

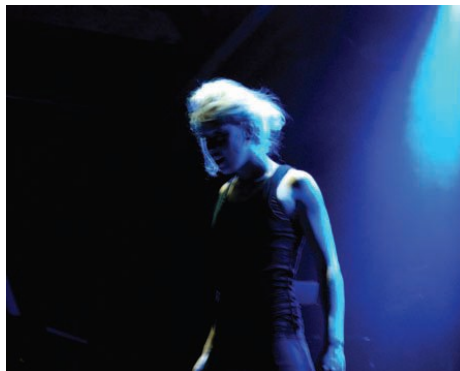
НАРЪЧНИК ЗА ПРОЕКТИРАНЕ НА БЪДЕЩЕТО

СЪДЪРЖАНИЕ:

<u>СЪДЪРЖАНИЕ:</u>	<u>1</u>
<u>ВЪВЕДЕНИЕ:</u>	<u>2</u>
<u>ДЕЙНОСТИ:</u>	<u>5</u>
<u>ПАРТНЬОРИ ПО ПРОЕКТА:</u>	<u>7</u>
<u>МЕТОДОЛОГИЯ:</u>	<u>17</u>
<u>ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „НАГЛАСА ЗА НАСЪРЧАВАНЕ”</u>	<u>20</u>
<u>ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „ОБУЧЕНИЕ”</u>	<u>29</u>
<u>ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „СТАРТИРАНЕ”</u>	<u>39</u>
<u>ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „ДЕЙНОСТ”</u>	<u>51</u>
<u>ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „РАСТЕЖ”</u>	<u>58</u>
<u>ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „СЪТРУДНИЧЕСТВО”</u>	<u>66</u>
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 1: Образец за събиране данни за добри практики</u>	<u>71</u>
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 2: Оценка на добрите практики от Innohubs</u>	<u>73</u>

ОТ ИДЕЯ ДО ИНОВАТИВЕН БИЗНЕС

*Ние създаваме центрове на
иновация и близки международни
връзки между тях.*



ВЪВЕДЕНИЕ:

Този наръчник представя първите значими резултати от Innohubs, трансевропейски проект за насърчаване и подпомагане на предприемачеството основано на иновация, и развит по програмата INTERREG IVC. От няколко месеца партньорите на градовете в агломерацията на Европейските столици включени в консорциума са провели колективен опит за установяване, описване и анализиране на добри практики, които подпомагат иновацията в техния местен бизнес и индустриална среда. През следващите две години, знанието въплътено в тези опити ще бъде споделени между и обменено сред градовете-партньори на Innohubs, заедно с процеса на определяне на Innovation Hub модел, който може да се приложи в различни местни среди.

Този наръчник също така цели да бъде динамичен и интерактивен инструмент за разпространение. Ние каним читателите да споделят техния опит с нас и им предлагаме инструментите необходими за описание на техните собствени добри практики, така че да бъдат включени в бъдещите издания на тази публикация.

Първата част от наръчник описва проекта Innohubs, неговата история, дейности и партньори. Освен това е направено и кратко представяне на методологията за събиране и оценяване на добри практики за подпомагане иновационното предприемачество и описва рамката за категоризация на тези практики в модела Innovation Hub, който ще бъде допълнително развит по проекта. Втората част на наръчника представя съществуващи добри практики за стимулиране иновационното предприемачество в градовете-партньори, които са част от проекта Innohubs. Надяваме се, че някои от тях ще Ви вдъхновят да изпробвате своите нови идеи и в тази област.

Приятно четене!

Екипа на Innohubs

ЗА INNOHUBS:

Innohubs е единствения по рода си европейски проект за стимулиране на иновацията. Проектът е фокусиран върху насърчаването и подпомагането на иновационното предприемачество. Съвместно с други организации, Innohubs ще установи най-добрите практики, ще обмени знание, ще изпробва нови методи и инструменти, и ще създаде международни контакти с цел най-добро насърчаване и подкрепа на иновационното предприемачество, от нагласата за иновация до успешния иновационен бизнес.

Дългосрочната цел е да се оптимизира подкрепата към предприемачите чрез създаване на знание и мрежови центрове за иновация, както и близки международни връзки между тях.

Ако сте иновативен предприемач, който работи за организация подпомагаща иновацията и предприемачеството, политик създаващ политики за подкрепа на иновацията, или работите като учител преподаващ иновация и предприемачество, проектът Innohubs е за Вас.

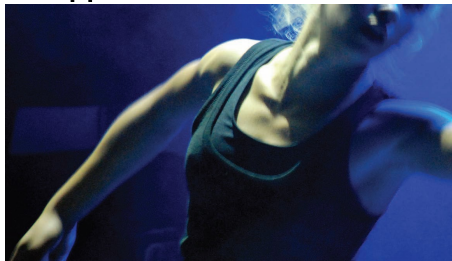
ИСТОРИЯ

Идеята за проекта Innohubs идва от мрежата, която обединява градове разположени в близост до големите европейски столици. Градовете в агломерацията на Европейските столици споделят общи икономически, културни и социални трудности произлизащи от географското им местоположение.

Иновацията е една от областите, които могат да помогнат на тези градове да отговорят на тези предизвикателства. Чрез намиране на по-добри начини за подпомагане предприемачеството основано на иновация, градът в агломерацията на столица е в по-добра позиция да се съревновава, расте и подобрява стандарта и просперитета на местния бизнес и по-широката общественост.

Innohubs е кооперация между шест града-партньори, намиращи се в агломерацията на Европейските столици, в Европа: Швеция, Дания, Испания, Северна Ирландия, Португалия и България.

ПРЕДПРИЕМАЧИ РАБОТЕЩИ ЗАЕДНО. ПРОЕКТИРАЩИ БЪДЕЩЕТО.



СПОДЕЛЯНЕ НА ОПИТ, ВДЪХНОВЕНИЯ И ВИЗИЯ. ТОВА Е НАШИЯТ

НАРЪЧНИК.

ДЕЙНОСТИ:



Дейности:

През цялото времетраене на проекта, Innohubs ще предприема дейности за създаване, изпробване и въвеждане на ново знание в процесите на насърчване и подпомагане на иновационното предприемачество:

- *Обмен на добри практики и анализиране на фактори за успех*
 - *Създаване на ефективна мрежа от партньорства основана около общата цел*
 - *Създаване и изпробване на модел за иновация – Innovation hub*
-
- *Интегриране на политики, модели, процеси, дейности и инструменти използвани от градовете-партньори.*
 - *Разпространение на резултатите сред участващите организации, мрежата на градовете в агломерацията на Европейските столици и други градски мрежи и райони в Европа.*

ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТ И ФИНАНСИРАНЕ

Времетраенето на проекта е от 1 януари 2010 г. до 31 декември 2012 г. Бюджетът на Innohubs е EUR 1,469,085 с включено финансиране на ЕС в размер на USD 1,131,356 по програма INTERREG IVC (Европейски фонд за регионално развитие).

Като част от тази програма, Innohubs допринася към целите на Лисабонския договор по отношение на заетост и растеж.

ГРАДОВЕ В АГЛОМЕРАЦИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТОЛИЦИ



Мрежата на градовете в агломерацията на европейските столици (ECN) беше стартирана през 1996 г. и включва градове разположени в близост големите столици в Европа. Въпреки, че са с различна големина и произход, с различни култури и развитие, всички те споделят общата си близост до столицата на тяхната

страна и, следователно, общи икономически, културни и социални предизвикателства произлизащи от това географско положение.

От както е създадена Мрежата, нейните членове си сътрудничат с обмен на знание, идеи и инициативи, както и в планирането и изпълнението на съвместни проекти и дейности с цел споделяне на опит и добри практики. На срещата на Мрежата в Брюксел през Февруари 200 г. беше решено да се планира съвместен проект за бизнес развитие и интернационализация като средства за научаване и разпространение на нови методи за насърчаване на заетостта и подобряване условията на живот на градовете разположени близо до столиците чрез подпомагане на иновативни предприемачи и МСП.

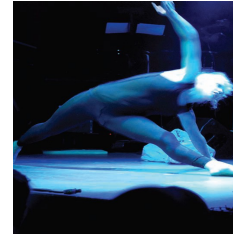
Идеята за Община Нака (Стокхолм), промотирана от един от членовете на Мрежата, беше да се използва техният опит с Innovation Hub, отворен ресурс на съвети и насоки от страна на местни експерти от академичната и бизнес среда.

Innovation Hub е отворена за самостоятелни лица както и за собственици на бизнеси и други предприемачи с цел комерсиализиране на идеи и по този начин превръщане на тези идеи в иновативни бизнеси.

С цел да бъде осъществено максимално влияние и разпространение извън мрежата, както и отчасти да се компенсират високите разходи за такъв проект, беше постигнато споразумение за търсене на средства от ЕС.

Работна група с партньори от Нака, Балеруп и Хетафе проведе среща през юни 2008 г. в град Нака и, след преглед на различни програми на ЕС, беше решено, че INTERREG IVC е най-добрата рамка за предложения проект. Един от начините за устойчиво развитие на градовете в агломерацията на европейските столици е в изграждането на подходяща среда за МСП.

Партньорите желаят да станат пример за всички градове в агломерацията на Европейските столици демонстрирайки, чрез подбор и обмен на добри практики, как могат да реализират собствения си потенциал за устойчивост и растеж превръщайки иновативните идеи в иновативни МСП.



Предприемачите желаещи да поемат риск могат да не напускат тяхната среда. Още повече, интервенцията трябва да включва обучението на млади хора по предприемачество, както и подкрепа в създаването на местни иновативни МСП.

ПАРТНЬОРИ ПО ПРОЕКТА:

1. Община Нака, Швеция



Контактна информация:

Адрес: Гранитваген 15, 131 81 Нака, Швеция

Лице за контакт: Андерс Бьоресон

E-mail: anders.borjesson@nacka.se

Уеб страница: www.nacka.se



Нака е обширна община с 88,000 жители и се намира в близост до столицата на Швеция – Стокхолм.

„Отвореност и разнообразие“ се е наложило като лозунг на община Нака, представяйки визията за бъдещето на общината. Визията трябва да ни насочва във всичко, което правим.

Основната ценност в община Нака е „Увереност и уважение на знанията и уменията на хората – както и в тяхната воля за поемане на отговорност“.

Основни цели на община Нака:

- *Отлични общински услуги*
- *Ефикасно оползотворяване на ресурсите на общината*
- *Висока степен на гражданско участие и възможности*
- *Голяма свобода на избор*
- *Оказване влияние за възможно най-ниски данъчна ставка и такси.*
- *Балансирана общинска икономика*
- *Чиста, безопасна и здравословна среда на живот и дългосрочен устойчив растеж*
- *Безопасна и защитена община*

Иновационна стратегия на Нака:

Нака следва националната стратегия на Швеция, която определя иновацията и предприемачеството като жизнено важна част от цялостната национална стратегия за подобряване на възстановителния процес и устойчив икономически растеж, като в същото време се бори срещу половата дискриминация и неравенство.

Нака се опитва да насърчи своя иновационен капацитет като се фокусира върху пет приоритета, които са част от стратегическия подход за насърчаване на иновацията също на национално и европейско равнище:

- *Даване възможност на хората да иновират*
- *Насърчаване иновацията във фирмите*
- *Създаване и прилагане на знание*

- *Прилагане на иновация в отговор на глобални и социални предизвикателства*
- *Подобряване управлението на иновационните политики*

1. Община Балеруп, Дания



Контактна информация:

Адрес: Холд-ен Веж 7, 2750 Валеруп, Дания

Лице за контакт: Ан Молер-Андерсен

E-mail: anno@balk.dk

Уеб страница: www.ballerup.duk

Община Балеруп е динамична част от Копенхаген. Общината има 47,000 жители, покрива 3,409 хектара и се намира в близост до столицата на Дания – Копенхаген.

Балеруп води проспериращ икономически живот, разполага с привлекателни жилищни площи, процъфтяващ спортен и културен живот, както и голям брой зелени площи. Община Балеруп е интегрирана област на регион Орезунд и има важна роля в развитието на динамичната столична област. Бизнесът в страната се характеризира с големи клъстери от ИТ и фармацевтични компании, фокусирани върху съвременните технологии. Познати като „Силиконовата долина“ тези компании дават работа на приблизително 10,000 души в сектора на ИТ и комуникациите и повече от 5,000 в производството и развитието на фармацевтични продукти. Общата цел на община Балеруп е да създаде възможности за здравословен живот с физическо и духовно благосъстояние за всички. Основната ценност на община Балеруп е залегнала във визия 2020 гласяща: Ние инвестираме в хората.

Визията се осъществява чрез 3 области:

Ние инвестираме в зелен живот – водещ до здравословен живот.

Упражнения, спорт и здравословни диети са важна част от живота в общината. Фокусираме се върху целенасочени решения и обръщаме внимание на климатичните промени за да създадем зелен и здравословен живот в общината.

Ние инвестираме в културата, обединяваща хората.

Силният спортен и културен живот е много важен. Също така, в учебните програми на образователни институции ние въвеждаме здравеопазване и култура.

Ние поставяме фокус на знанието, като двигател на развитие.

За нас е важно младите хора да получат добро образование – създаваме мостове между училища, колежи, бизнеси и организации. Създаваме връзки между теория и практика – между образованието и живота на работното място.

Основни цели на община Балеруп:

- *Отлични общински услуги*
- *Ефикасно оползотворяване на ресурсите на общината*
- *Висока степен на гражданско участие и възможности*
- *Предоставяне на добро образование*
- *Балансирана общинска икономика*
- *Чиста, безопасна и здравословна среда на живот и дългосрочен устойчив растеж*

Иновационна стратегия на Балеруп:

Балеруп следва националната стратегия на Дания, която определя иновацията и предприемачеството като жизнено важна част от цялостната национална стратегия за подобряване на възстановителния процес и устойчив икономически растеж.

Общината насърчава бизнес развитието и иновациите чрез много програми предлагани на предприемачите.

Балеруп се стреми да подобри предприемаческата мрежа и да предостави възможности с по-голям потенциал за растеж. Предприемачите получават основна информация и насоки при стартиране на бизнес и имат възможност

да посещават обучителни курсове и лична помощ от страна на голям брой бизнес съветници.

Възможности с потенциал за голям растеж и тези включващи специализирани иновативни идеи се пренасочват към външни съветници за по-конкретен съвет.

Области на фокус:

- *Въвеждане на курсове по предприемачество в начално, средно и висше учебни нива.*
- *Общината предлага основна информация и насоки за стартиране на бизнес.*
- *Общината може да пренасочи предприемач с по-голям потенциал за растеж към една от петте Зелени къщи, наречени Vaeksthus Greater Копенхаген.*
- *За високотехнологични предприемачи, националната организация CONNECT Дания предлага съвети свързани с разработването на професионален бизнес план и контакти с потенциални инвеститори.*

2. Община Хетафе, Испания



Контактна информация:

Местна агенция за развитие „Хетафе Инициативас“ (GISA)

Адрес: Падре Бланко 2, 28901 Хетафе, Испания

Лице за контакт: Мария Хесус Педраза

E-mail:

mariajesus.pedraza@getafeiniciativas.es

Уеб страница: www.getafeiniciativas.es

Хетафе е община разположена на юг от Мадрид с население от 172,000 жители. Въпреки, че покрива голяма площ общината е добре развита и интегрирана, като се е възползвала добре от своето разположение като вход към испанската столица. Преди Хетафе е била земеделска площ, а днес е модерен, динамичен град със силен търговски сектор доминиран от селското стопанство.

Основна характеристика на тази трансформация е развитието на строителството и инфраструктурата, например, строежа на университет „Карлос III“ и изграждането на индустриални зони, както и отличния транспорт и комуникационни връзки. Богатата култура на Хетафе отразява разнообразието и наследството на нейните жители. Обществото се радва на обширни жилищни и развлекателни зони, и е обслужвано от културни, религиозни, спортни, социални, развлекателни и образователни институции.

„Хетафе инициативас“ (GISA) е местната агенция за развитие създадена от общинския съвет на Хетафе. Тя цели да подобри стандарта на живот на жителите стимулирайки местното икономическо развитие, включително чрез насърчаване на инвестиции и заетост. Координирайки публичните и частните инициатива, GISA осъществява интегриран подход за развитие. Дейностите на GISA включват:

- *Услуги подпомагащи бизнеса*
- *Услуги за подпомагане на нови предприемачи*
- *Институционално сътрудничество*
- *Мрежи и проекти*
- *Развитие на офиси, търговски и индустриални сгради*
- *Разнообразни проекти и инициативи*

Иновационна стратегия на Хетафе

Покрива няколко области:

- *Администрация: иновации свързани с публичната администрация (e-администрация)*
- *Икономика:*
 - ✓ *Инфраструктура: развитие на технологични паркове оборудване с помещения и услуги подходящи за бързо разрастващите се технологични компании.*
 - ✓ *Услуги: подкрепа на съществуващи бизнеси в извършването на иновации, като средства за подобряване на конкурентоспособността. Също така подкрепа за иновативни стартиращи компании.*
 - ✓ *Граждани: изпълнение на проекти за повишаване на осведомеността и използване на нови информационни и комуникационни технологии.*

3. Община Лурес, Португалия



Контактна информация:

Адрес: Прака де Либердаде, 2674-501,
Лурес, Португалия

Лице за контакт: Карла Круз

E-mail: carla_cruz@cm-loures.pt

Уеб страница: www.cm-loures.pt

Община Лурес има площ от 167.94 кв.км., а населението ѝ наброява 197,567 жители за 2001 г.

Общината включва 2 града, Лурес и Сакавем, 7 по-малки селища и 18 енории. Със селски произход, Лурес днес се характеризира с икономически и демографски ръст и се е развила като община на противоположностите.

Отличителни черти на източния регион са градски и индустриални площи пресичани от пътна мрежа. Северният регион е определен от неразвити градчета и села, земеделски площи и диви горски зони.

Основни цели на община Лурес:

- *Подобряване стандарта на живот и социалното благосъстояние*
- *Насърчаване на интегрираността и солидарността*
- *Насърчаване модернизацията на производството и технологиите*
- *Запазване на териториалната и културна идентичност*
- *Целенасочено, ефективно управление и активно участие на гражданите*
- *Насърчаване на социалната отговорност и целесъобразност в общината*

Иновационна стратегия на Лурес:

- *Изпълнение на проекти, включващи процеси по местна/регионална децентрализация*

- Запазване, подобрене и разпространение на наследството
- Насърчаване на програми за икономическо развитие, предприемачество и заетост
- Подобряване на достъпността и мобилността, както и модернизиране на инфраструктурата и основните съоръжения
- Стимулиране по-доброто управление на ресурси и умения
- Подобряване на качеството, лекота на използване и модернизация на информационните технологии и комуникации
- Разработване на местни политики за социална отговорност

4. Норт Даун Боро



Контактна информация:

Център за бизнес постижения
„SIGNAL”

Адрес: 2 Инотек Драйв, Бангор,
Обединено Кралство. BT197PD

Лице за контакт: Дейвид Шиверс

E-mail:

david.shivers@northdown.gov.uk

Уеб страница: www.northdown.gov.uk

Разположен на южния бряг на Белфаст Лов, Норт Даун е дом на 80,000 души.

Главните градове Бангор и Холивуд поделят атрактивната брегова ивица с няколко привлекателни села. Статистически, Боро се подрежда над средното равнище за Северна Ирландия по отношения на здравеопазване, продължителност на живот, придобиване на образование и собственост върху домовете.

Данни под средните са отчетени при престъпността, безработицата и бедността. Мисията на Норт Даун е „да осигури предоставянето на услуги, които добро съотношение цена/качество на данъкоплатците и да насърчи устойчивото развитие на Норт Даун като място където хората избират да живеят, работят и посещават.

Иновационна стратегия на Норт Даун:

Отделът за икономическо развитие е с наименование „Signal – център за бизнес постижения“ и той предлага подкрепа на съществуващи бизнеси в Боро, които желаят да просперират.

Въпреки, че иновацията е ключов елемент от методологията на Signal, тя е разглеждана не като крайна цел сама по себе си, а като средство за постигане на бизнес цели и по-конкретно – растеж, целесъобразност и качество.

Инициативите на Signal включват:

- *Обучителни и социални събития*
- *Съвети по поръчка от опитни съветници*
- *Пазарно проучване и услуги по бизнес разузнаване*

5. Община Перник, България



Контактна информация:

Адрес: площад „Св. Иван Рилски“ №1А, Перник, България

Лице за контакт: Мила Кацева

E-mail: mila_mila@abv.bg

Уеб страница: www.pernik.bg

Перник е град с население от 106,396 души (2009 г.) и е разположен в западна България, на около 30 км. югоизточно от столицата София. Той представлява административно териториална единица, която включва 24 селища – 2 града и 22 села – на площ от 461.1 кв.км. (средната площ на община в България е 427 кв.км.).

През 20 в. Перник претърпя силно развитие като център на тежката промишленост и въгледобива.

Кметът, Росица Янакиева, нейният екип и градския съвет имат политическата воля и амбиция да превърнат Перник в модерен европейски град.

През 2009 г. община Перник разработи „План за развитие на община Перник 2007-2013 г.“ според Закона за регионално развитие.

Основните приоритети на общината са:

- *Реконструкция и модернизация на съществуващата инфраструктура в съответствие с европейските стандарти*
- *Обновление и разширяване на застроената градска среда*
- *Подобряване на условията в образователните, културните и социалните институции чрез енергоспестяващи мерки*
- *Създаване на Общи условия за развитие на бизнеса в Перник*
- *Привличане на инвестиции във високотехнологичните индустрии и логистичните центрове на новата индустриална зона в Перник.*

Иновационна стратегия на Перник:

Отдадеността на община Перник към подпомагане на бизнеса и иновацията е демонстрирана от следните агенции:

- *Регионален бизнес център за малки и средни предприятия*
- *Бизнес инкубатор разположен в общинска сграда, предлагащ услуги за малки и средни предприятия*
- *Пернишка търговско-промишлена палата.*

МЕТОДОЛОГИЯ:



ДОБРИ ПРАКТИКИ:

Добрите практики събрани по проект Innohubs са източници на вдъхновение, пресъздаване и възприемане на нови модели или методи, които подобряват системата за подпомагане на иновациите в градовете-партньори по проекта. В този смисъл, добрите практики са тествани в нови среди и ако бъдат приети и усвоени, могат да бъдат възприети като иновации.

Само по себе си не е необходимо те да са нови, но те ще бъдат усвоени като нови от организации, които преди това не са ги използвали.

Оценката на добрите практики и възможността те да бъдат прехвърлени в нова обстановка в друг град агломерацията на столици, е извършена на базата на теориите на Еверет М Роджър върху Разпространение на иновациите, обяснени в едноименната книга (2003 г.). Сред множество от фактори, Роджърс изтъква пет характеристики, които подпомагат прехода на една идея към нови потребители. Въпреки, че оригиналният тест е извършен сред индивидуални лица, много проучвания са проведени и в организации. Роджърс (2003 г.) твърди, че „иновацията се разпростира сред компаниите в даден сектор с процес подобен на този, при който иновацията са разпространява сред индивидите в обществото”.

Характеристиките са:

Относително предимство – добрата практика е по-добре възприемана от тази, която замества

Съвместимост – добрата практика възприемана от организацията-приемник да бъде в сходство с нейните ценности, нужди и цели.

Опростеност – добрата практика е възприемана като относително лесна за разбиране и използване (В теорията на Роджърс тази характеристика е „сложност“ – колкото по-сложна, толкова по-трудна за възприемане – но тук е променена на „опростеност“ с цел по-лесна употреба).

Възможност за изпробване – добрата практика може да бъде модифицирана и изпробвана на ограничена основа

Възможност за наблюдение – добрата практика и нейните резултати се възприемат също толкова лесно от странични наблюдатели, както и в комуникацията им с други лица

Резултати – добрата практика дава добри резултати

Последната характеристика „резултати“ беше добавена за да прилегне на проекта Innohubs като начин за определяне дали практиката постига своите цели и, в този смисъл, е добра практика. Всяка характеристика е претеглена по важност, като е създаден набор от твърдения, модифицирани за да прилегнат на проекта Innohubs, които са оценени по скала от едно до пет.

След като всеки партньор по проекта е оценил добрите практики, по-високи резултати получиха тези, които по-добре отговарят на иновационните характеристики за разпространение и, следователно, приети като по-добри за разпространение. Някои имат много ниски резултати и затова отпаднаха от проекта. Като приложение към този наръчник можете да намерите формата, по-която са събирани описанията на добрите практики и въпросника за тяхната оценка.

Във втората част на този наръчник ще погледнем отблизо шест добри практики, по една от всеки партньор по проекта, с най-високи резултати. 28 добри практики, които са събрани през първия етап на проекта, също са накратко описани. Десетте добри практики с най-високи оценки ще бъдат обект на последваща употреба по модела на Innohubs, по време на учебни посещения, обмен на опит и пилотни тестове.

МОДЕЛ НА INNOHUBS

КАТЕГОРИЗАЦИЯ

Този наръчник представя различни добри практики за подпомагане на иновативното предприемачество. Добрата практика може да бъде метод, проект, програма, техника или всякаква друга инициатива.

За да се добие обща представа, добрите практики са разделени в шест различни категории. Възможностите за подпомагане на иновациите са много и този метод за категоризация спомага да се определят уместните практики за изучаване, вдъхновение или подобряване на вашите собствени усилия в подкрепата на иновативното предприемачество.

Шестте категории са: нагласа за насърчаване, обучение, стартиране, дейност, растеж и сътрудничество.

1. Категорията **НАГЛАСА ЗА НАСЪРЧАВАНЕ** включва практики, които насърчават положителната нагласа спрямо иновациите и предприемачеството, особено сред ученици в средните училища, а също и в организации или специфични демографски групи
2. Категорията **ОБУЧЕНИЕ** е свързана с преподаването на необходимите/основните компетенции за иновация и предприемачество
3. Практиките от категория **СТАРТИРАНЕ** подпомагат развитието и разпространението на иновативни бизнес идеи, както в стартиращи компании, така и в сътрудничество между фирми.
4. Практиките от категория **ДЕЙНОСТ** насърчават иновацията в съществуващи бизнес, които желаят да затвърдят пазарната си позиция, конкурентоспособност или целесъобразност, но не търсят непременно растеж.

5. Категорията **РАСТЕЖ** включва практики в подкрепа на установени бизнеси за постигане на целите за растеж чрез иновацията като основна стратегия
6. Категорията **СЪТРУДНИЧЕСТВО** включва практики, където различните организации обединяват усилия около обща стратегическа програма в подкрепа на иновациите

ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „НАГЛАСА ЗА НАСЪРЧАВАНЕ“

„ЕДИН ПРЕДПРИЕМАЧ СРЕД ДВАДЕСЕТ И ПЕТ СЪУЧЕНИЦИ“



Една история за Центъра по женско предприемачество

Миналото лято, когато имах сбирка на класа, осъзнах, че от 25-те присъстващи жени, аз бях единствената с мой собствен бизнес. По време на вечерта получих много хвалебствия и признание от бившите ми съученици. Някои завиждаха, други просто бяха любопитни.

Сигурно е, че бъдещето се нуждае от жени мениджъри и предприемачи. Историята сочи, че жените са добри предприемачи и допринасят за икономическия растеж. Освен тяхната креативност, жените също така са по-склонни да приемат по-скромна нагласа от мъжете и това е особено полезно при решаването на сложни ситуации. Мъжете често създават компании с цел изграждането на империя. Жените са по-скоро привлечени от ценностните постижения отколкото от чисто финансови стимули.

ТАКА ЧЕ, ЗАЩО ЖЕНИТЕ ПРЕДПОЧИТАТ да бъдат служители и се срамуват от предприемаческия си потенциал? Това е въпросът, който поставих на моите съученички. Любопитно, всички отговори доведоха да един и същ извод: проблемът не е в липсата на желание, а липсата на възможност. Просто бариерите за жените са твърде високи.

Прагът за получаване собственост върху бизнес е основан на многогодишна мъжка доминация и жените са допълнително затруднени от липсата на насоки и съвети. Устремените жени предприемачи също имат нужда от вдъхновяващи примери за подражание. Жени, които са успели въпреки семейните си задължение, липсата на подкрепа, социалните норми и други бариери свързани с техния пол.

„ЩЕ СТАНЕШ ЛИ МОЯ ПРИМЕР ЗА ПОДРАЖАНИЕ“, така бях попитана от една от моите съученички. „Искам да бъда като теб. Искам да напусна работата си и да започна собствен бизнес. Кажи ми какво е усещането да бъдеш предприемач?“

Аз се усмихнах и се замислих, че жените, които създават собствен бизнес често намират по-голямо удоволствие в това отколкото мъжете. До голяма степен това се е защото жените създават по-смислени взаимоотношение и тъй като те виждат нещата по различен начин. „Не можем ли просто да понижим този праг“, предложих аз.

ПРЕДСТАВЕТЕ СИ: форум където можеш да намериш съвети и окуражаване и да създадеш собствени социални и професионални мрежи; където да получиш обучение, да участваш в семинари и да посещаваш лекции на жени предприемачи; място, което те запознава с успешни бизнеси; място където научаваш умения свързани с продажби и маркетинг и, най-важно, как да продадеш себе си и твоята идея. Това не е мечта. Пет постоянни центрове за подкрепа бяха създадени в Ниш, Зайчар, Лесковец, Перник и Враца-Берковица – Центрове за женско предприемачество.

Бъдете горди от това, което сте, вашите умения и опит. Борете се за това, в което вярвате. Избягвайте от това, което ви отегчава. Не се продавайте лесно. Създайте своите мрежи и модели на подражание. Колкото повече налагете вашите собствени бизнеси, толкова по-голяма ще бъде ползата и развитието за вашия регион.

Но не всичко опира само до вашите надежди и стремежи. Както и при мъжете предприемачи, вие също трябва да предприемете действия. Трябва да търсите информация, обучение и насоки. Ще имате нужда също от защитници на каузата за женското предприемачество: жени, които да разчупят старите практики и роли на половете, и да представят приноса, който жените предприемачи могат да имат към развитието на страната.

Моите съученици се съгласиха и се зарадваха на моята страст и ентузиазъм. През останалата част от вечерта те се обръщаха към мен с „Посланика“ (но със женско смирение, разбира се).

1. Добра практика: Център за женско предприемачество



*Град разположен до столица, Държава: Перник, България
Категория: Нагласа за насърчаване*

Доставчик на услугата, организация:

Пернишка търговско-промишлена палата

Адрес: Перник, ул. „23-ти декември“ №2, Перник, България

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Бойка Павлова

E-mail: ptpp@abv.bg

Тел.: +359 878 863 389

Целеви групи: Настоящи и бъдещи жени предприемачи, както и организации и агенции, които подкрепят развитието на бизнеса.

Описание: Проектът е транс-гранична инициатива между съседни региони в България и Сърбия. Той допринася за развитието на областта чрез подпомагане участието на жени в икономическата дейност. Създадени са пет постоянни центрове за подкрепа в Ниш, Зайчар, Лесковец, Перник и Враца-Берковица. Тяхната цел е да се увеличи капацитета на местните агенции за

насърчаване и подкрепа на женското предприемачество, включително по въпроси като конкурентоспособност, сътрудничество и възможности за инвестиции. Основната цел на центровете е да подпомогнат социално-икономическото развитие и интеграцията на транс-граничния регион чрез подкрепа на пълното участие на женското население в икономиката и да си сътрудничат в премахването на дискриминацията на жените в икономиката, с цел да се установи основа за устойчиво икономическо развитие. Услугите включват: Съвети и консултации, обучителни семинари, учебни посещения, бизнес форуми, пазарни и бизнес информационни услуги, създаване на бази данни и наемна на жени предприемачи, разработване на интернет страници, изучаване на потенциални области за сътрудничество на жени предприемачи.

Ползи: Центровете премахват много от бариерите, които не позволяват на жените да участват в икономическата дейност. Чрез подкрепа като предоставяне на информация, обучение и възможности за създаване на контакти, центровете насърчават жените да реализират своя пълен потенциал.

Уникалност: Уникалността на проекта се състои в неговия пионерски фокус върху развитието на жените предприемачи и техния потенциал да бъде реализиран в България и Сърбия. Създадени са само два центъра за женско предприемачество /Перник и Берковица/ в западна България. Разработена е транс-гранична мрежа на жени предприемачи. Изготвени са наръчници за инвестиции. Разработено е ноу-хау за управление/предоставяне на услуги в подкрепа на жените. Транс-граничният проект за създаване на центрове за женско предприемачество се нарежда в Топ 10 на най-добре изпълнените проекти по Програмата за транс-гранично сътрудничество и е даван като пример за добра практика в Доклада относно равенството между мъжете и жените през 2009 г. на Владимир Шпидла, еврокомисар по заетостта, социалните дела и равните възможности.

2. Добра практика: Датска фондация за предприемачество



Град разположен до столица, Държава: Балеруп, Дания
Категория: Нагласа за насърчаване

Доставчик на услугата, организация:

Датска фондация за предприемачество

Адрес: 5000 Оденсе, Дания

Уеб страница: www.fondenforentrepreneurskab.dk

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Кристиян Винтегаард, Адм. Директор/ CEO

E-mail: christian@ye.dk

Тел.: +45 2875 4191

Целеви групи: Ученици и учители от всички образователни нива.

Описание: Датската фондация за предприемачество е част от стратегията на датското правителство за образование и предприемачество. Фондацията действа като център на знания, където учители имат достъп до ресурси за преподаване на предприемачество. Целта е да се засили конкурентоспособността на Дания чрез придаване на нагласи и интерес върху предприемачеството и иновацията, основно чрез усилия в сферата на образованието. Фондацията съфинансира проекти и дейности, които стимулират разработването на нови курсове. Културните дейности могат да включват разработване и внедряване на нови иновативни проекти, материали и концепции, промоции, обучение на преподавателите и учебни екскурзии. Малко управленско звено разпределя средствата и предоставя помощ във формата на насоки, наставление и създаване на контакти. Дейностите се изпълняват от обширна мрежа от агенции в Дания. Фондът допринася за разработването на тестове и изпити, позволявайки оценяване на предприемаческите умения на учащите и постигането на търговски кредити.

1. Талант – Фондът разработва програми за подпомагане на особено талантиви млади хора, които управляват собствен бизнес, като в същото време се обучават.
2. Събиране и разпространение на знание – фондът събира и разпространява знание относно образованието по предприемачество в Дания.
3. Международни и транснационални инициативи – фондът също предлага международно и транснационално измерение на дейността по насърчаване на образованието по предприемачество. Фондът работи за

споделяне на познание в международни форуми и транснационално сътрудничество.

4. Разработва и участва в предприемаческите стратегии за образование – фондът може също да избере да инвестира в предприемаческите стратегии на индивидуални институции. Тези стратегии трябва да имат принос към дългосрочния план за преподаване на предприемачество.
5. Диалог с образователните институции – фондът подпомага разработването на стратегия за обучение по предприемачество на всички образователни нива
6. Обслужващ орган на бъдещи държавни и регионални инициативи – в някои случаи фондът може да работи като обслужващо лице по държавни и регионални проекти, включително проекти по структурните фондове.

Ползи: Фондацията поставя предприемачеството и иновацията в сърцето на образователната система. В дългосрочен план това ще стимулира иновативното икономическо развитие и отваряне на работни места.

Уникалност: Фондацията покрива всички образователни нива на насърчаване на предприемачеството: от детската градина до докторска степен. Дания е избрала да има само един действащ играч за насърчаване на образованието по предприемачество, като това улеснява достъпа за всички преподаватели. Фондацията действа с дългосрочна визия и цели да положи основа благоприятстваща бъдещите поколения. Стреми се да се превърне в национален център за постижения в тази област, предоставяйки на училищата уникален достъп до ресурси и експертиза.

3. Добра практика: Програма за окуражаване предприемаческия дух

Град разположен до столица, Държава: Хетафе, Испания
Категория: Нагласа за насърчаване



Доставчик на услугата, организация:

Агенция за местно развитие „Хетафе Инициативас“ (GISA)

Адрес: Падре Бланко 2, 28901 Хетафе, Испания

Уеб страница: www.getafeiniciativas.es

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Мария Хесус Педраса

E-mail: mariajesus.pedraza@getafeiniciativas.es

Тел.: +34 91 665 36 20

Целеви групи: Всички ученици с начално образование в община Хетафе.

Описание: Програмата за окуражаване предприемаческия дух, разработена от GISA, е за ученици в гимназии, професионални обучителни центрове и Университета на Хетафе. Тя се състои от две части:

Семинари за предприемачество: Те дават обща информация за света на бизнеса, включително ползите и недостатъците на това да си предприемач. Експертите на GISA провеждат семинарите, един от които включва презентация от бизнесмен, работещ в областта свързана с изучаваните от ученика предмети. Сериите приключват с посещение на общинския бизнес център, който предоставя съоръжения за инкубация на новосформирани предприятия.

Конференции „Представете Вашият проект“: Студентите от професионалните обучителни центрове трябва да изготвят план за приложимост на въображаема компания. „Представете Вашият проект“ дава формална платформа където те могат да представят своите бизнеси на познати ученици, членове на семейството, учители и представители на други институции.

Ползи: Програмата комбинира ползи както за преподаватели, така и за агенции за икономическо развитие:

- *Резултатите от обучението са пряко релевантни към учебната програма на учениците*
- *Учениците са въведени в света на търговията и са призовани да изберат предприемачеството като кариерно развитие*

Над 2,500 ученици са участвали на семинарите от началото им през 2001 г. до сега. Събитията „Представете Вашият проект“ започват през 2004 г. и са били домакин на над 1,100 презентации. Обратната информация от студентите оцени семинарите със 7.35 по десетобалната скала. Обучаващият персонал също оказва подкрепа при провеждането на обучителните дейности.

Уникалност: Уникалността на инициативата на GISA е нейният фокус върху проблем често пренебрегван от програмите за бизнес подкрепа: стимулиране на интереса към предприемачество сред младите хората.

4. **Добра практика:** Регионална иновационна мрежа



Град разположен до столица, Държава: Лурес Португалия

Категория: Нагласа за насърчаване

Доставчик на услугата, организация:

Общинска палата Лурес DAE/SIAI

Адрес: Руа Манел де Ариаха №10 – 2674-501 Лурес

Уеб страница: www.cm-loures.pt

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Карла Круз

E-mail: Carla_cruz@cm-loures

Тел.: +351 93 772 68 70

Целеви групи: Всички организации с интерес в развитието на бизнес иновациите в община Лурес.

Описание: Регионалната иновационна мрежа беше създадена през 2009 г. и цели да подобри конкурентоспособността на бизнеса в община Лурес. Тя свързва организациите, които насърчават и внедряват бизнес иновации и интернационализацията. Нейни партньори са агенции за икономическо и бизнес развитие, университети, бизнеси, инвеститори и устремени предприемачи. Предназначението на мрежата е да разработи и приоритизира нови политики, които насърчават и подпомагат местната иновация.

Ползи: Ползата от мрежата е подобрена подкрепа на местния бизнес в област с голямо значение: бизнес иновациите.

Уникалност: Уникалността на Регионалната иновационна мрежа е в това, че тя предлага съвместен подход от различни агенции, участващи в насърчаването и подпомагането на бизнес иновациите.

5. Добра практика: Програма „Компания“ на „Младо предприемачество“ – Образование по предприемачество



Град разположен до столица, Държава: Норт Даун, Северна Ирландия

Категория: Нагласа за насърчаване

Доставчик на услугата, организация:

Младо предприемачество Северна Ирландия

Адрес: (YENI) 145-149 Донегал Пас, Белфаст. BT7 1DT.

Уеб страница: www.yeni.co.uk

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Карол Фитсимонс, Изпълнителен директор

E-mail: carol.fitzsimons@yeni.co.uk

Тел.: +44 28 9032 7003

Целеви групи: Ученици между 15 и 19 годишна възраст.

Описание: „Компания“ е част от световна програма с наименование „Младо предприемачество“ или „Млади постижения“ (www.ja.org) и се предоставя в повечето европейски страни (www.ja-ye.org). Групи от 10 до 15 ученика създават правно установен бизнес и управляват неговите финансови, маркетингови и оперативни функции през академичната година. Подпомагани са от учител, доброволец от бизнес средата, служител на YENI, като и от различни печатни и онлайн материали. YENI също осигурява правната структура и публичните задължения.

Ползи: Целта на „Компания“ е да „вдъхне желание за успех чрез реален бизнес опит“. От гледна точка на образованието, резултатите от учението са близко обвързани с учебната програма на училището (напр. работа с данни, математика, решаване на проблеми). В същото време, „Компания“ създава

мост към света на търговията и дава познание върху възможностите за бизнес кариера.

Уникалност: За агенциите за икономическо развитие, „Компания“ предлага уникален потенциал относно справянето с две бариери към предприемачеството: 1) липсата на предприемаческа нагласа, в частност в късните тийнейджърски години, и 2) култура, която поставя нисък престиж на търговското предприятие. Двата проблема съществуват във Северна Ирландия, където голям процент от населението работи в публичния сектор и талантливите ученици се стремят към кариери в медицината, правото и образованието. С приблизителен разход от USD 120 за студент, „Компания“ е разходно-ефективно средство за стимулиране на предприемаческата нагласа и дейност.

ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „ОБУЧЕНИЕ“

„Изберете победителите, или ги създайте?“

Една история за WOFIE

Въпроси: Къде ще откриете най-силната икономика в днешни дни? Коя държава има най-голямо население от образовани хора, най-нови сектори или най-голям финансов ръст? Топ 25% от населението на Китай, според IQ, е по-голям от общото население на Северна Америка.

Скоро Китай ще се превърне в англоговоряща страна номер 1 в света. Топ 10 най-търсени професии през 2010 г. не са съществували през 2004 г. В момента подготвяме студентите за професии, които все още не съществуват. Те ще използват технологии, които все още не са изобретени, за решаване на проблеми, които все още не са разпознати като такива.

Има над 2.7 милиарда търсения в Google – всеки месец. Към кого са задавани тези въпроси преди да бъде създаден Google? Изчислено е, че седмичното издание на Ню Йорк Таймс съдържа повече информация, отколкото през 18 в. човек е можел да събере за целия си живот.

Проблеми или възможности са екологичните проблеми на днешния и утрешния ден?

Петте думи на утрешния ден са: пресъздаване, комуникация, разговор, свързаност и общество.

Какво значи всичко това? Глобалната конкуренция нараства с всеки изминал ден, по-доброто образование става по-достъпно, икономиките с ниски разходи произвеждат на по-ниска цена. Как да се съревноваваме в бъдещето?

Бъдещето изисква нещо различно от това, което е измислено: нови идеи, творчество, иновации и предприемачи. В дългосрочен план, иновацията е най-важния двигател на производителността. В по-широкия контекст на европейски растеж и просперитет, ние трябва да пре-проектираме бъдещето.

Проектиране на бъдещето – как? Дания разбира предизвикателството. WOFIE, Семинар за иновации и предприемачество, е образователна инициатива предлагана от Университета Аалборг. Той е най-големият по рода си семинар и единственият, който едновременно свързва различни географски райони из цялата страна. Той предлага 4 дни на образователни семинари относно креативност, иновации и бизнес развитие.



Семинарът се основава на образователния метод PBL (учене чрез решаване на проблеми) на Университета Аалборг, който предоставя специална рамка от принципи, като Ориентация на проблема, Интердисциплинарно обучение, Примери, Насока на участващия и групова дейност.



Интердисциплинарната работа в екип, иновацията, креативност и бизнес развитието са ключовите думи тук. Те могат да бъдат и ключовете към бъдещето.

Ние трябва да захранваме силата на новите идеи; идеи, които могат да поставят основите на бъдещето и да бъдат най-добрите инструменти и ресурси за постигането му. Истината е: Бъдещето е вътре във вас.

Можем да го проектираме. Да го направим?

1. Добра практика: Семинар за иновации и предприемачество - WOFIE

Град разположен до столица, Държава: Балеруп, Дания

Категория: Обучение



Доставчик на услугата, организация:

Университет Аалборг

Адрес: ААУ иновация – SEA, Университет Аалборг, Нийлс Йернес 10, Дк-9220, Аалборг-Дания

Уеб страница: www.wofie.aau.dk

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Мортен Д. Андерсен, Мениджър Регионално развитие

E-mail: mda@adm.aau.dk

Тел.: +45 9940 7595

Целеви групи: Магистри и PhD студенти, служители на университета и негови завършили студенти.

Описание: WOFIE е 4-дневен семинар фокусиран върху креативността, иновацията и бизнес развитието. Основава се на образователния метод PBL (учене чрез решаване на проблеми) на Университета Аалборг. Студентите са напътствани през основните елементи на развитието, оценката и използването на една идея, както и бизнес планирането и презентацията. WOFIE работи с различни теми, например „Промяна в климата“ и „Живот: Наука и качество“, но темите не са насочени към определени сектори. Това позволява на всички студенти да участват. Семинарът подготвя участниците да разберат как развитието на интер-дисциплинарната идея може да доведе до иновативни концепции и стратегии и с бизнес потенциал.

WOFIE е точно установена в календара от събития на Университет Аалборг, но моделът може да бъде прехвърлен в други университет в Дания, Скандинавия и Европа.

Ползи: В допълнение към придаването на тежест на иновацията и предприемаческите умения, WOFIE също дава на учениците възможност да разберат как се решава най-добре проблем, когато той е разглеждан от различни перспективи.

Уникалност: WOFIE цели да бъде уместен чрез подбор на релевантни тематични проблеми, които представят предизвикателство пред компаниите от всеки вид и големина. Семинарът се основава на образователния метод PBL (учене чрез решаване на проблеми) на Университета Аалборг, който предоставя специална рамка от принципи, като Ориентация на проблема, Интердисциплинарно обучение, Примери, Насока на участващия и групова дейност. Всеки следобед от 4-дневното събитие се провеждат уникални социални събития, като WOFIESTA и посещения на компании.

2. **Добра практика:** Инкубаторът на Университет Аалборг

Град разположен до столица, Държава: Балеруп, Дания
Категория: Обучение



Доставчик на услугата, организация:

Университет Аалборг

Адрес: ААУ иновация – SEA, Университет Аалборг, Нийлс Йернес 10, Дк-9220, Аалборг-Дания

Уеб страница: www.sea.aau.dk

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Мортен Д. Андерсен, Мениджър Регионално развитие

E-mail: mda@adm.aau.dk

Тел.: +45 9940 7595

Целеви групи: Студенти и служители на университета и всеки с бизнес идея основана на знанието.

Описание: Общата цел е да се създадат повече нови бизнеси в секторите основани на знанието и в традиционните сектори, които могат да имат полза от прилагането на иновативни бизнес модели. Проектът предоставя процес на инкубация, където Студентите могат да изпробват приложимостта на бизнес идея основана на знанието. Началната информация е „необработена“ идея, резултатът е по-добре разработена концепция, чиито търговски потенциал (и средствата за реализиране на този потенциал) е по-добре разбран. Процесът също е предназначен да даде на участниците проицателност в собствения им капацитет за предприемачество. Подкрепата идва от познанието и ресурсите на университета, и включва обучителни семинари, лични съвети, наставничество, възможности за създаване на контакти, и достъп до офис, лаборатория или други инфраструктура.

Ползи: Над 300 души са участвали в програмата след стартирането и през 2003 г. От тях, 30% са участвали в стартиране на бизнес. Процесът на разработване на бизнес концепция основана на знанието е най-подходяща за интелектуалното развитие в университетската среда.

Уникалност: Проектът използва добре-установеното познание, умения, опит и инфраструктура на университетския кампус, и го моделира в програма за лично развитие, основана около бизнес идеята на студента. Този процес дава на студента уникален поглед върху собственото му желание и склонност за кариера в предприемачеството.

3. Добра практика: **Væksthus Greater Copenhagen**

Град разположен до столица, Държава: Балеруп, Дания
Категория: Обучение



Град разположен до столица, Държава: Балеруп, Дания

Категория: Обучение

Доставчик на услугата, организация:

Væksthus Greater Копенхаген

Адрес: Væksthus Greater Копенхаген, 2100 Копенхаген, Дания

Уеб страница: www.startvaekst.dk

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Йенс Недегаард, Консултант мениджър

E-mail: jn@vhhr.dk

Тел.: +45 3010 8080

Целеви групи: Стартиращи бизнеси и съществуващи бизнеси с амбициозни планове за растеж (например, чрез разработване на нов продукт или навлизане на нови пазари).

Описание: Целта на организацията е да удвои броя на разрастващите се компании в Дания. Vaeksthus Greater Копенхаген цели да постигне това чрез идентификация на бизнеси, които отговарят на критериите, и чрез развитието и внедряването на специфична програма за подкрепа за постигане на изисквания ръст. Процесът започва с анализ на несъответствията използвайки 360-градусова диагноза. Това включва пълен преглед на компанията, включително нейният бизнес модел и стратегия, съвет на директорите, патенти, процеси и функции като финанси, маркетинг и администрация. Това води до разработването на операционен план, който се внедрява с подкрепата на консултанти и други експерти.

Ползи: Ползите за бизнеса от безплатен и непредубеден план за растеж, пригоден към нейната среда, и от подкрепата на професионалните съвети по време на изпълнението му.

Уникалност: Програмата е уникална със своя ексклузивен фокус върху комбинацията от възможности за висок растеж и амбициозни и отдадени клиенти.

4. Добра практика: Venture Cup ®

Град разположен до столица, Държава: Балеруп, Дания

Категория: Обучение

Град разположен до столица, Държава: Балеруп, Дания

Категория: Обучение



Доставчик на услугата, организация:

Venture Cup ®

Адрес: Howitzvej 60, 1 2000, Фредриксберг, Дания

Уеб страница: www.venturecup.com

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Михаел Бак, Управителен директор

E-mail: mb@venturecup.dk

Тел.: +45 2714 8248

Целеви групи: Студенти и служители на университета

Описание: Venture Cup цели да вдъхнови и мотивира предприемачеството сред студентите, превръщайки академичното знание в приложими бързо-разрастващи се бизнеси. Услугите включват конкурси, обучение по предприемачество, съвети, събития за създаване на контакти и онлайн телевизионен канал. Venture Cup предлага на всички стартиращи предприятия възможността да работят със съветник за разработване на техен бизнес план, и така да увеличат възможностите за стартиране на тяхната компания и подобрят шансовете за спечелване на първа награда в конкурса. Venture Cup е най-добре познат със своите конкурси за идея и за стартиращи бизнеси, които покриват пет категории по сектори: приложна технология, екотехнологии, науки за живота и мед. технологии, услуги и софтуер. Конкурсът за идея се провежда през есента, когато екипите предават резюме на тяхната идея. Конкурсите за стартиращи бизнеси се състоят през пролетта и изискват подаването на пълен бизнес план. Участниците получават обратна информация за техните идеи от жури от инвеститори, бизнес директори и предприемачи. Екипите получават безплатна индивидуална помощ за планиране от доброволен съветник, който обикновено е успешен предприемач или опитен мениджър. В допълнение, Venture Cup е установил безплатен онлайн телевизионен канал, където бъдещите предприемачи могат да се учат от успешни истории, да се запознават с предприемачи, да се учат от най-добрите, и да следят последните тенденции.

Ползи: Конкурсите на Venture Cup поставят предприемачеството и иновациите в рамките на образователната система. Тази „модерна насока“

предоставя солидна основа за дългосрочно, иновативно бизнес развитие. Университетът е чудесна среда за определяне на хора с подходящи умения и за създаване на креативни, ефективни екипи. Участниците получават практически опит в създаването и развитието на иновативни бизнес концепции и това допълва техните академични учения. Студентите извличат полза от достъпа до мрежа от успешни хора, включително съвети, обратна информация, обмен на опит/знания. Дейностите на Venture Cup дават платформа за различните заинтересовани лица от предприемачеството да се срещнат и работят заедно.

Уникалност: Venture Cup свързва университетите и компаниите, подпомагащи тези конкурси. Това дава както на студенти, така и на бизнеси, взаимно ползотворна мрежа. Venture Cup предприема национален и вътрешен подход за насърчаване и подкрепа на предприемачеството. Този специфичен фокус върху петте целесъобразни категории също е определяща характеристика на Venture Cup.

**5. Добра практика: Иновационно състезание –
Модел на иновационно прозводство**

*Град разположен до столица, Държава: Нака,
Швеция*

Категория: Обучение



Доставчик на услугата, организация:

Innovation Plant

Уеб страница: www.innovationplant.se

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Бети Микос

Тел.: +46 709 70 80 83

Целеви групи: Всеки с желанието да развие иновационен проект. Иновационните състезания са били използвани в компании, организации и регионални сътрудничества.

Описание: Иновационното състезание цели да пусне нови продукти или услуги и да помогне на хората да достигнат своя пълен потенциал за 72 часа или по-малко. Състезанията са интерактивни и производствените процеси на иновацията са предавани чрез активно обучение. Състезанието обикновено включва два или повече екипа състезаващи се срещу времето, както и един срещу друг, за да произведат целесъобразни иновации. Членството в екипите е разнообразно, включващо не само представители на организацията, но и нейни клиенти и потребители. Обучен лидер наставява процеса, а по-широк кръг от експерти е създаден с цел даване на познания и умения, ако се налага. Други важни характеристики са употребата на визуални инструменти, концептуални доказателства и набор от отговорни дейности подсилващи продължение след края на състезанието.

Ползи: Голямата скорост на процеса и създаването на множество инициативи за кратко време носи ползи на участниците: тренировка, подобрена работа в екип, разширени мрежи и нови начини за организиране на иновативни дейности. Иновативните състезания бяха провеждани няколко пъти в Швеция, а също и в Китай, Исландия и Финландия със стотици участници. Обширно медийно внимание съпътстваше повечето от иновационните състезания.

Уникалност: Състезанието демонстрира, че иновацията произлиза от дисциплиниран процес, който дава резултати във всяка област и не е ограничен само до отдела за научно-развойна дейност. Ударението е върху заучаване на процеса за създаване на повече иновации за по-кратък период от време и на по-ниска цена. Този подход се различава от по-разпространената стратегия „избери-победител“, която допуска, че успехът или слабостите на инициативите могат да бъдат предвидени. Вместо това, той възприема стратегия „създай-победител“, която се фокусира повече върху обучение на хората по процесите за създаване на иновации, отколкото на самата идея. Резултатът показва, че с перспективата поставена върху човека, почти всеки може да се научи да бъде иноватор, когато знае правилните техники.

6. Добра практика: Предприемаческа мрежа
Белфаст (BEN)

Град разположен до столица, Държава: Норт Даун,
Северна Ирландия
Категория: Обучение



Доставчик на услугата, организация:

Градски съвет Белфаст

Адрес: ул. Линенхол №4, Белфаст, BT2 8BP

Уеб страница: www.belfastcity.gov.uk

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Ронда Лин

Email: lynr@belfastcity.gov.uk

Тел.: +44 28 9027 0229

Целеви групи: Собственици на бизнес или мениджъри в Белфаст

Описание: VEN беше стартирана през 2007 г. от Градския съвет на Белфаст с цел да се улеснят неформалните връзки между малките бизнеси като средства за съвместна подкрепа. Провеждат се ежемесечни срещи във вечер през уикенда на различни места из града, и следват следната програма:

- Гост-говорител задава проблем свързан с бизнеса
- Сесия от въпроси и отговори
- Представителна кутия – един клиент има възможност да направи 5-минутен разказ за неговата компания
- Почивки и нетуъркинг

Стилът е неформален и участниците са окуражавани да предлагат теми за бъдещи дискусии. Средно 50 бизнеса посещават всяко събитие. Провеждат се и продължения на семинарите за да се надгради върху полученото знание на събитията и предлагат практически решения по проблеми на бизнеса. Например, скорошно събитие засегна темата: „Как да продам когато никой не купува“. По-късно същия месец, беше проведен семинар с технологии на продавачите за убеждаване. Тук присъстват само 15-20 души и въпроса е разгледан в по-голяма дълбочина. VEN се финансира от Градския съвет на Белфаст и Европейския фонд за регионално развитие по Програмата за устойчива конкурентоспособност за Северна Ирландия 2001-2013 г.

Ползи: Нетуъркингът винаги е бил основна съставка на успешния бизнес. Освен ползата от промотиране на продукти и услуги, нетуъркингът улеснява дискусиите на новини, тенденции и проблеми; споделянето на идеи и решения; идентифицирането на потенциални партньорства; и мисленето от типа „ами ако“. BEN също така предоставя отлична възможност за нови и устремени предприемачи да се свържат със света на бизнеса.

Уникалност: BEN предоставя отлично съотношение цена-качество; то дава ниско-разходна, високо-стойностна среда за развитие на местните бизнес и дава отлично съотношение разходи-полза.

ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „СТАРТИРАНЕ“

„След първото ми посещение, вече нямаше връщане назад“

Една история за Innovation Stockholm

Моят път с Innovation Stockholm не е свързан само с това да си успешен иноватор, но също и с възможността един ден аз да управлявам мой собствен бизнес. Не е само до разрешаване на някакъв финансов проблем. Моят път е към дълбокото задоволство от това да бъдеш забелязан и уважаван от другите. Аз започнах това пътешествие, но все още има дълъг път за изминаване. Но с всяка стъпка, аз раста като личност.

Когато за първи път се свързах с Innovation Stockholm имах вълнуваща идея за нов вид продукт. Понякога се чувствах еуфорично при мисълта в какво можеше да се превърне, но за известно време скрих тази идея в шкафчето на бюрото ми. След като бях окуражена от един от моите приятели, аз си уговорих среща с отдел услуги на Innovation Stockholm за да получа съвет. Проучих тяхната уеб страница, но въпреки това нямах идея какво да очаквам от срещата. Вероятно повечето посетители искат потвърждение, че на тяхната идея е революционна, че техният продукт имат огромен търговски потенциал или може би просто искат помощ с финансиране.

„Финансиране. На какво?“ зачудих се аз. Тъкмо имах идея за нов продукт и всичко, което исках да знам беше дали има стойност. Нямах никакви планове за това как мога да управлявам, поддържам или развивам концепцията. Ако не бях окуражена от моя приятел, идеята може би още щеше да бъде в шкафа.

Пристигнах навреме за първата среща и очаквах относително формално и учтиво посрещане. Срещата, която проведох със съветника по иновации, ме промени по много начини. Не само, че бях изслушана, но бях взета сериозно. Често описвам преживяното по следния начин: „Влязох в срещата като 30-годишна жена, а излязох от нея като предприемач, снабден с проектен план за действие и вече планирани важни срещи.“

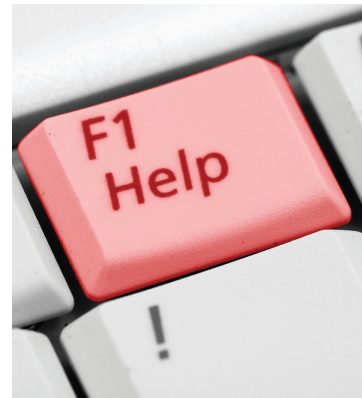
Освен това получих и ново прозрение. Срещата не включваше магьосник размахващ жезъл над живота ми. По-скоро, помогнаха ми да видя нещата от друга перспектива. Концепцията ми беше потвърдена като състоятелна и по време на първата среща уговорихме посещения при експерт по патента собственост, индустриален дизайнер и маркетингов стратег. Също така дискутирахме допълнителни идеи за продукта и други планове за развитие.

Осъзнах, че бъдещето няма да бъде самостоятелна кариера, а по-скоро екипно усилие. Също така разбрах нуждата от краткосрочно, както и от

дългосрочно планиране. И сега започва трудната работа. Проучвам потенциални пазари и потребители на новия ми продукт и, надграждайки върху съветите и опита на другите, ще създам по-подробен план за действие и бизнес модел.

С помощта на информацията, времето и опитам, сега съм способна да взема под внимание някои важни въпроси. Каква ще бъде моята роля? Какво да управлявам аз и какво да възложя на други? Трябва ли да продам идеята на друг или да създам свой собствен бизнес? Срещата ме запозна с един цял нов свят. Достигнах етапа след, който няма връщане назад, и днешните решения са за това, коя посока да избира, коя пътека да последвам. И аз не вземам тези решение сама, а с помощта на новата ми бизнес мрежа. Само си представете една такава среща какво може да преобърне в живота ви.

Казаха ми, че големите фондове не са резервирани само за няколко избрани. Вместо това, по-малки суми са налични за много различни идеи и проекти. В крайна сметка, това ще осигури най-голяма възвръщаемост на Швеция като страна. Бъдещият успех ще се характеризира от обикновени хора с амбиция, енергия и визия, които са взети сериозно и им е даден достъп до умения и мрежи за подкрепа. Традиционно, някой ще избере победителите. Вече е време победители да се създават – от хора със страст и нови идеи. Аз ще стана победител, защото някой е повярвал в мен и моите идеи. Моля, върнете се и ме посетете през следващите 2-3 години за да видите докъде е стигнало пътуването ми.



От съображения за конфиденциалност, тази история е измислена. Тя, обаче, се базира на коментари и отзиви на предприемачи, които са получили съвети и подкрепа от Innovation Stockholm през последните години. Целта на нашата история е да подчертаем една важна истина: Ако искаш да пожънеш успех, първо трябва да го посееш!

1. Добра практика: Innovation Stockholm



Град разположен до столица, Държава: Нака, Швеция

Категория: Стартиране

Доставчик на услугата, организация:

ALMI Företagspartner Stockholm Sörmland

Адрес: Дротингатан №97, 102 33 Стокхолм

Уеб страница: www.almi.se/stockholmsormland

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Томас Орруг

Email: thomas.orrung@almi.se

Тел.: +46 702 109 435

Целеви групи: Частни лица или МСП с иновативни бизнес идеи в който и да е сектор.

Описание: Innovation Stockholm е специализиран отдел за иновационно консултиране в публично-финансираната организация ALMI. Целевата група получава безплатни услуги за подпомагане във всички фази на иновационното развитие, от определяне на проблема до въвеждане на пазара. Услугите включват ежедневна телефонна консултация и лични срещи с образовани съветници по иновации, нетуъркинг, интернет-базиран проектен инструмент, семинари и голяма мрежа от експертиза за подпомагане на специфичните задачи. С развитието на иновацията и все по-забележимата ѝ приложимост се предлагат три финансови опции.

Ползи: Фокусът "all in" предлага на всяко частно лице или собственик на МСП, стига да имат желание и време да работят, възможност за изпробване приложимостта на тяхната иновативна бизнес идея. Доста ниският праг за финансиране в началото улеснява тестването за приложимост на иновацията в ранни етапи. Това поражда голям поток от идеи, преподава иновационни умения, спомага в създаването на целесъобразни иновации и, съответно, допринася за растежа на региона. Всяка трета година се провежда обширно

проучване. Проучванията сочат, че 20% от потребителите по време на създаване на проучванията са комерсиализирали тяхната иновативна бизнес идея.

Уникалност: Innovation Stockholm е разходно и времево ефективна. Годишно се предлагат 5000 консултации и 1400 предпроектни проучвания от други компании към приблизително 1000 потребителя. Съветите се дават от предприемачи специално обучени в това, с единия крак да бъдат на пазара, а с другия да подпомагат други в тяхното реализиране като предприемачи. Фокусът е върху стартиране на много иновационни процеси позволявайки на пазара и фактите до определят дали бизнес идеите могат да проработят, и с 20 години познание, да бъдат подпомагани хората в осъществяването им като предприемачи, вместо да се отпива да събере най-добрите идеи или предварително да тества хората в техните предприемачески умения. Също така, комбинацията от съветване и ранно финансиране е предимство и е доказано успешна.

2. **Добра практика:** Предприемаческото и иновационно консултиране на Нака



Град разположен до столица, Държава: Нака, Швеция

Категория: Стартиране

Доставчик на услугата, организация:

Община Нака

Адрес: Гранитваген 15, 131 81 Нака

Уеб страница: www.nacka.se

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Вилма Мори Агилар

Email: vilma.mori@nacka.se

Тел.: +46 70 431 91 52

Целеви групи: Всички жители на Нака, които има бизнес идея и отдаденост, и по-конкретно:

- *Тези, отхвърлени от обществото, като имигранти и безработни*
- *Млади предприемачи в начални и средни училища*

Описание: Програмата цели да вдъхнови предприемачество и да окуражи повече хора да стартират свои собствени бизнеси. Предлагат се безплатни съвети на всички етапи от иновационния процес и предприемачите са подпомогнати при бързия и ефективен пренос на тяхната идея към пазара. Дейностите включват: създаване и изпълнение на бизнес планове, работа по проекти, и осигуряване достъп до и проникателност на лидерите в предприемаческото бизнес общество. Консултантските услуги помагат на клиентите да прескочат бариерите на ниско самочувствие и липса на познание и да създадат стойност от техните идеи. Тази стойност може да бъде в търговските, публичните и обществените дейности, или в отделната личност стремяща се към развиване на пълния си потенциал. Клиенти с подходящи идеи и планове са запознавани с други организации за подкрепа, като ALMI и Innovation Stockholm, които са подготвени да подпомогнат проектите през следващата фаза на изпълнение.

Ползи: Започнала през 2008 г., 60 проекта са стартирани през първата години и 100 през 2009 г. 85% то клиентите отчитат задоволеност от услугата. Те усещат, че тя им е помогнала през техния предприемачески път и им е подобрила качеството на живот. Програмата допринася за засилване участието и възможностите на жителите на Нака.

Уникалност: Програмата се фокусира върху личното преживяване на потребителите и споделеното създаване на ресурси. Този подход на иновация спомага за определянето на наистина значимите услуги. Философията зад тази концепция е да се създаде, а не толкова да се избере победител.

3. Добра практика: От идея към иновативна бизнес концепция – семинари KREO



Град разположен до столица, Държава: Нака, Швеция

Категория: Стартиране

Доставчик на услугата, организация:

KREO

Адрес: Грев Турегатан 15, 114 38 Стокхолм

Уеб страница: www.kreo.org

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Аника Льофгрен

Email: annika@kreo.org

Тел.: +46 702 109 435

Целеви групи: Хора с бизнес идеи в ранен етап на развитие. Например, използвана е с ученици и студенти, стартиращи компании в инкубатори и технологични паркове, и с компании, които искат да стимулират иновативното предприемачество.

Описание: Програмата KREO „От идея към иновативна бизнес концепция“ представлява серии от седем тричасови семинари, които се фокусират върху седем теми: изостряне на бизнес идеята, определяне на тенденциите, визия, целеви групи, модели за печалба, излагане на бизнес идеята и представяне на продажбите.

Семинарите са интерактивни и използват групови упражнения и обратна информация за да осигурят продължително тестване и подобрене на идеите.

Участниците получават комплект от визуални инструменти и интерактивна практическа книга, която спомага за разбиране на идеята и концепцията. Различни творчески инструменти окуражават нестандартното (out-of-the-box) мислене и правят процеса ангажиращ и забавен.

Ползи: 90% от участниците на семинарите приключват сериите и казват, че име е помогнало да създадат и дефинират иновативна бизнес концепция. Участниците също вярват, че процеса име е дал по-голяма увереност в тяхната идея, развил е предприемаческия им потенциал и ги е научил техники, които ще бъдат полезни при разработването на бъдещите идеи. Програмата KREO е тествана в Швеция, Холандия, Испания и Бразилия с хиляди участници през последните 10 години.

Уникалност: Много програми за подпомагане на стартиращите бизнеси се фокусират върху писането на бизнес план, търсенето на патенти и набирането на финанси. KREO набляга на по-фундаментален проблем за предприемачите: нуждата от развитието на „необработена“ идея в

иновативна, целесъобразна бизнес концепция. KREO е също уникален със своя формат и методология, комбинирайки визуализация, творчески инструменти, сплотяване на екипа и групов фийдбек. Дава бързо добри резултати и е със сравнително ниски разходи.

4. **Добра практика:** Мрежа от бизнес ангели Мадри+d (BAN Madri+d)



Град разположен до столица, Държава: Хетафе, Испания
Категория: Стартиране

Доставчик на услугата, организация:

Fundación madri+d para el Conocimiento

Адрес: Велазкез, 76 Бахо Изида, 28001 Мадрид-Испания

Уеб страница: <http://www.madrimasd.org/>

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Хосе де ла Сота (Управителен директор на Фондация Мадри+d)

Email: fundación@madrimasd.org

Тел.: +34 91 781 65 70

Целеви групи: Частни инвеститори (бизнес ангели) и предприемачи, работещи върху нови технологии и по-конкретно:

- Качество и безопасност на храните
- Нанотехнологии и нови материали
- Науки за живота, геоикономика и биотехнологии
- Електроника и телекомуникации
- Устойчиво развитие и екосистеми
- Информационни и комуникационни технологии

Описание: BAN Madri+d свързва частните инвеститори с предприемачите, които търсят финансиране за технологично-базирани възможности произлизащи от университети, изследователски центрове и корпоративни отдели за НРД. Мрежата се управлява от екип с опит в бизнес инвестициите и спекулативните капиталови проекти. Предлагат се обучение и съвети и на двете страни, но в рамките на отделни и дискретни канали, един за частните инвеститори и друг за тези търсеци финансиране.

Ползи: BAN Madri+d създава стойност чрез събиране на инвеститори и стартиращите възможности с потенциал за висок растеж. И прави това в структурирана и контролирана среда, която е справедлива и за двете страни. Между началото и през 2006 г. и май 2010 г., 362 предприемача са използвали мрежата за търсене на финансиране (средно по 90 на година).

Уникалност: Успешното събиране на инвеститори и предприемачи изисква високо ниво на доверие. Сама по рода си, BAN Madri+d създава такава среда, която подхранва такова доверие. Резултатът е не само взаимна полза за двете страни, но и икономическа стойност за обществото в Мадрид.

5. Добра практика: PAIT: Оценка и начални процедури

Град разположен до столица, Държава: Хетафе, Испания
Категория: Стартиране



Доставчик на услугата, организация:

Агенция за местно развитие „Хетафе Инициативас“ (GISA).

Адрес: Падре Бланко, 2 28901, Хетафе, Мадрид-Испания

Уеб страница: www.getafeiniciativas.es

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Мария Хесус Педраса

Email: mariajesus.pedraza@getafeiniciativas.es

Тел.: +34 91 665 36 20

Целеви групи: Предприемачи, желаещи да стартират бизнес в община Хетафе

Описание: PAIT (Punto de Asesoramiento e Inicio de Tramitación или Място за получаване на съвет и стартиране на документацията) е безплатна услуга за жителите на Хетафе, които желаят да формират нов бизнес. Правните и административни процедури се извършват от персонала на GISA по време на срещата с клиента. Процеса завършва приблизително за 2 часа, с изключение на последваща визита до нотариус. Услугата може да се използва за създаване на най-често срещаните правни форми за малки предприятия в Испания: дружество с ограничена отговорност и едноличен търговец.

Ползи: Бюрокрацията асоциирана със създаването на нов бизнес е бариера за предприемачеството. PAIT значително намалява тази тежест по различни начини:

- Техническа експертиза предоставена от персонала на GISA
- Липса на сложни и объркващи форми
- Процесът включва всички релевантни регистрации и приложения
- Извършването изисква двучасова визита до GISA и една последваща до нотариус.

PAIT прави живота на устремните предприемачи малко по-лесен.

Уникалност: Създаването на правна форма за нова компания е важен начален момент от бизнес планирането. Фокусът на PAIT върху този често пренебрегван процес е уникален и стойностен принос към бизнес обществото на Хетафе.

6. Добра практика: Blick Shared Studios –
инкубатор за дигитални и креативни стартиращи
бизнеси



*Град разположен до столица, Държава: Норт Даун,
Северна Ирландия
Категория: Стартиране*

Доставчик на услугата, организация:

Blick Shared Studios

Адрес: ул. Малоун 51, 2 28901, Белфаст. BT9 6RY

Уеб страница: www.blickstudios.org

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Брендън МакГоран, Градски съвет Белфаст

Email: mcgoranb@belfastcity.gov.uk

Тел.: +44 28 9027 0453

Целеви групи: Индивидуални лица желаещи да стартират креативни бизнеси с търговски потенциал.

Описание: Разположени в голяма викториянска къща в южен Белфаст, Blick Shared Studios предлагат пълна подкрепа за новостартиращи компании през ранната фаза на растеж:

- *Гъвкаво работно пространство и управлявани услуги*
- *Персонални съвети и наставничество*
- *Мрежа за подпомагане на креативни професионалисти*
- *Съвместни промоционални дейности*
- *Студио мениджър на пълен работен ден*

Източниците на доход са налични: място под наем, отдаване на място за изложения/среци на външни организации и стартиращ грант от Градски съвет Белфаст.

Ползи: Със 17 стартиращи компании, студиото е напълно заето (септември 2010 г.)

- *20 назначени хора*
- *65 нови създадени работни места*
- *Над GBP 100 000 (EUR 120 000) нови набрани средства*
- *20 проведени сесии за нетуъркинг и наставничество*

Гъвкавост, качество на поддръжката и съвместна работна среда са основните ползи.

Уникалност: Правната структура и стратегията за устойчивост са двете отличителни характеристики. Като компания с нелична стопанска цел, директорите на Blick са доброволци избрани от установени креативни бизнеси. Дългосрочната цел е да минат на самоиздръжка чрез отдаване под наем и доход от стаи, със съвети и наставничество от директори и бивши наематели, когато те продължат и се установят.

7. Добра практика: Бизнес инкубатор

Град разположен до столица, Държава: Перник, България
Категория: Стартиране



Доставчик на услугата, организация:

Регионален бизнес център за подпомагане на МСП - Перник

Адрес: Перник, ул. „Света Петка“ 63

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Симеон Илиев

Email: rbc_pk@abv.bg

Тел.: +359 889 333 348 или +359 76 640 425

Целеви групи: Индивидуални лица, които желаят да стартират нов бизнес

Описание: Бизнес инкубатора на Перник беше отворен през 2002 г. в неизползвана общинска сграда. Съществува за да подпомогне предприемачеството чрез предоставяне на пълна подкрепа за новостартирани бизнеси. Услугите включват:

- *Офис и производствено пространство на преференциални цени*
- *Управлявани комунални и ИКТ услуги*
- *Съвети и мониторинг*
- *Обучителни семинари*
- *Пазарни и бизнес информационни услуги*
- *Финансов лизинг за стартиращи и действащи компании и безработни лица*

Ползи: Микро и малките предприятия, стартиращите и съществуващи бизнеси, имат на разположение схема за подкрепа на тяхното развитие. За община Перник ползата е в създаването на условия на заетост за гражданите, за местните бизнеси да започнат и да се развият успешно, както

и за установяването на устойчива заетост в регион с високи нива на безработица.

Уникалност: Отличителна характеристика на бизнес инкубатора на Перник са преференциалните цени за нови клиенти. Наемите започват от 25% от обикновената пазарна цена и постепенно нарастват с времето.

ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „ДЕЙНОСТ”

„CRM, Социални медии, Web 2.0, проадаване чрез сетивата?”

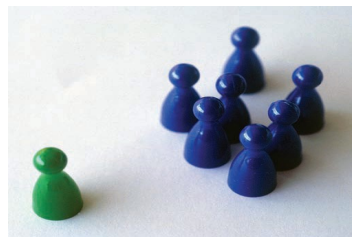
Работният ден приключи. Беше много интензивен, но дори и да не мога да изгася лампата, мога поне да го замъгля. Чаша кафе е удобно поставена до любимият ми стол и аз се облягам за да разгледам днешния вестник.

Вирусният маркетинг се увеличава всеки ден. Гледам заглавията и осъзнавам, че като предприемач ти си отговорен за много повече от ежедневните дейности на компанията. Конкуренцията и нарастващата скорост на промяна изискват приемането на нови иновационни инструменти и процеси за постигане на бизнес целите. В следствие на Интернет и интернационализацията, това е вярно независимо къде се намира вашият бизнес.

Тъкмо когато разбрах как да използвам Интернет и вече всички говорят за Web 2.0 и нарастващите му възможности!

Статията дискутира следващото поколение софтуер, услуги и бизнес модели. На основата на концепцията за добавената стойност, потребителите на Web 2.0 си сътрудничат с други за да генерират ново съдържание и да създават онлайн възможности с голямо влияние. Подобно взаимодействие и ангажираност на потребителите значително надскача традиционните интернет модели.

Обръщам страницата и виждам дискусията относно нови жаргонни думи и други концепции, за които едва ли съм чувал. Подобни оптимизации на технологията включват всички техники и методи използвани за подобряване изпълнението на уеб страницата в резултатите от търсачки. Но като собственик на малък бизнес, как мога да направя така, че моята интернет страница да излиза на първо място в Google?



Нова страница и още две нови концепции: Социални медии и CRM. В училище съм учил как да си взаимодействам социално: да говоря свободно с другите и да ги изслушвам. Резултатът от тези социални умения е

възможността да се изгради мрежа от ефективно взаимоотношения. Статията определя социалните медии като дейности комбиниращи технологии, социално взаимодействие и съдържание, създавано от потребителите. Това е изразено в дигитална форма на комуникация, където споделяме преживявания, изразяваме и дискутираме мнения и съдържание помежду си. Примери за социални медии са: Facebook, създаване на блогове, Twitter, YouTube, LinkedIn и Wikipedia.

Следващо заглавие: Какъв CRM инструмент използва вашата компания днес? Разбирам, че CRM е съкращение от Управление на отношенията с клиентите и това, че моят бизнес трябва да идентифицира, привлече и задържи потребители. Но инструменти? Имат предвид компютър или телефон ли?

Изведнъж се изморих много, но бях и доволен. Доволен, защото съм записан за семинар – първият от серия за това как да използваме иновационните инструменти и процеси за постигане на бизнес целите. Тези семинари, наречени Иновационни семинари са провеждани от агенцията за местно развитие „Хетафи Инициативас“ и ще ми дадат практическа информация и обучение как да извлека полза от иновацията. Не се очаква да знам всичко, което се случва, така че семинарите са в малки групи за да се улесни взаимодействието и споделянето. Това значи, че участниците могат да дискутират тенденции и развития с други собственици на бизнеси и да определят бъдещите нужди от обучение.

Кафето ми вече е студено и се чудя: способен ли съм да направя фреш еспресо с тази иновативна високотехнологична кафе машина? Или вероятно ще мога до убедя моята жена да изнесе „обучителен семинар за еспресо“ преди да си легне.

1. Добра практика: Иновативни семинари

Град разположен до столица, Държава: Хетафе, Испания
Категория: Дейност



Доставчик на услугата, организация:

Агенция за местно развитие „Хетафе Инициативас“ (GISA).

Адрес: Падре Бланко, 2 28901, Хетафе, Мадрид-Испания

Уеб страница: <http://getafeiniciativas.es/>

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Мария Хесус Педраса

Email: mariajesus.pedraza@getafeiniciativas.es

Тел.: +34 91 665 36 20

Целеви групи: Компании от община Хетафе

Описание: Иновационните семинари са съвместно управлявани от GISA и IAMDE (Институт за развитие на мадридския район). Програмата провежда редовни обучителни семинари свързани с бизнес иновация; по-конкретно, как да се използват иновационните инструменти и процеси за постигането на бизнес целите. За да се осигури релевантност и взаимодействие, семинарите са в групи по 15-20 участника. Предходни теми са включвали: Системи за управление на отношенията с клиентите (CRM), логистични иновации, онлайн маркетинг, Web 2.0, визуални продажби: продажби чрез сетивата и електронно фактуриране. За да се максимизира въздействието и стойността, всеки семинар е фокусиран върху тези бизнеси, които са способни и желаят да приложат ученето към техните ежедневни операции.

Ползи: Семинарите дават практическо и полезно обучение, което когато бъде приложено, създава измерими ползи за участващите компании. След стартирането им през октомври 2007 г., семинарите са били посетени от 197 компании. По скалата от 1 до 10, средният фийдбек оценява семинарите на 7.94.

Уникалност: Иновативните семинари са успешни поради няколко определящи характеристики:

- *Клиентите и темите са внимателно комбинирани за максимална релевантност*
- *Малък брой участници с ударение върху интеракцията*
- *Приложението на наученото е важен резултат*
- *Семинарите се управляват в контекста на близките взаимоотношения на GISA с компаниите-клиенти.*

2. **Добра практика:** Инвестиционна информация и услуги по поддръжка



Град разположен до столица, Държава: Лурес Португалия
Категория: Дейност

Доставчик на услугата, организация:

Общинска палата Лурес DAE/SIAI

Адрес: Руа Манел де Ариаха №10 – 2674-501 Лурес

Уеб страница: www.cm-loures.pt

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Карла Круз

E-mail: Carla_cruz@cm-loures

Тел.: +351 93 772 68 70

Целеви групи: Местните бизнеси и потенциални инвеститори в община Лурес.

Описание: SIAI е безплатна обществена услуга предоставяна от община Лурес за привличане на инвестиции в областта.

Предлаган е набор от информация и услуги по техническа поддръжка на:

- *Предприемачи и инвеститори, които търсят място*
- *Съществуващи бизнеси в общината, които целят да се разраснат*

Информацията покрива, например, наличността на търговски сгради и земя за обработка, демографски характеристики на областта, правни, финансови, данъчни и лицензионни въпроси. SIAI също подпомага изготвянето на икономически проучвания, когато са необходими.

Ползи: SIAI насърчава устойчивото бизнес развитие в община Лурес чрез предоставяне на индивидуална подкрепа за инвеститори и предприемачи. Услугата рационализира процесите участващи в създаването, преместването или разширяването на бизнес. 60% от проектите представени на SIAI са успешно завършени.

Уникалност: Услугата премахва или минимизира някои от бариерите за вътрешно инвестиране, като липса на точна информация или местна

бюрократия. Чрез обединяване на техническата поддръжка и други ресурси, клиентите са подпомогнати по различни процеси.

3. **Добра практика:** Институт за микро финансиране



Град разположен до столица, Държава: Нака, Швеция

Категория: Дейност

Доставчик на услугата, организация:

Община Нака

Адрес: Гранитваген 15, 131 81 Нака

Уеб страница: www.nacka.se

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Вилма Мори Агилар

Email: vilma.mori@nacka.se

Тел.: +46 70 431 91 52

Целеви групи: Жени с минало на имигранти живеещи в Швеция, които желаят да стартират нов бизнес или да развият съществуващ.

Описание: Институтът за микро финансиране е стартиран от Асоциацията на Предприемачите от етнически групи с цел подпомагане на жените с минало на имигранти, които са изключени от съществуващата банкова система. В момента е установен в 4 региона на Швеция. Програмата предлага индивидуално обучение, групови срещи и семинари за подпомагане клиентите да развият техните предприемачески умения и да прокарат идеята си в операционния бизнес. След успешното изпълнение на обучителния курс, клиентите имат достъп до USD 25,000 от банки участващи в програмата. Последваща подкрепа продължава през първите 3 години от новата компания.

Ползи: Изпълнението на Институтът за микро финансиране на национално ниво е представено по-долу:

- 150 клиенти по програмата

- 20% от тях са комерсиализирали идеята си
- 14% са теглили заеми
- Отворени 22 нови работни места
- 90% от участниците са удовлетворени от програмата.

Уникалност: Схемите за микро заеми са добре познати в развиващите се страни, но това е първата от този вид в Швеция. На програмата е присъдена награда REGIO през 2009 г., за това че е иновационен проект подпомагащ чужденците в процеса на социална и икономическа интеграция.

4. **Добра практика:** Община Перник – възможности за партньорства и бизнес

Град разположен до столица, Държава: Перник, България
Категория: Дейност



Доставчик на услугата, организация:

Община Перник

Адрес: площад „Св. Иван Рилски“ 1А, Перник, България

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Симеон Симеонов

Email: s.simeonov@dir.bg

Тел.: +359 887 606 671

Целеви групи: Бизнеси и граждани на Перник, както и тези проучващи възможностите за инвестиции в общината.

Описание: Проектът предлага веб-базирана система с актуална информация в реално време, която е обществено достъпна. Проектът е отговор на липсата на статистика и друга информация за община Перник. Липсата на данни за, например, демографията, транспорта и комуналната инфраструктура е бариера пред икономическото развитие (както пред собствени бизнеси, така и пред инвестиции).

Ползи: Веб-базираната система премахва основната пречка за икономическо развитие като цяло и входящите инвестиции в частност. Онлайн информационната система предоставя база за по-информирани бизнес решения и, следователно, по-устойчиво икономическо развитие. На базата на новата гео-базирана интернет информационна система са стартирани пет модела за публично-частно партньорство.

Уникалност: Онлайн системата е първа по-рода си в Перник

„Сграда, която се нуждае от иновации“



Една история за SIGNAL

Аз съм предприемач. Моят бизнес е малък, но моята амбиция е да го развия и разрасна в средно-голяма компания. Затова аз постоянно се боря със същите въпроси, с които и други предприемачи?

Кога и как? Какво да направя за да съм сигурен, че следващата ми стъпка е правилната? Как да я осъществя? Колко пъти са ти необходими амбиция, личен съвет и помощ? Вдигнете слушалката, отворената врата към отговорите, от които се нуждаете, познанието, което нямата и проникновенията, които дават яснота на бъдещите ви планове? Ако е възможно, трябва да преместите компанията до най-близкия обслужващ център и да я „запълните“ с нови умения, нови контакти, нова енергия, нови идеи.

Само на 20 минути от Белфаст: в Норт Даун Боро има подобна „горивна станция“. Центърът за бизнес постижения SIGNAL е запазената марка на инициативата за икономическо развитие на Съвета на Норт Даун Боро. Сградата е отворена през 2004 г. и е се е превърнала в местен синоним на иновацията и новите начини на мислене. Сградата на SIGNAL има интересен дизайн, който веднага насърчава: „мисли нестандартно (out-of-the-box)“.

Вместо пред вас да стои мрачен блок с офиси, вие сте въведен в светло и просторно преддверие, заобиколено от уютни конферентни стаи оборудвани с най-новите комуникационни системи. Това са бизнес помещения от висок клас; място, където да се срещаш и споделяш, да представяш и показваш, да отразяваш и мечтаеш, да се учиш и растеш.

ГОТОВИ, СТАРТ НА РАСТЕЖА! SIGNAL е резултат от сътрудничеството между Съвета на Норт Даун Боро и местните бизнеси. Той е директен отговор на желанието на бизнес обществото да установи център за поддръжка, който стимулира икономическия растеж. Център, оборудван с умения и ресурси за намиране на отговори на вашите въпроси, оценка на вашите идеи, изследване и идентифициране на нови пазари.

SIGNAL се е установил като вход за компании целящи растеж и се е превърнал във важен елемент на местното икономическо развитие.

„ДО ГОРЕ, МОЛЯ!“ SIGNAL постоянно създава различни видове връзки. Собствениците на бизнеси се срещат, обменят опит и „зареждат резервоара“ с нови компетентности и познание. Тук те научават повече за креативността и иновациите, новите социални медии и иновативни технически решения, получават знание за международните пазар и, не на последно място, разширяват мрежата си от контакти.

Сградата е измеримо доказателство за отдадеността на Съвета на Норт Даун Боро към икономиката на утрешния ден – бъдеще основано на нови умения, нови идеи и иновация.

**1. Добра практика: Център за бизнес постижения
SIGNAL – растеж чрез иновация**



*Град разположен до столица, Държава: Норт Даун,
Северна Ирландия
Категория: Растеж*

Доставчик на услугата, организация:

Съвет на Норт Даун Боро

Адрес: център SIGNAL, Инотек драйв, ул. Балъ, БАНГОР, BT197PD

Уеб страница: www.signalni.com

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Дейвид Шивърс, Мениджър бизнес развитие

Email: david.shivers@northdown.gov.uk

Целеви групи: Съществуващи компании в Норт Даун, които желаят да постигнат подобрене в своето бизнес представяне.

Описание: Центърът за бизнес постижения SIGNAL е инициативата на Съвета на Норт Даун Боро за икономическо развитие. Той предоставя вход на съществуващите бизнес търсещи растеж чрез иновации. Подкрепата е в зависимост от индивидуалните изисквания и се извършва от съветници на SIGNAL или от наети професионални услуги. Тази ангажирана подкрепа е извършвана чрез редовни обучителни семинари по общи въпроси и от услуги

за пазарно проучване/бизнес разузнаване. Въпреки, че фокусът е върху растежа, средствата за постигане на това почти винаги включват продуктова или процесна иновация. Центърът също така отдава под наем висококачествено място за срещи и изложения.

Ползи:

- Ударение върху качеството (помещения, услуги, експертиза)
- Подкрепа според индивидуалните нужди
- Взаимодействието е ключов елемент на обучението
- Високо ниво на ангажираност с местните бизнеси

Уникалност: Уникалността на SIGNAL произлиза от характеристиките му, които го правят достъпен за местното бизнес общество:

- Сграда, построена с цел, в центъра на бизнес областта
- Характеристики, отличаващи я от отделите на Съвета
- Качествени помещения за срещи и конференции с най-модерни съоръжения.

Допълнителна отличителна характеристика е подхода към целесъобразност: клиентите правят принос към цената на обучение/поддръжка и заплащат пълни търговски цени за технологиите в бизнес помещенията.

2. Добра практика: CONNECT Дания - Springboard®

Град разположен до столица, Държава: Балеруп, Дания

Категория: Растеж



Доставчик на услугата, организация:

CONNECT Дания

Адрес: Hovedstadsregionen

Kalkbrænderiløbskaj 6,

2100 Копенхаген, Дания.

Уеб страница: www.connectdenmark.com

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Йенс Кристиан Фохед, Регионален мениджър

E-mail: jenschristian@connectdenmark.com

Тел.: +45 2427 0707

Целеви групи: Бизнеси с потенциал за бизнес растеж чрез иновативни продукти, технологии и бизнес модели. Мнозинството участващи компании не разполагат с повече от 50 служителя.

Описание: Компаниите кандидатстващи за участие по програмата за развитие CONNECT Дания са оценявани по тяхната уникалност и бизнес потенциал, както и способността им да изпълнят описаната стратегия за растеж. Програмата покрива търсене на членове на управителния съвет, полева и презентационно обучение, инвеститорски форуми и други инициативи. Важна част от процеса са Pre-Springboard® и Springboard®, където предприемачите представят техния казус на екип от бизнес хора и инвеститори.

Последните са членове на мрежата CONNECT Дания и са избрани заради способността им да бъдат релевантни и да предизвикват „спаринг“ партньори за участващите клиенти. Освен серийните предприемачи, потенциалните инвеститори и експерти в даден сектор, панелите включват също така професионалисти в услуги като право, счетоводство, маркетинг и човешки ресурси. Методът Springboard® е първоначално разработен от CONNECT в Сан Диего през 1985 г. и оттогава е интегриран в дейността на повече от 40 CONNECT организации по целия свят.

Ползи: Услугите са безплатни за предприемачи и бизнеси като отплата за отдадеността им в процеса. Програмата е времево-ефективно, тъй като клиентите получават актуална информация и съвети, които са пряко релевантни към техните въпроси и проблеми. Участниците получават достъп до широка мрежа от умели и опитни съветници. Процесът предоставя суров тест на бизнес концепция, модел и планове. По такъв начин, това по-добре подготвя предприемача за успех с клиенти, партньори и инвеститори.

Уникалност: Програмата е отличителна, тъй като тя привлича голям обем от професионална експертиза и опит. Свързвайки предприемачите с

подходящите „спаринг“ партньори, техните бизнес планове могат да бъдат уникално тествани и коректно-настроени.

3. Добра практика: Услуга за бизнес ускорение



Град разположен до столица, Държава: Хетафе, Испания
Категория: Растеж

Доставчик на услугата, организация:

Tecnogetafe

Адрес: Хосе Абаскал, 56, 28003 Мадрид

Уеб страница: www.tecnogetafe.es

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Палома Естеве

Email: pesteve@tecnogetafe.es

Тел.: +34 913 997 443

Целеви групи: Бизнеси с потенциал за бърз растеж, в частност технологични компании в един от клъстерите на мадридската мрежа. Услугата е особено подходяща за бизнеси с ограничен капацитет за изследване и анализиране на глобалния потенциал на тяхната оферта.

Описание: Услугата за бизнес ускорение е съвместно управлявана от Tecnogetafe и технологията и иновацията на MadridNetwork, като целта е да се създаде благосъстояние и да се отворят работни места в Мадрид. Чрез подпомагане на иновационния процес, услугата цели да максимизира потенциала на бизнесите в секторите с висок ръст. След приемане в програмата, бизнесите са консултирани в подготовката на план за бизнес растеж. Този план след това се използва за търсене на финансиране под формата на заеми или ценни книжа.

Ползи: Услугата цели да премахне или минимизира някои от често срещаните бариери пред растежа: липса на време, умения и финанси.

Уникалност: Успехът на Бизнес ускорение се дължи на фокуса върху два основни въпроса:

- *Определяне на пазарните възможности за разрастване, и*
- *Подпомагане при осигуряването на финанси за постигане на този растеж*
- *Добра практика: Бизнес инкубатор*

4. Добра практика: ROSIO – подобряване конкурентоспособността на българските предприятия



Град разположен до столица, Държава: Перник, България

Категория: Растеж

Доставчик на услугата, организация:

Регионален бизнес център за подпомагане на МСП - Перник

Адрес: Перник, ул. „Света Петка“ 63

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Симеон Илиев

Email: rbc_pk@abv.bg

Тел.: +359 889 333 348 или +359 76 640 425

Целеви групи: Отговорни органи, предприемачи и инвеститори търсещи място за създаване на бизнес

Описание: ROSIO (Регионален офис за инвестиции) е създаден за да отговори на ниските нива на икономическа активност в общините Перник, Брезник, Трън и Ковачевци. Неговата цел е да улесни публично-частните партньорства, като средства за а) подобряване конкурентоспособността на тези икономики, и б) подобряване привлекателността на региона за икономически инвестиции.

ROSIO предприема следните дейности в изпълнение на своите цели:

- Улесняване кооперирането и координацията между публичния и частния сектор
- Подобряване капацитета на местните отговорни органи за създаване и управление на инвестиционни проекти
- Събиране и публикуване на всичката информация необходима за подпомагане на инвестиционните решения (например, демографски данни, инфраструктура и обучителни институции)

Ползи: ROSIO премахва бариерите пред постъпващите инвестиции и предоставя отдадена подкрепа фокусирана върху нуждите на предприемачи и инвеститори.

Уникалност: ROSIO е структуриран и систематичен подход за разрешаване на някои от основните бариери пред икономическото развитие.

ДОБРИ ПРАКТИКИ В КАТЕГОРИЯ „СЪТРУДНИЧЕСТВО“

„Времената се променят“



Една история за бизнес интернационализацията

Да правиш бизнес на нов пазар не винаги е ясно. Проучването е жизнено важно за да разбереш пазара и да идентифицираш потенциални рискове. Неуспехът да планираш правилно и да се подготвиш е вероятно да доведе до разочарование, да не споменаваме щетите върху крайния изход.

За да успеем ние трябва да установим нови връзки, нови взаимно печеливши партньорства, и да се научим как да прилагаме концепцията от думи: съвместно създаване, комуникация, разговор, свързаност и общество.

Община Лурес е създадена на 26 юли 1886 г. Тя обхваща част от градската площ на Лисабон и се намира на дясното крайбрежие на река Техо. Характеризира се с вълнообразен релеф, исторически сгради и богата култура. Икономиката е основана около производството на вино в регион Букелас, доставката на земеделска продукция в градската област, многомедийната индустрия, както и речната туристическа атракция „Parque das Nações” (Парк на нациите). Лурес е добре обслужен от модерен транспорт, комуникации и друга публична инфраструктура.

През 2008 г. беше стартирана „Мисия на Лурес за бизнес интернационализация в Мозамбик и Ангола”. Нейната цел беше да се търсят нови пазари чрез изграждане и укрепване на бизнес връзките с „новите страни”.

Инициативата беше възпрепятствана от глобалната финансова криза и рецесията в Европа и, по-конкретно, в Португалия. Ситуацията изискваше спешен отговор и той дойде под формата на мисия за развитие на нови международни пазари. Инициативата беше предприета от община Лурес, публичните органи AICEP и IAMPEI, асоциациите AEP и AERLIS, посолствата на Мозамбик и Ангола, и посолството на компаниите.

С общ език, споделена история и нива на растеж от, съответно, 18% и 8%, Ангола и Мозамбик представляват привлекателна възможност за португалския предприемач.

Много компании в Лурес вече са установили бизнес операции в двете страни, основно по отношение на износ. Несигурността около настоящата финансова криза е попречила на други компании да обмислят презморски пазари като средства за утвърждаване тяхната позиция и осигуряване на работни места. Отделът за услуги по проекта (Обслужване и информация за инвестиции, разпределение на икономически дейности) има за задача да управлява и насърчава инициативи и проекти за икономическо развитие и е избрал да направлява процеса посредством знание и интервенции.

Основното предизвикателство беше да се намерят области с потенциален интерес и, по-конкретно, с предимства като пълнота и сходство.

Въпреки продължаващата икономическа нестабилност, инициативата цели да заздравя местната икономика, да създаде нови конкурентни предприятия и да вдъхнови други. Тя прави това чрез преследване на по-голяма ефективност, създаване на нови контакти и стратегически партньорства.

Споразумението за партньорство се управлява от AICER, агенция за изграждане на конкурентна бизнес среда, която допринася за международното разрастване на португалските компании. Предоставянето на различни търговски дейности, семинари и информационни източници означава, че повече компании и предприемачи имат възможност да изследват нови пазари и да стартират бизнес там. Благодарение на този нов иновативен проект, Лурес изпълнява естествената си роля в търговията между Европа и Африка.

Наличието на институционално представителство означава по-пълно и ефективен подход, даващ по-голяма достоверност и прозрачност на мисията.



Дейностите бяха изготвени през 2008 и 2009 г. и изискваха планирането и координирането на много национални и международни агенти за постигане на желаните резултати.

1. **Добра практика:** Бизнес интернационализация

Град разположен до столица, Държава: Лурес Португалия
Категория: Сътрудничество



Доставчик на услугата, организация:

Общинска палата Лурес DAE/SIAI

Адрес: Руа Манел де Ариаха №10 – 2674-501 Лурес

Уеб страница: www.cm-loures.pt

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Карла Круз

E-mail: Carla_cruz@cm-loures

Тел.: +351 93 772 68 70

Целеви групи: Бизнеси желаещи да се разширят към презморски пазари.

Описание: Проектът подпомага местните компании в постигането на растеж чрез износ на техни стоки и услуги към чужди пазари. Той осъществява това чрез осигуряване на пазарно проучване, обучителни семинари и организиране на търговски мисии в чужбина. Проектът също така подпомага клиенти чрез процеса на интернационализация – прави продуктите им технически, културно и правно съобразени с целевите страни.

Ползи: За повечето малки компании, бариерите за износ са обезкуражаващи. Проектът им дава необходимите умения, опит и контакти, нужни за използване на потенциала за растеж на нови пазари. Ефективността на бизнес интернационализацията е доказана от множество успешни търговски мисии до Ангола и Мозамбик.

Уникалност: Португалия има дългогодишна традиция в международната търговия, особено със страните от Африка, които споделят нейния език и някои правни процедури. Поради разположението и икономическата си стратегия, Португалия е приета за ключов играч в търговията между Европа и Азия. Уникалността на бизнес интернационализацията е в уменията и да дава на малките бизнеси достъп до потенциала на стратегическото предимство на Португалия.

2. **Добра практика:** Мрежа Madrimasd

Град разположен до столица, Държава: Хетафе, Испания
Категория: Сътрудничество



Доставчик на услугата, организация:

Фондация от Мадрид

Адрес: Велазкез, 76 Бахо Изида, 28001 Мадрид-Испания

Уеб страница: www.madrimasd.org

Доставчик на услугата, лице за контакт:

Хосе де ла Сота (Управителен директор на Фондация Мадри+d)

Email: fundación@madrimasd.org

Тел.: +34 91 781 65 70

Целеви групи: Организации занимаващи се с изследване и иновация: публични и частни университети, национални публични изследователски институции, бизнес асоциации, фондации, частни асоциации, предприемачи и предприятия.

Описание: Под мотото „Местно коопериране за глобално конкуриране“, мрежата Madri+d е основана през 1997 г. за да насърчи сътрудничеството между публичните и частните заинтересовани лица, занимаващи се с наука, технология, бизнес и общество в района на Мадрид.

Дейностите включват:

- *Комерсиализация и трансфер на технологии за да бъде осигурена обща управленска методология за технологичното портфолио във всички регионални институции за отговаряне на международните стандарти.*
- *Иновационни Кръгове, които се управляват от университети и публични изследователски институции, и подпомагат МСП в области като вероятностни анализи, стратегическо разузнаване и технологично наблюдение.*
- *Инициативи за създаване и подпомагане на нови технологично-ориентирани фирми*
- *насърчаване на гражданското участие в създаването на научни и технологични политики.*
- *Европейска изследователска зона. Фокусирана върху по-голяма рентабилност в Европа на регионални изследователски групи чрез информационни дейности, обучение, подкрепа и консултиране.*

Уникалност: Уникалността на мрежата Madri+d е в нейната способност да свързва толкова голям брой регионални заинтересовани лица и да постига високо ниво на интегрираност и сътрудничество между тях.



ПРИЛОЖЕНИЕ 1: Образец за събиране данни за добри практики

Добри практики за подкрепа и насърчаване на местно

предприемачество и иновативни МСП		
В контекста на програма INTERREG IVC, добрата практика е дефинирана като инициатива (напр. методологии, проекти, процеси, техники) предприета по един от тематичните приоритети на програмата, която е доказано успешна и има потенциал да бъде трансферирана в друга географска област. Доказано успешна е практика, която вече е дала измерими резултати при изпълнението на конкретна цел.		
Някои специфични критерии за INNOHUBS		
Схеми частично свързани с подпомагането на предприемачи и иновативни МСП		
Схеми свързани с производство и иновации		
Схеми свързани с образованието, като начин за насърчаване на иновациите		
Схеми където релевантен е градът в близост до столица		
Схеми, които целят да премахнат бариери и/или да създадат инициативи за насърчаване на иновациите.		
А. Идентифициране на добра практика		
1. Име на добрата практика		
2 Кратко описание	1.1.	Дефиниция
	1.2.	Цели
	1.3.	Дейности
2. Обосновка	2.1.	История и опит
3. Правна рамка		
4. Релевантни дати и периоди	4.1.	Старт
	4.2.	Край
	4.3.	Честота
5. Необходими ресурси	5.1.	Физически
	5.2.	Персонал
	5.3.	Финансови
6. А) Финансиращ орган		
Б) Управляващ орган		
7. Ниво на финансиране	7.1.	Пълно
	7.2.	През период
8. Географско покритие		
9. Секторно покритие		
10. Целева(и) група(и)		
11. Основни механизми	11.1.	Организация
	11.2.	Процес
	11.3.	Инициатива
Б. Анализ на добрата практика		
12. Специфични резултати		
13. Индикатори за изпълнение		
14. Обосновка на	14.1.	Фактори за

успеха	успех	
	14.2. Видимост на добрата практика	
	14.3. Влияние върху местната общност	
15. Налични ли са доклади за оценка или влияние	15.1. Да/не	
	15.2. Автор	
	15.3. Резултати	
16. SWOT анализ	16.1. Силни страни	
	16.2. Слаби страни	
	16.3. Възможности	
	16.4. Заплахи	
17. Възгледи и мнения	17.1. От участници	
	17.2. От заинтересовани лица	
	17.3.	
18. Други коментари		
Изпълнена от: (име, email)		

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: Оценка на добрите практики от Innohubs

Оценка на добрите практики от Innohubs	Тегло	Резултат
Атрибути за разпределение	о	ат
Оценка от 1 до 5. 1 = пълно несъгласие, 5 – пълно съгласие		
Относително предимство		
ДП е релевантна към проблемите на иновацията и предприемачеството в нашият град		
ДП ще подобри системата за подпомагане на иновациите в нашият рад		
ДП се възприема като уникална в сравнение с практиките в нашия регион.		
ДП ще добави стойност за основните целеви групи.		
Разходите (парични и трудови) за ДП изглеждат приемливи.		
Относително предимство (средно тегло)	3,0	

Съвместимост		
Има хора/организации, които могат да изпълнят /усъвършенстват тази ДП		
Тази ДП ще се впише добре в начина на работа (ценности, цели, практики) на нас или на приемащите организации.		
Ние или приемащата организация вече имаме опит в областта на ДП.		
Съвместимост (средно тегло)	2,0	
Опростеност и лекота на употреба		
Смятам, че ДП е лесна за разбиране.		
Да науча повече за ДП и начина и на употреба ми се струва лесно.		
ДП изглежда лесна на практика		
Опростеност (средно тегло)	1,0	
Изпробване		
Разбирам как работи ДП, или части от нея, могат да се изпробват на ограничена база		
ДП изглежда позволява промяна или модификация		
Ние или друга организация в общината имаме възможност да изпробваме ДП.		
Изпробване (средно тегло)	1,5	
Наблюдение (ниво на абстракция)		
ДП е лесна за наблюдение (за наблюдение в употреба, слушане и т.н.)		
Мога лесно да дискутирам ДП с други хора.		
Наблюдение (средно тегло)	0,5	
Резултати		
Смятам, че ДП е изпробвана през достатъчен времеви период за да даде резултати		
Смятам, че ДП дава добри резултати		
Резултати (средно тегло)	2,0	
ОБЩ РЕЗУЛТАТ НА ДП		

Съдържанието отразява възгледите на автора, Управляващия орган на INERREG не носи отговорност за всякаква употреба на информацията изложена тук.