Potrebna sredstva

- Tehnično osebje za podporo podjetju: v prvi fazi 6 srečanj in 60 ur podpore, v drugi fazi 7 srečanj in 68 ur podpore; pomoč pri pripravi poročil – 15 ur.
- V letu 2017 je proračun programa XPANDE znašal 353.811,04 €.

Dokazi o uspešnosti

- Med leti 2014 in 2015 je 70 podjetij prejelo svetovanja v okviru programa XPANDE;
- Leta 2017 je 28 podjetij prejelo storitve prve faze in 16 storitve druge faze;
- MSP pridobivajo nova znanja o trgu ter postajajo boljše usposobljene za internacionalizacijo;
- Povečuje se izvoz podjetij, kakor tudi diverzifikacija tujih trgov.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Prenosljivi elementi primera dobre prakse so:

- Metodologija, ki združuje svetovanja in manjše investicije s strani MSP;
- Prepoznavanje prednosti in slabosti MSP na podlagi sistemske in objektivne analize podjetja;
- Zagotavljanje orodij za krepitev MSP na ciljnih trgih, izbira in načrtovanje najprimernejših marketinških aktivnosti glede na produkt, storitev in ciljni trg.

PO20 Digital XPANDE

Trgovinska zbornica ponuja program individualnih svetovanj za podporo MSP pri širitvi digitalnih aktivnosti internacionalizacije.

Program je neposredno financiran iz ERSS virov, v okviru programa za Španijo – prioriteta 3 "Povečevanje konkurenčnosti podjetništva".

Digital XPANDE je program individualnih svetovanj, namenjenih podjetjem, ki bodo svojo aktivnost na tujih trgih zagotovila preko spleta. V prvi fazi program ponuja:

- Svetovanja: nasvete za pripravo akcijskega načrta digitalne internacionalizacije podjetja (izvedena svetovanja v obdobju 1–3 mesecev, z najmanj 50+15 ur svetovanja, v skupni vrednosti do 2.000 €).

V drugi fazi pa ponuja:

- Podporo pri implementaciji akcijskega načrta: podpora aktivnostim za krepitev spletnega položaja MSP ter njegovega produkta/storitve pri internacionalizaciji podjetja (izvedba traja 2–6 mesecev, z razpoložljivimi sredstvi do 4.000 €, od tega je 80 % financiranih s strani ERSS in 20 % iz lastnih virov podjetja).

Digital XPANDE vključuje niz horizontalnih storitev: publikacije, obvestila, pozive v tiskanih medijih, organizacijo info dni, forume, promocije, diseminacije in animacije na območju promoviranja.

MSP, ki se prijavljajo na program Digital XPANDE, morajo:

- imeti delujočo spletno stran;
- izbrati izdelek ali storitev;
- izbrati trg, na katerega se želijo umestiti s produktom ali storitvijo.

Potrebna sredstva

- Tehnično osebje za podporo podjetju: 3 srečanja in 65 ur podpore + 15 ur dela na pripravi poročil.
- V letu 2017 je proračun programa XPANDE znašal 259.424,40 €.

Dokazi o uspešnosti

- Leta 2017 je 33 podjetij pripravilo digitalni marketinški načrt, 30 podjetij pa je prešlo v drugo fazo;
- MSP pridobivajo nova znanja o trgu ter postajajo boljše usposobljene za internacionalizacijo;
- Povečuje se izvoz podjetij, kakor tudi diverzifikacija tujih trgov.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Prenosljivi elementi primera dobre prakse so:

- Metodologija, ki združuje svetovanja in manjše investicije s strani MSP;
- Prepoznavanje prednosti in slabosti MSP, na podlagi systemske in objektivne analize podjetja;
- Zagotavljanje orodij za krepitev MSP na ciljnih trgih, izbira in načrtovanje najprimernejših marketinških aktivnosti glede na produkt, storitev in ciljni trg.

PO21 Marketinški načrt PALM

Marketinški načrt internacionalizacije MSP v regiji Abruzzo na področju lesa in pohištva.

PALM (Središče inovacij na področju lesa in pohištva) je konzorcij, ki ga sestavljajo neodvisna podjetja s področja lesa in pohištva. Aktivnosti izvaja v okviru strategij regije Abruzzo, določenih v ROP za 2007–2013.

PALM podpira svoje člane med procesom internacionalizacije. Marketinški načrt internacionalizacije služi kot orodje, ki je na voljo MSP, ki želijo vstopiti na tuje trge in lahko ob tem prejmejo podporo in spodbudo za svojo dejavnost. Konzorcij sestavljajo pravni subjekti, ki so različnih velikosti, imajo različne politike poslovanja in se ukvarjajo z različnimi področji.

Marketinški načrt pomeni vstop na tuji trg s pomočjo orodja, poznanega kot SPORAZUM.

Zaradi razpršenega sistema proizvodnje je uporabljena strategija zlasti uporabna, saj je za pridobitev podpore za vstop na nove trge potrebno zagotoviti skupno delovanje v isti panogi, s čimer se ustvarja skupina podjetij, ki lahko tujim uporabnikom ponudijo celotni spekter storitev.

Potrebna sredstva

- Aktivnost je bila vredna 10.000 €, od tega 50 % iz regionalnega sklada regije Abruzzo;
- Načrt je vključeval sodelovanje specializiranega svetovalca za marketinške načrte, v upravnem odboru pa so sodelovali predstavniki podjetij in univerze, vključene v konzorcij.

Dokazi o uspešnosti

Cilj marketinškega načrta internacionalizacije je bil:

- definirati strategijo internacionalizacije, ki bo skupna vsem članom PALM, bo stroškovno omejena, preprosta in jo bo mogoče takoj začeti uporabljati;
- krepiti deleže na tujih trgih;
- določiti nove nacionalne destinacije;
- identificirati najprimernejše oblike in metode internacionalizacije posameznih podjetij konzorcija.

Vseh 49 podjetij konzorcija je sodelovalo pri pripravi analize ter imelo koristi od njenih rezultatov.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Strategijo, ki jo je pripravil konzorcij PALM, je mogoče prenesti v vse EU regije, ki imajo visoko koncentracijo specializiranih MSP v posameznih proizvodnih panogah.

Izkušnje primera dobre prakse so pokazale, da je za uspešno internacionalizacijo potrebno sodelovanje različnih vrst podjetij.

Glavni rezultat, ki je bil dosežen, je bila metodologija, ki izhaja iz marketinškega načrta PALM in vključuje skupne aktivnosti, kot so skupna sodelovanja na mednarodnih sejmih in razvoj inovativnih produktov, ki nadalje povezujejo podjetja, da skupaj vstopajo na tuje trge.

PO22 Globalna rast (G2)

Prilagojen paket podpornih storitev za MSP, ki želijo internacionalizirati svoje podjetje, kjer je 50 % svetovalnih storitev sofinancirano.

V okviru prioritete 2, osi 3 ERSS sredstev za regijo West Midlands, ima pilotni projekt G2 cilj zagotoviti med 5 in 40 milijoni £ prihodka za podjetja, ki še niso bila prisotna na tujih trgih, so prisotna na tujih trgih, a se želijo širiti na nove tuje trge, ali pa povečati svoj delež na tujih trgih, kjer so že prisotni. Britanski urad za mednarodno poslovanje DIT je prepoznal MSP, ki imajo potencial za uspešen izvoz ter jih želi pri tem podpreti.

MSP, ki bodo stopila v stik z DIT za sodelovanje na dogodkih ali drugih področjih:

- 1) gredo skozi proces triaže, kjer svetovalec za mednarodno trgovino (ITA) oceni sposobnost internacionalizacije podjetja;
- 2) MSP je napoten na delavnice, kjer pridobiva splošna znanja, ali pa k ITA za osebno svetovanje;
- 3) ITA, nameščen pri lokalni zbornici, izvede polno diagnostiko podjetja in skupaj pripravijo akcijski načrt;
- 4) Ekipa lokalne zbornice nudi podporo pri vodenju procesa izbire ponudnikov, s pomočjo katerega se najdejo potrebni zunanji izvajalci za podporo internacionalizacije;
- 5) Shema G2 zagotovi do največ 7.000 £ za storitve zunanjih svetovalcev, ob tem pa se skupni stroški zunanjega izvajalca delijo med DIT 50 % in 50 % s strani MSP, ki jih lahko podjetje zagotovi tudi iz sredstev ERSS.

Potrebna sredstva

Za enoletne pilotne aktivnosti je bilo na razpolago milijon £, 50 % je bilo zagotovljenih s strani DIT, 50 % pa s strani zasebnih ali ERSS virov.

Skupina ITA je bila sestavljena iz strokovnjakov lokalnih zbornic. Stroški njihovih svetovalcev so znašali okoli 50.000 £ na leto.

Dokazi o uspešnosti

Projekt je še v začetni fazi, a cilj je doseči povečanje s 300 na 1000 podjetij različnih velikosti, ki se bodo pridružila nacionalni shemi G2.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Za vsako regijo je pomembno, da krepí svoj zasebni sektor s podporo javnih sredstev. 50 % financiranja stroškov je začetna spodbuda MSP, ki omogoča javnim institucijam sodelovanje s privatnimi institucijami, ki jih lahko podpre.

DIT je prepoznal potencial mnogih MSP, ki jim pomagajo ITA, ki opravijo diagnostiko ter usmerijo MSP do primerne strokovnjaka z dotičnega področja, ki bo lahko MSP ponudil prilagojeno podporo.

PO23 ABREX: Circuito di Credito Commerciale

Posojila za poslovanje kot orodje internacionalizacije lokalnih MSP.

ABREX komercialno kreditni krog ponuja podjetjem, ki pri njih že imajo posojila, dodatna posojila, s čimer znižuje stroške posojil in zmanjšuje tveganja. Podjetja, ki se pridružijo ABREX mreži, lahko pridobijo ali poplačajo posojila s prodajo produktov in storitev drugim članom mreže ABREX. Znotraj mreže si uporabniki ne zaračunavajo obresti, saj je skupni interes vključenih podjetij spodbujanje lokalne ekonomije.

Namen ABREX je ponovno povezati lokalne podjetnike, zagotoviti visoko promocijsko vrednost storitev in ponuditi inovativne načine plačevanja in instrumente kreditiranja, ki lahko parirajo klasičnim načinom. Podjetja so znotraj mreže financirana brez obresti, lokalna podjetja in proizvajalci pa imajo tako privilegiran položaj, saj denar ostane na lokalnem območju in tako podpira trajnostne modele razvoja. Osnovni cilj je zagotoviti okrevanje, ohranjanje vrednosti in pridobivanje deleža na trgu za lokalna podjetja. ABREX ne zamenjuje obstoječega trga za lokalna podjetja, predstavlja dodaten trg in s tem spodbuja gospodarsko okrevanje.

Potrebna sredstva

Zasebna sredstva.

Dokazi o uspešnosti

V prvi polovici 2018 je zaznamoval 220 % rast lokalnega gospodarstva in dosegel vrednosti 6,4 milijona €, ki jih je doseglo skupno 665 članov mreže.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Sistem lokalnega kredita, ki reši dostop MSP do storitev, in svetovanje na področju internacionalizacije, se lahko prenese v druge regije.

ABREX omogoča podjetjem, da spodbujajo povezana podjetja, v kolikor se ta znajdejo v gospodarskih težavah, ali pričenjajo z novimi investicijami. Spodbujajo jih s pomočjo odkupa znotraj ABREX mreže.

To predstavlja dodatno tržišče, ki omogoča podjetju (dolgoročno) osredotočanje na razvoj in vstop na različne trge.

PO24 Kitajska narejena v Abruzzu

Nogometno mesto, Kitajska, narejena v Abruzzu, je del programa Iz Italije proti Kitajski po poteh Svilne ceste.

Proger je prva italijanska inženirska skupina, ki je na 85. mestu med 225 mednarodnimi oblikovalskimi podjetji. Proger pripravlja rešitve na področju hidrogeoloških nestabilnosti, okolja, odpadkov, vode, zdravstva in gostinstva.

Kitajska je drugo največje gospodarstvo na svetu s prebivalstvom 1,37 milijarde ljudi in doživlja veliko preobrazbo. Med strateškimi cilji te preobrazbe je tudi – postati nogometna sila. Tako je Proger zasnoval program nogometnega mesta, ki ima za osrednjo točko nogomet, kot eno izmed področij odličnosti, ki jih Italija ponuja. Projekt skupaj vodijo Proger, občina Pescara, Zbornica Pescara in Calcio, nogometni klub iz Pescara.

Projekt rešuje problem novega "urbanega središča", ki je zasnovano okoli nogometa kot poslovne platforme za več kot sto podjetij, ki predstavljajo najboljšo italijansko ponudbo, ki jo kitajsko tržišče potrebuje, in sicer s področja kulture, mode, hrane, designa, trženja in storitev.

Župan mesta Fozhou (kitajskega mesta z 8 milijoni prebivalcev) in župan Pescara sta s predstavniki Progera, kluba Calcio in predsednika zbornice Pescara podpisala sporazum o izgradnji nogometnega projekta za 800.000 oseb, v vrednosti 600 milijonov €.

Potrebna sredstva

Dobra praksa se navezuje na kitajski strateški program Nove svilne poti, za izboljšanje povezav znotraj Evrazije. Prvi korak je projekt za nogometni stadion v vrednosti 600 milijonov €.

Dokazi o uspešnosti

Župan mesta Fozhou in župan Pescara sta s predstavniki Progera, kluba Calcio in predsednika zbornice Pescara podpisala sporazum o izgradnji nogometnega projekta za 800.000 oseb, v vrednosti 600 milijonov €.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa je primer povezovanja regionalnih deležnikov za doseganje skupnih ciljev na tujih trgih ter internacionalizacijo produktov in storitev. Primer lahko služi MSP, kako lahko s povezovanjem dosežejo boljše rezultate in ponudijo celotno storitev na kulturnem in tržnem področju.

PO25 Coventry in Warwickshire – stičišče za rast

Coventry in Warwickshire – stičišče za rast omogoča na enem mestu dostop do svetovanj in podpor na različnih področjih.

Coventry in Warwickshire sta vzpostavila stičišče, ki na enem mestu omogoča dostop do ključnih podpornih storitev za podjetja, s čimer ta porabijo manj časa in energije za njihovo iskanje.

Stičišče ima podporo institucij, ki zagotavljajo mrežne storitve in tako dostop do različnih virov z enega mesta.

Svetovalci znajo prepoznati najprimernejše spodbude za podjetja, ki jih ponuja podporno okolje. Tako stičišče pomaga podjetjem učinkovito izvesti potrebne birokratske postopke.

Če podjetje želi pridobiti kapital, povečati delovno silo, proizvodnjo ali poiskati možnosti vključevanja v verige, jim stičišče ponudi primerno rešitev, ki je za MSP brezplačna, saj je s strani lokalnega partnerstva financirana iz sredstev ESRR.

Potrebna sredstva

Lokacija za zagotavljanje izvajanja storitev. Trenutno je zaposlenih 6 strokovnjakov, ki skrbijo za delovanje stičišča. Letni stroški so 300.000 £ letno.

Dokazi o uspešnosti

Financiranje je bilo zagotovljeno za 1 leto izvajanja pilotnih aktivnosti, ki so se nadaljevale še 4 leta.

Stičišče je osrednji vir informacij in omogoča svetovanje v lokalnem okolju. S tem spodbuja tudi podporno okolje v regiji.

Do sedaj je bilo vzpostavljenih okoli 2.400 novih delovnih mest, ustvarjenih 89.000 £ prihodkov in zagotovljenih 65 milijonov £ zasebnih investicij v podjetja, ki so prejela podporo.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Stičišče omogoča dostop do informacij na enem mestu, s čimer optimizira storitve za MSP in tako veča možnosti, da podjetje dejansko pridobi strokovno svetovanje. Primer je lahko prenesti v druge regije, kjer je mogoče vzpostaviti center, ki ponuja svetovanje za MSP.

Celovit paket podpore pri premagovanju ovir ob zagonu in rasti MSP, vključno s podporo pri internacionalizaciji.

Pod prioriteto ESRR 2 prioritete osi 3: 3d – Podpiranje kapacitet za rast MSP na regionalnem, nacionalnem in internacionalnem trgu ter pri vključevanju v inovacijske procese – zagotavlja celovit paket podpore za premagovanje ovir, s katerimi se MSP srečujejo ob zagonu in rasti, preden postanejo sposobna za izvoz, kar vključuje:

- nefinančno pomoč start-up podjetjem, obstoječim MSP, preko enega izmed seminarjev;
- finančna nepovratna sredstva od 1000–3000 £.

Finančna nepovratna sredstva so namenjena zagotavljanju pomoči pri pridobivanju novih mednarodnih kontaktov in napotnic za MSP, ki jih za projekt mednarodne rasti podjetja pripravi lokalna trgovinska zbornica:

- Dvigovanje zavesti o izvozu;
- Obiski ciljnih trgov in razstav;
- Finančna sredstva za premagovanje finančnih ovir;
- Projekti, ki neposredno spodbujajo izvoz;
- Nadgrajevanje dolgoročnih regionalnih projektov.

Potrebna sredstva

Program se financira iz:

ESRR (prioriteta 3) – 4.66 milijona £;

Skupne investicije (javne in zasebna sredstva) – 13.8 milijona £;

Pomoč, ki so je MSP deležna preko mednarodnih tržnih svetovalcev (ITA) in znašajo okoli 5.000 £/letno.

Dokazi o uspešnosti

Nadgrajuje program Podjetja in poslovna rast iz predhodnega ESRR programa ter je do sedaj dosegel:

- 609 MSP, ki so izkoristila pomoč;
- 192 pridobljenih poslov;
- 1109 ustvarjenih delovnih mest.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Model vključuje velika partnerstva, kjer je ključno, da agencije preverijo MSP, ki sodelujejo. Sodelovanje med agencijami in organizacijami je poglavito za uspeh programa v regiji. ITA zagotavljajo podporo preko regionalnih trgovinskih zbornic.



PO27 Podpora podjetništvu (Coventry in Warwickshire)

Shema omogoča podjetjem projektno zaposlovanje študentov za delo na določenih projektih (od raziskovanja novih trgov do vzpostavljanja mednarodnih stikov).

Pod prioriteto ESRR 2 prioritete osi 3: 3d – Podpiranje kapacitet za rast MSP na regionalnem, nacionalnem in internacionalnem trgu ter pri vključevanju v inovacijske procese – zagotavlja sodelovanje z univerzami in podporo pri internacionalizaciji MSP preko zaposlovanja diplomantov.

MSP, ki se želijo udeležiti dogodka ali pridobiti podporo DIT s kateregakoli področja:

- 1) Gredo skozi postopek triaže, kjer svetovalci za mednarodno trgovino (ITA) ocenijo njihove izkušnje s področja internacionalizacije;
- 2) MSP so napoteni na osnovne delavnice, kjer pridobivajo znanja s področja internacionalizacije, ali k svetovalcem, ki jim pričnejo neposredno svetovati;
- 3) MSP dobijo celotno diagnozo, ki jo pripravi ITA pri njihovi območni trgovinski zbornici, nakar sestavijo akcijski načrt delovanja;
- 4) Ekipa trgovinske zbornice upravlja s stiki in nudi potrebno podporo pri razpisih. Za podporo se izbere zunanjšega izvajalca;
- 5) Shema omogoča podjetjem projektno zaposlovanje študentov za delo na določenih projektih (od raziskovanja novih trgov do vzpostavljanja mednarodnih stikov). Študentska pomoč je za MSP brezplačna in traja 4 do 6 tednov. Študent je že seznanjen s ciljno državo in ima sposobnost učinkovitega komuniciranja in poslovanja v izbrani državi.

Ekipa DIT pomaga MSP pri pripravi opisa dela ter vzpostavi povezavo z univerzo, da izbere in zaposli primerne kandidata.

Potrebna sredstva

Za MSP so potrebna sredstva za zagotovitev osebja, ki bo vodilo program. Stroški študenta ne predstavljajo stroška za podjetje.

Stroški osebja, ki izvaja shemo (osebje univerze, ki nudi podporo pri iskanju kandidatov, in DIT ekipa, ki izbere kandidata).

Dokazi o uspešnosti

Široka ponudba uglednih univerz na območju West Midlandsa prestavlja idealno okolje za izvajanje tovrstnega programa, saj je v regiji zbranih mnogo podiplomskih študentov, ki imajo najrazličnejša znanja tujih jezikov, kulture in poslovne kulture.

V zadnjih petih letih je bilo izvedenih 5 uspešnih študentskih pomoči MSP.

Študenti brezplačno pridobijo delovne izkušnje.

Univerza lahko študentom zagotovi izvajanje prakse.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Model izvajanja sheme se lahko prenese v druga okolja, kjer se pozornost namenja potrebam MSP in kjer ima regija dostop do študentov in podjetij, ki želijo pomoč/ raziskave z določenega področja. ITA pomagajo razumeti potrebe MSP ter nuditi podporo univerzi, da pomaga zagotoviti primeren profil študentov za zadane naloge.





STORITVE ZAGOTAVLJANJA INFORMACIJ

MSP potrebujejo dostop do informacij, preden se lahko odločijo glede internacionalizacije. Glavni namen pridobivanja informacij je povečanje znanja in zmanjševanje tveganja, preden se namenita čas in denar za aktivnosti internacionalizacije. Informacije se lahko nanašajo na marketing, poročila s tujih trgov, pravila poslovanja ali potencialne tuje partnerje. Spoznavanje morebitnih poslovnih priložnosti, razvoj podjetniških idej ter večanje tržnega deleža ali rasti so neposredno vezani na internacionalizacijo MSP (EC 2010). Številni ponudniki nudijo podporo MSP pri zbiranju pravih podatkov, da se pripravijo na morebitne aktivnosti internacionalizacije. Tako lahko s predlogom primernega poslovnega partnerja

znatno pomagajo MSP, da pridobi lokalno znanje, potrebno za vstop na tuji trg, kakor tudi dostop do lokalnih virov ali poslovnih mrež na tujem trgu, ki krepijo aktivnosti MSP v tujini. Tovrstno zagotavljanje storitev predstavlja pomemben vir informacij, ki pomaga premostiti vrzeli, povezane z zunanjim okoljem internacionalizacije, ki ga MSP šele spoznavajo.

Naslednji del vključuje dobre prakse storitev zagotavljanja informacij v različnih oblikah, ki nudijo podporo MSP na poti do internacionalizacije:

- **Aktivnosti promoviranja izvoza / trženja;**
- **Redno posodobljena analitična poročila s tujih trgov;**
- **Informacije o upravnih in zakonodajnih postopkih;**
- **Tržne misije, poslovni forumi in druge promocijske aktivnosti;**
- **Iskanje poslovnih partnerjev;**
- **Točka vse-na-enem-mestu za podporo MSP izvoznikom na tuje trge;**
- **Trgovinska združenja v tujini;**
- **Zagotavljanje informacij o tujih trgih;**
- **Drugo.**

STORITVE ZAGOTAVLJANJA INFORMACIJ

	Aktivnosti promoviranja izvoza / trženja	Informacije o upravnih in zakonodajnih postopkih	Tržne misije, poslovni forumi in druge promocijske aktivnosti	Iskanje poslovnih partnerjev
Z11 Dobavne verige – West Midlands (Velika Britanija)	x			
Z12 Blagovna znamka: "Alimentos de Extremadura" (Hrana iz Extremadure) (Španija)	x			
Z13 Načrt mednarodnega promoviranja (Španija)	x			
Z14 Pravna podpora na avstrijskem trgu (Slovenija)		x		
Z15 Program za mednarodno rast MSP – vhodne poslovne misije (Velika Britanija)			x	
Z16 Poslovne misije (Velika Britanija)			x	
Z17 Vzpostavljanje poslovnih stikov in partnerstev (Slovenija)			x	
Z18 Podpora MSP v okviru Evropske podjetniške mreže na MRA (Slovenija)			x	
Z19 Internacionalizacija MSP s pomočjo organiziranja dogodkov in zagotavljanja informacij (Bolgarija)			x	
Z110 Skupna udeležba na sejnih (Slovenija)			x	
Z111 Trgovske misije, specializirane za področje pohištva (Bolgarija)			x	
Z112 Spodbuda za skupinske aktivnosti internacionalizacije (Portugalska)			x	
Z113 Promocijske aktivnosti v tujini (Španija)			x	
Z114 Palm Médinit (Italija)			x	
Z115 Slovenski poslovni klubi (Slovenija)				x
Z116 Nacionalni izvozni portal (Bolgarija)				x
Z117 Program privabljanja kupcev (Bolgarija)				x
Z118 B2B srečanja (Bolgarija)				x

STORITVE ZAGOTAVLJANJA INFORMACIJ

	Točka vse-na-enem- mestu za podporo MSP izvoznikom na tuje trge	Trgovinska združenja v tujini	Zagotavljanje informacij o tujih trgih	Drugo
Z119 Vse-na-enem-mestu za domače izvoznike in tuje investitorje (Slovenija)	X			
Z120 Izvozi iz Extremadure (Španija)	X			
Z121 i-izvozi (Španija)	X			
Z122 Poslovne delegacije – mreža v tujini (Španija)	X			
Z123 Regionalno partnerstvo West Midlands (Velika Britanija)	X			
Z124 Mednarodna trgovina Midlands (Velika Britanija)	X			
Z125 Intatrade (Velika Britanija)	X			
Z126 Svetovanje za e-trgovino (Velika Britanija)	X			
Z127 Storitve triaže – svetovalci za mednarodno trgovino (Velika Britanija)	X			
Z128 Inovacijski center za internacionalizacijo MSP (Velika Britanija)	X			
Z129 Sodelovanje s tujimi veleposlaništvimi in gospodarskimi predstavništvi (Bolgarija)		X		
Z130 Oddaljene trgovske pisarne (Bolgarija)		X		
Z131 Program mednarodnih javnih razpisov (Španija)			X	
Z132 Slovenska gospodarska diplomacija (Slovenija)				Storitve svetovanja

Z11 Dobavne verige – West Midlands

Proaktiven program promoviranja podjetij regije West Midlands tujim kupcem iz izbranih gospodarskih panog.

Regija West Midlands ima močno razvita naslednja področja:

- kreativnost / digitalni mediji;
- napredni inženiring;
- transportne tehnologije (avtomobilska in letalska industrija);
- hrana in pijača.

Na teh štirih področjih ima regija izkušena podjetja, ki dosegajo dobre rezultate (mnoga med njimi so že del dobavnih verig). Ta primer dobre prakse podjetja dodatno predstavi tujim kupcem, da bi jih vključili tudi v svoje dobavne verige.

V okviru dobre prakse se podjetja identificira, profilira in vključi v brošuro, ki se jo razpošlje kupcem iz tujine.

Potrebna sredstva

Stroški priprave in tiska brošure (10.000 £).

Stroški osebja, ki deluje v mreži svetovalcev na ključnih trgih, in osebja, ki v regiji nudi podporo MSP, ki želijo doseči tuje trge.

Stroški mednarodnih svetovalcev (ITA) in podpora pri administraciji (55.000 £ letno).

Dokazi o uspešnosti

Primer je trenutno v razvojni fazi, a se pričakuje, da bodo zaradi aktivnosti primera dobre prakse profilirana podjetja pridobila nove pogodbe.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Primer dobre prakse temelji na obstoječi mreži osebja, ki je že prisotno na tujih trgih in deluje v sklopu urada za trgovino ter uradov za tujino in Commonwealth. Ta mreža že ima vzpostavljene kontakte z morebitnimi tujimi kupci, s čimer omogoča promoviranje kakovosti podjetij regije West Midlands. Praksa je prenosljiva na vse EU regije, ki že imajo vzpostavljeno podobno mrežo ter mora zagotoviti zgolj še zadostno financiranje izvajanja storitev.

Z12 Blagovna znamka: "Alimentos de Extremadura" (Hrana iz Extremadure)

Blagovna znamka omogoča osveščanje in prepoznavnost ter tako nudi dodano vrednost produktom, ki jo lahko uporabljajo.

Znamka "Alimentos de Extremadura" daje pečat prepoznavnosti in je hkrati skupni element promocije in trženja kmetijskih izdelkov regije Extremadura. Znamka je financirana iz ESRR preko regionalnega OP v okviru osi 3 "Dvig konkurenčnosti MSP", natančneje investicijske prioritete 3d "Podpora rasti MSP na regionalnem, nacionalnem in mednarodnem trgu ter uporaba inovativnih procesov". Financiranje se izvaja preko javne agencije Extremadura Avante.

Blagovna znamka vključuje obsežen seznam različnih produktov na področju hrane in pijače. Eden izmed glavnih ciljev je doseči prepoznavnost med potrošniki in povečati ugled blagovne znamke ter izdelkov, ki se tržijo pod njo.

Ostali cilji so:

- promocijske dejavnosti na prodajni lokaciji;
- skupne oglaševalske kampanje v medijih;
- izvajanje sponzorstva na dogodkih;
- sodelovanje z drugimi ustanovami.

Blagovna znamka predstavlja priložnost promoviranja panoge na poenoten in koordiniran način, s čimer se povečuje učinek promoviranja in oglaševanja. Na ta način se dodatno poudarja izvor izdelkov iz regije Extremadura.

Potrebna sredstva

Za izvedbo dobre prakse so potrebna naslednja sredstva:

- tehnično podporno osebje: 5 strokovnjakov s strani Extremadura Avante,
- za celotno obdobje izvajanja OP je bilo na voljo 800.000 € letno za znamko Alimentos de Extremadura.

Dokazi o uspešnosti

- Do sedaj je pod blagovno znamko registriranih 450 MSP.

Leta 2017 so bile izvedene naslednje aktivnosti:

- 8 mednarodnih točk za promocijo prodaje v 56 trgovinah, kjer je sodelovalo 70 podjetij z 294 produkti;
 - 4 predstavitve produktov;
 - 13 mednarodnih sponzorstev;
 - 14 mednarodnih gastronomskih dogodkov;
 - druge promocijske dejavnosti.
- Dobra praksa promovira regionalne kmetijske izdelke ter dviguje njihov ugled.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Orodje blagovne znamke je MSP na razpolago že od 2008 in se je izkazalo za uspešen instrument promocije gospodarske panoge na poenoten in koordiniran način, kjer se povezujejo aktivnosti s ciljem doseganja boljših promocijskih in oglaševalnih rezultatov. Način organizacije in metodologije, ki ju uporablja javna agencija za koordiniranje tega instrumenta, se lahko prenese v druge regije s podobnimi potrebami.



Z13 Načrt mednarodnega promoviranja

Program podpore, ki se izvaja v okviru načrta internacionalizacije Zbornice, ponuja MSP instrumente in aktivnosti, s katerimi spodbuja njihove procese internacionalizacije.

Program podpore se financira v okviru nacionalnega OP ESRR v okviru osi 3 "Dvig konkurenčnosti MSP", natančneje investicijske prioritete 3d "Podpora rasti MSP na regionalnem, nacionalnem in mednarodnem trgu ter uporaba inovativnih procesov". Načrt mednarodnega promoviranja (IPP) omogoča podjetjem dostop do sredstev in instrumentov, ki jim pomagajo med procesom internacionalizacije, in sicer v naslednjem vrstnem redu:

1. Mednarodna promocija:
 - neposredne in povratne trgovske misije;
 - skupinska udeležba na sejnih;
 - obiski sejmov.
2. Odgovori in informacije: organizacija forumov, informativnih dni, seminarjev, delavnic in drugih aktivnosti informiranja podjetij.
3. Posebne aktivnosti:
 - izvajanje dogodkov mednarodne promocije posameznega področja;
 - analiza mednarodne konkurence;
 - druge aktivnosti, ki imajo za cilj izboljšanje mednarodnega položaja MSP.

Glavni cilji načrta so:

- spodbujati kulturo internacionalizacije;
- krepiti usposabljanje človeškega kapitala;
- podpreti konkurenčnost MSP;
- povečati bazo španskih izvoznikov.

Podjetja, ki želijo pridobiti podporo v okviru načrta, morajo izpolnjevati naslednje kriterije:

- morajo biti MSP ali samozaposleni posamezniki;
- v zadnjih treh letih niso prejeli več kot 200.000 € pomoči iz javnih sredstev (če gre za podjetje,

katerega osnovna dejavnost je cestni transport, prejeta pomoč v zadnjih treh letih ne sme presežati 100.000 €);

- sedež podjetja ali proizvodni obrat se mora nahajati v regiji Extremadura.

Potrebna sredstva

- Tehnično osebje za nudenje podpore:
 - aktivnosti mednarodne promocije: 130 ur + 8 ur / podjetje za pripravo agende + 8 ur / dan za spremljanje;
 - osveščanje in informiranje: 200 ur;
 - posebne aktivnosti: 130 ur + 8 ur / podjetje za pripravo agende.
- V letu 2017 so sredstva za izvajanje IPP znašala 187.444,86 €.

Dokazi o uspešnosti

V letu 2015 je bilo izvedenih 31 promocij v tujini, 11 poslovnih obiskov mednarodnih sejmov, 14 neposrednih tržnih misij in 6 kooperacijskih srečanj s predstavniki 173 podjetij.

Med 2013 in 2015 se je število aktivnosti za podporo MSP v okviru programa povečalo za 243 %.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Aktivnosti spodbujajo ustvarjanje kulture internacionalizacije v podjetjih, saj zagotavljajo kombinacijo mednarodne promocije, osveščanja in informiranja. Tovrsten pristop je mogoče prenesti v druge regije, kjer se MSP srečujejo s podobnimi težavami pri dostopanju do novih trgov.

Z14 Pravna podpora na avstrijskem trgu

Točka vse-na-enem-mestu podaja osredotočene nasvete MSP za določeno središče.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Maribor (OOZ) ponuja svojim članom (MSP) pravne podporne storitve, s poudarkom na pravni podpori za avstrijski trg.

Podpora vključuje:

- pravno in finančno svetovanje za poslovanje v Avstriji (in na drugih tujih trgih);
- pomoč pri vzpostavljanju poslovnih stikov (sodelovanje na sejnih, B2B srečanja, jezikovna podpora);
- zagotavljanje informacij pred vstopom na trg;
- posodobljene novice o razpisih in poslovnih priložnostih;
- spletne storitve za člane pri usklajevanju ponudbe in povpraševanja.

Storitev se je razvila na podlagi prepoznanih težav MSP pri vstopu na avstrijski trg – pretežno pomanjkljivo poznavanje avstrijske zakonodaje, ki ureja dotično področje dejavnosti MSP. V ta namen so pričeli slediti primerom iz prakse, kjer so zbirali interpretacije zakonodaje delovnih inšpekcij v različnih regijah Avstrije.

Tudi po nujenju pravnega in finančnega svetovanja ostane OOZ v stiku z MSP ter tako zagotavlja sledenje učinkom podjetniškega svetovanja.

Člani OOZ lahko pridobijo tudi podporo za vstop na druge trge neposredno preko OOZ Maribor, ali preko Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (krovne organizacije, ki združuje 62 območnih zbornic).

Najaktivnejši uporabniki storitve so MPS na področjih transporta in gradbeništva.

Potrebna sredstva

Za izvajanje dobre prakse so v prvi vrsti potrebna sredstva za stroške osebja, ki izvaja svetovanja, zbira in analizira podatke. Osebje je tudi zavarovano, da ne prevzema finančnih tveganj v primeru neuspešnega svetovanja.

Ker je storitev v prvi vrsti namenjena članom OOZ, se sredstva zagotavljajo iz članarine. Članstvo v OOZ je prostovoljno.

Dokazi o uspešnosti

V povprečju opravi OOZ okoli 30 svetovanj mesečno.

Prav tako je bilo v preteklih letih zbranih mnogo primerov izvajanja pravnih praks na terenu.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Zaradi različnih možnih interpretacij obstoječih zakonodajnih okvirov za posamezne panoge ter morebitnih sprememb zakonodaje, je MSP zelo težko slediti trenutnemu stanju. V ta namen OOZ ponuja tako uvodne interpretacije zakonskih okvirov, kakor tudi analize preteklih praktičnih primerov.

Primer dobre prakse se osredotoča na MSP, ki vstopajo na specifični trg znotraj EU, vendar je mogoče enak sistem prenesti tudi na druge trge, kjer so lokalni/regionalni MSP prisotni v večjem številu (tako za države EU kot izven).

Dobra praksa ima tri prenosljive elemente: organizacijski model, proces izvajanja podpore in strategijo upravljanja s tveganji.

Z15 Program za mednarodno rast MSP – vhodne poslovne misije

Vhodne poslovne misije pomenijo obiske tujih strokovnjakov in kupcev, ki prihajajo s tujih trgov. V okviru dobre prakse je ob vhodnih misijah domačim MSP omogočeno vzpostavljanje stikov in spoznavanje novih trgov.

Obiski tujih poslovnih misij so pomemben del podpore podjetjem, ki želijo razviti svoje izvozne dejavnosti. S tem ko pritegnemo strokovnjake in kupce s tujih trgov ter jih povežemo s podjetji, ki skušajo vzpostaviti poslovne stike s tujino ter doseči nove trge, ustvarjamo pogoje, v katerih lahko MSP pričnejo pripravljati proces internacionalizacije. Oddelek za mednarodno trgovanje (DIT) West Midlands izvaja program vhodnih poslovnih misij. Te se osredotočajo na posamezne trge ali panoge. Tako so v preteklosti povezovali skupine iz JV Azije, Srednje Evrope, ZDA, Bližnjega vzhoda, Kitajske, Japonske in Hong Konga. Program aktivnosti lahko vključuje klinične sestanke ena-na-ena, delavnice predstavitev "roadshow," ali pa obiske na lokacijah. Organizira se okoli 10 misij letno, kjer se vsake udeleži 5–30 oseb iz tujine.

Sredstva so na voljo v višini do 3.000 £ in so do 50 % sofinancirana iz javnih sredstev.

Potrebna sredstva

Stroški organiziranja srečanj s kupci so 1.000 £ za najem prostorov in pogostitev.

Stroški "novoletne tržnice" ali drugih podobnih večjih dogodkov so 30.000 £ (a vključujejo večjo delegacijo).

Stroški osebja – mreža skupin, ki je razprostrta v preko 100 državah po svetu, in posebni svetovalci v Veliki Britaniji.

Dokazi o uspešnosti

Primer je še v začetni fazi izvajanja in predvideva 9 misij, namenjenih 120 MSP.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Prenosljivost prakse je v veliki meri odvisna od regije, v katero se praksa prenaša, saj mora ta imeti dostop do poslovnih stikov na tujih trgih, če želi pripeljati tuje predstavnike na srečanja z domačimi podjetniki.

Z16 Poslovne misije

DIT West Midlands izvaja program organiziranja misij na različne tuje trge in razstave.

Oddelek za mednarodno trgovanje (DIT) West Midlands izvaja program poslovnih misij, ki so namenjene tako novim kot že izkušenim izvoznikom, ter ciljajo področja in trge, ki ponujajo največ poslovnih priložnosti za domače podjetnike. Misija se lahko navezuje tudi na določeno razstavo.

Gre za proaktiven program, ki ponuja podjetjem podporo da "gredo in obišejo tuji trg". Edini način, da podjetje preizkusi tuji trg je, da dejansko vstopi vanj, program pa omogoča, da vstopi pripravljeno in ob podpori svetovalcev ter sistema financiranja.

Paket podpore vključuje:

- predpripravo na misijo: spoznavanje trga in identifikacija potencialnih stikov
- izvedba misije: podajanje informacij o trgu in aktivnostih ter koristnosti potovanja v okviru poslovne skupine;
- aktivnosti po vrnitvi: uporaba ustvarjenih stikov.

Potrebna sredstva

Stroški osebja in organizacije misije (od logistike do administracije).

Stroški za izvedbo se nanašajo na mrežo poslovnih stikov v več kot 100 državah po svetu, ki imajo potencial, da izvedejo uspešno poslovno misijo na potencialni ciljni trg.

Dokazi o uspešnosti

Trenutno je načrtovanih 8 misij, ki vključujejo 80 MSP.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Ključnega pomena je vzpostavljena mreža poslovnih stikov v tujini, ki podjetjem omogoča uporabo podpornih storitev.

Model pomoči podjetjem pri boljšem razumevanju tujega trga s pomočjo organizacije poslovne misije v tujino je prenosljiv v katerokoli regijo.

Z17 Vzpostavljane poslovnih stikov in partnerstev

Podpora slovenskim podjetjem (izvoznikom) pri vzpostavitvi novih poslovnih stikov in partnerstev ter vključevanje v mednarodne dobavne verige.

Skladno s Programom spodbujanja internacionalizacije 2015–2020 in Prioriteto 3, določeno v OP, izvaja Spirit Slovenija dopolnilni program za slovenska podjetja v vseh fazah internacionalizacije. Omogoča jim učinkovito povečevanje poslovnih aktivnosti v tujini. Spirit Slovenija zagotavlja naslednje brezplačne storitve za potencialne ali že obstoječe izvoznike, s čimer izboljšuje pogoje za delovanje slovenskih podjetij v tujini:

- organizacija Dneva slovenskih dobaviteljev, zlasti za avtomobilske in kmetijsko-živilske pridelovalce, kakor tudi podjetja s področja informatike in lesnopredelovalne industrije, s čimer omogoča njihov lažji vstop v dobavne verige;
- sodelovanje in izvajanje B2B dogodkov v Sloveniji in tujini, s čimer spodbujajo ustvarjanje podjetniških stikov in novih partnerstev;
- organizacije gospodarskih delegacij, konferenc in drugih poslovnih dogodkov v Sloveniji in tujini.

Vsakoletni cilj je organiziranje desetih vhodnih in desetih izhodnih gospodarskih delegacij; vzpostavitev dveh do treh novih poslovnih stikov za vsak sodelujoči MSP; vsaj en poslovni dogovor za vsako organizirano poslovno delegacijo; 70 % zadovoljstvo udeležencev delegacije (anketa ob koncu dogodka); organizacija treh dogodkov Dnevi slovenskih dobaviteljev in/ali drugih B2B srečanj.

Partnerji: Spirit Slovenija, Urad predsednika RS, Kabinet predsednika vlade RS, Ministrstva in Uradi vlade RS, Gospodarska zbornica Slovenije, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, poslovna združenja, grozdi in drugi deležniki ter skupine podjetij.

Potrebna sredstva

Letni proračun za izvajanje storitev znaša 300.000 €, od tega 200.000 € za delegacije, 50.000 € za Dneve slovenskih dobaviteljev in 50.000 € za organizacijo B2B dogodkov.

Dokazi o uspešnosti

Rezultati za 2015:

- 19 tujih poslovnih delegacij v Sloveniji in 29 slovenskih delegacij v tujini;
- 3 dogodki dobaviteljev na leto;
- 2 B2B dogodka na leto.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Ukrep pomaga slovenskim podjetjem/izvoznikom pri vzpostavljanju novih poslovnih stikov in partnerstev preko seminarjev, poslovnih delegacij, B2B srečanj in izvedbo Dnevo slovenskih dobaviteljev.

V druge regije je mogoče prenesti:

- model organizacije in izvedbe procesa;
- specifična orodja;
- orodja za evalvacijo izvedenega procesa.





Z18 Podpora MSP v okviru Evropske podjetniške mreže na MRA

Opolnomočenje MSP za sodelovanje na mednarodnih B2B dogodkih, s pomočjo aktivnosti evropske podjetniške mreže EEN.

V zadnjih dveh letih je slovenska konzorcijska partnerica EEN, Mariborska razvojna agencija, organizirala 3 mednarodne B2B dogodke v Sloveniji in soorganizirala 43 dogodkov v različnih državah EU, kjer je sodelovalo 231 slovenskih MSP. Skoraj vsi dogodki so bili izvedeni v kombinaciji z mednarodnimi sejmi.

Organizacija B2B dogodkov, kjer sodelujejo MSP iz različnih držav, je zahtevna. Večina MSP namreč nima potrebnih ČV, da bi sodelovala na mednarodnem dogodku. Za pripravo MSP na B2B dogodka EEN izvede:

- usposabljanja MSP za udeležbo na B2B dogodku;
- treniranje MSP;
- uporabo zunanjih strokovnjakov za iskanje poslovnih stikov za sodelujoče MSP;
- spletna srečanja / Skype konference;
- zastopanje MSP na tujih B2B dogodkih.

Aktivnosti temeljijo na modelu mreženja z regionalnimi deležniki (ŠGZ, OOO Maribor, ŠTP), s katerimi je podpisan dogovor o sodelovanju. Deležniki se srečujejo po enkrat na četrtletje ter skupaj načrtujejo dejavnosti internacionalizacije za polletna obdobja. Za uspešno izvedbo dogodkov je bila določena procedura s točno določenimi nalogami, kjer ima za svoj del MRA primerno usposobljeno osebje.

Potrebna sredstva

Delovna skupina petih zaposlenih, ki organizira B2B srečanja.

Aktivnosti se pričnejo 4 mesece pred dogodkom. Ena oseba v celoti, ostali pa delno spremljajo pripravo B2B dogodka.

Stroški osebja znašajo 28.000 €, stroški izvedbe (najem prostora, promocija in zunanji stroški) pa okoli 9.000 €.

Dokazi o uspešnosti

Ob uvedbi novih storitev je število udeležencev na B2B srečanjih naraslo za skoraj 30 % (51 udeležencev v 2014 in 66 v letu 2017), število pa še vedno narašča.

Pozitiven učinek je mogoče zaslediti tudi pri intervjujih o zadovoljstvu uporabnikov storitev ter uspešnem vzpostavljanju novih poslovnih partnerstev.

Standardizacija postopkov in izurjeno osebje sta zmanjšala obseg dela za 20 % in s tem posledično tudi stroške priprave dogodka.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Primer dobre prakse je del rednih aktivnosti mreže EEN. Postopki organizacije dogodkov temeljijo na večletnih izkušnjah z organiziranjem dogodkov s strani osebja MRA. Znanja, potrebna za organizacijo dogodka, ter standardizirane postopke je mogoče prenesti na manj izkušene organizatorje B2B dogodkov, ki se jih lahko usposobi za izvedbo spletnih sestankov, sodelovanje z zunanjimi strokovnjaki, zastopanja MSP na B2B dogodkih in morebitne druge storitve.

Z19 Internacionalizacija MSP s pomočjo organiziranja dogodkov in zagotavljanja informacij

Krepitev in širjenje prisotnosti bolgarskih MSP na mednarodnih trgih in učinkovita uporaba prednosti evropskega trga.

Primer dobre prakse se izvaja v okviru aktivnosti projekta BG161 PO003-4-2-01-0001 "Promocija internacionalizacije bolgarskih podjetij", ki se financira s sredstvi ESRR v okviru operacije 4.2 "Podpora uspešnemu promoviranju bolgarskih podjetij na mednarodnih trgih", v okviru OP "Razvoj konkurenčnosti bolgarskega gospodarstva" 2007–2013 in proračuna Republike Bolgarije. Aktivnosti, ki so financirane, so:

- zagotavljanje finančne podpore bolgarskim MSP za sodelovanje na mednarodnih razstavah in trgovskih misijah;
- organiziranje mednarodnih dogodkov v okviru mednarodnih razstav;
- promocijski dogodki, poslovni forumi in informacijska srečanja na območju posamezne države;
- brezplačno informiranje in storitve svetovanja za povečanje izvoza MSP, vključno z razvojem strategij, analiz in politik za 18 izvozno naravnanih sektorjev;
- izvedba več kot 170 tržnih raziskav in analiz za razvoj produktov.

Dobra praksa kombinira obstoječe instrumente spodbujanja in trajnostnega razvoja internacionalizacije

MSP v Bolgariji.

Potrditev uspeha prakse so dodatna sredstva, ki jih je nacionalna vlada zagotovila za izvajanje aktivnosti v obdobju po izvajanju projekta (od aprila 2015 do pričetka izvajanja naslednjega projekta).

Potrebna sredstva

Skupna vrednost primera dobre prakse znaša 12.165.150 €.

Dokazi o uspešnosti

Skupno je finančno podporo za sodelovanje na dogodkih internacionalizacije in tržnih misijah prejelo 2195 podjetij. Višina podpore znaša 9.637.933 €. V obdobju petih let se je izvoz MSP, kot posledica izvajanja dobre prakse, povečal za 40 %.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Potrditev uspeha prakse so dodatna sredstva, ki jih je nacionalna vlada zagotovila za izvajanje aktivnosti v obdobju po izvajanju projekta (od aprila 2015 do pričetka izvajanja naslednjega projekta).

Prenosljiv je pristop, ki omogoča neposredno financiranje izvozno usmerjenih MSP, kakor tudi nefinančna podpora v obliki dviga kompetenc, promocije in razvoja izvoznih aktivnosti podjetij.

Z10 Skupna udeležba na sejmih

Organizirana skupna udeležba slovenskih podjetij na mednarodnih sejmih v tujini (Slovenski paviljon).

Spirit Slovenija organizira skupne predstavitve slovenskih podjetij na mednarodnih sejmih v tujini. Dobra praksa se izvaja v okviru prioritete 3 Programa spodbujanja internacionalizacije 2015–2020 in je namenjena spodbujanju vstopa ali krepitve prisotnosti slovenskih podjetij na ciljnih tujih trgih. V okviru predstavitev na sejmih udeleženci pridobijo znanja o produktih in storitvah s svojega področja dela, lahko se primerjajo s konkurenčnimi podjetji, ustvarjajo ali obnavljajo poslovne stike ter prepoznavajo trende na svojem področju delovanja.

Skupinske predstavitve slovenskega gospodarstva na izbranih sejmih v tujini javna agencija Spirit Slovenija izvaja na podlagi izraženega interesa gospodarstva. Za izbor podjetij se izvede javni poziv za sodelovanje v skupni predstavitvi na mednarodnem sejmju. Glede na izražen interes odbor pripravi program sejmskih predstavitev, ki bodo finančno podprte s strani Spirit Slovenija. Končni program sejmov se sestavi tako, da omogoča heterogeno predstavitev slovenskih podjetij.

Za podjetja iz lesnopredelovalne industrije se objavlja poseben razpis. Glede na interes in razpoložljivost osebja lahko Spirit pripravi posebno skupino, ki na sejmju predstavlja zgolj podjetja iz lesnopredelovalne industrije.

Letni cilj je doseči vsaj 15 skupinskih predstavitev na sejmih, ustvariti 20 novih stikov po sodelujočem podjetju, ter zagotoviti vsaj 1 sklenjen posel za vsak sejem.

Potrebna sredstva

Dobra praksa se vsakoletno financira preko nacionalnega javnega sklada v okviru MGRT. Skupno je na razpolago 1.050.000 € letno, od tega je 250.000 € namenjeno udeležbi na sejmih lesnopredelovalne industrije.

Dokazi o uspešnosti

Doseženi rezultati po letih:

- 2016: 13 skupinskih predstavitev na sejmih (skupno 2.412 m² razstavnega prostora, 140 podjetij, v povprečju 34 novih poslovnih stikov in 3 poslovni sporazumi na podjetje);
- 2015: 11 skupinskih predstavitev na sejmih (skupno 1.820 m² razstavnega prostora, 87 podjetij, v povprečju 49 novih poslovnih stikov in 3 poslovni sporazumi na podjetje);
- 2014: 13 skupinskih predstavitev na sejmih (skupno 2.412 m² razstavnega prostora, 138 podjetij, v povprečju 45 novih poslovnih stikov in 2 poslovna sporazuma na podjetje).

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Dobra praksa podaja primer širitve mreže med podjetji s ciljem skupinske predstavitve na mednarodnih sejmih v tujini, s pomočjo posebnih procesov izbire sejmov (javni poziv in povabilo; programski odbor), ki vključuje tudi lesnopredelovalno industrijo kot posebno področje prioritete v okviru strategije pametne specializacije.

S tem primer dokazuje tudi, kako je mogoče podpreti prioriteta področja, določena v regionalnih/nacionalnih strategijah pametne specializacije tako, da se podpre njihova prisotnost na sejmih.

Z111 Trgovske misije, specializirane za področje pohištva

Primer dobre prakse prikazuje visokokakovostne storitve na področju lesnopredelovalne industrije in njihovo uspešno sodelovanje v trgovskih misijah in na B2B sestankih.

Bolgarska področna zbornica lesnopredelovalne in pohištvene industrije /BBCWFI/ je prostovoljna neprofitna organizacija, ki varuje in predstavlja interese svojih članov in gospodarske panoge nasploh.

Glavni cilji, ki jih dobra praksa dosegla, so:

- spodbujanje podjetniškega vzdušja in sposobnosti MSP na dotičnem področju;
- spodbujanje mednarodnih partnerstev za člane zbornice;
- povečanje izvoza bolgarske pohištvene industrije;
- promoviranje industrializacije bolgarskih MSP, ki se ukvarjajo s pohištvom.

Dobra praksa se povezuje z organiziranjem trgovskih misij in B2B srečanj za člane zbornice. Udeleženci so bolgarski proizvajalci pohištva. Misije raziskujejo možnosti vstopa na tuje trge in krepitev obstoječih mrež bolgarskih izvoznikov pohištva. V sklopu misij organizira zbornica srečanja s tujimi oblikovalci, arhitekti, gradbinci, agenti, trgovskimi verigami in distributerji. Nadalje dobijo udeleženci na srečanjih priložnost obiskati lokalna podjetja ter tako pridobivati nova znanja. Glavni deležniki primera so poslovne podporne organizacije in bolgarski svetovalci za trgovino na bolgarskih veleposlaništvih po svetu. Primer

je namenjen podpiranju bolgarskih MSP, ki delujejo na področju izdelave pohištva, predelave lesa, proizvodnje in dobave opreme in materialov lesnopredelovalni industriji.

Potrebna sredstva

Skupna vrednost primera med leti 2014–2017 znaša okoli 110.000 € za 13 organiziranih misij. Ob tem je potrebno upoštevati stroške 5 članov osebja BBCWFI, ki skrbijo za delovanje primera dobre prakse.

Dokazi o uspešnosti

Primer dobre prakse prikazuje visokokakovostne storitve na področju lesnopredelovalne industrije in njihovo uspešno sodelovanje v trgovskih misijah in na B2B sestankih. Uspešnost primera je v veliki meri odvisna od visokega deleža strokovnih delavcev na področju BBCWFI, ki zelo dobro poznajo potrebe MSP in podpirajo njihove izvozne aktivnosti, ter način, kako jih predstaviti na dogodkih.

Med leti 2014–2017 je bilo organiziranih 13 misij, na katerih je sodelovalo 156 podjetij.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Glavna prednost dobre prakse je zagotavljanje visokokakovostnih storitev, namenjenih podpori internacionalizacije z visoko stopnjo uspeha za člane skupine BBCWFI. Najbolj prenosljiv del primera dobre prakse je način organizacije in predstavitve članov organizacije na mednarodnih dogodkih.

Z112 Spodbuda za skupinske aktivnosti internacionalizacije

Instrument posredovalnih organizacij, da podprejo MSP pri prodiranju na nove trge in izboljšanju njihovega učinka internacionalizacije s skupinskimi aktivnostmi.

Spodbude za skupinske aktivnosti je dopolnilni sistem spodbud, ki so neposredno namenjene podjetjem za povečevanje njihovih rezultatov in ustvarjanje ali izboljševanje robnih pogojev, s poudarkom na oprijemljivih dejavnih konkurenčnosti, ki se udeležajo z uporabo razpoložljivih javnih sredstev in lahko za seboj potegnejo tudi druge gospodarske dejavnike. Projekti, ki jih podpira ta instrument, morajo skupno zagotoviti naslednje pogoje:

- prikazati skupinsko, domišljeno in nediskriminatorno obliko sodelovanja, ki lahko odgovori na izzive in priložnosti širokega nabora podjetij;
- zagotoviti široko prepoznavnost rezultatov, ki jih lahko podkrepijo z demonstracijami in diseminacijskimi dejavnostmi;
- zagotoviti brezplačno in splošno uporabo vseh produktov in storitev.

Pridobiti je možno podporo za posamezne ali skupne projekte, ki vključujejo naslednje:

- iskanje, znanje in dostop do novih trgov;
- proces sodelovanja na področju internacionalizacije in izmenjava znanj ter usposabljanja za internacionalizacijo;
- integrirana mednarodna promocija produktov in storitev.

Ukrep je namenjen predvsem neposlovnim pravnim

osebam (poslovnim združenjem, javnim organizacijam in agencijam, neprofitnim zasebnim podjetjem), ki predstavijo projekte samostojno ali v konzorciju, in lahko pridobijo do 80 % sofinanciranja.

Potrebna sredstva

Vsak poziv ima na razpolago sredstva v višini 500.000 €, zagotovljenih v regionalnem OP 2014–2017, s tem da se posamezni pozivi objavljajo vsake pol leta.

Dokazi o uspešnosti

Primer dobre prakse je instrument, ki omogoča financiranje projektov, s katerimi nameravajo iskati nove trge, deliti znanje in zagotavljati usposabljanja za internacionalizacijo, ter promovirajo integriran pristop produktov in storitev. V obdobju 2014–2017 so bili rezultati naslednji:

- 6 odobrenih projektov;
- 2 milijona € odobrenih sredstev.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Spodbuda za skupinske aktivnosti internacionalizacije je instrument, ki omogoča opolnomočenje posredniške organizacije, s tem da financira razvoj nesnovnih orodij in metodologij za neposredno podporo MSP v procesu internacionalizacije. Na ta način spodbuja sodelovanje med javnimi organizacijami in MSP na področju internacionalizacije ter prispeva k vzpostavitvi/širitvi internacionalizacijskega okolja (vzpostavljanje javnih neprofitnih mrež).

Z113 Promocijske aktivnosti v tujini

Promocijske aktivnosti pomagajo MSP, da pozicionirajo svoje produkte/storitve na tujih trgih. Aktivnosti so podprte v okviru regionalnega strateškega načrta internacionalizacije.

Primer dobre prakse se financirana iz ESRR preko regionalnega OP v okviru osi 3 "Dvig konkurenčnosti MSP", natančneje investicijske prioritete 3d "Podpora rasti MSP na regionalnem, nacionalnem in mednarodnem trgu ter uporaba inovativnih procesov". Financiranje se izvaja preko javne agencije Extremadura Avante. Promocijske aktivnosti v tujini so komercialno orodje, ki je pomembno za predstavitev in uveljavitev produktov in storitev podjetij iz Extremadure na tujih trgih. Za vsako leto izvajanja se dogovori časovnica aktivnosti, ki jo potrdijo poslovne mreže in druge podporne organizacije v regiji.

Različne aktivnosti, ki se izvajajo v okviru te dobre prakse, so:

- prisotnost na razstavnih prostorih mednarodnih sejmov;
- neposredne trgovinske misije;
- vhodne trgovinske misije;
- pomoč pri mednarodnih poslovnih sestankih.

Storitve so na voljo vse leto. Pozivi se objavljajo glede na organizacijo različnih dogodkov.

Potrebna sredstva

Extremadura Avante ima 7 svetovalcev na področju trgovanja s tujino. Ta skupina se po potrebi posvetuje z drugimi zunanjimi svetovalci in delegacijami.

Stroški izvajanja programa so del regionalnega proračuna, ki podpira strateški načrt internacionalizacije regije Extremadura.

Dokazi o uspešnosti

Glede na kratko trajanje prakse je težko oceniti, kakšen učinek so imele aktivnosti na srednjeročni izvoz podjetij. Vsekakor pa so pomagale podjetjem iz Extremadure doseči povečan izvoz. V letu 2017 je ta dosegel doslej najvišjo vrednost 1.919,900 milijona €, kar je 14,1 % zvišanje glede na 2016.

Prav tako je dobra praksa omogočila prepoznavanje poslovnih in tržnih priložnosti.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Orodje je MSP na voljo od leta 1999 in se je izkazalo za koristno pri podpiranju internacionalizacijskih aktivnosti. Način organizacije in metodologijo, ki jo uporablja nosilec dobre prakse, je mogoče prenesti v druge regije s podobnimi potrebami.





ZI14 Palm Médinit

Médinit – Made in Italy na razstavi v Casablanci.

Palm je središče inovacij v regiji Abruzzo, na področju lesne industrije in pohištva. Trenutno združuje 49 organizacij (podjetij, raziskovalnih centrov in univerz).

Svoje člane podpira med njihovim procesom internacionalizacije.

Médinit Expo je bil dogodek, ki so ga soorganizirali z maroško gospodarsko zbornico, in je bil namenjen italijanskim podjetjem, ki so želela doseči nove rastoče trge v socialno-politično stabilnih državah.

Palm se je na razstavi predstavil kot konzorcij podjetij s področja oblikovanega lesenega pohištva iz regije Abruzzo, ki lahko ponudi storitve gradbincem, arhitektom in drugim strankam. Gre za pristop, ki so ga pri internacionalizaciji prvič uporabili – da se pridobi pogodba za skupno blagovno znamko in ne za posamezna podjetja.

Metodologija sklepanja pogodb zahteva pristop na trgu, kjer različne organizacije iz iste panoge integrirajo svojo ponudbo v skupno ponudbo konzorcija, s čimer zagotovijo celotno storitev za tujega kupca.

Primer dobre prakse tako demonstrira, kako lahko MSP iz določene regije, ki svojo ponudbo integrirajo, bolje nastopijo na tujem trgu. Če bi se katerokoli izmed 49 MSP predstavilo posamezno, bi bila njihova ponudba produktov/storitev bistveno šibkejša od skupinske ponudbe, kar pomeni, da bi bil izkupiček predstavitve bistveno manjši.

Potrebna sredstva

Palm je neposredno sodeloval na dogodku in predstavljal vse svoje člane.

Sredstva, namenjena predstavitvi, so znašala 22.000 €, od tega 50 % sofinanciranja iz ESRR sredstev po ROP Abruzzo.

Dokazi o uspešnosti

Palm se je dogodka udeležil kot predstavnik združenja podjetij in je lahko predstavil ponudbo, zanimivo za zelo širok in raznolik trg. Predstavljal je sebe kot edinstveno združenje, ki je sposobno zadovoljiti najrazličnejše potrebe tujega trga.

Na dogodku je bilo:

- 147 italijanskih podjetij - razstavljalcev;
- 2.200 poslovnih obiskovalcev.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Metodologija, strategija in izvedba vzpostavljanja skupnega središča inovacij se lahko prenese v druge regije. Znanje, kako lahko tovrstna središča krepijo aktivnosti internacionalizacije, je potrebno prilagoditi regionalnim okoliščinam ter upoštevati potrebe tujega trga, na katerega središče vstopa. Posebno orodje, ki je bilo uporabljeno, je organizacija dogodkov v tujini – kar je prav tako mogoče prenesti v druge regije.

Z115 Slovenski poslovni klubi

Namen javnega razpisa je oblikovati in vzdrževati mrežo že delujočih slovenskih poslovnih klubov v tujini in jih spodbujati pri izvajanju aktivnosti, povezanih z internacionalizacijo slovenskega gospodarstva.

Delovanje podpornega okolja za internacionalizacijo slovenskega gospodarstva se izvaja preko javnih pozivov, financiranih iz programa izvajanja finančnih spodbud Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo 2015–2020 in pogodb o izvajanju in financiranju spodbujanja internacionalizacije in tujih neposrednih investicij. Cilj javnega razpisa je nuditi pomoč čim večjemu številu slovenskih podjetij na različnih lokacijah po svetu, s tem da se sofinancira dejavnosti slovenskih poslovnih klubov v tujini.

Financirajo se naslednje aktivnosti:

- zagotavljanje informacij o poslovnem okolju držav, v katerih delujejo slovenski poslovni klubi, v okviru informacijske platforme Spirit Slovenija na portalu Izvozno okno;
- svetovanje slovenskim, predvsem malim in srednje velikim podjetjem, ki se odločajo za prodor na trg, na katerem deluje slovenski poslovni klub;
- spodbujanje rednih formalnih in neformalnih stikov in izmenjav informacij med lokalnimi podjetji, institucijami in slovenskimi podjetji, zainteresiranimi za poslovanje na tujem trgu;
- redno seznanjanje slovenskih podjetij in institucij s poslovnimi priložnostmi in aktualnimi poslovnimi informacijami;
- organizacija poslovnih dogodkov v tujini in Sloveniji;
- promocija slovenskega gospodarstva in slovenskega poslovnega okolja v državi, v kateri posamezni poslovni klub deluje.

Prvi stiki s slovenskimi poslovnimi klubi v tujini so za slovenska podjetja brezplačni. Poglobljeno sodelovanje oziroma konkretno pomoč podjetju pri poslovanju na

posameznem tujem trgu pa poslovni klubi nudijo le včlanjenim podjetjem in institucijam.

Potrebna sredstva

Za financiranje instrumenta so namenjena sredstva iz državnega proračuna. V preteklih letih je bilo financirano:

- 2014 – 16 klubov v skupni vrednosti 270.000 €;
- 2015 – 15 klubov v skupni vrednosti 261.000 €;
- 2016 – 13 klubov v skupni vrednosti 400.000 €;
- 2017 – 12 klubov v skupni vrednosti 340.000 €.

Dokazi o uspešnosti

V preteklosti so bili cilji vsakega posameznega razpisa preseženi.

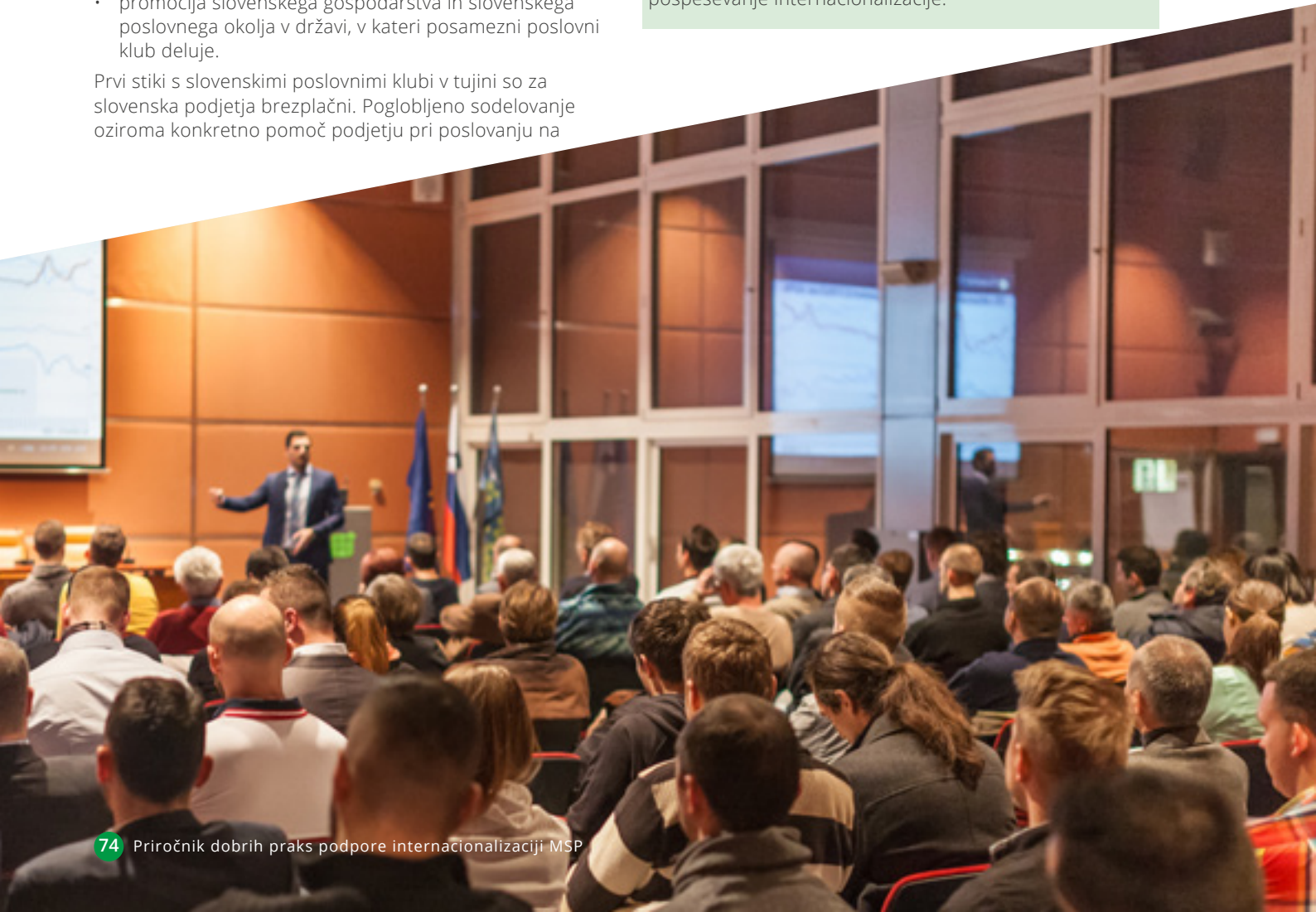
2014 – 16 klubov, 107 poslovnih dogodkov, 1017 podjetij, ki so bila deležna svetovanj, 417 objavljenih poslovnih priložnosti;

2015 – 15 klubov, 98 poslovnih dogodkov, 815 podjetij, ki so bila deležna svetovanj, 326 objavljenih poslovnih priložnosti;

2016 – 13 klubov, 112 poslovnih dogodkov, 1010 podjetij, ki so bila deležna svetovanj, 356 objavljenih poslovnih priložnosti.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Stiki, ki jih poslovni klubi v tujini ustvarijo, so pomemben vir informacij o določenem tujem trgu. Hkrati pa so tudi pomemben dejavnik pri svetovanju na področju internacionalizacije. Dobra praksa predstavlja model organizacije in izvedbe procesa nudenja storitev, ki jih tovrstna podporna okolja v tujini predstavljajo za pospeševanje internacionalizacije.



Z116 Nacionalni izvozni portal

Nacionalni izvozni portal je orodje za predstavitev in pozicioniranje bolgarskih MSP na mednarodnih trgih.

BSMEPA je portal razvila v okviru projekta Promocije internacionalizacije bolgarskih podjetij, v okviru 4 prioritete OP Razvoja konkurenčnosti bolgarskega gospodarstva 2007–2013. Portal deluje v bolgarskem in angleškem jeziku.

Strokovna skupina BSMEPA posodablja informacije na različnih področjih, objavlja poslovne priložnosti, posreduje odgovore na vprašanja domačih in tujih MSP.

Portal zagotavlja naslednje možnosti:

- 1) vzdrževanje baze podatkov o bolgarskih izvozno naravnanih podjetjih;
- 2) dostop do informacij in storitev:
 - iskanje primernih poslovnih povezav;
 - raziskave trga, gospodarske analize in poročila;
 - podatki o tujih trgih in bolgarskem podjetnem podpornem okolju v tujini;
 - promocijski dogodki v tujini;
 - seminarji in informacijska srečanja;
 - izvozne strategije in politike za prioritete gospodarske panoge;
 - viri financiranja.
- 3) registrirani uporabniki portala redno prejemajo elektronska obvestila o relevantnih informacijah in prihajajočih dogodkih, poročila o predhodnih spodbudah in podjetjih, ki želijo sodelovati na izobraževanjih, poslovnih misijah, sejnih in B2B srečanjih. S tem podjetnikom omogočijo učinkovitejši dostop do podatkov na portalu.

Potrebna sredstva

Primer dobre prakse je imel proračun v vrednosti 270.475 €.

Dokazi o uspešnosti

Kazalniki, ki dokazujejo učinek projekta so:

- 6496 registriranih uporabnikov, v treh letih;
- 185.063 uporabnikov na portalu v treh letih;
- število zahtevkov tujih podjetij, ki iščejo bolgarske partnerje – 138 v treh letih;
- 2014 je bilo 70 objavljenih tržnih analiz.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Portal omogoča podporo in krepitev internacionalizacije MSP z zagotavljanjem trenutne in uporabne informacije ter spodbuja izvozne aktivnosti. V primeru dobre prakse gre za posredovanje kontaktov in ponujanje produktov in storitev, s čimer se podpira bolgarska MSP, ki so vključena v bazo kot izvozno naravnana podjetja. Ena ali več storitev portala se lahko prenese v druge regije.

Z117 Program privabljanja kupcev

Primer dobre prakse je namenjen privabljanju tujih investitorjev na obiske pri bolgarskih podjetjih in povezovanju članov programa z morebitnimi tujimi kupci in partnerji.

Bolgarska zbornica lesnopredelovalne industrije (BBCWFI) je prostovoljno neprofitno združenje, ki zastopa in ščiti interese svoje panoge. Je edina uradna organizacija, ki predstavlja zaposlene na področju pohištva, lesnopredelovalne industrije, proizvodnje in dostave opreme in surovin za lesnopredelovalno panogo v Bolgariji.

BBCWFI organizira poslovna srečanja z bolgarskimi in tujimi partnerji in letne mednarodne razstave v sodelovanju s partnerji "Technomebel" in "Svet pohištva".

Dobra praksa je namenjena spodbujanju tujih kupcev, investitorjev in partnerjev, da se udeležijo teh razstav. Zato organizirajo brezplačne prevoze iz Sofije do kraja dogodka, brezplačne tridnevne hotelske nastanitve, prevoze, brezplačne vstopne, srečanja z razstavljalci, hkrati pa se nudi podpora v iskanju poslovnih stikov tudi izven vsakoletnih dogodkov.

Osnovni cilj dobre prakse je povečati število tujih obiskovalcev in okrepiti razstavo, da bi se povečale možnosti bolgarskih proizvajalcev pohištva za izvoz na

nove trge.

S tem pomaga MSP na področju proizvodnje pohištva, lesnopredelovalne industrije ter proizvodnje opreme za lesnopredelovalno industrijo.

Potrebna sredstva

Proračun dobre prakse znaša 10.000 € na leto. S tem se pokrijejo stroški prevozov in nastanitve investitorjev in partnerjev.

Dokazi o uspešnosti

Primer dobre prakse omogoča internacionalizacijo podjetij s sodelovanjem na bolgarskih razstavah in sejnih, ki se jih udeležijo tuja podjetja. V zadnjih štirih letih je primer dobre prakse pritegnil 150 udeležencev iz 40 drugih držav.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Primer dobre prakse je mogoče prenesti v druge regije, kjer se organizirajo dogodki, relevantni za lokalne MSP, na katere se pritegne tuje investitorje in poslovne partnerje.

Z118 B2B srečanja

Organiziranje mednarodnih B2B srečanj in sodelovanje na mednarodnih sejmih in razstavah.

Center mednarodnih gospodarskih odnosov (IERC) izvaja prioritete bolgarskih gospodarskih združenj in podpira podjetja in organizacije pri internacionalizaciji preko diplomatskih predstavništva v tujini in tujih veleposlaništev in trgovinskih organizacij v Bolgariji. IERC deluje v mednarodnem okviru kot del BUSINESSEUROPE, Mednarodnega trgovinskega centra v Ženevi, Obzorij 2020, WG za internacionalizacijo ter v mreži EEN.

IERC ima podatkovno bazo tujih gospodarstev, statistike svetovnega gospodarstva in pripravlja tržne analize, ki pomagajo vodstvom podjetij pri odločitvah za internacionalizacijo. Spletna stran IERC ima največji nabor brezplačnih podatkov o mednarodni trgovini v Bolgariji. Mednarodna srečanja B2B so ključni instrument internacionalizacije, ki pomagajo podjetjem pri iskanju novih partnerjev ter pri širitvi na tuje trge preko mednarodnih mrež in iskanja partnerjev. B2B srečanja, razstave in sejmi nudijo podporo MSP med procesom internacionalizacije in se navadno odvijajo vzporedno z mednarodnimi sejmi in konferencami.

Iskanje poslovnih stikov je brezplačno za vse udeležence dogodkov.

Udeleženci napovedo svoje ponudbe ali potrebe po partnerstvu ter organizirajo srečanja preko platforme za upravljanje z dogodkom. Tovrstna srečanja omogočijo veliko produktivnih mednarodnih partnerstev.

Potrebna sredstva

Za izvedbo dobre prakse je potrebna skupina 4 oseb – 1 vodja in 3 svetovalci.

Dokazi o uspešnosti

Od pričetka delovanja je primer dobre prakse podprlo več kot 300 podjetij, izmed katerih jih je preko 100 podpisalo pogodbe o tehnološkem sodelovanju.

Primer se izvaja brez uporabe javnih sredstev.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

B2B srečanja pripeljejo do mnogih uspešnih mednarodnih partnerstev, v kolikor so kvalitetno pripravljena. Prenesti je mogoče metodologijo organiziranja srečanj ter znanja o ključnih elementih uspešne internacionalizacije.

Z119 Vse-na-enem-mestu za domače izvoznike in tuje investitorje

Zagotavljanje obsežne podpore in individualni pristop do posameznih izvoznikov, morebitnih investitorjev in drugih zainteresiranih združenj.

Dobra praksa je neposredno vezana na izvajanje OP za izvajanje Evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020, ki ga izvaja MGRT in dopolnjuje obstoječo podjetniško podporo podjetjem, z namenom da:

- zagotovi temeljito podporo in individualno obravnavo posameznih izvoznikov in investitorjev;
- skrajša postopke pridobivanja potrebne dokumentacije ali informacij ter pomaga pri iskanju morebitnih sogovornikov;
- zniža operativne stroške investitorjev;
- zniža tveganja vstopa na tuji trg za podjetja in investitorje.

Javna agencija Spirit Slovenija izvaja dobro prakso točk vse-na-enem-mestu, ki pokrivajo naslednja področja:

- podpora izvoznikom (prvi vstop, širjenje na nove trge);
- podpora investitorjem (domačim in tujim, ki želijo investirati v Sloveniji ali tujini).

Podpora zajema posredovanje informacij, predstavitev, poslovna svetovanja, pisarne v tujini, individualno prilagojeno mentorstvo in usposabljanje s področja mednarodnih poslovnih aktivnosti, s ciljem povečanja možnosti izvoza v podjetju.

Primer dobre prakse se navezuje tudi na RISS.

Potrebna sredstva

Predviden proračun za obdobje 2018–2022 je 11,83 milijona €, od česar je 3,26 milijona namenjeno stroškom osebja (21 zaposlenih), 8,87 milijona za stroške dela, 0,35 milijona za opremo in 7,35 milijona € za zunanje stroške in stroške promocije.

Dokazi o uspešnosti

Potreba po vzpostavitvi točke vse-na-enem-mestu za internacionalizacijo se je identificirala v Študiji pregleda stanja, pripravljeni v okviru projekta INTRA. Primer dobre prakse je bil zasnovan leta 2016, da bi podprl 5.000 podjetij do leta 2022 ter omogočil bolj transparentne in dostopne informacije in storitve, namenjene internacionalizaciji na tretje trge.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Izvajanje mehanizma (neposredna podpora) omogoča kombinacijo storitev na enem mestu: podpora izvoznikom (za prvi vstop, širitev na novem tujem trgu) in investitorjem (domačim in tujim, pri investicijah v Sloveniji ali tujini).

Prenosljivi elementi so:

- model organizacije / proces implementacije;
- proces sprejemanja politik;
- metodologija za identifikacijo problema.

Z120 Izvozi iz Extremadure

Širok nabor storitev za spodbujanje internacionalizacije MSP na vseh stopnjah, v okviru strateškega načrta za internacionalizacijo Extremadure.

Program je neposredno financiran s strani ESRR, OP za regijo Extremadura znotraj tretje prioritete osi – spodbujanje konkurenčnosti MSP in ga izvaja Extremadura Avante. Podpora je namenjena celotni poslovni mreži Extremadure, ne glede na stopnjo internacionalizacije podjetja, ter vključuje tista usposabljanja in aktivnosti dvigovanja zavesti, ki se navezujejo na strategijo internacionalizacije podjetja.

Pod okriljem brezplačnega programa se izvajajo naslednje aktivnosti:

- seminarji, usposabljanja in delavnice internacionalizacije (carine, logistika, plačila in drugo);
- aktivnosti, ki se navezujejo na jezikovno znanje, komunikacije ali vodenje mednarodnih prodajnih platform;
- reševanje specifičnih vprašanj o poslovanju s tujino;
- ustvarjanje tržnih priložnosti;
- svetovanja o tujini ter poslovanju s tujimi trgi;
- prepoznavanje poslovnih priložnosti;
- priprava in razvoj poslovnih srečanj.

Program Izvozi iz Extremadure se letno izvaja kot dogodek povezovanja regionalnih deležnikov poslovanja s tujino, kjer se izvedejo razgovori, predstavitve, B2B srečanja ter ponuja prostor za razstavljanje storitev za internacionalizacijo.

Storitve so na voljo vse leto. Pozivi se razpisujejo glede na organizirane dogodke.

Potrebna sredstva

Za razvoj dobre prakse je bilo potrebno:

- tehnično podporno osebje – 1 strokovnjak iz Extremadura Avante;
- za 2016 je bil na voljo proračun v višini 100.000 €.

Dokazi o uspešnosti

- Aktivnosti, ki so se izvedle v letu 2017:
 - organiziran 1 info dan;
 - izvedenih 8 ciljnih seminarjev;
 - 1 mednarodni program strateških usposabljanj.
- Skupno je v aktivnostih sodelovali 215 podjetij.
- Orodje je pomagalo tako pri mednarodni širitvi MSP, kakor krepitvi konkurenčnosti regionalnih MSP z zagotavljanjem usposabljanj.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Primer dobre prakse je učinkovit instrument podpore internacionalizacije MSP in storitve je možno prenesti v druge regije s podobnimi potrebami.

Z121 i-izvoz

Program omogoča podajanje informacij in svetovanj MSP pri dostopu do mednarodnih trgov v okviru strateškega načrta za internacionalizacijo Extremadure.

Brezplačni program i-izvoz zagotavlja informacije in svetovanja podjetjem, ki potrebujejo podporo na področju trgovanja s tujino, in jih spremlja v prvih korakih izvoza produktov ali storitev. Program je neposredno financiran s strani ESRR, OP za regijo Extremadura znotraj tretje prioritete osi – spodbujanje konkurenčnosti MSP in ga izvaja Extremadura Avante. V program se je mogoče vključiti kadarkoli v času njegovega izvajanja.

Glavni cilji i-izvoza so:

- poenotiti informacije o svetovanjih za izvoz, ki so na voljo podjetjem;
- hitrejša reševanja poslovnih povpraševanj o trgovanju s tujino;
- informiranje o možnostih in pogojih razpisanih programov financiranja internacionalizacije;
- nudenje brezplačnih simulacij mednarodnih storitev;
- vzdrževanje neposrednih stikov s podjetji za prepoznavanje najpogostejših ovir;
- vodenje evidence vseh povpraševanj in podanih odgovorov za primerno upravljanje in nadzor aktivnosti;
- podpora in svetovanja podjetjem v začetni fazi izvoza: internacionalizacijske strategije mednarodnega poslovanja in proizvodnje ter osnovna dokumentacija o izvozi, mednarodnih pogodbah, davkih na izvoz ter

procesih internacionalizacije.

Podjetja lahko dostopajo do storitev pod naslednjimi pogoji:

- izvajati morajo gospodarsko dejavnost v regiji Extremadura;
- izkazati interes za internacionalizacijo.

Potrebna sredstva

Za razvoj dobre prakse je bilo potrebno:

- tehnično podporno osebje;
- stroški programa i-izvoz se krijejo iz regionalnega proračuna za izvedbo strateškega načrta internacionalizacije.

Dokazi o uspešnosti

- visoko število poizvedb, na katere je odgovoril i-izvoz;
- visoko število aktivnosti, ki so se izvedle v okviru programa;
- mnogo regionalnih podjetij je sodelovalo v različnih izvedenih aktivnostih.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Iz tega uporabnega podpornega instrumenta za internacionalizacijo MSP je mogoče prenesti različne storitve in svetovanja, ki pa jih je potrebno prilagoditi regiji ali državi, v katero se prenašajo.

Z122 Poslovne delegacije – mreža v tujini

Mednarodne mreže, ki zagotavljajo v tujini svetovanja in neposredno podporo strokovnjakov v okviru strateškega načrta za internacionalizacijo Extremadure.

Program je neposredno financiran s strani ESRR, OP za regijo Extremadura znotraj tretje prioritete osi – spodbujanje konkurenčnosti MSP in ga izvaja Extremadura Avante. Dobra praksa omogoča MSP storitve poslovnih delegacij v tujini.

Nemčija, Brazilija, Čile, Kolumbija, ZDA, Maroko, Mehika, Panama, Peru, Portugalska in Velika Britanija so del mreže Extremadura Avante v tujini. Po potrebi zagotavlja mreža promocijo in komercializacijo produktov in storitev iz regije Extremadura.

Regionalna podjetja imajo na razpolago brezplačna svetovanja strokovnjakov iz tujine za spoznavanje trga in uveljavitev in rast na tujem trgu.

Storitve vključujejo:

- odgovarjanje na poizvedbe;
- svetovanje o trgu in dokumentaciji;
- hitro podporo sogovornikov pri realizaciji ustvarjenih poslovnih stikov;
- posredovanje poslovnih stikov;
- podporo pri pripravah odprav v tujino (priprava agende).

MSP lahko dostopajo do storitev mreže brezplačno, s tem da pošljejo poizvedbo na Extremadura Avante.

Potrebna sredstva

Za razvoj dobre prakse je bilo potrebno:

- tehnično podporno osebje;
- stroški promoviranja aktivnosti v tujini se krijejo iz regionalnega proračuna za izvedbo strateškega načrta internacionalizacije.

Dokazi o uspešnosti

V letu 2017 je mreža prejela 299 poizvedb, baza podjetij (uvoznikov in distributerjev) 78, 29 komercialnih poročil, 97 poslovnih agend, 43 privabljenih izvoznikov, podpora pri 7 promocijskih dogodkih, 11 srečanj, organiziranih v regiji.

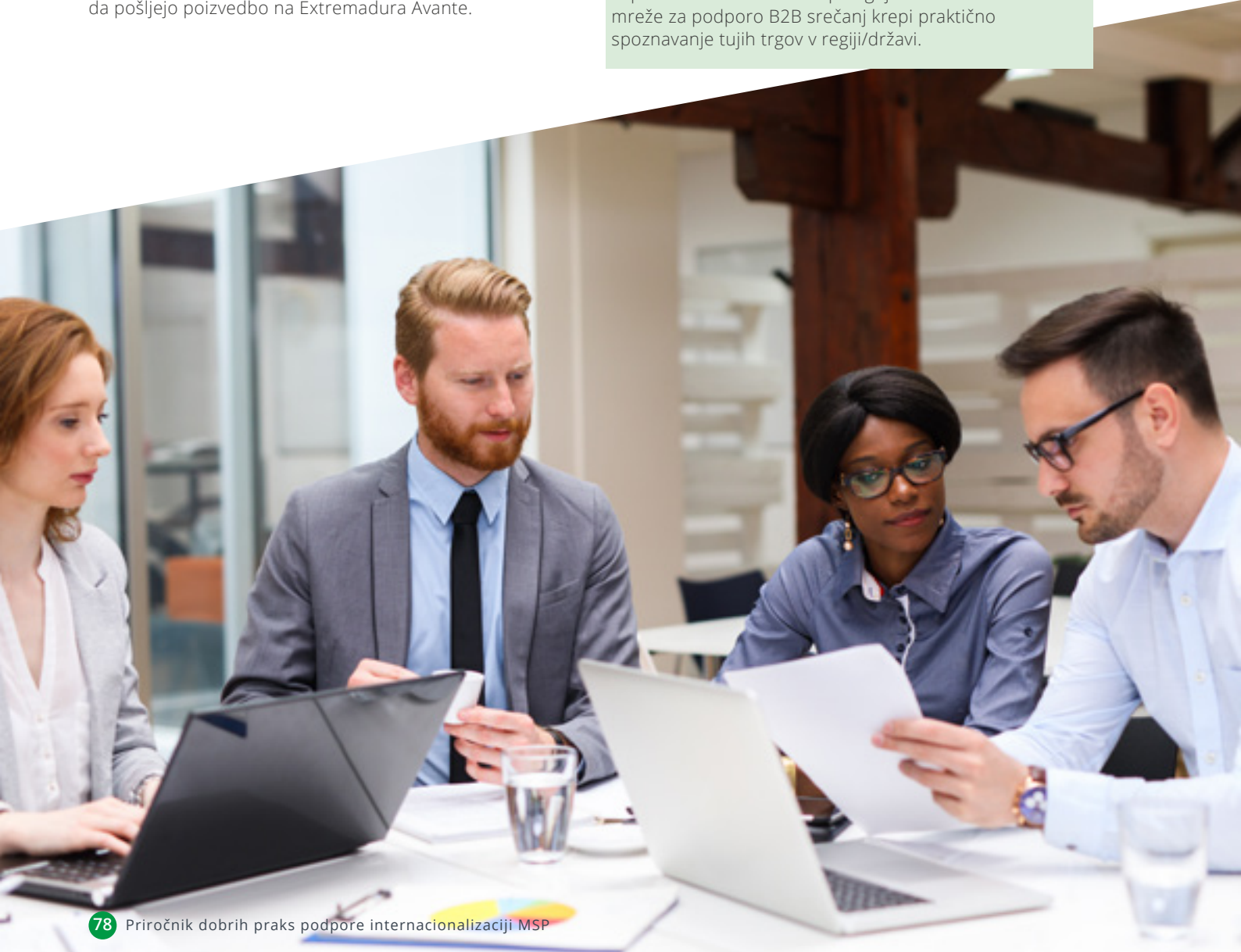
S pomočjo dobre prakse se je povečalo število izvoznikov Extremadure, saj jim je bila omogočena podpora pri izvajanju aktivnosti internacionalizacije.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Možnosti prenosa elementov dobre prakse:

- učinkovit javni instrument podpore internacionalizacije MSP;
- prepoznavnost pozitivnih učinkov javnih mehanizmov financiranja aktivnosti;
- model zunanje mreže (poslovne delegacije v tujini: koordinacija in vodenje).

Vzpostavitev učinkovite in prilagojene mednarodne mreže za podporo B2B srečanj krepi praktično spoznavanje tujih trgov v regiji/državi.





Z123 Regionalno partnerstvo West Midlands

Partnerstvo, aktivno v regiji, namenjeno osveščanju o pomenu internacionalizacije.

V okviru ESRR investicijske prioritete 2, osi 3: 3d – Podpiranje kompetenc MSP za rast na nacionalnem in internacionalnem trgu ter izvajanje inovativnih procesov. Regionalno partnerstvo dosega cilje podpore internacionalizacije MSP. Britanski oddelek za mednarodno sodelovanje (DIT) prepoznava MSP, ki imajo potencial za uspešen izvoz, a niso izvozniki.

MSP, ki bodo stopila v stik z DIT za sodelovanje na dogodkih ali drugih področjih:

- 1) gredo skozi proces triaže, kjer svetovalec za mednarodno trgovino (ITA) oceni sposobnost internacionalizacije podjetja;
- 2) MSP je napoten na delavnice, kjer pridobiva splošna znanja, ali k ITA za osebno svetovanje;
- 3) ITA, nameščen pri lokalni zbornici, izvede polno diagnostiko podjetja in skupaj pripravijo akcijski načrt;
- 4) Ekipe lokalne zbornice nudi podporo pri vodenju procesa izbire ponudnikov, s pomočjo katerega se najdejo potrebni zunanji izvajalci za podporo internacionalizacije;
- 5) Regionalno partnerstvo zagotavlja sodelovanje različnim agencijam. DIT deluje skupaj s partnerji na področju osveščanja o pomembnosti internacionalizacije, tako da išče sinergije, s katerimi dosega kar največjo podporo podjetjem. Regionalno partnerstvo se redno srečuje, da planira skupne promocijske dogodke, uporabo sredstev, izmenjavo idej, sponzorstva, webinarje, ipd.

Potrebna sredstva

Potreben je manager odnosov med podjetji, ki vključuje partnerje in ustvari formalne pogoje delovanja. Skupina ITA in manager so del osebja zbornice in njihovi stroški znašajo okoli 50.000 £ letno (po osebi). Ostali partnerji, ki se priključijo, niso financirani, saj sami želijo podpreti internacionalizacijo MSP.

Dokazi o uspešnosti

DIT sodeluje s Trgovinsko zbornico West Midlands, univerzo, pravnimi pisarnami, bankami, predstavniki skupin računovodstva, podjetji, ki zagotavljajo storitve internacionalizacije, lokalnimi podpornimi organizacijami, ipd. Med nekaterimi so sklenjene formalne oblike sodelovanja, med drugimi pa so partnerstva neformalna. Trenutno deluje 14 partnerstev.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

V druge regije je mogoče prenesti model sodelovanja različnih agencij, ki s tovrstnim sodelovanjem koordinirajo podporo MSP, ki se običajno pritožujejo na razpršenostjo podpore pri procesih internacionalizacije. Prenesti je mogoče način koordinacije podpore MSP.

Z124 Mednarodna trgovina Midlands

Svetovalci za mednarodno trgovino (ITA) zagotavljajo upravljanje storitev MSP, ki se želijo internacionalizirati.

V okviru ESRR investicijske prioritete 2, osi 3: 3d – Podpiranje kompetenc MSP za rast na nacionalnem in internacionalnem trgu ter izvajanje inovativnih procesov ITA podpirajo internacionalizacijo MSP. Britanski oddelek za mednarodno sodelovanje (DIT) prepozna MSP, ki imajo potencial za uspešen izvoz, a niso izvozniki. MSP, ki bodo stopila v stik z DIT za sodelovanje na dogodkih ali drugih področjih:

- 1) gredo skozi proces triaže, kjer svetovalci za mednarodno trgovino (ITA) ocenijo sposobnost internacionalizacije podjetja;
- 2) MSP je napoten na delavnice, kjer pridobiva splošna znanja, ali k ITA za osebno svetovanje;
- 3) ITA, nameščen pri lokalni zbornici, izvede polno diagnostiko podjetja in skupaj pripravijo akcijski načrt;
- 4) ITA upravlja storitve portfelja MSP, ki želijo prvič vstopiti na tuji trg, ali pa nadalje razviti trenutne aktivnosti internacionalizacije.

Zagotovijo jim:

- upravljanje storitev portfelja MSP;
- strokovna svetovanja s področja internacionalizacije;
- podporo pri razvoju poslovnih strategij/načrtov;
- spodbujanje storitev internacionalizacije, ki jih ponuja DIT;
- spodbujanje drugih storitev internacionalizacije;
- usmerjanje na druge podporne organizacije.

Potrebna sredstva

Stroški 34 svetovalcev v regiji znašajo 1.870.000 £ letno. Skupina ITA, ki izvaja shemo, je del gospodarske zbornice, zastopane v vsej regiji.

Dokazi o uspešnosti

Skupina Coventry in Warwickshire je dosegla 201 novega izvoznika med aprilom 2018 in marcem 2018.

Novi pridobljeni izvozniki so:

1. podjetja, ki so prvič pričela izvažati, ali pa niso izvažala v zadnjih 12 mesecih;
2. trajnostni izvozniki – izvozniki, ki so izvažali v zadnjih 12 mesecih, a bodo v naslednjih petih letih izvažali predvidoma v vrednosti več kot 25.000 £ letno;
3. dodatni izvozniki – največ 2–3 leta po kategorijah 1 in 2.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

V druge regije je mogoče prenesti določena znanja, ki jih ponujajo mednarodni svetovalci. Prenesti je mogoče tudi celoten paket storitev, ki jih izvaja ITA. Posamezni svetovalci lahko pričnejo sodelovati s podjetji na določenih področjih in jih nato povežejo z drugimi svetovalci za ostala področja delovanja.

Z125 Intatrade

Podporne storitve za podjetja, ki želijo razviti drugačne načine dostopa do tujih trgov.

Svetovalci Intatrade svetujejo na področju storitev podjetjem, ki želijo vstopati na trge na drugačne načine, ter nudijo podporo pri mednarodni zaščiti intelektualne lastnine.

Intatrade pomaga pri iskanju novih izvoznih potencialov podjetjem, ki že izvažajo, s tem da jim pomaga najti najbolj optimalne načine doseganja trgov.

Na voljo so strokovnjaki za internacionalizacijo (agenti in distributerji, strokovnjaki na področju odpiranja franšiz, licenciranja, skupnih podjetij ter varovanja intelektualne lastnine v tujini).

Potrebna sredstva

Potrebni so strokovnjaki, ki imajo izkušnje na posameznih trgih, so strokovnjaki za različne načine dostopa do tujih trgov, in bi lahko to dobro prakso prenesli v druge regije.

Dokazi o uspešnosti

171 novih izvozov, ki so jih poročala podjetja, ki so prejela podporne storitve.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

V druge regije je mogoče prenesti celoten paket podpore svetovalcev Intatrade.

Svetovalci za e-trgovino vodijo MSP skozi proces digitalne internacionalizacije, pomagajo krepiti prepoznavnost podjetja v tujini ter povečati njegov digitalni odtis.

V okviru ESRR investicijske prioritete 2, osi 3: 3d – Podpiranje kompetenc MSP za rast na nacionalnem in internacionalnem trgu ter izvajanje inovativnih procesov se izvaja program e-trgovine.

MSP, ki bodo stopila v stik z DIT za sodelovanje na dogodkih ali drugih področjih:

- 1) gredo skozi proces triaže, kjer svetovalci za mednarodno trgovino (ITA) ocenijo sposobnost internacionalizacije podjetja;
- 2) MSP je napoten na delavnice, kjer pridobiva splošna znanja, ali k ITA za osebno svetovanje;
- 3) ITA, nameščen pri lokalni zbornici, izvede polno diagnostiko podjetja in skupaj pripravijo akcijski načrt;
- 4) Ekipe lokalne zbornice nudijo podporo pri vodenju procesa izbire ponudnikov, s pomočjo katerega se najdejo potrebni zunanji izvajalci za podporo internacionalizacije;
- 5) Svetovalci za e-trgovino podprejo aktivnosti podjetja, ki želi razviti mednarodno spletno prisotnost ter povečati digitalne sposobnosti.

Svetovalci za e-trgovino so strokovnjaki s področja digitalizacije in e-trgovanja ter omogočajo neposredne in prilagojene storitve podjetjem in jim nudijo podporo pri podobnih storitvah.

Svetovalci so pomagali podjetjem izkoristiti priložnosti digitalnega marketinga, s tem optimizirati marketinške aktivnosti in doseči boljši učinek na novih trgih.

Potrebna sredstva

Ključnega pomena je imeti strokovnjaka za e-trgovino, ki lahko prenese dobro prakso v drugo regijo.

Potrebno je imeti tudi sredstva za financiranje osebja, ki bo izvedlo storitev.

Stroški svetovalca, ki ga ima West Midlands zbornica, znašajo letno okoli 50.000 £.

Dokazi o uspešnosti

136 pridobljenih novih izvozov so prijavili podjetniki, ki so uporabili storitve svetovalcev e-trgovine.

Novi pridobljeni izvozniki so:

1. podjetja, ki so prvič pričela izvažati, ali pa niso izvažala v zadnjih 12 mesecih;
2. trajnostni izvozniki – izvozniki, ki so izvažali v zadnjih 12 mesecih, a bodo v naslednjih petih letih izvažali predvidoma v vrednosti več kot 25.000 £ letno;
3. dodatni izvozniki – največ 2–3 leta po kategorijah 1 in 2.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

V odgovor na rastočo potrebo po e-trgovanju je DIT pričel izvajati program e-izvoza, da pomaga britanskim podjetjem izvažati produkte in storitve. Osnova dobre prakse je hitra prilagodljivost spremembam trga.

Dobra praksa je prenosljiva v regije, ki imajo na razpolago izkušene svetovalce, s potrebnimi digitalnimi kompetencami, da podprejo podjetja pri razvoju prisotnosti v digitalnem okolju.



Z127 Storitve triaže - svetovalci za mednarodno trgovino

V okviru storitev triaže svetovalci za mednarodno trgovino (ITA) nudijo podporo podjetjem v zgodnji fazi izvoza.

V okviru ESRR investicijske prioritete 2, osi 3: 3d – Podpiranje kompetenc MSP za rast na nacionalnem in internacionalnem trgu ter izvajanje inovativnih procesov omogoča triaža MSP prilagojen postopek internacionalizacije.

MSP, ki bodo stopila v stik z DIT, za sodelovanje na dogodkih ali drugih področjih:

- 1) gredo skozi proces triaže, kjer svetovalci za mednarodno trgovino (ITA) ocenijo sposobnost internacionalizacije podjetja;
- 2) MSP je napoten na delavnice, kjer pridobiva splošna znanja, ali k ITA za osebno svetovanje;
- 3) ITA, nameščen pri lokalni zbornici, izvede polno diagnostiko podjetja in skupaj pripravijo akcijski načrt;
- 4) Ekipe lokalne zbornice nudijo podporo pri vodenju procesa izbire ponudnikov, s pomočjo katerega se najdejo potrebni zunanji izvajalci za podporo internacionalizacije;
- 5) ITA svetovalci MSP ponudijo svetovanja in podpirne storitve že v zgodnji fazi izvoza. Ciljna skupina so podjetja, ki so povsem nova na področju izvoza, ali pa imajo zelo malo izkušenj ter želijo podporo pri prvih in osnovnih korakih internacionalizacije.

Podpora se nudi preko kombinacije telefonskih, oddaljenih in osebnih svetovanj in delavnic. Na ta način se MSP, ki želijo pričeti izvažati, omogoči časovno primerna dolžina podpornih storitev ter se jih usmerja po korakih razvoja

internationalizacije. Postopek se prilagodi posameznemu MSP.

Potrebna sredstva

Stroški svetovalcev, ki lahko MSP pomagajo v zgodnji fazi izvoza in pri omogočanju spletne komunikacije za podporo na razdaljo. Stroški ITA svetovalcev pri zbornici so letno na svetovalca okoli 50.000 £.

Dokazi o uspešnosti

Triaža zagotovi zainteresiranim podjetjem svetovanje in podporo, ki je zanje najprimernejša, in sicer s področja razvoja izvoznih aktivnosti, priprave na izvoz ali pomoči pri odločitvi, ali je za njihovo MSP primerno, da postane izvoznik.

Regionalna skupina si je zastavila cilj 201 nov izvoz.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Prenosljiva elementa dobre prakse sta:

- podpora podjetjem v zgodnji fazi internacionalizacije;
- podpirne storitve so prilagojene individualnim potrebam MSP.

Z128 Inovacijski center za internacionalizacijo MSP

Inovacijski center za internacionalizacijo MSP West Midlands ponuja storitev vse-na-enem-mestu za podjetja, ki se želijo internacionalizirati.

Inovacijski center za internacionalizacijo MSP West Midlands ponuja storitev vse-na-enem-mestu za podjetja, ki imajo točno določena vprašanja, povezana z inovacijami, kar lahko vključuje področja: intelektualne lastnine, licenc, razvoja produkta in izdelave produkta. Storitve zagotavlja Coventry University Enterprises Ltd (CUE Ltd) and Intatrade. Podjetja postanejo deležna storitev preko svojega ITA, ali ob udeležbi na seminarjih/delavnicah. MSP dobijo zelo specifično podporo, zlasti na področju IP, raziskav in razvoja, licenciranja, skupnih podjetij, pravnih okvirov in blagovnih znamk.

Potrebna sredstva

Stroški razvoja centra za MSP, da pridobijo pomoč, so pretežno stroški strokovnjakov, ki zagotavljajo storitev in znašajo na izvajalca letno 55.000 £.

Dokazi o uspešnosti

Inovacijski center je del projekta internacionalizacije MSP, ki omogoča prvi stik s podjetji, ki želijo internacionalizacijo in se jim ob tem porajajo vprašanja. Uspeh dobre prakse je v primerni napotitvi regionalnih MSP na ustrezne deležnike, ki nudijo podporo.

24 podjetji je prejelo specifično podporo, skupno pa je bila podpora nudena 516 MSP. Število je povezano s finančno podporo, ki se je izvajala vzporedno s podporo inovacijskega centra.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Za prenos dobre prakse so potrebni zgolj strokovnjaki in sredstva za izvedbo delavnic in seminarjev.

Z129 Sodelovanje s tujimi veleposlaništvii in gospodarskimi predstavništvi

Center mednarodnih gospodarskih odnosov (IERC) uporablja svojo mrežo in prepoznavnost, da podjetjem olajša dostop do storitev internacionalizacije.

IERC izvaja aktivnosti, označene kot prioritete gospodarstva bolgarskih gospodarskih združenj, ter podpira podjetja in organizacije pri njihovih aktivnostih internacionalizacije. IERC podpira podjetja v sodelovanju s tujimi veleposlaništvii in predstavništvi v Bolgariji. Prav tako sodeluje s predstavniki BIA v tujini ter pri izvajanju storitev, ki temeljijo na dogovorih z več kot 70 poslovnimi organizacijami iz tujine. Glavni cilj centra je podpreti težnje bolgarskih podjetij, da vstopijo na nove tuje trge.

V okviru primera dobre prakse se bolgarskim podjetjem nudi podpora na operativnem nivoju – pri odhodu v tujino IERC podjetjem pomaga pri komunikaciji s tujimi veleposlaništvii in predstavništvi v tujini, da bi:

- prepoznala cilje in potrebe podjetja na tujem trgu;
- ocenila pripravljenost podjetja za internacionalizacijo;
- svetovala podjetju, kako se pripraviti na proces internacionalizacije;
- poiskala za podjetje najprimernejše načine za vzpostavljanje stikov;
- podala informacije, potrebne ob izvozu produktov in storitev;

- iskala partnerje.

Potrebna sredstva

Za izvedbo dobre prakse je potrebna skupina 4 oseb – 1

vodja in 3 svetovalci.

Dobra praksa se izvaja brez finančne podpore.

Dokazi o uspešnosti

Od 2008 je podporo prejelo več kot 300 podjetij.

Več kot 100 podjetij je pričelo izvajati izvozne aktivnosti.

Več kot 10 podjetij sodeluje v čezmejnih sodelovanjih.

Več kot 10 podjetij je podpisalo tehnološke sporazume.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Praksa predstavlja način sodelovanja med podpornimi organizacijami in tujimi veleposlaništvii v Bolgariji za podporo MSP pri procesu internacionalizacije.

IERC komunicira s predstavniki BIA v tujini in sodeluje z več kot 70 poslovnimi organizacijami iz tujine pri zagotavljanju storitev.



Z130 Oddaljene trgovske pisarne

Aktivnosti IERC omogočajo bolgarskim MSP dostop do trgovskih pisarn, ne da bi morala vzdrževati osebja v tujini.

Center mednarodnih gospodarskih odnosov (IERC) izvaja aktivnosti, označene kot prioritete gospodarstva bolgarskih gospodarskih združenj, ter podpira podjetja in organizacije pri njihovih aktivnostih internacionalizacije.

Oddaljene trgovske pisarne predstavljajo storitev, ki jo IERC ponuja MSP, da jim olajša dostop do tujih trgov, spodbuja učinkovita mednarodna partnerstva ter znižuje stroške podjetij ob pričetku postopka internacionalizacije.

Primer dobre prakse:

- omogoča bolgarskim MSP dostop do trgovskih pisarn brez stroškov osebja;
- prevzema dolžnosti in funkcije, ki bi jih večinoma opravljal lokalni predstavnik podjetja;
- zagotavlja informacije o tujih trgih, o ovirah in posebnostih, poslovnih stikih; vzpostavljanju komunikacije, svetovanju na področju intelektualne lastnine, svetovanju o programih sofinanciranja s strani EU, sodelovanju na poslovnih misijah in razstavah;
- sledenje in posodabljanje poslovnih priložnosti

in mednarodnih razstav, vzpostavljanje stikov in organiziranje poslovnih srečanj med podjetniki;

- priprava poslovnih profilov bolgarskih podjetij in uporabnikov storitev, ki jih posredujejo morebitnim tujim partnerjem.

Potrebna sredstva

Za izvedbo dobre prakse je potrebna skupina 4 oseb – 1 vodja in 3 svetovalci.

Več kot 70 podpornih organizacij v različnih državah je vključenih v bazo sodelujočih deležnikov.

Dokazi o uspešnosti

Od začetka izvajanja prakse je vsakoletno več kot 20 podjetij, ki prejmejo podporo.

Dobra praksa se izvaja brez finančne podpore.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Metodologijo in znanje za izvedbo učinkovitih mednarodnih partnerstev ter zagotavljanje lažjega dostopa MSP do tujih trgov z nizkimi stroški je mogoče prenesti v druge regije.



Z131 Program mednarodnih javnih razpisov

Podporni program MSP, ki želijo izkoristiti mednarodne javne razpise kot poslovne priložnosti.

“Dvig konkurenčnosti MSP”, natančneje investicijske prioritete 3d “Podpora rasti MSP na regionalnem, nacionalnem in mednarodnem trgu ter uporaba inovativnih procesov”. Financiranje se izvaja preko javne agencije Extremadura Avante.

Program mednarodnih javnih razpisov je namenjen lažjemu prijavljanju regionalnih podjetij na mednarodne javne razpise, ki so razpisani na mednarodnih ali narodnih nivojih. Cilj programa je identifikacija in sodelovanje med morebitnimi partnerji in/ali strateškimi strokovnjaki, da se doseže mednarodna stopnja prepoznavnosti ter vzpostavi mednarodna prisotnost regionalnih podjetij. Pogoj za sodelovanje je, da MSP svoje aktivnosti izvaja v regiji Extremadura (proizvodnja produktov/ponujanje storitev, namenjenih mednarodnemu trgu). MSP se lahko v program prijavi v prvih treh mesecih koledarskega leta, program pa se izteče s koncem tekočega leta.

Dobra praksa zagotavlja:

- svetovanje pri pripravljanju dokumentacije za javne razpise in pravno svetovanje po meri posameznega podjetja;
- poslovna potovanja;
- osebne obiske vsem sodelujočim podjetjem, da razvijejo primerne programe spremljanja;
- pravočasne informacije o konferencah in drugih dogodkih, pomembnih za program;
- organizacije usposabljanj, vezanih na program, ki udeležencem omogočajo krepitev znanj in kvalifikacij.

Potrebna sredstva

- Tehnično osebje: trije strokovnjaki Extremadura Avante + zunanji strokovnjaki.
- Število svetovalnih ur:
 - 24 ur usposabljanja;
 - 60 ur svetovanj (zunanji strokovnjak);
 - 30 ur obiskov, namenjenih spremljanju (osebje Avante);
- program ima letno na razpolago okoli 20.000 €.

Dokazi o uspešnosti

- 2016 je 10 podjetij sodelovalo v programu.
 - 10 podjetij je prejelo obvestila s potrebnimi informacijami o relevantnih mednarodnih razpisih.
 - 3 podjetja so se prijavila na mednarodne razpise.
 - 2 podjetji sta bili izbrani.
- Z neposrednimi svetovanji podjetjem je primer dobre prakse pomagal izboljšati internacionalizacijo MSP v regiji.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Večina MSP nima ne potrebnega znanja ne kadra, da bi se lahko prijavila na mednarodni razpis. Program nudi podporo na tem področju, s sodelovanjem z različnimi skupinami. Te delovne skupine analizirajo primerno metodologijo za uspešno prijavo na mednarodne razpise. Metodologija dela (svetovanje in usposabljanje) se lahko prenese v druge regije, ki imajo veliko število malih in mikropodjetij, ki potrebujejo tovrstno podporo.



Podpora MSP preko diplomatske mreže veleposlaništev in konzulatov.

Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ) z mrežo diplomatsko-konzularnih predstavništev (DKP) ščiti, uveljavlja in promovira interese slovenskega gospodarstva v tujini.

S pojmom gospodarska diplomacija poimenujemo vse aktivnosti v tej zvezi, ki jih opravlja MZZ in vsa diplomatsko-konzularna predstavništva Republike Slovenije v tujini, na katerih deluje 22 ekonomskih svetovalcev. To je ena glavnih prioriteta MZZ, izvaja pa jo leta 2009 ustanovljeni Direktoriat za gospodarsko diplomacijo.

Glavna naloga direktorata je zagotavljanje učinkovitega delovanja gospodarske diplomacije z izvajanjem koordinacije, njenega vodenja in usmerjanja v okviru širšega sistema slovenske zunanje politike. Pri tem sodeluje z drugimi vladnimi in nevladnimi institucijami, pristojnimi za internacionalizacijo slovenskega gospodarstva, zlasti z Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo, Javno agencijo Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij (SPIRIT), Slovensko turistično organizacijo, Gospodarsko zbornico Slovenije (GZS), Obrtno-podjetniško zbornico (OZS), Slovensko izvozno in razvojno banko (SID banko). V svoje aktivnosti vključuje tudi slovenske poslovne klube ter častne konzule Republike Slovenije v tujini.

Cilji gospodarske diplomacije so zagotoviti podporo slovenskim podjetjem, ki želijo delovati na globalnih trgih. Mreža 52 diplomatskih predstavništev nudi MSP:

- pomoč pri vzpostavljanju kontaktov z morebitnimi poslovnimi partnerji (kupci, dobavitelji, podizvajalci);
- poslovne informacije in poslovne priložnosti;
- podporo pri reševanju težav na tujih trgih;
- organizacijo in sodelovanje na poslovnih srečanjih delegacij, predstavitve na sejmih, seminarjih in konferencah ter drugih promocijskih dogodkih;

- podporo in svetovanje pri odpiranju podjetij ali hčerinskih družb v tujini;
- poslovne pisarne za slovenska podjetja na diplomatskih predstavništvih;
- podporo pri iskanju lokalnih strokovnjakov in svetovalcev;
- podajanje splošnih in aktualnih informacij o pogojih poslovanja v dotični državi.

Potrebna sredstva

Skupen proračun za aktivnosti gospodarske diplomacije je v 2016 znašal 5.989.116 €, od česar je bilo 2.791.124 € za plače gospodarskih svetovalcev ministrstva in diplomatskih misij. Program Vlade RS za spodbujanje internacionalizacije 2015–2020 predvideva 300.000–330.000 € letno za projekte diplomatske mreže.

Dokazi o uspešnosti

22 gospodarskih svetovalcev in več kot 120 častnih konzulov, ki nudijo podporo MSP.

Možnosti izmenjave znanj ali prenosa prakse

Ker je diplomatska mreža že vzpostavljena in prisotna v različnih državah, ta praksa izkoristi že obstoječo mrežo ter jo nadgrajuje za potrebe MSP. Tako primer gospodarske diplomacije predstavlja optimizacijo infrastrukture in človeških virov slovenskih diplomatskih predstavništev v tujini.

ZAKLJUČKI

Priročnik dobrih praks je katalog, v katerem so zbrani primeri podpore internacionalizacije MSP. Metodologija, po kateri se je v projektu INTRA primere dobrih praks prepoznalo, izbralo, potrdilo in razvrstilo, je opisana v samem dokumentu. Katalog vsebuje primere, ki so bili predstavljeni med študijskimi obiski vsake izmed šestih partnerskih regij projekta INTRA v okviru prvega kroga študijskih obiskov.

Priročnik ne predstavlja končnega seznama vseh primerov dobrih praks v posamezni državi/regiji, iz katere prihajajo posamezni projektni partnerji. Predstavlja nabor iniciativ, ki jih je bilo mogoče prepoznati v trenutku izvajanja projekta. Katalog predstavlja uporaben pripomoček za pripravljavce politik in organe upravljanja,

kakor tudi za deležnike s področja podpore podjetjem na področju internacionalizacije, ki želijo pridobiti hiter vpogled v obstoječe primere dobrih praks v Evropi.

Projektno partnerstvo INTRA je v okviru projekta tesno sodelovalo z regionalnimi deležniki ter predstavilo primere dobrih praks v vsaki izmed sodelujočih regij in držav. Katalog dobrih praks predstavlja, skupaj z regionalnimi študijami, pregled stanja, začetno točko za pripravo regionalnega akcijskega načrta, ki ga bodo partnerji razvili v okviru druge faze izvajanja projekta INTRA.

Več informacij o projektu INTRA lahko najdete na projektni spletni strani

<http://www.interregeurope.eu/intra>

VIRI IN LITERATURE:

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.

Matusinaite, 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., Welpe, 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

Spletni portal **IZVOZ.SI** vam ponuja:

- vodič, ki vam bo pomagal pri oceni izvoznega potenciala in pripravljenosti podjetja na izvoz
- vodič po javnih institucijah v Sloveniji, ki vam bodo pomagale na različnih področjih izvozne poslovne poti.

<http://izvoz.si>



Mariborska razvojna agencija p.o.

Pobreška cesta 20

2000 Maribor

Slovenija

<https://www.interregeurope.eu/intra/>

