

Наш No 18019/21.03.2018

ДО  
Г-ЖА ИВЕЛИНА ПЕНЕВА  
ГЛАВЕН ДИРЕКТОР НА  
ГД „ЕВРОПЕЙСКИ ФОНДОВЕ ЗА  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ”  
МИНИСТЕРСТВО НА ИКОНОМИКАТА

**ОТНОСНО:** *Предложение по процедури от ИГРП за 2018 г. на ОП „Иновации и конкурентоспособност” 2014 - 2020 в изпълнение на проект INTRA „Интернационализация на регионалните МСП” по програма INTERREG EUROPE на ЕК*

**УВАЖАЕМА ГОСПОЖО ПЕНЕВА,**

Сдружение с нестопанска цел „Регионална агенция за предприемачество и иновации – Варна” (РАПИВ) участва в проект INTRA „Интернационализация на регионалните МСП” (PGI01464), който е финансиран по първата покана за набиране на проектни предложения, по програма ИНТЕРРЕГ ЕВРОПА 2014-2020 г. на Европейската комисия (ЕК), по приоритет Конкурентоспособност на МСП. Партньорите по проекта са организации от: България, Словения, Италия, Испания, Португалия и Великобритания.

Проектът се фокусира върху ролята на публичните власти в създаването на услуги за насърчаване на интернационализацията и подкрепа на конкурентоспособността на регионалните икономики, като по този начин допринася за постигането на целите, заложи в стратегията „Европа 2020”. Продължителността му е 5 години (01.04.2016 г. - 31.03.2021 г.).

Министерството на икономиката подкрепи проектното предложение на етап кандидатстване, като заяви желание за активно участие за постигане на целите на проекта.

Настоящото предложение е изготвено на база резултатите от разработения „Анализ на интернационализацията на МСП от Североизточния регион на България”, проучените добри практики за интернационализация на МСП от Словения, Италия, Испания, Португалия и Великобритания, представени по време на междурегионални опознавателни посещения и проведени дискусии по време на заседанията на Групата на заинтересованите страни, срещи и обсъждане с бизнеси.

В резултат от проведено проучване на средата са установени основните бариери и нужди на фирмите за достъп и развитие на международните пазари, а именно: **трудности при откриване на потенциални клиенти, необходимост от получаване на инвестиции и прозрачни финансови схеми за интернационализация** и не на последно място - **достъп до стратегическа информация за пазара**. За справянето с тези предизвикателства МСП обикновено не разполагат в достатъчна степен с необходимия оборотен капитал, време на управленския персонал за развиване на дейностите по интернационализация, както и с квалифициран персонал.

Анализът на наличните публични мерки за подкрепа на интернационализацията, показва че те са насочени предимно към МСП с вече развит експортен потенциал и почти липсват такива, които да предлагат подкрепа за повишаване квалификацията на персонала за придобиване на специфични знания и умения за развиване на интернационализацията, както и такива, които предлагат решение на проблема с недостига на оборотен капитал. Мерките, които предлагат възможности на стартиращи компании, на микро- и малки предприятия, които са в начална фаза на интернационализация, за преодоляване на бариерите за интернационализация, са оценени от бизнеса като недостатъчни. Считаме че бъдещите усилия следва да бъдат насочени към разширяване на обхвата на публичната подкрепа чрез:

1) Включване на следните дейности и свързаните с тях разходи в предложените в ИГРП за 2018 г. процедури по ОПИК: **„Стимулиране внедряване на иновации в предприятията”** и **„Подобряване на производствения капацитет и развитие на специализирани услуги за МСП и ИКТ”**:

- 1.1. Разработване и реализиране на стратегия/план за интернационализация на дейност/продукт/услуга, което ще допринесе за преодоляване на трудностите с достъпа до стратегическа информация за конкретен пазар и потенциални клиенти.
- 1.2. Обучения по интернационализация на дейност/продукт/услуга, насочени към мениджмънта на МСП, което ще допринесе до повишаване на управленския капацитет.
- 1.3. Специализирани индивидуални/групови обучения по маркетинг и комуникационни стратегии, нови модели за продажби, насочени към мениджмънта и експортния отдел с цел повишаване на капацитета на мениджмънта и персонала, ангажиран с експортна дейност.
- 1.4. Извършване на диагностика на дейност/ продукт/ услуга за избор на конкретен външен пазар, което ще допринесе за преодоляване на трудностите с достъп до стратегическа информация за конкретен пазар и потенциални клиенти.
- 1.5. Експортни промоционални дейности, включително изготвяне на експортно-ориентирани рекламни материали и др., както и бизнес посещение на конкретен чужд пазар с цел придобиване на директна информация за целевия пазар.
- 1.6. Наемане на експертен персонал по интернационализация с цел преодоляване на липсата на квалифициран експортен персонал.

2) Включване на следните дейности и свързаните с тях разходи за финансиране чрез **ваучерна схема в подкрепа на бизнеса**, която ще се изпълнява от ИАНМСП по предстояща процедура на ОПИК:

- 2.1. Разработване и реализиране на стратегия/план за интернационализация на дейност/продукт/ услуга, което ще допринесе за преодоляване на трудностите с достъп до стратегическа информация за конкретен пазар и потенциални клиенти.
- 2.2. Обучения за стратегическо планиране на интернационализацията, маркетинг и комуникационни стратегии, нови модели за продажби и др., с цел повишаване на квалификацията на мениджмънта и експортния персонал.
- 2.3. Подобряване на онлайн позиционирането на компанията на чуждите пазари, вкл. изработване на уеб страница на чужди езици, Google Ads, SEO и др., с цел преодоляване на трудностите с намиране на потенциални клиенти.
- 2.4. Разработване на дигитална маркетингова стратегия за засилване на онлайн присъствието на МСП на чужди пазари с цел преодоляване на трудностите с намиране на потенциални клиенти.

- 2.5. Обучение по межкултурно общуване, по подготовка на бизнеса за експорт, валидиране на маркетингово проучване, дигитално развитие и др., майсторски класове/семинари по интернационализация, вкл. засилване на онлайн присъствие, промотиране и продажби, търсене на чужди пазари и избор, експортно ценообразуване, успешно участие на международни изложения и др, с цел повишаване на квалификацията на персонала.
- 3) Отпадане на следните критерии в методиката за оценка по отделните процедури за набиране на проектни предложения - „Стимулиране внедряване на иновации в предприятията”, „Подобряване на производствения капацитет и развитие на специализирани услуги за МСП и ИКТ” и бъдещата ваучерна схема:
- 3.1. Регионално приоритизиране – считаме, че този критерий е дискриминационен, тъй като се отчита, че нуждата за подкрепа е в зависимост от фазата на развитие на интернационализацията и размера на компанията, а не в зависимост от позиционирането ѝ;
- 3.2. Приходи от износ и/или претеглен коефициент от приходи от износ, с цел да се предостави потенциална възможност на фирмите без опит на чуждите пазари да се възползват от формите на подкрепа по посочените процедури.

С уважение,  
ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР:

  
/доц. Ралица Жекова/

