

Проект INTRA:

Анализ на интернационализацията на МСП в Североизточния регион на България

**Регионална агенция за предприемачество и иновации – Варна
Ноември 2017**

Авторски колектив:

доц. д-р Ралица Жекова – ръководител на проекта

Мария Златева, Владислав Вълчинов – членове на екипа за изпълнение на проекта

Международна асоциация за устойчиво развитие – външен експерт

СЪДЪРЖАНИЕ:

I.	РЕЗЮМЕ	4
II.	ПОРТРЕТ НА СЕВЕРОИЗТОЧНИЯ РЕГИОН	5
1.	Обща информация	5
2.	Интернационализационна среда	8
3.	Основни заинтересовани страни	14
4.	Резултати от предходни проучвания.....	15
III.	МЕТОДОЛОГИЯ	17
1.	Обща формулировка	17
2.	Методи за събиране на данни	17
3.	Обработка и анализ на данните	18
IV.	ИЗСЛЕДВАНЕ НА НИВОТО НА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА МСП. БАРИЕРИ И СТИМУЛИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ	19
1.	Обща характеристика на изследваните фирми	19
2.	Конкурентоспособност и степен на интернационализация	19
3.	Бариери пред интернационализацията на МСП	23
4.	Движещи сили на интернационализация на МСП	25
5.	Изводи	27
V.	ИЗСЛЕДВАНЕ НА МЕРКИТЕ, ПРЕДЛАГАНИ ОТ ОСНОВНИТЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНИ СТРАНИ ЗА ПОДКРЕПА НА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА МСП.	29
1.	Обща характеристика на изследваните организации	29
2.	Подкрепящи услуги за интернационализация	29
3.	Сътрудничество между МСП и заинтересованите страни	30
4.	Оценка на политиките за подкрепа на МСП	32
5.	Изводи	33
VI.	ИДЕНТИФИЦИРАНЕ НА СЪОТВЕТСТВИЯ МЕЖДУ ПОЛИТИЧЕСКИТЕ ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПОДКРЕПА И НУЖДТЕ НА МСП	34
VII.	SWOT АНАЛИЗ	38
VIII.	ОСНОВНИ ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ	40
	ЛИТЕРАТУРА	42

Таблицы:

Таблица 2.1. Основни показатели на СИР	6
Таблица 2.2. Критерии, оперативни цели и начин на промяна	10
Таблица 6.1. Матрица на разминаванията между политическите инструменти и нуждите на регионалните МСП за интернационализация	35

Фигури:

Фигура 2.1. БДС по секторите на икономиката за 2015 г.	6
Фигура 4.1.Разпределение по сектори	19
Фигура 4.2.Предимства на компаниите пред конкурентите им.....	20
Фигура 4.3 Фактори, влияещи върху конкурентоспособността	20
Фигура 4.4 Ниво на технологична готовност на основните предлагани продукти и услуги	21
Фигура 4.5 Степен на зрялост на интернационализацията на компаниите	21
Фигура 4.6 Развивани дейности на международните пазари	22
Фигура 4.7 Институции, подкрепящи интернационализацията, с които МСП работят	22
Фигура 4.8 Използвани фондове за подкрепа на дейността	23
Фигура 4.9 Използвани финансови инструменти в дейността	23
Фигура 4.10 Външни бариери за интернационализация	24
Фигура 4.11 Вътрешни бариери за интернационализация	24
Фигура 4.12 Дейности, подпомагащи първите стъпки на интернационализация	25
Фигура 4.13 Участие в програми, финансирани от Европейските структурни фондове	26
Фигура 4.14 Степен на важност на отделните фондове за интернационализацията на фирмите	26
Фигура 4.15. Степен на познаваемост на европейски инструменти за подкрепа на интернационализация на МСП.....	27
Фигура 5.1. Разпределение на участниците в изследването	29
Фигура 5.2. Видове дейност	29
Фигура 5.3. Видове финансови услуги	30
Фигура 5.4. Видове нефинансови услуги	30
Фигура 5.5. Оценяване на нивото на трудност при работа с фирми	31
Фигура 5.6. Оценяване на възможността за повишаване на ефективността на предлаганите услуги ..	32
Фигура 5.7. Оценяване на важността на публичните фондове за интернационализацията на МСП	33

I. РЕЗЮМЕ

Проект INTRA „Интернационализация на регионалните МСП“ (PGI01464) 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“. Проектът се фокусира върху ролята на публичните власти в създаването на услуги за насърчване на интернационализацията и подкрепа на конкурентоспособността на регионалните икономики, като по този начин допринася за постигането на целите, заложи в Стратегията „Европа 2020“. Продължителността на проекта е 5 години (от 01.04.2016 г. до 31.03.2021 г.).

Партньорите по проекта INTRA са от 6 държави-членки на ЕС: Агенция за развитие на Марибор (Словения), Регионална агенция за предприемачество и иновации – Варна (България), Фондация FUNDECYT - Научно-технологичен парк на Естрададур (Испания), Университетът на Алгарве (Португалия), Университетът в Ковънтри (Великобритания) и CAPITANK (Италия). Всички тези организации са подкрепени от органите, управляващи средствата от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР), както и от активните участници в процеса на интернационализация в своите страни/региони.

Целта на проекта е да се направи характеристика, оценка и бенчмаркинг на различните услуги, подкрепящи интернационализацията на МСП, които съществуват в отделните региони и да отсее добрите практики в подкрепата на МСП през различните етапи, през които минават в процеса си на интернационализация.

В настоящата разработка е направен анализ на нивото на интернационализация на МСП от Североизточния регион на България, изведени са основните бариери и нужди на фирмите за развиване на международна дейност, както и движещите сили, които спомагат това развитие. Направена е оценка на политическите инструменти и мерки, които подпомагат интернационализацията на бизнеса и са дадени препоръки за подобряване на средата за интернационализация в региона. При разработването на анализа е осигурено сътрудничество между различни партньори от общественно-икономическия живот, в т.ч. предприятия, представители на местната и централна власт, неправителствените организации, мрежи и университети, както и експерти на регионално, национално и международно ниво.

Представеният документ не гарантира автоматично повишаване нивото на интернационализация на МСП от Североизточния регион, но реализацията на основните препоръки, дадени в анализа, осигурява възможности за финансова подкрепа от оперативните програми към структурните фондове на ЕС за:

- повишаване капацитета на предприятията за подобряване организацията на тяхната дейност и осигуряване на възможност за излизане и/или разширяване на чуждите пазари;
- повишаване конкурентоспособността на предприятията и подобряване на иновационната им култура;
- създаване на ефективно работеща регионална иновационна система.

Реализацията на препоръките в Анализа ще подпомогне икономическото развитие на региона чрез рационално използване на интелектуалния потенциал на СИР за осигуряване на по-добри условия за живот.

II. ПОРТРЕТ НА СЕВЕРОИЗТОЧНИЯ РЕГИОН

1. Обща информация

Североизточният регион на България (NUTS 2) е обособен съгласно Закона за регионалното развитие и в съответствие с изискванията на общата класификация на териториалните единици за статистически цели, прилагана в Европейския съюз, за целите на планирането, програмирането, управлението, ресурсното осигуряване, наблюдението и оценката на регионалното развитие. Районът не представлява административно-териториална единица. Териториалният му обхват включва 4 области и 35 общини.



Североизточният регион за планиране (СИРП) заема 14 487 km² или 13.05% от територията на страната. Той обхваща северната част на българския бряг на Черноморското крайбрежие, част от източния дял на Стара планина, част от Лудогорието и Добруджа. Широкият излаз на река Дунав и Черно море е от стратегическо значение за страната и за развитието на регион. Природно-климатичните му условия са изключително благоприятни за развитие на селското стопанство. СИРП е най-богатият в страната по обработваеми земи с високо естествено плодородие, което е основа за развитие на интензивно земеделие. Високият биоклиматичен потенциал и многобройните плажове по Черноморското крайбрежие са основа за развитието на туризма. Ценен ресурс са и термоминералните води. Значителни площи заемат природни паркове, резервати, защитени зони и други защитени територии, които носят потенциал за развитие на екотуризъм и други форми на алтернативния туризъм. Осигуреността с минерално-суровинни източници гарантира по-нататъшното развитие на важни промишлени производства (сода, керамика, стъкло и др.).

В района са изградени и функционират важни **пристанища** на Черно море и по р. Дунав - Варна, Тутракан и Силистра. Пътната мрежа е добре изградена с относителен дял на магистрали и първокласни автопътища от 21,3%. През СИР преминават и три от десетте паневропейски **транспортни коридора** –VII, VIII и IX. Съобщителната мрежа в региона изостава от средната за страната. Що се отнася до **енергийната инфраструктура**, България внася около 60% от необходимите енергийни ресурси и голяма част от тях преминават през СИР. Това е причината на територията на района да е развита транзитна енергийна инфраструктура от най-висок клас.

Варна е най-голямото многоцелево българско морско пристанище с модерна техника и специализирани терминали с непрекъснат режим на работа. Разполага с обща дължина на кея 5 601 м, 32 корабни места, 77 500 кв.м складове и 240 800 кв.м складови площи. Със съвременното си оборудване, ж.п.-фериботно обслужване и местоположение, пристанището е „врата“ за товаропотоците между Европа, Русия, Украйна, Кавказ, Средна Азия, Средния и Далечен Изток. Пристанището въвежда стандарти за качество ISO 9001/2000 и е едно от първите черноморски пристанища, сертифицирано спрямо изискванията на Международния кодекс за сигурност на корабите и пристанищата – ISPS Code. За изпълнение на основната си дейност Пристанище Варна разполага с 9 специализирани терминала - 3 в пристанището

Варна-Изток и 6 в пристанището Варна-Запад. Терминалите обслужват основно фидерните линии от Средиземно и Черно море.

Пристанище Балчик като част от пристанищен комплекс Варна, функционира от 1969 г. и е трето по големина на Черноморското ни крайбрежие. Приема кораби с водоизместимост 5000-6000 тона, като осъществява само износ. Яхтено-рибарското пристанище в Балчик е с капацитет 70 места за яхти.

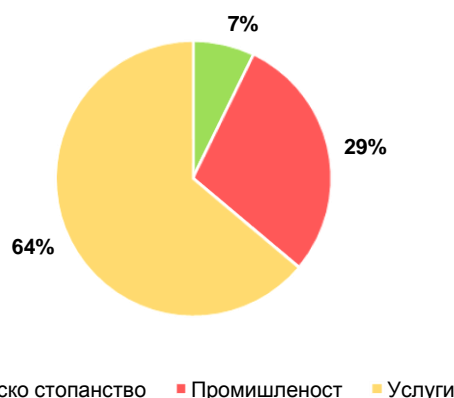
Летище Варна е със статут на международно летище за обществено ползване според изискванията за инфраструктурата му и в него е съсредоточена значителна част от обслужваните от страната ни международни въздушни дестинации. Летището разполага с една писта от 2500 метра и оперира 24 часа в денонощието. По достъп до полети на територията СИР е в групата с брой на полетите до 250 на ден.

Към 12.04.2017 г. броят на **населението** в района е 941 860 д. – 13.2% от общото население на страната. Средната гъстота на населението в СИР е 66,1 д./кв.км и е малко по-висока от средната за страната (65.6 д./кв.км). През последните 5 години то постепенно намалява. От всички области значителен спад не се наблюдава само във Варна. Наблюдава се тенденция към обезлюдяване на по-малките населени места, което е следствие от по-ниските нива на заплащане и цялостната липса на работа.

Таблица 2.1. Основни показатели на СИР

	2011	2012	2013	2014	2015
Коефициент на безработица (в %)	15,4	18,2	16,8	12,6	10,3
БВП на човек от населението, лв.	8936	9329	9366	9795	10 193
БВП за СИРП, млн. лв.	8615	8953	8954	9327	9655
Икономически растеж (в%)	9	4	0,1	4,2	3,5

По данни на НСИ за 2015 г., СИР се отличава с **БВП** на глава от населението – 10 193 лв. БВП и БВС са съответно 9.65 млн. лв. и 8.3 млн. лв. Разпределението на БДС по сектори е: 5.3 млн. лв. - услуги, 2.418 млн. лв. - индустрия и 0.6 млн. лв. - аграрен сектор. Общия БВП на България за същата година е 88.5 млн. лв. като СИР заема четвърто място след Югозападния, Южния централен и Югоизточния регион.



Фиг.2.1. БДС по сектори на икономиката за 2015 г. за СИР

Най-развит в СИР е сектора на **услугите**, следван от **промишлеността**. Ключови за СИР са **търговията и туризма**. Структурата на промишлеността е разнообразна. Определя се предимно от производството на изделия от минерални суровини, хранително-вкусовата промишленост, химическата промишленост и транспортното машиностроене. От особено значение за икономиката на района е морската индустрия, в която влизат корабоплаване, управление на пристанища, корабостроене и ремонт на плавателни съдове, морски ресурси, морска наука и образование, както и всички дейности и услуги, обхващащи морския бизнес.

Размерът на **инвестициите в СИР** на България през 2015 г е 2,5 млн.лв. Най-голям дял получава индустрията – 1 184 235 лв., следвана от селското стопанство с 377 658 лв.

Според Законодателният акт за малкия бизнес на Европа (SBA), България показва слаби резултати в четири от десетте области. Това е следствие от политическата нестабилност, която създава неблагоприятни условия за бизнеса. Профилът на страната не показва високи резултати в нито една от областите, а в най-добрите случаи се движи около средните стойности за ЕС. Най – голям шанс за подобрене има в областите умения и иновации, околна среда и интернационализация.

Разходите, които се отделят за НИРД в СИР през 2015 г., са в размер на 35 556 лв. За същата година страната отделя общо 850 457 лв. В същото време дялът на иновативните предприятия в страната е 26.1%. Резултатите на българските МСП в тази област са основна слабост, като България държи едно от последните места в ЕС. Дялът на търгуващите МСП онлайн е значително по-малък от този в другите страни на ЕС. Процентът на МСП, които се кооперират помежду си или с научни институти също е нисък. Отбелязва се и необходимостта от организационни и маркетингови иновации. Като **най-иновативни за СИР се припознават секторите морска индустрия, селско стопанство, транспорт, туризъм, информационните технологии и химическа промишленост**. Най-важните пречки, които влияят на иновативната дейност са липсата на финансиране и липсата на информация.

Износът на стоки и услуги има решаваща роля за възстановяване на българската икономика след кризата от 2008 – 2010 г. Показателно е изменението, което е постигнато в обема на българския износ за периода от средата на 2008 г. до края на 2016 г. Разликата е значителна - 39%, като особено важна роля за този ръст има износът на стоки. Той нараства с впечатляващите 60.1% за същия период. На национално ниво се забелязва тенденция за увеличаване на износа, като през 2015 г. са изнесени стоки за 44 949.5 млн. лв., което е с 4% повече спрямо предходната година. В България индустриалното производство обикновено е част от веригите за доставки на големите европейски износители като на първо място е Германия. В свой анализ от есента на 2016 г. Българската стопанска камара посочва, че реструктурирането на експорта до голяма степен е свързано именно с икономиката и износа на ЕС. Това се вижда и от данните на статистиката - ако преди десетина години основната дестинация на стоки като машини и части за тях е Турция, сега в топ три са само държави от ЕС. Износът за държави от ЕС нараства със 7,9% като основните търговски партньори са Германия, Италия, Румъния, Гърция, Франция и Белгия. В същото време се забелязва спад на износ към трети страни с 2,5%.

През 2016 г. за пръв път от около десетилетие износът на машини, апаратура и части за тях изпреварва като стойност горивата. Резултатът донякъде се дължи на пониската цена на петрола през последните години, но, от друга страна, на нарастването на експорта на стоки с добавена стойност. Общо изнесените електрически машини, материали и части за тях са на стойност 4.5 млрд. лв. (ръст от 3.5%). Горивата остават

на второ място с 4.3 млрд. лв. (спад от 12%), следвани от мед и медни изделия, житни култури, специфични стоки, облекла, фармацевтични продукти и др.

2. Интернационализационна среда

След влизането на България в ЕС през 2007 г., държавните политики почти изцяло са разписани в стратегически документи, разработени по искане на Европейската комисия. Европейските структурни фондове чрез националните оперативни програми се превръщат в основен и почти единствен източник за управленски инициативи на държавно ниво и стават ключов фактор за растеж на националната икономика. През 2014 г. и първото тримесечие на 2015 г. са приети значителен брой политически мерки в подкрепа на МСП - стратегии за електронно правосъдие и електронно управление, нов Закон за обществените поръчки и програма за по-добро регулиране (включително насоките за оценка на въздействието и теста за МСП).

Насърчаването на иновациите и интернационализацията на българските предприятия се извършва на база на следните **национални стратегически документи**:

- Национална програма за развитие: България 2020 (НПР България 2020) - заедно с взетите национални решения за растеж в контекста на стратегията „Европа 2020“.
- Национална стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия 2014-2020 г., полагаща цели в пет приоритетни области - предприемачество, достъп до финансиране, умения и иновации, околна среда и интернационализация.
- Иновационната стратегия за интелигентна специализация на Република България до 2020 г.

НПР БГ2020 е рамков дългосрочен документ, който се основава на анализ на ситуацията в страната и идентифициране на тенденциите за развитие, като определя визията и общите стратегически цели на националните политики до 2020 г., обхващайки всички сектори на провеждане на социално-икономически политики и техните регионални измерения. Основната цел на НПР БГ2020 е постигането на качествен и балансиран дългосрочен икономически растеж. Социално-икономическият анализ и формулирането на икономическите политики, залегнали в НПР БГ2020, са осъществени, използвайки достиженията на съвременната макроикономическа теория и практика в областта на икономическия растеж. НПР БГ2020 е базата за програмирането на стратегически документи във връзка с изпълнението както на националните политики, така и на политиките на ЕС. Програмата спомага за оптимизиране на програмирането на развитието на България до 2020 г, като осигурява връзката между националните приоритети на Република България с целите на ЕС в контекста на Стратегията „Европа: 2020“. НПР БГ2020 осигурява рамката, в която да бъдат определяни приоритетите за разпределяне на публичните средства (национални и европейски), както и мобилизирането на частно финансиране. На базата на формулираните визия и цели, са идентифицирани осем приоритетни направления. Приоритетните направления се отнасят както до формулирането и

изпълнението на самостоятелни национални политики, така и до прилагането на общеевропейските политики, с което се обхваща пълния комплекс от действия на държавата в областта на социално-икономическото развитие.

Въпросите за интернационализация на МСП са включени в Приоритет 5 - Подкрепа на иновационните и инвестиционни дейности за повишаване на конкурентоспособността на икономиката, Подприоритет 5.5 Повишаване на конкурентоспособността и жизнеспособността основно на МСП, област на въздействие: Стимулиране на интернационализацията основно на МСП. Държавата ще приложи механизми за финансова и друга подкрепа за информационни и обучителни кампании и за интернационализиране на дейността. Очакваните резултати от мерките са повишаване на интернационализацията на МСП. До момента няма предвидени мерки за посочената област на въздействие в Тригодишните планове за действие за изпълнение на програмата.

Национална стратегия за насърчаване развитието на малките и средните предприятия 2014-2020 (НСНРМСП) е създадена в изпълнение на чл. 5, ал. 1 от Закона за малките и средните предприятия. Тя представлява политически документ със средносрочен характер, чрез който Правителството на Република България демонстрира своята визия относно държавната политика в подкрепа на малките и средните предприятия (МСП) в страната. Стратегията е разработена в съответствие както с програмата на правителството „Държавност, развитие, справедливост”, така и с политиката на Европейския съюз в тази област. Общата стратегическа цел на НСНРМСП е да се повиши конкурентоспособността на малкия бизнес като се подпомогнат стартиращите и жизнеспособните малки и средни предприятия в техните усилия да бъдат иновативни, екологични и експортно ориентирани, създавайки благоприятни условия за тяхното развитие, като се подобри достъпа им до финансиране; насърчи се предприемачеството и се повишат предприемаческите умения; като се опростят административните и регулаторните изисквания особено към малките и микро- предприятията. Интернационализацията на МСП е заложена в Приоритетна област 7 Интернационализация. През периода приоритет на политиката на интернационализация е насърчаването на МСП да излизат на пазарите на трети страни. За целта ще бъдат реализирани мерки за:

- Подобряване на информационното обезпечаване на МСП за възможностите за експорт.
- Разширяване и разнообразяване на услугите предоставяни от ИАНМСП и БАЕЗ на фирмите износители.
- Осигуряване чрез Българската банка за развитие на финансова подкрепа за износителите.
- Провеждане на активна кампания в чужбина за промотиране на продукти, произведени в България.
- Приоритетно ориентиране на работата на СТИВ към МСП.
- Подкрепа от страна на държавата за създаване на експортно ориентирани сдружения на МСП.

Критериите, върху които е предвидено да се влияе, оперативните цели и начина на промяна са представени в таблица 2.2.

Таблица 2.2. Критерии, оперативни цели и начин на промяна

Критерии	цели	Промяна
10.1. Разход за извършване на вноса	< 1100 USD	Съкращаване с поне 33%
10.2. Време за извършване на вноса	< 11 дни	Съкращаване с поне 6 дни
10.3. Брой на документите за процеса на внос	5 броя	Съкращаване с 1 документ
10.4. Разход за извършване на износа	< 1000 USD	Съкращаване с поне 55%
10.5. Време за извършване на износа	< 11 дни	Съкращаване с поне 10 дни
10.6. Брой на документите за процеса на износ	5 броя	Запазване на броя
10.7. Дял на МСП, внасящи извън ЕС	> 4,99%	Увеличаване с 4000 МСП
10.8. Дял на МСП, изнасящи извън ЕС.	> 3,06%	Увеличение с 4500 МСП

Определени са насоките за спешни действия, включително съкращаване на разхода за получаване на документи за износ с 15%, разширяване и разнообразяване на услугите на Българската банка за развитие и Българската агенция за експортно застраховане за подкрепа на МСП – износители, ангажиране на държавните органи и представителните институции с активна промоция на продуктите, произведени в България.

Изождайки от данните по Законодателния акт за малкия бизнес, за да се достигне средното ниво на ЕС по експортна ориентираност на МСП, целта, заложената в НСНРМСП е формулирана, както следва: „още 14 000 МСП да стъпят на Единния пазар, още 4 000 МСП да стъпят на трети пазари. Тези предприятия трябва да бъдат предимно от промишлените сектори. Това може да стане чрез създаването на технологични партньорства, използвайки например потенциала на Enterprise Europe Network, както и чрез засилване възможностите за електронна търговия, в която дейност страната ни е на последните места в ЕС. За достигане на средните нива в ЕС по електронна търговия е необходимо още 2 400 МСП да започнат онлайн продажби.”

Чрез **Иновационната стратегия за интелигентна специализация 2014 – 2020 г. (ИСИС)**, България заявява своята визия за промяна в политиката и преодоляване на съществуващите социално-икономически предизвикателства:

- ниска производителност на труда;
- нисък дял на високотехнологично производство;
- демографска криза – предотвратяване на изтичането на мозъци, привличане на успешно реализирали се българи и младежко предприемачество;
- осигуряване на по-качествен и здравословен начин на живот.

ИСИС е разработена в съответствие със Стратегията „Европа 2020” за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, както и в изпълнение на тематична цел 1, от чл. 9 на Регламент (РЕ) 1300/2013 г. - „засилване на научно-изследователската дейност, технологичното развитие и иновациите“. ИСИС е тематично предварително условие от Приложение XI от същия Регламент от изпълнението, на което зависи отпускането на средства по оперативни програми „Иновации и конкурентоспособност“ и „Образование и наука за интелигентен растеж“. ИСИС е разработена и в съответствие с визията на България, определена в НПП – България 2020, Плана за действие на Дунавската стратегия за „отключване потенциала на икономиката“. През настоящия програмен период не е предвидено разработването на Иновационни стратегии за интелигентна специализация на ниво регион (по класификация NUTS II),

но нуждите и предизвикателствата на регионално ниво са в основата на ИСИС и ключов елемент при изпълнението на дейностите от стратегията.

Първите две части на ИСИС обхващат въпросите на социално-икономическия анализ и капацитета за научноизследователско и иновационно представяне.

Предизвикателствата, пред които е изправена индустрията са следните:

- Българският износ е основно от нискотехнологични производства
- Интернационализацията на българските предприятия е ниска.
- Приносът на преките чуждестранни инвестиции за трансфер на технологии е ограничен.
- Промисленото производство е високо енергоемко и енергийно неефективно.
- Ниска производителност на труда – следствие от горните фактори.

Ролята на стратегията е да определи областите с най-голям потенциал за растеж и подкрепата да бъде насочена към тях.. Определени са следните приоритетни сектори:

- Информационни и комуникационни технологии.
- Мехатроника и чисти технологии.
- Индустрии за здравословен живот и биотехнологии (включително храни).
- Нови технологии в креативни (творчески) и рекреативни индустрии.

Мобилизирането на ограничените вътрешни източници чрез различни форми на международно научно, технологично и иновационно сътрудничество и интегрирането на страната във веригите за доставки на международно и световно ниво са основните цели на иновационната стратегия за интелигентна специализация. Изключително важна е ролята на интернационализацията на иновационния процес в България и интегрирането на българските научни изследвания и иновации в цялостната успешна рамка за предприемачество на ЕС. Това несъмнено представлява най-трудния и продължителен процес, който обаче води до реални постижения в областта на научните изследвания и иновациите, както и до постигане на устойчивата конкурентоспособност на страната.

Стратегическа цел на ИСИС е до 2020 г. България да премине от групата на „плахите иноватори“ в групата на „умерените иноватори“. На практика тази промяна ще се реализира чрез ефективна политика за насърчаване на:

- иновациите, научните изследвания и развитието на човешкия капитал;
- инвестициите във високотехнологични области, в които България има традиции, специалисти и успешно се конкурира на международния пазар;
- експортно ориентираните индустрии.

Стратегическата цел ще се реализира чрез постигането на две оперативни цели:

Цел 1: Фокусиране на инвестициите за развитие на иновационния потенциал в идентифицираните тематични области (за създаване и развитие на нови технологии, водещи към конкурентни предимства и повишаване на добавената стойност на националните продукти и услуги)

Цел 2: Подкрепа за ускорено усвояване на технологии, методи и др. подобряващи ресурсната ефективност и прилагането на ИКТ в предприятията от цялата промишленост.

Мерките за реализиране на ИСИС се предвиждат финансово основно в Оперативните програми „Иновации и конкурентоспособност 2014-2020” (ОПИК) и „Наука и образование за интелигентен растеж 2014 – 2020” (ОПНОИР), а частта, която остава за сметка на държавния бюджет е включена към бюджета на Министерството на икономиката за съответната година.

От съществено значение за предприятията е **основният национален инструмент за насърчаване на иновациите ОПИК**. По ОПИК се предвиждат редица процедури и финансови мерки за увеличаване на производителността, ефективността и иновативността на българските предприятия. Програмата цели преодоляване на следните слабости и предизвикателства:

- ниска степен на иновативност в резултат от недостатъчно сътрудничество с науката и университетите, малките по обем и неефективни инвестиции в НИРД и иновации;
- затруднен достъп до източници на финансиране и слаба инвестиционна активност;
- ниска степен на интернационализация (95% от МСП се характеризират с ниска степен на интернационализация и страната се подрежда на 27-мо място в ЕС);
- недостатъчна предприемаческа култура, активност и умения за ефективно управление на иновациите и маркетинга;
- влошена структура на износа (основан предимно на износа на суровини и материали и стоки със сравнително ниска добавена стойност);
- висока степен на ресурсна и особено енергийна интензивност на производството, ниска степен на приложение на нови технологии - българската икономика е най-високо ресурсо- и енергийно интензивна (за единица произведена продукция) сред икономиките на ЕС.

Мерките за насърчаване на интернационализацията са предвидени в Приоритетна ос 2: “Предприемачество и капацитет за растеж на МСП”, Специфична цел 2.2. “Повишаване на производителността и експортния потенциал на българските МСП”. Индикативната група от дейности е: “Подкрепа за осъществяване на дейности и предоставяне на услуги в пряка полза за развитието на бизнеса и възможност за експортна ориентация на МСП”.

Друга програма, която също подпомага интернационализирането на МСП е **ОП „Инициатива за МСП”** (ОП ИМСП), одобрена от Европейската комисия в края на 2015 г. за подкрепа по линия на ЕФРР по целта „Инвестиции за растеж и работни места”. Чрез нея се цели подобряване на достъпа до дългово финансиране за МСП в България. ОП ИМСП допълва ОПИК в областта на достъпа до финансиране за МСП.

На местно ниво основният стратегически документ за насърчаване на иновациите и развитието на МСП е **Общинският план за развитие на Община Варна 2014 – 2020 г. (ОПР Варна 2014-2020)**. ОПР Варна 2014-2020 е главен стратегически документ за социално-икономическата политика на Общината, който определя средносрочни цели и приоритети за интегрирано и устойчиво местно развитие, ръководи основните действия на общинската администрация и е обвързан с годишните бюджети на Общината. ОПР Варна 2014-2020 е изготвен в съответствие с основните документи за стратегическо развитие: Стратегия “Европа 2020”, НПР БГ 2020, Национална стратегия за регионално развитие 2012-2022 г., Регионален план за развитие на Североизточен район за периода 2014-2020 г., Областна стратегия за

развитие на Област Варна 2014-2020 г и документи за стратегическо устройствено планиране и регионално развитие: Национална концепция за пространствено развитие за периода 2013-2025 г., Общ устройствен план на Община Варна, Интегриран план за градско възстановяване и развитие – гр. Варна. Главната цел, заложена в Плана е постигане на интегрирано устойчиво развитие и повишаване на стандарта на живот чрез ефективно използване на собствените ресурси и разширяване на партньорството в ЕС.

Мерките, подкрепящи интернационализацията на МСП на територията на Община Варна, залегнали в ОПР Варна 2014-2020 са включени в: Приоритетна област 1 "Икономически растеж", Стратегическа цел 1 "Постигане на интелигентен икономически растеж чрез осигуряване на благоприятна среда за предприемачество, повишаване на качеството на образованието и научните изследвания, според изискванията на икономиката, внедряване на иновациите и насърчаване на инвестициите.", Приоритет 1.1. "Стимулиране на предприемачеството на основата на икономика на знанието.",

- Специфична цел 1.1. Повишаване на жизнеспособността и конкурентоспособността на МСП.

Мярка 1.1.1. Стимулиране на предприемаческата култура и нагласа на гражданското общество.

Мярка 1.1.2. Подпомагане на предприемачеството за създаване на нови работни места и стартиращ бизнес.

Мярка 1.1.3. Подпомагане на развитието на социалното, женското и младежко предприемачество.

Мярка 1.1.4. Подкрепа за създаване на общински фонд за стартиращ и рисков капитал за подкрепа на стартиращи иновативни МСП.

- Специфична цел 1.2. Подкрепа за развитието на приоритетните сектори на Община Варна и изграждане и развитие на клъстери.

Мярка 1.2.1. Осигуряване на благоприятна среда за изграждане и развитие на клъстери.

Мярка 1.2.2. Насърчаване на междуфирменото сътрудничество и подкрепа за създаване на бизнес-мрежи и други начини за развитие на икономиката.

Мярка 1.2.3. Разработване на програми за подпомагане развитие на местната икономика с приоритет на морска индустрия и усвояване на ресурсите на Черно море, туризъм, опазване на околната среда и климатичните промени, възобновяеми енергийни източници и енергийна ефективност, информационни и комуникационните технологии и други.

Конкретният инструментариум за подкрепа на интернационализацията на общинско ниво е извършване на проучвания и подбиране на подходящи добри практики в сферата на повишаването на експортния потенциал на МСП и подпомагането на тяхната интернационализация, в резултат на което ще бъдат предложени проекти за включване за изпълнение в Програмата за реализация на приоритетите и мерките, залегнали в Общинския план на Община Варна.

3. Основни заинтересовани страни

Основните идентифицирани заинтересовани страни за подобряване на политиките за интернационализация са:

- публичните власти – национални, регионални и местни;
- организации, подкрепящи бизнеса в СИР – национални и регионални;
- университети;
- регионални МСП.

Министерството на икономиката на Република България има отговорността да прилага политиките и да регулира икономиката на страната въз основа на европейските принципи, както и да координира дейността на другите институции в тази посока. Основният приоритет е да се създадат необходимите условия за стабилен икономически растеж в Република България. Министерството има за цел да създаде по-малко бюрократична, благоприятна за инвестициите среда с прости и прозрачни процедури за бизнес и ефективно управление в полза на предприемачите. Ефективното външноикономическо сътрудничество е друга съществена част от неговите политики. Основните дирекции, свързани с формиране и изпълнение на политиките по интернационализация са Дирекция „Икономически политики за насърчаване” и Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност”.

Дирекция „Икономически политики за насърчаване” изпълнява редица дейности по разработване, изпълнение и контрол на политически инструменти за насърчаване на икономическото развитие, инвестициите и интернационализацията на МСП, включително чрез участие в разработването и контрола на изпълнението на оперативните програми, финансирани от фондовете на ЕС; подготвяне на конкретни предложения за подобряване на бизнес средата и отпадане и/или облекчаване на съществуващите регулаторни режими; изпълняване на функцията на секретариат, отговорен за изпълнението на ИСИС.

ГД „Европейски фондове за конкурентоспособност” е Управляващ орган на ОПИК и ОП ИМСП; организира и координира дейностите по изпълнение на ангажиментите на Министерството, предвидени в европейското и националното законодателство за изпълнение на кохезионната политика; координира работата на Тематичната работна група за изготвянето на новата оперативна програма и изпълнява функциите на секретариат към нея съгласно съществуващите нормативни актове.

Областна администрация – Варна представлява изпълнителната власт в областта и осигурява съответствие между националните и местните интереси при провеждане на регионалната политика. Областният управител провежда държавната политика в областта, координира работата на органите на изпълнителната власт и на техните администрации на територията на областта и взаимодействието им с местната власт; осигурява съответствие между националните и местните интереси, организира разработването и изпълнението на областни стратегии и програми за регионално развитие, осъществява взаимодействие с органите на местното самоуправление и местната администрация; координира и контролира дейността на териториалните звена на министерствата и на другите административни структури, които осъществяват административно обслужване на територията на областта; координира и контролира изпълнението на актовете и действията на ръководителите

на териториалните звена на централната администрация на изпълнителната власт на територията на областта; осъществява международните контакти на областта на регионално ниво.

Община Варна и Община Аксаково са представители на местните власти в групата на заинтересованите страни, които разработват, координират и контролират дейности по изпълнение на местни политики за насърчаване на интернационализацията на МСП.

Подкрепящите бизнеса организации, включени в групата на заинтересованите страни целят стимулиране на международната търговия и инвестиции, насърчаване на обмена и представителство на интересите на членовете си на местно и международно ниво, както и подпомагачи публичните институции при разработване на нормативни и стратегически актове за развиване на МСП, както в основните сектори за региона: морски бизнес, туризъм, ИКТ, така и определените приоритетни сектори в ИСИС. Те включват:

- национално-представена организация - **Българска морска камара**.
- регионални структури на национално-представени организации - **Стопанска камара – Варна** като регионална структура на Българска стопанска камара; **Варненска търговско-индустриална камара** и **Търговско-промишлена палата – Добрич** като регионални структури на Българска търговско промишлена палата;
- регионални организации - **Варненска туристическа камара, ИКТ Клъстер - Варна** и **Регионална агенция за предприемачество и иновации – Варна**.

Варненският свободен университет "Черноризец Храбър" е утвърден академичен център, който съчетава обучението на български и чуждестранни студенти в приоритетни за страната области и създава международно конвертируем и конкурентен научен и академичен продукт. В рамките на Университета работи Международната академия "Знание и иновации", която е отговор на директивите на програмата "Хоризонт 2020" на ЕК за развиване на ключови технологии за икономически подем при използване на ИКТ, което изисква да се създаде човешки капитал с "нови знания и умения за нови работни места". Основните цели на Академията включват: интернационализация; обвързаност на образователния процес с потребностите на бизнеса и пазара на труда; "нови умения за нови работни места"; иновативни модели за преподаване и обучение; трансдисциплинарност в програмите за обучение; единство на изследвания и обучение - пробиране на идеите от научно-изследователската дейност в "живи лаборатории" и откриване на бъдещето чрез действие, а не само чрез анализ; взаимосвързан модел на ангажираност – преподавателските, обучителните и научно-изследователските дейности се засилват чрез взаимоотношения на сътрудничество и обмен на знания.

4. Резултати от предходни проучвания

Понастоящем интернационализацията се разглежда като много по-сложен комплекс от дейности — наред с традиционния внос и износ, в нея се включват всички дейности, които поставят МСП в значими бизнес отношения с чуждестранен партньор: внос, износ, чуждестранни подизпълнители и международно техническо сътрудничество.

Според **проучване сред МСП, проведено от ИАНМСП през 2012 г.**, в България излизането на чужди пазари е по-често срещано при по-зрелите предприятия и по-трудно за младите предприятия — при тези, създадени преди 1995 г., делът на изнасящите продукция е над 10%, при по-младите е под 10%, а за предприятията, основани след 2006 г. делът на изнасящите е едва 1%.

Значението на държавните стимули за подпомагане на експорта също нараства с размера на предприятието. На въпроса "Според вас трябва ли държавата да има специална външно-търговска политика по отношение на износителите в сравнение с останалата икономика?" с "ДА" са отговорили 24.3% от микро предприятията, 28.9% от малките предприятия и 48.8% от средните.

Основните бариери за интернационализацията на МСП в ЕС са високите цени на продукцията им и високите разходи за излизането на чужди пазари. Други, външни за предприятието бариери, се явяват липсата на капитал, достъпът до информация, липсата на подкрепа от страна на държавата и административните трудности, свързани с организацията на транспорта. Наличността на адекватна информация за програмите за насърчаване на интернационализацията на предприятията е ниска. **Развитието на електронната търговия** се сочи за един от основните **фактори, допринасящи за стимулиране интернационализацията** на предприятията. Възможността за продажба на продукти онлайн е най-прекият път към чуждестранните пазари. Основни бариери пред нейното развитие в момента са различието в законодателството на различните държави-членки, както и недостатъчно добрата интернет инфраструктура.

Съгласно **национално проучване на Института по пазарни изследвания на БАН**, проведено в рамките на проект по Knowledge Sharing Programme, финансирана от Корейското правителство, проведено **през 2016 г.** относно интернационализацията на МСП в България, е установено, че:

- Основните **бариери** за интернационализация са „твърде високата цена при разрешаване на външно-търговски спорове и жалби” (посочен от 50% от анкетираните), последвано от липсата на капитал (45%). Най-несъществен проблем за развиване на интернационализацията е, че „дружеството не знае правилата, които трябва да бъдат спазвани (например етикетирание)” (43%).

- Основните **мерки за подкрепа** на интернационализацията от МСП са: грантове, субсидии и ниско-лихвени заеми (23%); подкрепа за откриване на бизнес партньори и включване в мрежи (23%); консултации или обучения (23%).

Проучването на бизнес климата „**Европейски икономически преглед 2017**”, проведено от БТПП сред 489 компании, от които 81% осъществяват продажби в чужбина, допълва картината. В рамките на проучването мениджърите на фирмите представят резултатите за 2016 г., както и очакванията си за 2017 г. за редица фактори, включително приходите си от продажби в чужбина, инвестициите, затрудненията, пред които са изправени и бизнес климата като цяло.

Липсата на квалифицирани кадри през 2017 г. е сред най-големите пречки, посочени от 38% от работодателите. През последните години относително постоянен е делът на фирмите, които посочват този проблем – показателно за ниска скорост на реформите в образованието и обучението. 23% от фирмите очакват, че условията по финансиране ще бъдат сред топ-пречките за дейността им през 2017 г. Макар да се отчита известен спад на лихвите, кредитирането остава слабо и през 2016 г.

III. МЕТОДОЛОГИЯ

1. Обща формулировка

В Анализа са представени основните резултати от проведено проучване в периода м. декември 2016 г. – м. април 2017 г. сред МСП в СИР с цел идентифициране на нуждите и бариерите, които срещат при интернационализиране на дейността си. Представени са и резултати от проведени интервюта с основните заинтересовани страни относно мерките, които се предлагат за подкрепа на МСП за развиване на експортна дейност.

Основната цел на извършените проучвания е да се идентифицират различията между реалните нужди на фирмите и прилаганите мерки за подкрепа на интернационализацията им и да се дадат предложения за подобряване на политическите инструменти с цел подобряване на бизнес средата.

Предварителните очаквания са, че в отговорите на въпросите ще се повторят в значителна степен същите фактори, изтъкнати като причини за затруднения при развиване на експортна дейност в някои предишни проучвания като например: липсата на капитал и информация, квалифициран персонал, подкрепа от страна на държавата и административните трудности. Основните мерки за подкрепа, които се очаква да бъдат идентифицирани са: грантове и субсидии, обучения и подкрепа за откриване на бизнес партньори.

2. Методи за събиране на данни

При започването на проучването на МСП е възприета „формулативна” стратегия, т.е. предварително „разузнаване” на обекта и формулиране на въпроси и хипотези, а впоследствие се следва „експериментална” стратегия, т.е. установяване на съществени причинно-следствени връзки между променливите или факторите, които описват обекта.

Методите за събиране и обработка на емпирични данни са:

- събиране и обработка на „вторични” данни (обзори, анализи, статистика, казуси, примери и др.);
- събиране и обработка на „първични” данни (чрез анкети, интервюта, дискусии, наблюдения, експерименти и др.)

В началния етап на проучване е използван методът на анкетиране по електронна поща (изпращане на въпросник след предварително уведомяване), а впоследствие интервюиране на място при необходимост.

При разработване на анкетите е използвана скалата на Ликерт (3-5 степенна бална оценка на предварително предложено твърдение: „Съгласен, ...По-скоро съм съгласен,... Несъгласен”) или семантичния диференциал (3-5 степенна бална оценка при сравнение, изява на предпочитание, мнение и т.н. относно представени факти: „Високо/ Добро.....Средно.....Лошо/Ниско”).

Проучванията, свързани със събиране и анализ на първични данни, се основават на т.нар. извадков подход, при който целевата съвкупност от екземпляри на обекта се изучава чрез анализиране на определен брой нейни представители. Въпросникът е изпратен на 200 МСП от региона, които са в процес на

интернационализиране на дейността си. Процентът на получените анкети не е голям (12%), но дава достатъчно информация, за да могат да се оформят някои тенденции и да се изведат изводи и препоръки.

Втората част от проучването е фокусирана върху регионалната интернационализационна среда и формирането на база данни от основните заинтересовани страни. Тази част от проучването е свързана с определяне на влиянието на публичните власти, организациите, подкрепящи бизнеса и други заинтересовани страни върху политиките за интернационализация. При разработване на анкетите е използвана скалата на Ликерт (3-5 степенна бална оценка на предварително предложено твърдение: „Съгласен, ...Може би е така,... Несъгласен”) или семантичния диференциал (3-5 степенна бална оценка при сравнение, изява на предпочитание, мнение и т.н. относно представени факти: „Високо/ Добро.....Средно....Лошо/Ниско”). Анкетата е изпратена на 14 организации, членове на Групата на заинтересованите страни по проект INTRA. Получени са 9 броя валидни карти, което е 64% от общия брой анкетирани.

3. Обработка и анализ на данните

Обработката и анализиране на данните е извършено с помощта на програмен продукт. За всички организации, включени в списъците за подбор е създадена база данни.

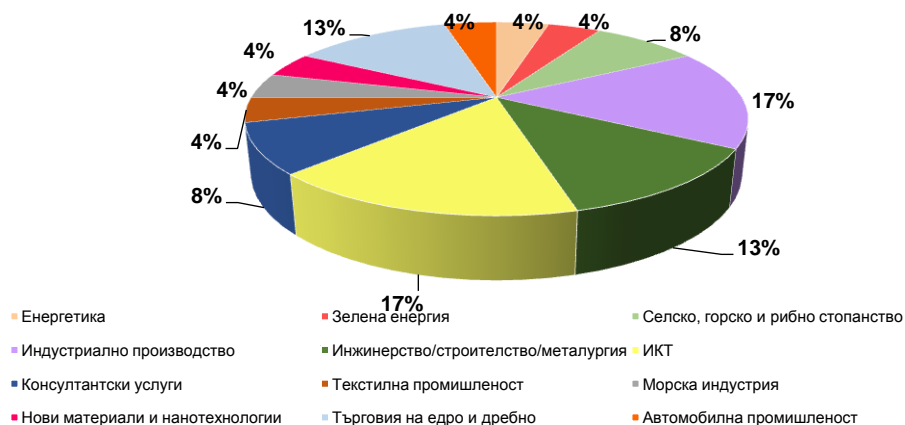
Следващите етапи включват:

- Предварителен анализ на данните: описание на данните чрез пресмятане на честоти, относителни дялове, средни стойности, измерители на разсейването и представяне на данните чрез кростаблици, хистограми и др.
- Проверка на хипотези и анализ на зависимости.
- Окончателна обработка и анализ на данните.
- Формулиране на изводи и предложения.

IV. ИЗСЛЕДВАНЕ НА НИВОТО НА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА МСП. БАРИЕРИ И СТИМУЛИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ.

1. Обща характеристика на изследваните фирми

В рамките на проведеното изследване са изпратени 200 анкети, а са получени 24 валидни карти от фирми, разпределени в различни икономически сектори. Най-голям е дялът на анкетираните микро-предприятия (71%), последвани от малки (25%) и средни (4%). Според икономическия сектор, в който развиват дейност, най-голям дял имат компаниите, работещи в сектори „Информационни и комуникационни технологии” (17%) и „Индустиално производство” (17%), последвани от МСП, работещи в строителния и инженерния бранш (13%) и търговия (13%).



Фиг. 4.1.Разпределение по сектори

2. Конкурентоспособност и степен на интернационализация

Важен показател за определяне на степента на интернационализация на МСП е нивото на тяхната иновативност и конкурентоспособност. Установена е зависимост, според която колкото по-иновативно и по-конкурентно е дадено предприятие, толкова по-лесно и по-бързо то се реализира на международните пазари.

Данните от проучването показват, че конкурентните предимства на 71% от анкетираните фирми се дължат на наличието на висококвалифициран персонал в компанията, 67% - на производството на висококачествени продукти или услуги, 42% - на прилаган ефективен маркетинг и широк спектър на предлаганите продукти или услуги.

Над 50% от анкетираните фирми посочват, че основните фактори, които им осигуряват високо ниво на конкурентоспособност са подобряването на качеството на продуктите и услугите, разширяване на дейността им на международни пазари и въвеждане на нови технологии (фиг 4.3.).



Фиг. 4.2. Предимства на компаниите пред конкуренти



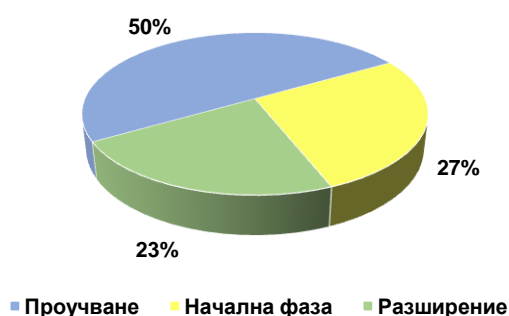
Фиг. 4.3 Фактори, влияещи върху конкурентоспособността

Определяйки нивото си на технологична готовност (TRL) на основните си произведени продукти, 33% от анкетираните се самоопределят с най-високо ниво на технологична готовност – 9 – „реална система, доказана в оперативна среда”, а 25% са посочили ниво на технологична готовност 6 – „технология, демонстрирана в съответстваща среда” и по-висока, докато най-ниското ниво –1 – „спазени основни принципи” са посочили 21%.



Фиг. 4.4 Ниво на технологична готовност на основните предлагани продукти и услуги

Предвид високото ниво на технологична готовност на продуктите/услугите, очаквано 61% от анкетираниите фирми декларират, че имат стратегия за интернационализация. Основните причини за развиване на международните пазари са: достигане до нови, по-бързо развиващи се пазари (76% от анкетираниите), повишаване на конкурентоспособността чрез достъп до нови технологии и ноу-хау (43%), подобряване на продуктивността, чрез намаляване на производствените разходи (29%).



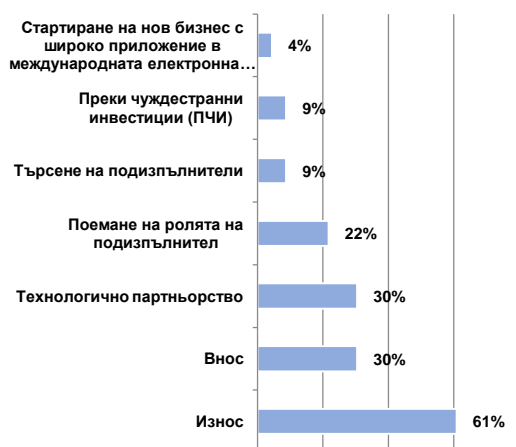
Фиг. 4.5 Степен на съзряване на интернационализацията на компаниите

Повечето анкетирани фирми (71%) считат, че притежават персонал с висока квалификация, което е едно от най-важните им конкурентни предимства. Въпреки това в действителност този персонал не притежава специфични умения, необходими за развиване на дейността извън националния пазар. Половината от анкетираниите определят нивото си на интернационализация - „проучване“, а приблизително ¼ са или в „начална“ фаза или във фаза на „разширение“.

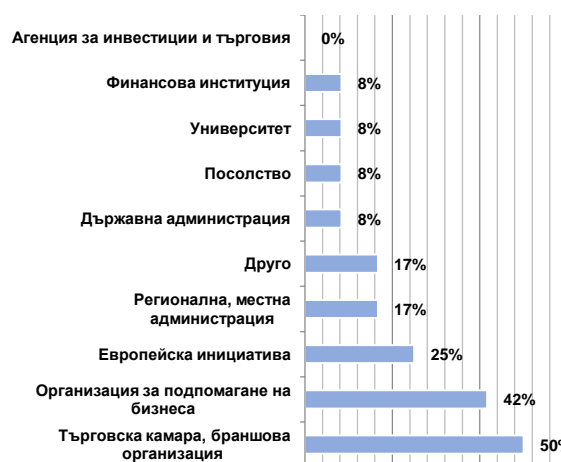
Макар че над 50% от анкетираниите са с над 10-годишна бизнес история, нито една от фирмите не е в „напълно развита“ или в „заявяваща“ фаза на интернационализация.

Изключително висок е делът на фирмите, които разполагат със собствена страница в интернет (87%), като 38% предлагат възможност за онлайн поръчка. Данните показват, че 13% от компаниите не присъстват във виртуалното пространство - нито чрез интернет страница, нито чрез електронен магазин, което влияе негативно върху активността им на международните пазари.

Ползите от интернационализацията за МСП произтичат не само от износа, но и от всички видове международна дейност. Вносът например може да подобри ефективността, като предоставя достъп до нови технологии и компетентности. Скорост набират също технологичното партньорство, другите форми на сътрудничество между МСП и преките чуждестранни инвестиции (преместване на производства или възлагане на дейности на външни изпълнители). При всички случаи дружествата основно търсят по-голямо конкурентно предимство. Достъпът до технологии и евтини или по-лесно достъпни ресурси е също толкова важен за тях- ако не и по-важен, както и достъпът до други пазари.



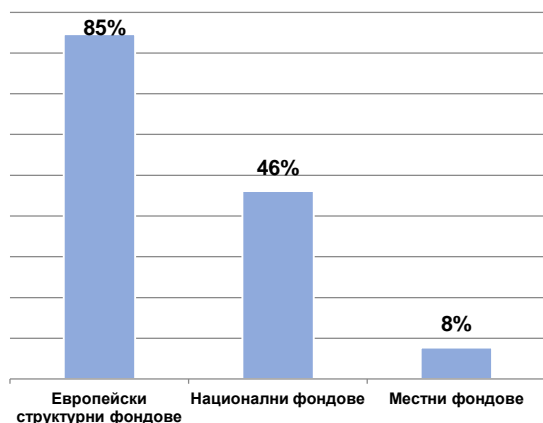
Фиг. 4.6 Развивани дейности на международните пазари



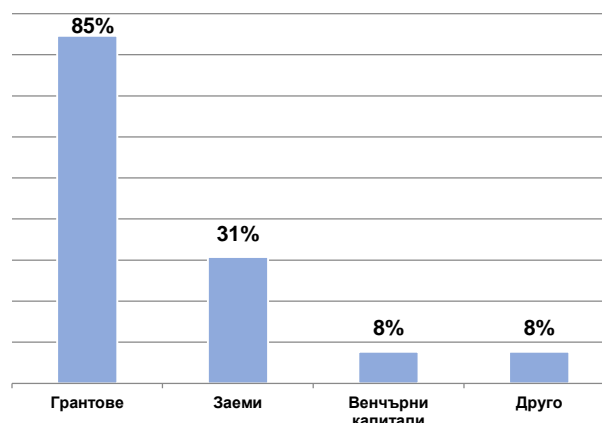
Фиг. 4.7 Институции, подкрепящи интернационализацията, с които МСП работят

Държавите-членки на ЕС си поставят за цел да подкрепят МСП и да ги насърчат да се възползват от растежа на пазарите извън ЕС по-специално чрез подпомагане в рамките на специфични пазари и дейности по бизнес обучение. Фирмите определено ценят публичната подкрепа, предвид че са добре запознати с оперативните програми, като 85% са се възползвали от тях (фиг. 4.8. и фиг. 4.9). Това до известна степен се дължи на факта, че малките фирми изпитват трудности при осигуряване на обезпечения за заеми, което в комбинация с високи лихвени проценти ограничава достъпа им до банкови кредити. В подкрепа на този извод са и данните от фиг.4.9, от която се вижда че едва 31% от анкетираните използват заеми като инструмент за финансиране на дейността си.

Сътрудничеството на бизнеса в сферата на интернационализацията с университети, финансови институции и публична администрация на местно, регионално и национално ниво е много слабо. В същото време 50% от фирмите работят съвместно с търговски камари или браншови организации, а 42% се доверяват на организации, подкрепящи бизнеса.



Фиг. 4.8 Използвани фондове за подкрепа на дейността



Фиг. 4.9 Използвани финансови инструменти в дейността

3. Бариери пред интернационализацията на МСП

Целта на проучването сред доставчиците на услуги за подкрепа е да бъдат запознати с факторите на бизнес средата, които насърчават или възпрепятстват интернационализацията – т.нар. „движещи сили“ и „бариери“. Те не могат да влияят пряко върху тях, но когато са запознати с движещите сили, могат да се възползват по най-добрия начин от тях при работата си с бизнеса. От друга страна, установяването на пречките за интернационализацията на МСП позволява подкрепата да бъде насочена към специфичните нужди на МСП.

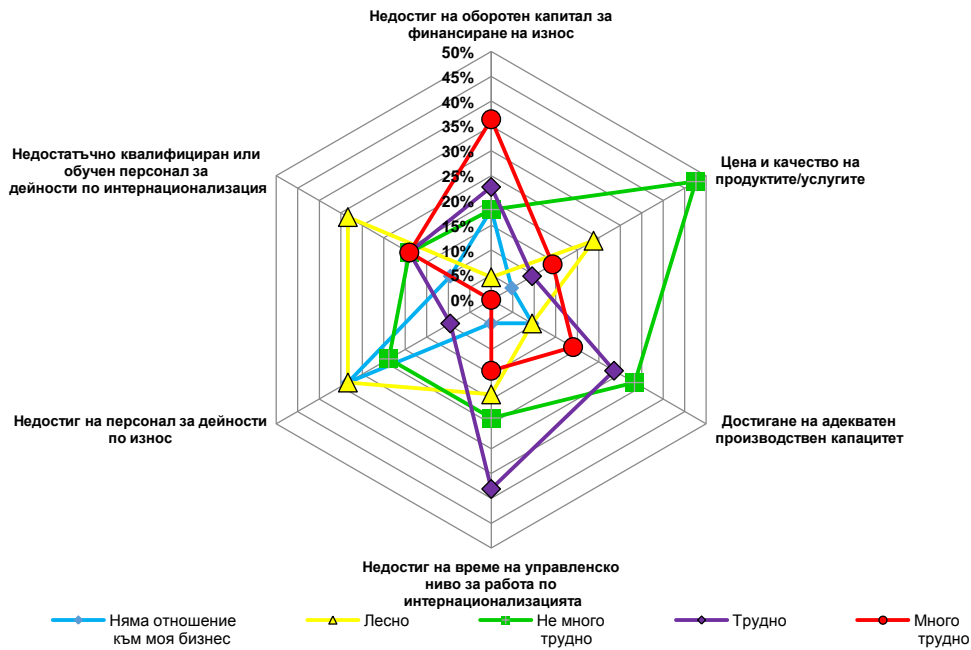
При все, че частните и публичните международни пазари предлагат значителни възможности за европейските дружества, МСП са изправени пред конкретни външни бариери, които възпрепятстват излизането и развитието им на световния пазар, като основните са: трудности при откриване на потенциални клиенти, необходимост от получаване на инвестиции и прозрачни финансови схеми за интернационализация и не на последно място, достъп до стратегическа информация за пазара (фиг.4.10).

За справянето с тези предизвикателства МСП обикновено не разполагат в достатъчна степен с необходимия оборотен капитал, време на управленския персонал, квалифициран персонал и адекватен производствен капацитет (фиг.4.11).

Мащабът на дружествата няма голямо значение за вътрешните бариери, освен по отношение на липсата на достатъчно квалифициран персонал и достигане на адекватен производствен капацитет. На база получените данни е установено, че колкото по-малко е предприятието, толкова по-големи са тези бариери.



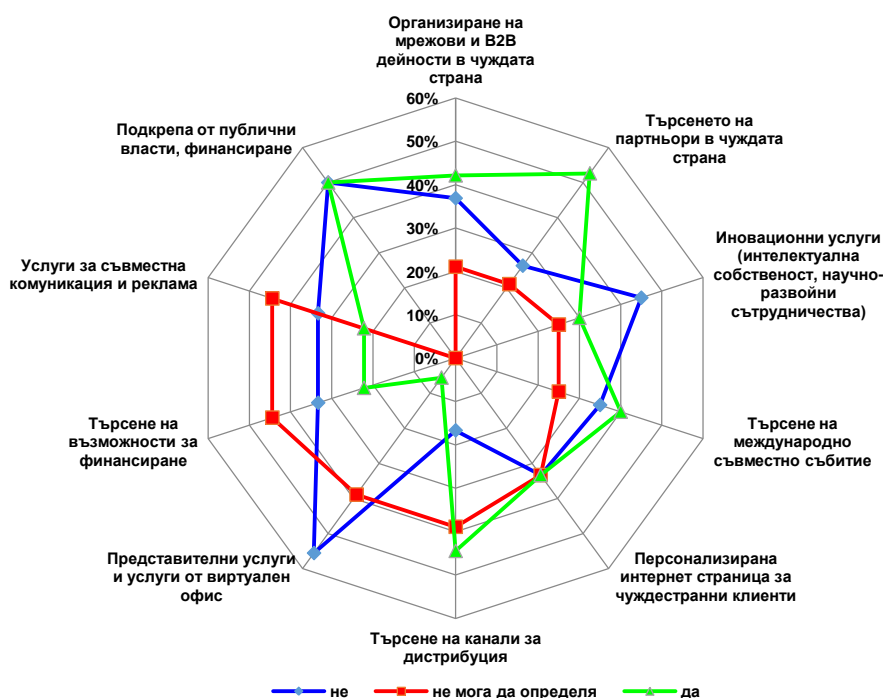
Фиг. 4.10 Външни бариери за интернационализация



Фиг. 4.11 Вътрешни бариери за интернационализация

4. Движещи сили на интернационализация на МСП

Размерът на МСП е важен фактор за тяхното желание и способност за интернационализация. Колкото е по-голямо е дружеството, толкова по-вероятно е то да се интернационализира – 37% от микро, 80% от малките и 100% от средните предприятия декларират, че са във фаза на стартиране или развиване на интернационализация на дейността си.



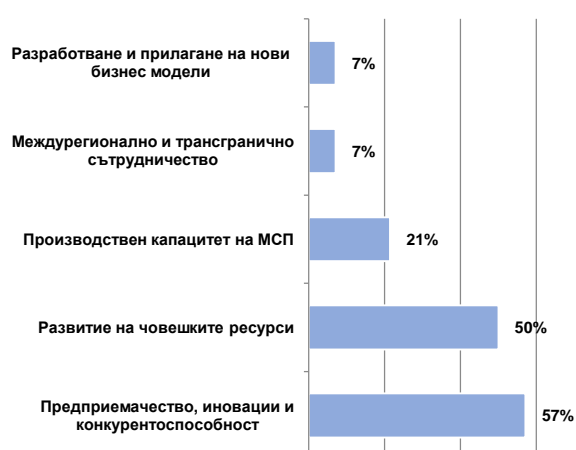
Фиг. 4.12 Дейности, спомагащи първите стъпки на интернационализация

Най-важните дейности, подпомагащи първите стъпки на фирмите на международните пазари са свързани с търсенето на партньори извън страната и на канали за дистрибуция. Респондентите определено оценяват подкрепата, която получават от публичните власти и осигуряването на участието им в мрежи, B2B срещи, панаири и изложения в други държави, включително и чрез финансиране на дейности и участия. Освен чрез грантове компаниите декларират, че съществен финансов принос за тяхната интернационализация има използването на заемни средства, включително и с преференциален лихвен процент, а предвид трудностите по осигуряване на обезпечения – полезни са и схемите за гарантиране на кредити.

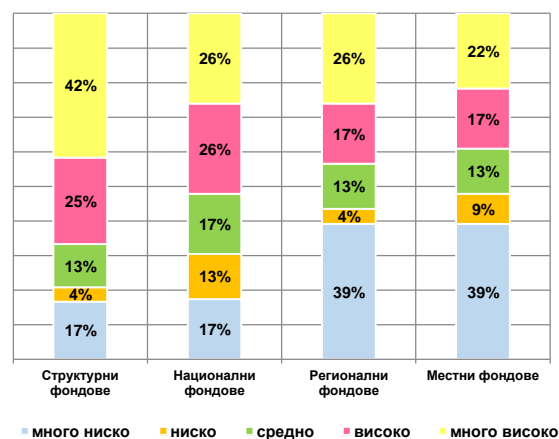
Нефинансовата подкрепа също оказва съществено влияние върху възможностите за интернационализация на компаниите като най-полезни са: консултантските услуги (50% от анкетираните), подпомагане за пазарни проучвания (46%) и услуги, предоставяни от бизнес паркове, технологични центрове и инкубатори (42%).

Въпреки че една от основните вътрешни бариери за развитие на бизнеса на международните пазари е липсата на квалифициран персонал, преобладаващата част

от анкетираните (54%) не са се възползвали от услуги за повишаване на капацитета на персонала или мениджмънта. 38% са се възползвали от услуги за повишаване на чуждоезиковите компетенции на персонала и едва 13% от обучения по интернационализация и стратегии за навлизане на чужди пазари. Впечатление прави, че по-големите фирми се възползват повече от възможностите за обучения на персонала – 100% от средните, 67% от малките и 36% от микро - предприятия.



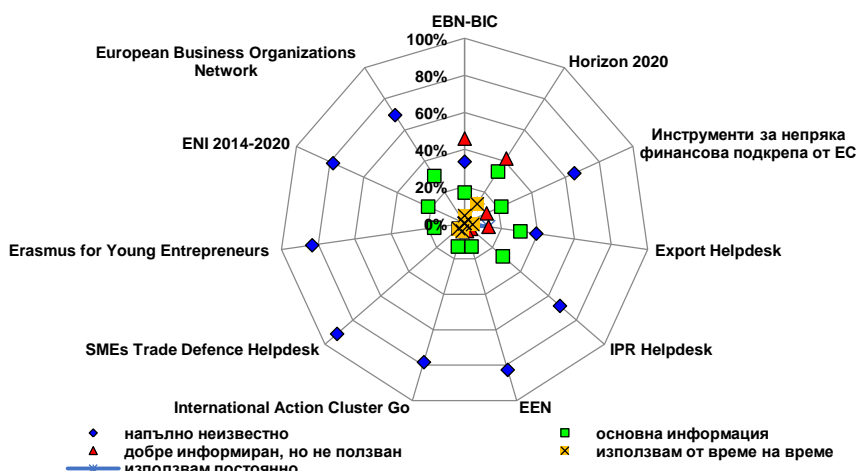
Фиг. 4.13 Участие в програми, финансирани от Европейските структурни фондове



Фиг. 4.14 Степен на важност на отделните фондове за интернационализацията на фирмите

Въпреки че съществуват множество различни програми за подпомагане на интернационализацията на МСП, те до голяма степен остават непознати за регионалните МСП, които основно участват в ОП „Иновации и конкурентоспособност” и ОП „Развитие на човешките ресурси” (фиг.4.13). Това е и основната причина 67% от анкетираните фирми да посочат структурните фондове като най-важните фондове за развитие на международната си стопанска дейност. Практическата липсата на местни и регионални фондове за подкрепа, ги нарежда сред най-маловажните източници за финансиране на интернационализацията (фиг.4.14).

Подобна е ситуацията и с европейските инструменти за подкрепа – анкетираните масово не са запознати с основните инструменти за стимулиране на интернационализацията на МСП (фиг.4.15). Едва 13% от фирмите използват постоянно услугите на европейският Export Helpdesk. Над 40% са добре информирани за Европейската бизнес мрежа - EBN BIC и програма „Хоризонт 2020”, но никога не са ги използвали за подкрепа на интернационализацията им. Изключително смущаващ е факта, че компаниите не са информирани или бегло са запознати с услугите, които се предлагат за традиционни европейски инструменти за подкрепа на МСП за интернационализация като Enterprise Europe Network и Trade Defense Helpdesk.



Фиг. 4.15. Степен на познаване на европейски инструменти за подкрепа на интернационализацията на МСП

В резултат, съвсем логично, основните предложения на анкетираните МСП за подобряване на работата на осигурените публични фондове са за предоставяне на повече информация за наличните схеми и инструменти за подкрепа на интернационализацията и специфични обучения по международен маркетинг и др.

5. Изводи

Предприятията имат точна представа за нивото на своята конкурентоспособност и експортния си потенциал и направленията, в които те трябва да бъдат подобрени като:

- повишаване на качеството на произвежданата продукция;
- разширяване на международните пазари с цел достигане до нови и по-бързо развиващи се пазари;
- увеличаване на продуктивността чрез намаляване на производствените разходи и въвеждане на нови технологии и ноу-хау;
- подобряване на сътрудничеството с университети, финансови институции и публичната администрация на местно, регионално и национално ниво.

Основните външни и вътрешни бариери пред фирмите за развиване на интернационализацията им са почти същите, като тези идентифицирани в предходни проучвания, а именно:

- трудности при откриване на потенциални клиенти;
- необходимост от получаване на инвестиции и прозрачни финансови схеми за интернационализация;
- достъп до стратегическа информация за чуждия пазар;
- липса на оборотен капитал;
- липса на квалифициран персонал, притежаващ специфични знания и умения за развиване на интернационализацията.

Успешната интернационализация зависи основно от подкрепата при изграждане на капацитет на МСП, включваща търсене на партньори и участия в международни събития, достъп до обучение и консултантски услуги.

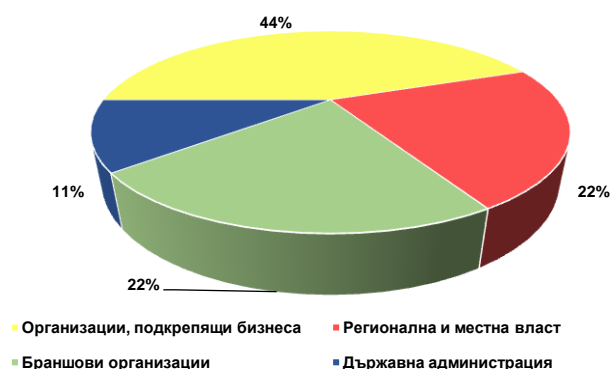
Основните програми и инструменти за подкрепа на интернационализацията на МСП трябва да привлекат възможно най-голям брой предприятия. Съществуват редица бизнес центрове, информационни бюра, уебсайтове, бази данни и други услуги, управлявани или подпомагани от Европейската комисия, които са предназначени да помогнат на МСП да се интернационализират. Освен това широк набор от дейности за подпомагане на предприятията на пазари, във и извън ЕС, се предлагат от частни и публични доставчици на услуги, които имат сериозен експертен опит при подпомагането на МСП в развиването на международна стопанска дейност. Подобряването на работата на фирмите с тези организации и инструменти ще се постигне чрез провеждането на редовни и подходящи информационни кампании.

Сред различните източници за финансиране най-достъпни са програмите за интернационализация, предлагани от европейските структурни и инвестиционни фондове, тъй като са съобразени с целите и нуждите на местните предприятия и приоритетите им на развитие.

V. ИЗСЛЕДВАНЕ НА МЕРКИТЕ, ПРЕДЛАГАНИ ОТ ОСНОВНИТЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНИ СТРАНИ ЗА ПОДКРЕПА НА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА МСП

1. Обща характеристика на изследваните организации

За целите на изследването са събрани първични данни чрез проведено анкетно проучване на ефективността на мерките, предлагани от заинтересованите страни за подкрепа на иновациите сред:



Фиг. 5.1. Разпределение на участниците в изследването

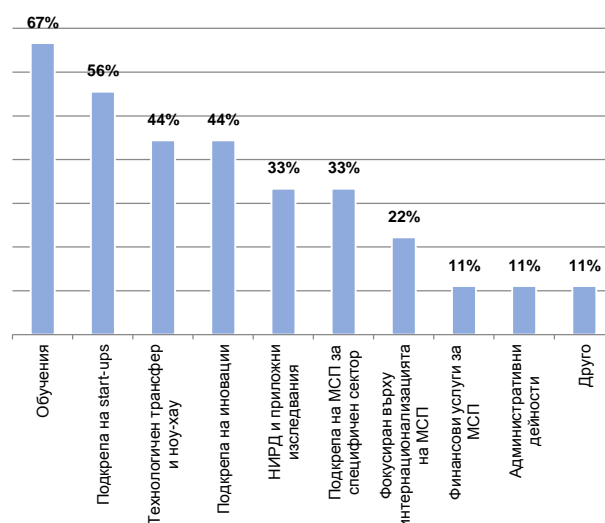
- държавната администрация;
- регионални и местни власти;
- търговски и други браншови камари;
- организации и мрежи, подкрепящи бизнеса;
- университети.

Разпространени са анкети сред 14 организации, включени в Групата на заинтересованите страни по проект INTRA, като са получени отговори от над 60% от тях

Повече от половината анкетираните организации (56%) имат регионален териториален обхват, 22% - работят на местно ниво, а 22% - на национално ниво.

2. Подкрепящи услуги за интернационализация

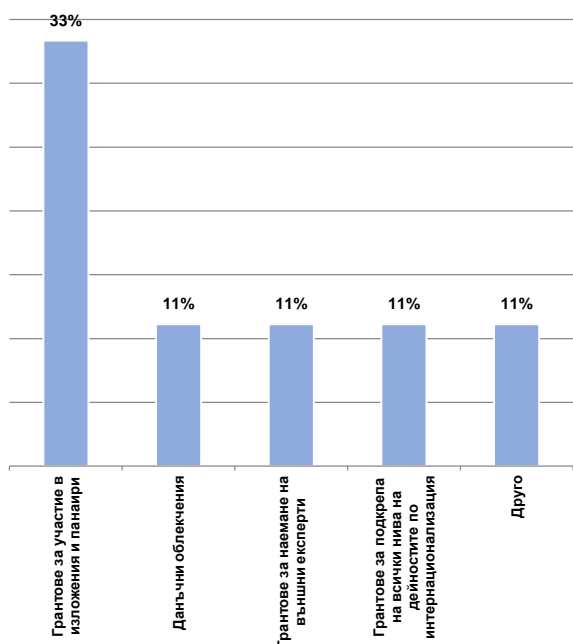
От отговорите на членовете на Групата на заинтересованите страни ясно проличава, че обученията и образователните дейности са най-често извършвани от тях, следвани от дейностите по подкрепа на стартиращи предприятия, иновации и трансфер на технологии и ноу-хау. Делът на дейностите, насочени към интернационализацията на МСП, който би трябвало да е значителен сред изследваните организации, е доста под средното ниво.



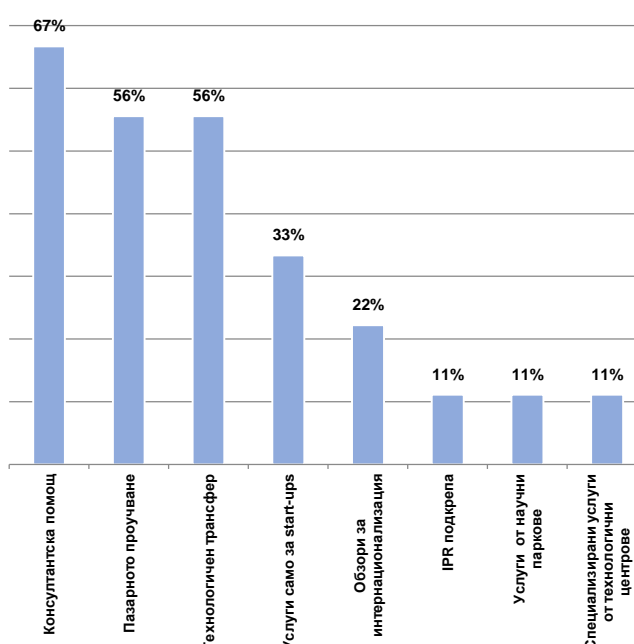
Фиг. 5.2. Видове дейност

Подкрепяните модели на интернационализация от организациите отговарят напълно на профила на основна развивана международна дейност, посочен от

анкетираните фирми – износ, внос, технологичен трансфер и търсене на партньори в чуждите държави, което се дължи на добро сътрудничество с регионалните МСП и разбиране за нуждите им. Затова и основните финансови стимули за развиване на интернационализацията, които организациите предлагат на фирмите са грантове за участие в международни изложения и панаири (фиг.5.3). Преди всичко изследваните организации сътрудничат с бизнеса в посока на предоставяне на консултации по интернационализация и обучения, извършване на пазарни проучвания и технологичен трансфер (фиг. 5.4). Обученията, които се предоставят са фокусирани върху интернационализацията и стратегии за влизане на нови пазари, провеждани са експортно ориентирани курсове и форуми за износ, следвани от чуждоезикови обучения.



Фиг. 5.3. Видове финансови услуги



Фиг. 5.4. Видове нефинансови услуги

Основните информационни услуги, предлагани от анкетираните организации са свързани с търсене на партньори, административни правила и регулации и организиране на международни панаири, търговски мисии и бизнес форуми. Въпреки това бизнеса все още отчита като бариери трудностите при откриване на чуждестранни партньори и информация за чужди пазари.

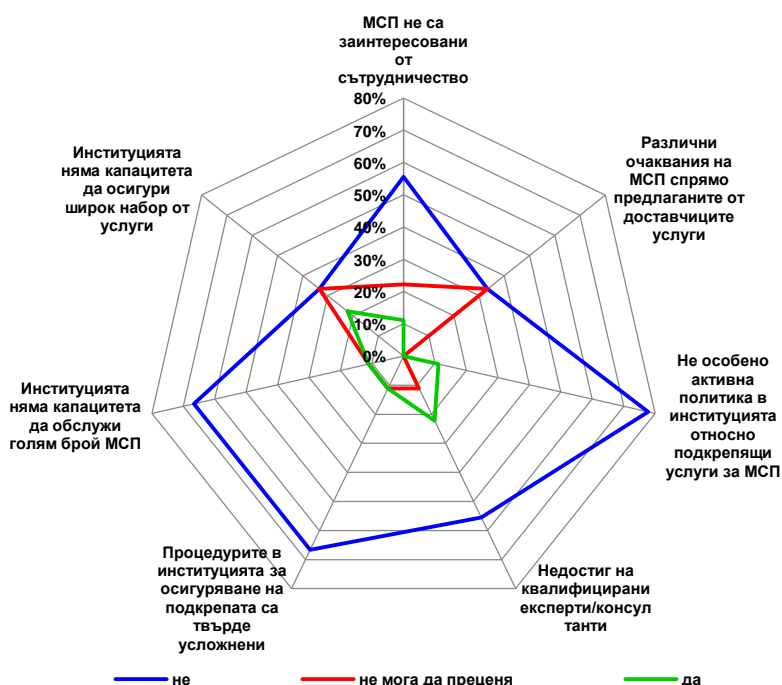
3. Сътрудничество между МСП и заинтересованите страни

От направеното проучване се вижда, че сътрудничеството на регионалните фирми с организации е най-добро с търговски, браншови камари и организации, подкрепящи бизнеса. Прави впечатление, че фирмите работят по-активно с европейски инициативи (25%), отколкото с публичните власти (местни, регионални – 17% и национални – 8%), университети (8%) и финансови институции (8%) (фиг.4.7).

Основните предимства на анкетираните организации при осигуряване на подкрепящи услуги за интернационализация са високото качество и минималното

време за предлагане на услугите, както и използване на подход за предлагане на услуги на едно гише и създаване на мрежи за сътрудничество. Информационното осигуряване на бизнеса се извършва основно чрез редовно обновяване на интернет страниците с подходяща информация, публикуване и разпространяване на информационен бюлетин, както и организиране на мероприятия.

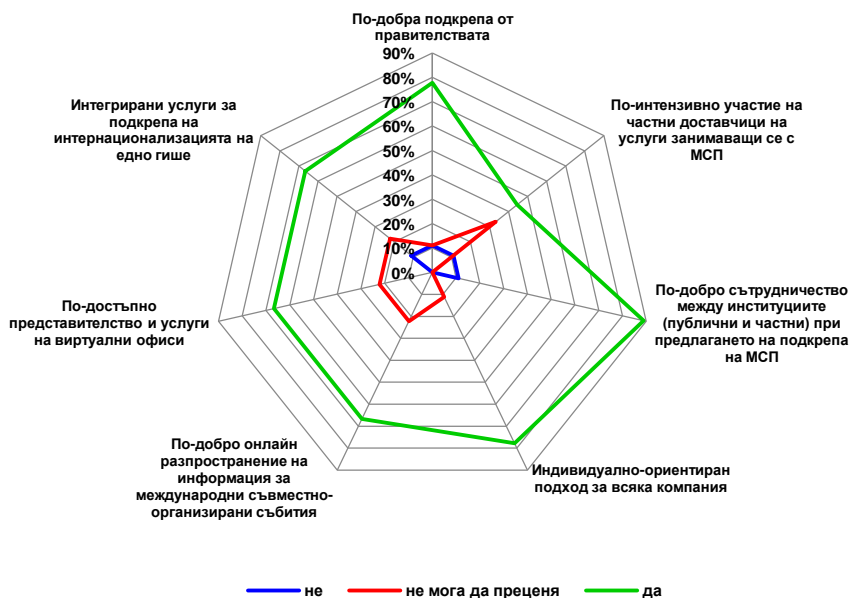
Относно работата си с фирмите, анкетираните институции твърдят, че по-скоро не срещат трудности. Основните идентифицирани проблеми са невъзможност за осигуряване на твърде широк набор от услуги от браншовите организации, както и недостиг на квалифицирани експерти, основно в държавната администрация (фиг.5.5).



Фиг. 5.5. Оценяване на нивото на трудност при работа с фирми

В резултат от извършваната съвместна дейност почти половината от институциите посочват, че МСП придобиват нов опит и повишават иновативния си потенциал, което подпомага дейностите им по интернационализация.

Въпреки това организациите твърдят, че ефективността на предлаганите от тях услуги може да се подобри основно чрез подобряване на сътрудничеството между институциите (публични и частни) при предлагане на подкрепа на МСП, получаване на по-силна подкрепа от правителството и използване на индивидуално-ориентиран подход при работа с компаниите (фиг.5.6).

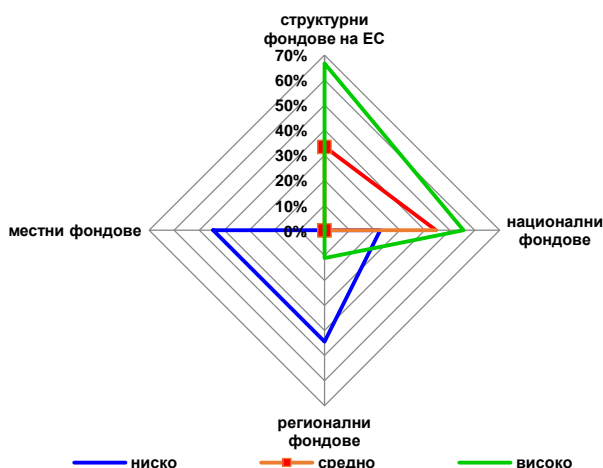


Фиг. 5.6. Оценяване на възможността за повишаване на ефективността на предлаганите услуги

4. Оценка на политиките за подкрепа на МСП

Публичната подкрепа играе важна роля за насърчаване на интернационализацията сред МСП. Повечето от анкетираните организации заявяват, че благодарение на публичната подкрепа фирмите започват да разбират по-добре възможностите на международните пазари и получават шанс да участват в по-нататъшни дейности, отнасящи се до интернационализацията.

В този смисъл Европейският фонд за регионално развитие (ЕФРР) е най-големият финансов инструмент, създаден за подпомагане на регионалната политика и политиката на сближаване на ЕС. Неговата цел е намаляване на различията в развитието на регионите и подпомагане на социалното и икономическо сближаване в ЕС. С цел насърчаване конкурентоспособността на МСП ЕФРР съфинансира дейности в широк спектър от области. Това е причината, поради която над 60% от анкетираните организации участват и подкрепят участието на МСП в програми за междурегионално и трансрегионално сътрудничество, а повече от половината считат, че програмите за развитие на предприемачеството, иновациите и конкурентоспособността на МСП и развитие на човешките ресурси са изключително полезни за подобряване на нивото на интернационализация на бизнеса.



Фиг. 5.7. Оценяване на важността на публичните фондове за интернационализацията на МСП

Най-важните публични фондове за подкрепа на интернационализацията на МСП според анкетиранияте представители от Групата на заинтересованите страни са структурните фондове на ЕС и националните фондове. Предвид липсата на работещи фондове за развиване на международна дейност на фирмите на местно и регионално ниво, същите са оценени като най-маловажни. В контекста на изследването организациите дават различни предложения за подобряване на наличните политически инструменти, включително:

- осигуряване на подкрепа на всички възможни модели на интернационализация, а не само експорт и технологично партньорство;
- ефективно административно опростяване и прилагане на разумен митнически контрол;
- предоставяне на възможност за коопериране с други организации в региона от различни браншове;
- осигуряване на финансиране на подкрепящите бизнеса организации в рамките на европейските структурни фондове за обезпечаване на специализирана консултантска помощ и обучения за микро- и малки предприятия, които са в стартираща или начална фаза на развитие на интернационализация.

5. Изводи

Анкетиранияте членове на Групата на заинтересованите страни са много добре запознати с различните мерки за подкрепа на фирмите от региона за развитие на интернационализацията им.

Основните подкрепящи услуги, предлагани от организациите са свързани с повишаване на капацитета на персонала чрез обучения по интернационализация и стратегии за влизане на нови пазари, експортно ориентирани курсове и форуми за износ, както и чуждоезикови обучения. Установена е необходимост от разширяване на специализираната подкрепа с фокус върху интернационализацията.

Организациите, подкрепящи бизнеса се ползват с най-високо доверие сред фирмите предвид високото качество на услугите, които предоставят, бързото обслужване, възможността за използване на подход за предлагане на услуги на едно гише и създаването на мрежи за сътрудничество.

За увеличаване на ефективността на предлаганите подкрепящи услуги е необходимо да се подобри сътрудничеството между институциите и да се получи по-стабилна подкрепа от централните и местни власти както чрез създаването на адекватни финансови инструменти, така и чрез специфични инструменти за насърчаване на интернационализацията включително за осигуряване на финансиране за специализирани консултантски дейности.

VI. ИДЕНТИФИЦИРАНЕ НА СЪОТВЕТСТВИЕ МЕЖДУ ПОЛИТИЧЕСКИТЕ ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПОДКРЕПА И НУЖДТЕ НА МСП

Основният **национален политически инструмент** за насърчаване на иновациите е ОП „Иновации и конкурентоспособност 2014-2020“ (ОПИК). По ОПИК се предвиждат редица процедури и финансови мерки за увеличаване на производителността, ефективността и иновативността на българските предприятия. Мерки за насърчаване на интернационализацията са включени в Приоритетна ос 2: “Предприемачество и капацитет за растеж на МСП”, Специфична цел 2.2. “Повишаване на производителността и експортния потенциал на българските МСП”, индикативна група от дейности: “Подкрепа за осъществяване на дейности и предоставяне на услуги в пряка полза за развитието на бизнеса и възможност за експортна ориентация на МСП”.

В рамките на Специфична цел 2.2 се осигурява пряка подкрепа на фирмите за развиване на експортна дейност чрез финансиране на дейности за развитие на управленския капацитет и растеж на МСП, насърчавайки използването на информационни и комуникационни услуги. Повишаването на управленския капацитет се свързва с въвеждане и сертифициране на системи за управление, постигане на съответствие на продукти с изискванията на международните пазари, представяне пред потенциални инвеститори и участие на капиталовите пазари в чужбина. Подкрепата е за МСП, които са на пазара минимум от 3 години и минимален размер на нетните приходи от продажби за последните 3 години минимум 210 хил.лв.

Целта на процедурата „Повишаване на производствения капацитет на МСП“ е директно свързана с постигане на специфичната цел на Инвестиционен приоритет 2.2 „Капацитет за растеж на МСП“ за повишаване на производствения капацитет и засилване на експортния потенциал на българските МСП. Подобряването на пазарното присъствие на българските МСП се извършва чрез подкрепа за внедряване на технологии за подобряване на производствения процес, постигане на по-висока производителност, намаляване на производствените разходи и оптимизиране на производствената верига, съответно повишаване на добавената стойност и активно включване във всички етапи на веригата за добавяне на стойност. Подкрепата е за МСП, които са на пазара минимум 3 години и минимален размер на нетните приходи от продажби 175 хил.лв., включително приходи от износ.

Чрез процедурата „Развитие на клъстери в България“ се насърчава бизнес кооперирането и свързването в клъстери като инструмент за повишаване на националната конкурентоспособност и установяването на пазарно ориентирана и международно отворена бизнес среда. Доброволното сдружаване на предприятия в клъстери дава възможност за прилагане на нови производствени решения и за развитие на потенциала им, което води до увеличаване на производителността, нарастване на произведената добавена стойност, достъпа до пазари, а оттам и до повишаване конкурентоспособността на фирмите участници и разширяване на експортния им капацитет. Развиването на международните пазари се извършва чрез подкрепа за организационно-административно укрепване на клъстерите, дейности по привличане на нови членове, развиване на клъстерен маркетинг и участие на клъстерите в международни изложения и панаири.

В рамките на същата Специфична цел 2.2. се подкрепя навлизането и развиването на българските предприятия чрез подкрепа на дейността на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП). ИАНМСП е институция, която координира и изпълнява държавната политика за насърчаване развитието и интернационализацията на българските МСП и е единствената пряко отговорна структура за предоставянето на институционална подкрепа на българските предприятия.

Агенцията предоставя възможност за подобряване на експортните предимства и устойчиво позициониране на чуждите пазари на българския бизнес чрез предоставянето на институционална, логистична и финансова подкрепа за МСП и браншови организации за участието им в организираните от ИАНМСП прояви – търговски мисии в чужбина, бизнес срещи, бизнес форуми, контактни борси с чуждестранни фирми в България. Този вид подкрепа е за фирми с висок експортен потенциал, доказали се на пазара, с утвърдени експортни позиции и търсещи възможности за разширяване на износа си чрез навлизане на нови пазари.

В допълнение Агенцията създава условия за устойчиво развитие и успешно интегриране на българските предприятия на европейски и международни пазари, чрез осигуряване на подкрепа за участие в международни търговски панаири и конференции в чужбина и България чрез предоставяне на логистична подкрепа. Този вид подкрепа е приоритетно за фирми с активна експортна дейност на минимум два чуждестранни пазара.

Не на последно място ОПИК дава възможност за развиване на и подобряване на експортния потенциал на фирмите чрез създаване на дигитална платформа, разработвана от ИАНМСП. Платформата осигурява пълен набор от услуги за международни дейности на предприятията, свързване с потенциални инвеститори и осигуряване на информация и консултации за европейския и трети пазари. Платформата ще предоставя централизирана дигитална база от информация, която да увеличи ефективността и подготвеността на българските МСП за навлизане на външни пазари.

Установените разминавания между прилаганите национални политически инструменти и конкретните нужди на регионалните МСП са представени в табл. 6.1.

Таблица 6.1. Матрица на разминаванията между политическите инструменти и нуждите на регионалните МСП за интернационализация

подкрепа чрез:	Бариири				
	Инвестиции	Откриване на потенциални клиенти	Достъп до стратегическа информация за чужди пазари	Оборотен капитал	Квалифициран персонал по интернационализация
ОПИК - Дейности за развиване на управленския капацитет и растеж на МСП	Не	да*	не	не	не
ОПИК – Дейности за повишаване на производствения капацитет на МСП	Не	да*	не	не	не
ОПИК – Развиване на клъстерите в България	Не	да	да	не	не
ОПИК - Осигуряване на участие на търговски мисии в чужбина, бизнес срещи, бизнес форуми,	не	да**	не	не	не

борси с чуждестранни фирми в България					
ОПИК- Осигуряване на подкрепа за участие в международни търговски панаири и конференции в чужбина и България	не	да***	не	не	не
ОПИК - Дигитална платформа за интернационализация	да	Не	да	не	не
ОП ИМСП – осигуряване на дългово финансиране с преференциални лихвени проценти; гаранции за дългово финансиране	да****	Не	не	не	не

*неприложимо за стартиращи фирми, които са на пазара по-малко от 3 финансови години

**само при условие, че фирмата е с висок експортен потенциал, доказала се е на пазара, с утвърдени експортни позиции и търсещи възможности за разширяване на износа си чрез навлизане на нови пазари;

***приоритетно се подкрепят фирми, извършващи експортна дейност на минимум 2 чуждестранни пазара;

****финансиране и гарантиране на инвестиционни разходи за изпълнение на дейности по проекти по ОПИК.

Впечатление прави, че до момента нито един от разглежданите инструменти не предлага мерки за повишаване на квалификацията на персонала за придобиване на специфични знания и умения за развиване на интернационализацията.

Противно на очакванията, подобен тип подкрепа не е предвидено да се предоставя и в ОП „Развитие на човешките ресурси” 2014 - 2020, до колкото обявените до момента процедури са насочени основно към осигуряване на обучения по професии и ключови компетентности (дигитални и езикови умения) и заетост на трайно безработни лица (“Гъвкави възможности за заетост и обучения в предприятия с променлив интензитет на дейността”), включване в обучения за придобиване или повишаване на професионалната квалификация и/или за придобиване на ключова компетентност 2 „Общуване на чужди езици” или ключова компетентност 4 „Дигитална компетентност” на заети лица на трудов договор със средна или по-ниска степен на образование („Ваучери за заети лица”).

Недостигът на оборотен капитал е основна пречка пред развитието на интернационализацията на микропредприятията, за което също няма предвидени мерки в ОПИК.

Възможностите за откриване на потенциални клиенти чрез участия в международни събития в страната и чужбина за МСП, които са във фаза на проучване или начална фаза на развитие на интернационализацията, както и за стартиращи компании са ограничени поради невъзможност да отговорят на изискванията за допустимост на настоящата схема.

Освен това фирми, които не са бенефициенти по ОПИК изпитват трудности по осигуряване на дългово финансиране на инвестиционни разходи по ОП ИМСП.

Друг политически инструмент за насърчаване на иновациите и развитието на местните МСП е предвиден в основния местен стратегически документ **Общински план за развитие на Община Варна 2014 – 2020 г.** (ОПР). В ОПР са предвидени редица мерки за подкрепа на развитието на бизнеса и в частност интернационализацията на МСП. С изключителна важност е създаването на общински фонд за стартиращ и рисков капитал за подкрепа на стартиращи иновативни МСП, като към момента този фонд все още не е създаден.

В заключение може да се обобщи, че наличните публични мерки за подкрепа на интернационализацията са насочени предимно към МСП с вече развит експортен потенциал. Сред мерките няма такива, които да предлагат подкрепа за повишаване квалификацията на персонала за придобиване на специфични знания и умения за развиване на интернационализацията, както и предлагащи решаване на проблема с липсата на оборотен капитал, които са сред основните вътрешни бариери, посочени от анкетираният регионални МСП. Мерките, които предлагат възможности за регионалните стартиращи, както и микро-, така и малки предприятия, които са в начална фаза на интернационализация - проучване или развиване, чрез които да преодолеят външните и вътрешните бариери за интернационализация, се оценяват като недостатъчни.

VII. SWOT АНАЛИЗ

За да се оцени състоянието на интернационализацията в СИР, е извършен SWOT анализ, който позволява да се отчете взаимодействието и влиянието на различните фактори върху поведението на системата.

За целите на изследването най-напред са анализирани силните и слабите страни на предприятията, а след това силните и слабите страни на организациите и на мерките за подкрепа. Влиянието на елементите на външната среда – възможностите и заплахите, е разгледано общо за всички участници, за да се избегне повторението.

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
<p>1) Предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие на квалифициран персонал; - производство на висококачествени продукти/услуги; - провеждане на ефективен маркетинг; - широк спектър от предлагани продукти/услуги; - наличие и използване на нови технологии; - наличие на стратегия за интернационализация; - наличие на опит на международните пазари; - високо ниво на технологична готовност на основните продукти; - желание за достъп до нови, по-бързо развиващи се пазари; - желание за достъп до нови технологии и ноу-хау; - наличие на собствена интернет страница; - наличие на опит в ползване на подкрепа от структурните фондове; - сътрудничество с търговски, браншови организации и организации, подкрепящи бизнеса. 	<p>1) Предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - мениджмънт, насочен към оцеляване. Недостиг на време за развиване на дейности за интернационализация; - липса на квалифициран персонал, специализиран по интернационализация; - ниска степен на интернационализация; - недостатъчно използване на алтернативни форми на международна дейност; - недостатъчни инвестиции и оборотен капитал. Слабо използване на възможностите за венчърни капитали и други форми на финансиране; - ниска степен на сътрудничество с финансови институции, университети и публична администрация; - трудности при откриване на потенциални клиенти; - непознаване на европейските програми за подпомагане на интернационализацията и европейските инструменти за подкрепа; - недостатъчно внимание към обучението на персонала.
<p>2) Организации и институции:</p> <ul style="list-style-type: none"> - добро териториално покритие на местно, регионално и национално ниво; - наличие на квалифициран персонал за извършване на обучения, фокусирани върху интернационализацията и стратегии за влизане на нови пазари, експортно ориентирани курсове и форуми за износ; - развиване на дейности по подкрепа на стартиращи предприятия, иновации, трансфер на технологии и ноу-хау; - подкрепяне на различни модели на интернационализация; - предоставяне на подкрепа за участие в международни изложения и панаири; - предоставяне на информационни услуги за търсене на партньори, административни регулации и организиране на международни събития; 	<p>2) Организации и институции:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Неефективни информационни кампании за популяризиране на различни европейски схеми и инструменти за подкрепа на интернационализация. - малък дял на специализирани дейности за интернационализация; - липса на възможности за разширяване на набора от услуги, предлагани от браншовите организации; - недостиг на квалифицирани експерти в държавната администрация, - недостатъчно ефективно сътрудничество между институциите (публични и частни); - слаба или липса на подкрепа от държавната администрация; - липса на финансиране за подкрепящите бизнеса организация за обезпечаване на консултантска помощ и обучения, с приоритет

<ul style="list-style-type: none"> - добро ниво на сътрудничество на браншови, търговски камари и подкрепящи бизнеса организации с регионалните МСП; - предоставяне на висококачествени услуги за интернационализация; - предлагане на услуги на едно гише; - предлагане на възможност за участие в мрежи; - участие в европейски програми за подобряване на нивото на интернационализация на бизнеса. 	<p>към микро- и малки предприятия, които са в стартираща или начална фаза на развитие на интернационализация.</p>
<p>3) Мерки за подкрепа:</p> <ul style="list-style-type: none"> - подобрени условия за получаване на дългово финансиране; - възможност за търсене на партньори в чужбина и на канали за дистрибуция; - възможност за участие в мрежи, B2B срещи, панаири и изложения в други държави; - възможност за предоставяне на консултации, подпомагане на пазарни проучвания; - предоставяне на услуги чрез инкубатори, технологични центрове и технологични паркове; - възможност за развитие на управленския капацитет и растеж на МСП; - увеличаващ се обхват на електронните услуги и специализирана дигитална платформа. 	<p>3) Мерки за подкрепа:</p> <ul style="list-style-type: none"> - липса на финансиране от структурните фондове за организации, подкрепящи бизнеса за предоставяне на специализирани услуги за интернационализация. - липса на мерки за подкрепа за повишаване на квалификацията на персонала за придобиване на специфични знания и умения; - липса на мерки за подкрепа за преодоляването на проблема с оборотните средства за развиване на интернационализация; - недостатъчни мерки за подкрепа на стартиращи компании; - недостатъчни мерки за подкрепа на микро и малки фирми, които са в начална фаза на развитие или фаза на проучване за интернационализация; - недостатъчни мерки за развиване на различни форми на международна дейност на МСП.
<p>ВЪЗМОЖНОСТИ</p>	<p>ЗАПЛАХИ</p>
<ul style="list-style-type: none"> - използване на потенциала и териториалния обхват на търговски, браншови и други организации, подкрепящи бизнеса за предоставяне на специализирани услуги за преодоляване на бариерите за интернационализиране. - разширяване на обхвата на публичната подкрепа; - повишаване на осведомеността на МСП за предлаганите възможности за подкрепа на европейско ниво; - предлагане на интегрирани услуги за подкрепа на интернационализацията на едно гише; - подобряване на сътрудничеството между институциите в частния и публичния сектор при оказване на подкрепа на МСП; - подобряване на дигитализацията на компаниите в региона; - създаване на местен фонд за финансиране на иновативни стартиращи МСП. 	<ul style="list-style-type: none"> - застаряване на населението; емиграция на млади и квалифицирани хора - недостига на хора с професионална квалификация и умения. - недостатъчно средства за финансиране от страна на държавата, областите и общините; - бързо и успешно развиване на други страни и региони - наши конкуренти.

VIII. ОСНОВНИ ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ

Проучването показва, че в СИР е необходимо да се търсят нови източници на растеж. Най-развит в СИР е сектора на услугите, следван от промишлеността, като ключови за СИР са секторите на търговията и туризма, а най-иновативни - секторите морска индустрия, селско стопанство, транспорт, туризъм, ИКТ и химическа промишленост.

Най-важните установени пречки пред иновативната дейност са липсата на финансиране и информация. За да се постигне икономически растеж, обаче най-важна е интернационализацията на българските МСП. Днес интернационализацията се разглежда като много по-сложен комплекс от дейности — наред с традиционният внос и износ, в нея се включват всички дейности, които поставят МСП в значими бизнес отношения с чуждестранен партньор: експорт, импорт, чуждестранни подизпълнители и международно техническо сътрудничество

Насърчаването на иновациите и интернационализацията в българските предприятия се извършва чрез различни национални политики, които използват разнообразни инструменти. Основният национален инструмент за насърчаване на иновациите е ОПИК, допълнен от ОП ИМСП. От друга страна, на местно ниво е приет Общинския план за развитие на Варна 2014-2020 г. - главен стратегически документ за социално-икономическата политика на Общината, който определя средносрочни цели и приоритети за интегрирано и устойчиво местно развитие.

В резултат на проведеното по проекта проучване са идентифицирани конкретните външни и вътрешни бариери, които възпрепятстват излизането и развитието на МСП на световния пазар като основните сред тях са: 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, както и квалифициран персонал и възможности за достигане на адекватен производствен капацитет .

Успешната подкрепа за интернационализация зависи основно от изграждането на капацитет вътре в МСП, като подкрепата за търсене на партньори и участия в международни събития, достъпът до обучение и консултантски услуги играят основна роля.

Организациите, подкрепящи бизнеса се ползват с най-високо доверие сред фирмите, предвид високото качество на подкрепящите услуги, които предоставят, бързото обслужване, възможността за използване на подход за предлагане на услуги на едно гише и създаване на мрежи за сътрудничество

Наличните публични мерки за подкрепа на интернационализацията са насочени основно към малки и средни предприятия с опит в експортната дейност и до момента не предлагат подкрепа за повишаване на квалификацията на персонала за придобиване на специфични знания и умения за развиване на интернационализацията. Освен това те не адресират проблема с липсата на оборотен капитал, който е една от основните вътрешни бариери, посочени от анкетираните регионални МСП. Регионалните стартиращи, както и микро- и малки предприятия, които са във фаза на проучване или развиване на международната си дейност, са с ограничени възможности за преодоляване на посочените външни и вътрешни бариери за интернационализация чрез наличните политически инструменти.

За това, бъдещите усилия следва да се насочат към разширяване на обхвата на публичната подкрепа чрез:

- дейности за повишаване на информираността на бизнеса за различните възможности за подкрепа - не само чрез оперативните програми и националните фондове, но и чрез различни европейски инициативи и инструменти;
- дейности за засилване на онлайн присъствието на МСП и стимулиране дигитализирането на бизнеса;
- предоставяне на възможност за повишаване на квалификацията на персонала в сферата на интернационализация на бизнеса;
- стартиране на мерки за финансиране на дейности на организации, подкрепящи бизнеса (браншови камари, нестопански организации и др.) за предоставяне на специализирана консултантска помощ на МСП за развитие на интернационализацията;
- разработване на мерки за подкрепа не само на експортната дейност на фирмите, но и на останалите модели на интернационализация;
- стартиране на общински фонд за финансиране на стартиращи иновативни МСП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иновационна стратегия за интелигентна специализация на република България 2014-2020 г.
2. Национална програма за развитие: България 2020
3. Национална стратегия за насърчаване на малките и средни предприятия 2014-2020
4. Общински план за развитие на Община Варна 2014-2020 г.
5. Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност” 2014-2020
6. Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” 2014-2020
7. Тригодишен план за действие за изпълнението на Национална програма за развитие „БЪЛГАРИЯ 2020” в периода 2016-2018 г.
8. Тригодишен план за действие за изпълнението на Национална програма за развитие на „БЪЛГАРИЯ 2020” в периода 2017-2019 г.
9. Европейски икономически преглед 2017 г., Проучване на Асоциацията на европейските търговско-промишлени палати (Европалати), 2017
10. Законодателен акт за МСП (SBA) Справочник — България, 2015.
11. Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МС, 2012-2013 г, Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средни предприятия, 2013 г.
12. Policy Studies for Bulgaria’s Sustainable Growth: Enhancing Innovation and Accountability, 2015/2016 Knowledge Sharing Programme with Bulgaria, Korea Development Institute (KDI), The Government of the Republic of Bulgaria, 2016
13. SBA Fact Sheet Bulgaria 2016
14. Supporting the internationalisation of SMEs, Guideline books: How to support SME policy from Structural Funds, DG Enterprise and Industry, EC, 2014
15. National Statistic Institute, <http://www.nsi.bg/>