



Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor

Selectarea bunelor practici



Europe Direct este un serviciu destinat să vă ajute să găsiți răspunsuri la întrebările pe care vi le puneți despre Uniunea Europeană.

**Un număr unic gratuit (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Unii operatori de telefonie mobilă nu permit accesul la numerele 00 800 sau pot factura aceste apeluri.

Numeroase alte informații despre Uniunea Europeană sunt disponibile pe internet pe serverul Europa (<http://europa.eu>).

O bibliografie figurează la sfârșitul lucrării.

Luxemburg: Oficiul pentru Publicații Oficiale ale Comunităților Europene, 2008

ISBN 978-92-79-09354-8

© Comunitățile Europene, 2008

Reproducerea textului este autorizată cu condiția menționării sursei

Printed in Italy

IMPRIMAT PE HÂRTIE ALBĂ FĂRĂ CLOR

Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor

Selectarea bunelor practici



CUPRINS

CUVÂNT INTRODUCATIV	5
INTRODUCERE	7
1. SENSIBILIZARE	9
KiVi – Kilpailukykyä viennistä ja kansainvälistymisestä: difuzarea informațiilor privind serviciile și instrumentele de internaționalizare	10
Centre pentru dezvoltare antreprenorială și tehnologică – Rețeaua C.E.TE.DE	11
BusinessInfo.cz – portal pentru afaceri și export	12
2. INFORMAȚII DE CALITATE	13
Programe care susțin întâlnirea întreprinderilor cu interese comune: Oportunități de afaceri	14
Furnizarea de informații privind piețele străine: Camere de Comerț Germane în străinătate (AHK)	15
Cooperarea transfrontalieră și constituirea de rețele pentru serviciile de informare: B2fair – www.b2fair.com	16
3. PROGRAME DE DEZVOLTARE A RESURSELOR UMANE	17
Programe de formare: Programul regional de promovare a exportului și a internaționalizării IMM-urilor	18
Programele pentru întreprinderi: Programul Global de evaluare și de dezvoltare a IMM-urilor: un serviciu specializat de marcă pentru a încuraja internaționalizarea IMM-urilor finlandeze	19
Programele pentru absolvenți: INOV Contacto	20
4. SPRIJINIREA NECESITĂȚILOR DE FINANȚARE ALE INTERNAȚIONALIZĂRII	21
Asigurarea creditului la export pe termen scurt	22
Sistemul de redevențe pentru sprijinirea întreprinderilor noi inovatoare și pentru creșterea întreprinderilor pe noi piețe	23
IMM și finanțarea transfrontalieră	24
5. PROMOVAREA REȚELELOR	25
Parteneriatul pentru export Finpro	26
Crearea unui sistem de rețele pentru IMM-uri în vederea promovării exporturilor acestora	27
6. SPRIJINIREA INTERNAȚIONALIZĂRII SERVICIILOR	28
PIPEnet	29
Transmiterea de servicii specializate în structuri din alte țări	30

7. FOLOSIREA INTERNAȚIONALIZĂRII PENTRU ÎMBUNĂTĂȚIREA COMPETITIVITĂȚII	31
„A se delocaliza sau a rămâne și a se ameliora” – un instrument de calcul al profitului rezultat în urma internaționalizării IMM-urilor	32
Contracte industriale de cercetare și dezvoltare (IRDC)	33
Schema de subvenții pentru sprijinirea internaționalizării întreprinderilor prin intermediul certificatelor de produs	34
8. SPRIJIN INDIVIDUALIZAT	35
First flight	36
Programul de incubare	37
Pașaport pentru export	38
PIPE	39
9. ZONE DE FRONTIERĂ ȘI COOPERARE TRANSFRONTALIERĂ	40
Piața regiunii baltice	41
Rețea transnațională – meserii artisanale calificate în Marea Regiune	42
Platforma Econet. Cooperare în afaceri pentru IMM-uri austriece, cehe și slovace din triunghiul Viena-Brno-Bratislava	43
Rețeaua de competențe Țările de Jos/Renania de Nord-Vestfalia INTER-NED	44



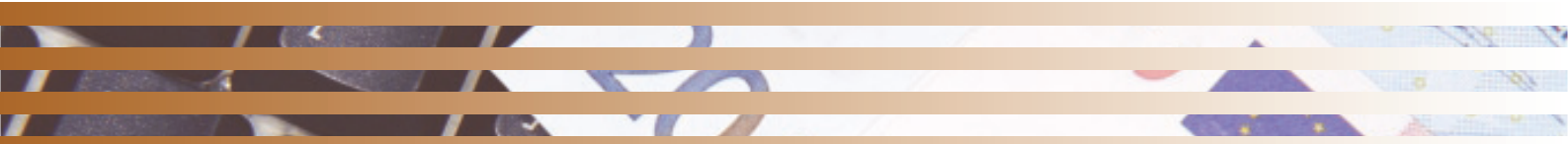
CUVÂNT INTRODUCATIV

Prezenta broșură conține o selecție de 27 de programe naționale colectate în cadrul proiectului BEST „Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor”. Proiectul a fost susținut în perioada noiembrie 2006 – decembrie 2007 și s-a bazat pe contribuțiile unui grup de experți din Uniunea Europeană, Spațiul Economic European și țările candidate. Bunele practici selecționate au fost alese din peste 90 de programe provenind din 23 de țări și care au fost prezentate de experți.

Diferitele practici sunt repartizate în nouă domenii care prezintă aspecte considerate esențiale în ceea ce privește procesul de internaționalizare a întreprinderilor mici și mijlocii (IMM):

1. Sensibilizarea publicului
2. Informații de calitate
3. Programele de dezvoltare a resurselor umane
4. Sprijinirea necesităților de finanțare a internaționalizării
5. Promovarea rețelelor
6. Sprijinirea internaționalizării serviciilor
7. Utilizarea internaționalizării pentru sporirea competitivității
8. Sprijin individualizat
9. Zonele de frontieră și cooperarea transfrontalieră

Principalul criteriu utilizat în selectarea practicilor pentru fiecare dintre cele nouă domenii a fost capacitatea fiecărui program ales de a sprijini abordarea de către IMM-uri a unuia sau mai multor aspecte subliniate în respectivul domeniu. În plus, practica trebuia să fie permanentă, operațională și ușor de transferat.



Acest lucru nu înseamnă că programele sunt specifice unui singur domeniu. În majoritatea cazurilor, practicile acoperă un spectru mai larg de sprijin pentru IMM-uri care să nu se limiteze doar la domeniul pentru care au fost alese.

Aceste practici, precum și multe altele prezentate pentru proiectul în cauză pot fi, de asemenea, consultate în catalogul on-line al Direcției Generale Întreprinderi și Industrie, care poate fi găsit la:

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/



INTRODUCERE

Unul dintre cele mai importante succese înregistrate de UE a fost crearea unei piețe unite vaste care include peste 450 de milioane de consumatori. Dincolo de Europa, valul de globalizare din prezent, caracterizat prin reduceri nete ale barierelor comerciale și ale costurilor cu transportul, comunicarea și informațiile, a oferit multiple oportunități.

În același timp, pentru multe întreprinderi mici și mijlocii (IMM-uri), frontierele naționale continuă să reprezinte o barieră semnificativă în fața extinderii activităților economice, continuând să depindă în mare măsură sau în totalitate de piața internă respectivă. Estimările din prezent indică faptul că numai un procent de 5% dintre IMM-urile europene înregistrează exporturi și numai 3% dintre acestea dețin filiale, sucursale sau asociații în participațiune în străinătate. Este încă și mai îngrijorător faptul că **inter-naționalizarea continuă să nu fie luată în considerare de un procent semnificativ dintre IMM-urile europene**, în pofida faptului că IMM-urile sunt deja expuse unei concurențe internaționale puternice chiar și pe piețele interne pe care operează.

Studiile au demonstrat deja legătura directă dintre internaționalizare și creșterea performanțelor IMM-urilor. Internaționalizarea proactivă impulsionează creșterea, sporește competitivitatea și sprijină viabilitatea pe termen lung a societății.

În pofida avantajelor sale, internaționalizarea continuă să reprezinte un mare pas pentru majoritatea societăților mici. Acestora le lipsesc pur și simplu resursele și contactele care le-ar putea atenționa cu privire la oportunitățile de afaceri potrivite, potențialii parteneri și deschiderea spre piețele străine. Mai mult, investiția financiară necesară pentru lansarea pe arena internațională poate reprezenta o barieră semnificativă pentru multe IMM-uri. De asemenea, **caracterul dinamic al barierelor** are ca rezultat creșterea dificultăților odată cu gradul de internaționalizare al societății.

Pentru a depăși acest obstacol, au fost dezvoltate numeroase programe de sprijin de către guvernele naționale și regionale pentru a susține internaționalizarea IMM-urilor. Prima agenție de promovare a comerțului a fost creată în Finlanda în 1919 și, timp de mulți ani, programele de ajutor guvernamental au fost consacrate exclusiv promovării exporturilor cu ajutorul unor instrumente precum creditele de finanțare la export, misiunile comerciale, târgurile comerciale comune, etc. Caracterul și conținutul acestor **măsuri în sprijinul exportului** au înregistrat o evoluție odată cu noile provocări și noile medii exigente, însă aceste programe **continuă să reprezinte peste 70% din măsurile de sprijinire a internaționalizării IMM-urilor la nivel mondial**.

Aceste programe nu vor face obiectul prezentei broșuri. Deși sunt predominante, eficiența acestora în promovarea exporturilor și faptul că acoperă o necesitate importantă a IMM-urilor (în special întreprinderile mici și cele recent înființate), toate guvernele dețin o vastă experiență și au dezvoltat soluții identice sau aproape identice pentru societățile lor naționale.

Acest fapt arată că **internaționalizarea nu se limitează la export**. De exemplu, cooperarea transfrontalieră, participarea la rețele profitabile, căutarea de mijloace competitive sau de noi tehnologii sunt elemente importante în motivația IMM-urilor moderne de a se internaționaliza. De asemenea, **în strategiiile lor de internaționalizare, IMM-urile internaționalizate combină diferite abordări care se susțin reciproc**.

Acest lucru subliniază faptul că **sprijinul individualizat acordat IMM-urilor este cel mai eficient sprijin pentru internaționalizarea IMM-urilor**. Aceasta implică o analiză a societății în ansamblul său și elaborarea unui plan individual utilizând o serie de măsuri care trec adeseori peste limitele internaționalizării. Acesta este și cazul programului „Go international” din Austria susținut de Camera Federală de Comerț și de Guvernul Austriei, prin care, pe lângă sprijinul individualizat, perspectiva avută în vedere este internaționalizarea unei economiei în ansamblul ei (abordare holistică), ceea ce implică luarea în considerare a altor domenii precum responsabilitatea socială a întreprinderilor sau inovația. În cazul organizației irlandeze „Enterprise Ireland”, mecanismele de sprijin sunt proiectate astfel încât să țină seama de necesitățile tuturor societăților pentru o mai bună poziționare a acestora la nivel internațional.

Studiile realizate au constatat deja legături puternice între **inovație și internaționalizare: ambele au un efect pozitiv și de cauzalitate în ceea ce privește competitivitatea**. Anumite țări, cum ar fi cazul Norvegiei pun deja în aplicare măsuri politice integrate, oferind programe care combină inovarea și internaționalizarea ca un amestec de instrumente permițând societăților să își sporească adaosul de valoare și de competitivitate. Aceste tipuri de programe prezintă avantajul suplimentar de a se adresa acelor societăți pentru care principala motivație pentru internaționalizare este un acces mai bun la inovație, la tehnologia de vârf sau la know-how. De asemenea, acestea oferă o mai bună platformă pentru a aborda direct un fenomen important și relativ nou – societățile născute la nivel globalizat („born globals”).

Această broșură are intenția de a sublinia faptul că **este fundamental pentru Europa să crească capacitatea și internaționalizarea efectivă a IMM-urilor care se află cu mult sub potențialul său**. Pe lângă creșterea conștientizării IMM-urilor cu privire la necesitatea internaționalizării, instituțiile europene la nivel național și regional trebuie să faciliteze accesul mai ușor și mai larg la programele de sprijin, precum și accesul la informațiile relevante care pot fi utilizate. De asemenea, trebuie să fie abordate aspecte interne precum lipsa unor resurse umane suficiente sau suficient pregătite care să se adreseze problematica internaționalizării și necesitatea sprijinului direct prin finanțarea internaționalizării. În toate acestea va trebui să se țină seama de eterogenitatea IMM-urilor care cere o abordare individualizată pentru fiecare societate.

Internaționalizarea a devenit o condiție pentru supraviețuirea IMM-urilor în mediul extrem de competitiv din prezent. Această broșură își propune să faciliteze schimbul de cunoștințe și diseminarea unor bune programe de internaționalizare care sunt puse în practică în prezent de către diferite state europene.



1. SENSIBILIZARE

Europa necesită un număr mai mare de IMM-uri internaționalizate. Un procent important de IMM-uri și majoritatea acelor care au sub 10 angajați își concentrează întreaga activitate pe piața locală sau națională. Conform studiilor internaționale este însă și mai îngrijorător faptul că o mare parte din IMM-uri nu au luat vreodată în calcul internaționalizarea.

Extinderea activităților în străinătate continuă să fie considerată ca nefiind necesară sau ca fiind prea costisitoare și riscantă. Totuși, internaționalizarea oferă acces la o bază de clienți extinsă, la furnizori suplimentari sau la noile tehnologii. În general, aceasta oferă o rută pentru creșterea performanței, a viabilității pe termen lung și a unei mai mari competitivități, acestea fiind principalele beneficii rezultate dintr-o strategie de internaționalizare de succes.

Este importantă promovarea unei mai mari internaționalizări în rândul IMM-urilor, însă conștientizarea nu se limitează numai la beneficiile internaționalizării, ci include și conștientizarea programelor existente pentru a sprijini IMM-urile când acestea decid lansarea la nivel internațional.

Uneori această lipsă de cunoștințe privind programele de sprijin sau confuzia creată de schemele de sprijin prea numeroase sau care coincid fac ca IMM-urile să se piardă în momentul în care trebuie să își pună în practică intenția de a se lansa pe plan internațional.

Acest caz este definitoriu în special pentru cele mai mici IMM-uri, care sunt în mod potențial acelea care au cea mai mare nevoie de sprijin. Așadar, trebuie să se realizeze eforturi semnificative pentru susținerea programului astfel încât să se comunice cu IMM-urile țintă.

Programele care grație unei comunicări puternice și eficiente invită IMM-urile să caute posibilități de import, export, cooperare etc. dincolo de frontierele lor naturale, trebuie să fie asociate unor sisteme ușor de accesat (de exemplu, un ghișeu unic) pentru a colecta și a traduce interesul inițial în IMM-urile care fac primii pași către internaționalizare.

Coordonate

Severi Keinälä
Consilier șef

Internaționalizarea întreprinderilor
Confederația industriilor finlandeze
EK

Tel. (358-40) 594 99 44

E-mail: severi.keinala@ek.fi

Tuulikki Laine-Kangas
Șef de proiect

Centrul pentru încadrare în muncă și
dezvoltare economică
Ostrobotnia Meridională

Tel. (358-400) 66 94 66

E-mail:
tuulikki.laine-kangas@te-keskus.fi

KiVi – Kilpailukykyä viennistä ja kansainvälistymisestä: difuzarea informațiilor privind serviciile și instrumentele de internaționalizare

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

În Finlanda, IMM-urile nu sunt suficient de informate asupra varietății serviciilor de internaționalizare și a instrumentelor disponibile. Proiectul KiVi are ca scop ralierea organizațiilor publice, semi-publice și private pentru realizarea unei platforme unde să fie puse la dispoziție informații și date de contact pentru aceste servicii.

Scurtă descriere a practicii

Proiectul KiVi este coordonat de Confederația industriilor finlandeze EK și centrele pentru încadrare în muncă și pentru dezvoltare economică (Centrele TE) în cooperare cu camerele de comerț și cu Federația întreprinderilor finlandeze. Toate organizațiile de promovare a internaționalizării naționale și unele dintre cele locale sunt parteneri la acest proiect.

Proiectul prevede un concept și o platformă pentru organizarea de evenimente în care sunt distribuite informații privind serviciile și instrumentele de internaționalizare. Fiecare seminar este organizat la nivel local și, în mod ideal, toți actorii locali participă la etapa de planificare pentru a include toate experiențele relevante cu privire la necesitățile și preferințele întreprinderilor locale.

La nivel național, acest proiect este coordonat de o platformă pe Internet unde sunt enumerate toate evenimentele planificate și unde se publică programele și prezentările după eveniment. Acest fapt face comunicarea mai eficientă și oferă un serviciu tuturor organizatorilor locali. În cadrul aceleiași platforme sunt disponibile o serie de instrumente, și anume documentul de proiect în care sunt descrise procesul și conținutul evenimentelor, un model de program/invitație, un formular de feedback și o foaie de calcul în Excel pentru a analiza informațiile primite.

Concret, evenimentele constau într-un seminar de o jumătate de zi sau de o zi întreagă în cadrul căruia sunt distribuite informații sub forma unor prezentări, studii de cazale societăților (date ca exemplu), precum și într-un târg restrâns organizat în sala de intrare de la locul unde se ține seminarul în care toți furnizorii de servicii interesați dețin un stand. Toate prezentările sunt postate pe platforma națională pentru a fi utilizate ulterior.

Grup țintă

În principal IMM-urile Finlandeze, fiind însă binevenite și reprezentanțele marilor companii. Grupul țintă secundar include organizații publice, semi-publice și private care promovează internaționalizarea firmelor finlandeze.

Rezultate scontate sau atinse

Proiectul are ca scop o mai mare conștientizare a serviciilor și a instrumentelor financiare disponibile pentru internaționalizare în rândul întreprinzătorilor și al reprezentanțelor societăților.

În prima rundă de seminarii, au participat 1 379 de persoane la 18 evenimente: o medie de 77 participanți pe eveniment, care este considerată a fi foarte bună în ceea ce privește seminariile de acest gen. Și în a doua rundă se observă niveluri de participare similare.

În chestionarele de feedback s-au acordat 4,0 puncte pentru conținut; 4,1 pentru organizare și locul de organizare; și 3,9 pentru prezentări, pe o scară de la 1 la 5. În general, evenimentele au fost considerate de o foarte bună calitate, iar unele prezentări au primit note excelente.

În cadrul reuniunii de feedback cu organizațiile partenere, evaluările au fost foarte bune iar proiectul a fost considerat foarte util și benefic; prin urmare s-a inițiat o a doua rundă de seminarii.

Informații suplimentare

www.ek.fi/kivi

Mărturie

Anne Linnonmaa, Director General, Anne Linnonmaa Ltd

„Proiectul KiVi este un instrument excelent pentru a aduce informațiile mai aproape de societăți. Mai mult, este extrem de interesant să asculți experiențele altor societăți pe drumul lor către internaționalizare. Ideile noi sunt generate prin crearea de rețele atât cu organizații cât și cu alte întreprinderi.”

Centre pentru dezvoltare antreprenorială și tehnologică – Rețeaua C.E.TE.DE

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

O mai mare conștientizare, furnizarea de informații și de asistență organizatorică în ceea ce privește eforturile de a exporta bunuri și servicii. Măsura acoperă toate regiunile și prefecturile din Grecia.

Scurtă descriere a practicii

Inițiativa este pusă în aplicare de Centrele pentru dezvoltare antreprenorială și tehnologică (C.E.TE.DE), o rețea regională de organizații nonprofit coordonate și supravegheate de Secretariatul General pentru Industrie din cadrul Ministerului Dezvoltării. Cele 13 centre funcționează în capitala fiecărei prefecturi, din fiecare regiune și pun la dispoziție un serviciu de ghid unic pentru furnizarea de informații privind exportul bunurilor și serviciilor, asistență organizațională (consiliere) și informații pentru activitățile care au ca scop sprijinirea eforturilor pentru export

În general, informațiile puse la dispoziție sunt clasificate în unități de informații care formează un „set de instrumente privind exportul”.

Mai mult, centrul încurajează constituirea unor grupuri de societăți care sunt pregătite și se pot lansa în activități de export pentru a participa, prin eforturi comune, la promovarea bunurilor și serviciilor pe care le oferă pe piețele internaționale. Aceasta se realizează în coordonare și cooperare cu Consiliul Elen pentru Comerț Exterior.

Grup țintă

În principal IMM-urile și, în special, întreprinderile mici și foarte mici care nu au dezvoltat activități de export, care încep să-și dezvolte activitățile de export sau care au activități de export de mici dimensiuni, exprimate ca procent din cifra de afaceri anuală a acestora.

Rezultate scontate sau atinse

Variabile în funcție de prefectură. Rezultatele oficiale colective nu sunt încă disponibile.

Informații suplimentare

Această inițiativă se dovedește stimulantă și flexibilă. Aceasta propune activități descentralizate într-un cadru specific, însă fără a fi rigid.. În fiecare centru în parte, inițiativa are posibilitatea de a se baza și de a profita de avantajele locale comparative. Măsura este binevenită și sprijinită de toți actorii majori, precum Ministerul Dezvoltării, autoritățile locale, asociațiile profesionale, media și, cel mai important, de înseși IMM-urile.

Coordonate

Dr Kottakis Ioannis

Ministerul Dezvoltării
Secretariatul General pentru
Industrie
119, Mesogeion Avenue
GR-10192 Atena

Tel. (30-210) 696 90 33

Fax (30-210) 696 90 34

E-mail: kottakisi@ypan.gr

BusinessInfo.cz – portal pentru afaceri și export

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Poate fi dificil pentru o IMM să caute și să acceseze informațiile de care are nevoie. IMM-urile nu au suficiente resurse și există prea multe instituții de stat și ONG-uri implicate în furnizarea de informații și servicii. De asemenea, niciun program interconectat sau interinstituțional nu a fost descris deoarece nicio instituție sau agenție nu a fost însărcinată să realizeze acest lucru.

Portalul BusinessInfo.cz a fost proiectat special pentru întreprinzătorii cehi, însă orice IMM poate găsi informațiile necesare pentru a înființa o întreprindere în Republica Cehă.

Scurtă descriere a practicii

BusinessInfo.cz este un portal de Internet oficial pentru afaceri și export. Acesta reprezintă o fereastră de tip ghișeu unic a cărei URL este www.businessinfo.cz. Portalul integrează informații de la instituțiile administrației de stat, de la agenții și de la asociațiile și camerele neguvernamentale, acoperind o gamă întreagă de informații pornind de la broșuri ușor de citit și de utilizat la formulare electronice relativ complexe.

Grup țintă

IMM-urile individuale. Grupul țintă specific: societățile de export – nou înființate.

Rezultate scontate sau atinse

Cu fiecare an, rezultatele anului precedent aproape s-au dublat.

Numărul vizitatorilor

2002: 6 642 pe lună
2003: 20 124 pe lună
2004: 34 325 pe lună
2005: 60 120 pe lună
2006: 146 472 pe lună

Numărul utilizatorilor înregistrați

2002: 306
2003: 430
2004: 1 994
2005: 8 230
2006: 15 958

Satisfacția utilizatorilor: peste 7,5 (din 10 puncte) pe fiecare an.

Informații suplimentare

www.businessinfo.cz

Coordonate

Radek Ježdík

Czechtrade

E-mail: radek.jezdik@czechtrade.cz

Tel. (420224) 90 75 73

Michal Sontodino

Czechtrade

E-mail:

michal.sontodino@czechtrade.cz

Tel. (420-224) 90 75 20



2. INFORMAȚII DE CALITATE

Acest subiect este amintit în mod repetat de anchetele și studiile realizate cu privire la IMM-uri ca reprezentând una dintre principalele preocupări ale IMM-urilor care doresc internaționalizarea sau care sunt la început de drum în acest sens. Numeroase societăți, în special cele mai mici și acelea care se află la început de drum în ceea ce privește internaționalizarea, nu dispun de resursele și de expertiza necesare pentru a identifica oportunitățile de afaceri în străinătate, potențialii parteneri, practicile comerciale din alte țări, procedurile de export, regulamentele privind importul, standardele și specificațiile privind produsele, legile și normele, cerințele de comercializare, etc.

Pentru a crește numărul IMM-urilor internaționalizate este esențial să se asigure un acces mai ușor la acest tip de informații, astfel încât societățile să poată minimiza costurile inițiale relativ mari și riscurile implicate de lansarea la nivel internațional. Disponibilitatea acestor informații relevante este esențială pentru procesul decizional al IMM-urilor având în vedere că le permite acestora să planifice o strategie de internaționalizare.

Punerea la dispoziția IMM-urilor de informații relevante privind internaționalizarea implică un domeniu larg. În prezenta broșură am dori să subliniem trei aspecte individuale:

- programele care susțin întâlnirea întreprinderilor cu interese reciproce;
- furnizarea de informații privind piețele străine;
- cooperarea transfrontalieră și constituirea de rețele pentru serviciile de informare.

Secțiunea următoare prezintă trei practici diferite al căror principal obiectiv este de a furniza informații de mare impact și de mare valoare care să poată fi utilizate direct de IMM-urile participante.

Programe care susțin întâlnirea întreprinderilor cu interese comune

Oportunități de afaceri

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Proiectul „oportunități de afaceri” a fost lansat având ca obiectiv simplificarea accesului întreprinzătorilor la informațiile privind noile oportunități de afaceri/export și serviciile de internaționalizare. Acesta se aplică în toate zonele geografice de pe teritoriul Republicii Ceha.

Scurtă descriere a practicii

Informațiile privind oportunitățile de export, obținute prin intermediul birourilor CzechTrade din străinătate, al ambasadelor Cehiei și al formularelor on-line de pe site-ul web al CzechTrade sunt colectate într-o bază de date internă, traduse în limba cehă, clasificate pe sectoare și apoi publicate pe site-ul web. În cazul în care este primită o cerere mai concretă și mai specifică din partea unei societăți străine, aceasta este verificată prin consultarea unei liste de producători cehi, iar societatea solicitantă primește o listă de potențiali furnizori cehi.

Grup țintă

IMM-urile, societăți gata să exporte.

Rezultate scontate sau atinse

Rezultate cantitative: în fiecare an, în jur de 5 000 oportunități/cereri de export din partea societăților străine sunt publicate, și anume 4 000 cereri de oferte și 700 de oferte. Numărul de accesări înregistrate pe site-ul web este estimat a fi între 20 000 și 100 000 pe lună. Nu există informații centralizate privind numărul de cazuri de succes, mai exact contractele încheiate pe baza informațiilor publicate și/sau tratate, deoarece acele cazuri au fost doar urmărite în rândul unui grup limitat de respondenți.

Informații suplimentare

<http://www.czechtrade.cz>

<http://www.czechtradeoffices.com>

Coordonate

Jana Falathova

CzechTrade – Agenția Cehă de
Promovare a Comerțului
Dittrichova 21
CZ-12801 Praga 28

E-mail:
jana.falathova@czechtrade.cz

Furnizarea de informații privind piețele străine

Camere de Comerț Germane în străinătate (AHK)

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Rețeaua AHK oferă servicii de informare și consultare pentru IMM-uri privind piețele externe din întreaga lume.

Scurtă descriere a practicii

Există în jur de 120 de birouri ale Camerelor de Comerț Germane în străinătate (AuslandsHandelsKammer – AHK) în 80 de țări de pe fiecare continent. Acestea sunt, în marea lor majoritate, instituții independente care câștigă o mare parte din venitul lor prin serviciile pe care le furnizează. Serviciile propuse de aceste instituții includ informații privind reglementările în materie de import și de export, taxele vamale, condițiile privind investițiile în străinătate, reglementările în materie de devalua, oportunitățile de piață și strategiile de marketing pentru societățile germane. Acestea consiliază societățile în situ și le ajută să stabilească o serie de contacte de afaceri internaționale. Informațiile de bază sunt oferite gratis, însă analizele detaliate și consultanța specifică individuală sunt acordate contra cost. Mai mult, ele constituie primul punct de contact și un intermediar cheie pentru majoritatea firmelor din țara gazdă care doresc să dezvolte afaceri în Germania. În același timp, AHK efectuează sarcini importante în interesul guvernului german care altfel ar trebui să fie îndeplinite de instituții de stat.

Principalele avantaje sunt posibilitatea IMM-urilor de a obține consultanță și informații specializate privind piețele externe prin intermediul unei organizații locale germane aflate la fața locului. Astfel, IMM-urile exportatoare beneficiază în străinătate de sprijinul continuu oferit de țara lor de origine. Serviciul pe care îl oferă în domeniul comerțului exterior prezintă o utilitate specială pentru IMM-urile care nu dețin un departament propriu de export.

Grup țintă

Societățile germane de export și cele interesate, în special IMM-urile.

Rezultate scontate sau atinse

AHK mediază aproximativ 100 000 de contacte de afaceri anual. Acestea sunt integrate în economiile țărilor gazdă și au posibilitatea de a oferi oportunități perfecte de afaceri prin intermediul contactelor pe care le dețin în cadrul comunității de afaceri locale. Faptul că aproximativ 40 000 de firme sunt membre ale acestor camere, dintre care două treimi nu sunt de naționalitate germană este o confirmare a acestui fapt.

Din 2006, a fost constituit noul concept de serviciu „DEinternational” (www.deinternational.de). Sub această denumire, AHK oferă servicii de bază într-o formă mai comparabilă la nivel mondial, lărgindu-și gama de servicii speciale. Prin cooperarea cu noi parteneri, acestea și-au lărgit, de asemenea, și gama de servicii astfel încât să includă promovarea comerțului exterior. Serviciile oferite de DEinternational sunt variate, flexibile și individualizate pentru a se adapta necesităților speciale ale societăților de diferite dimensiuni provenind din diverse sectoare de activitate. Pentru IMM-urile germane, acest fapt reprezintă un mai bun acces pe piață, o mai bună orientare către client, precum și o mai mare transparență și valoare ale rețelei.

Informații suplimentare

<http://www.ahk.de>

Mărturie

Jörg Fischer, Knöpfler & Fischer Fensterbau OHG, Blumberg

„Cu ocazia unei misiuni de studiu la Dublin și Cork, în noiembrie 2005, am putut avea o primă perspectivă asupra interesantei piețe irlandeze. Prezentarea oferită de Camera de comerț din Dublin a fost una profesionistă, la obiect și direct aplicabilă. Aș dori să cooperez și cu altă ocazie cu Camera de comerț.”

Coordonate

Alexander Lau

Deutscher Industrie- und
Handelskammertag (DIHK)
Afaceri economice internaționale
Breite Strasse 29
D-10178 Berlin

Tel.: (49-30) 203 08 23 10

Fax (4930) 203 08 23 33

E-mail:

lau.alexander@berlin.dihk.de

Coordonate

Consiliul de administrație al B2fair:

Jürgen Schäfer

Enterprise Europe Network
Heilbronner Strasse 43
Postfach 102155
D-70017 Stuttgart

Tel. (49-711) 165 72 80

Fax (49-711) 165 73 00

E-mail:
js@handwerk-international.de

Sabrina Sagramola

Enterprise Europe Network
7 rue Alice de Gasperi
L-2981 Luxembourg

Tel. (352) 42 39 39-334

Fax (352) 43 83 26

E-mail: sabrina.sagramola@cc.lu

Cooperarea transfrontalieră și constituirea de rețele pentru serviciile de informare

B2fair – www.b2fair.com

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

B2fair este un instrument de sprijin în domeniul cooperării și realizarea de contacte între întreprinderile cu interese comune. Acest instrument are ca obiect IMM-urile din întreaga Europă și este accesibil tuturor.

Scurtă descriere a practicii

Cooperarea internațională devine din ce în ce mai importantă ca instrument de accesare a piețelor externe. În special, târgurile internaționale de comerț reprezintă o platformă eficientă pentru întâlnirile dintre societăți având în vedere că atât expozanții, cât și vizitatorii sunt deja prezenți, iar întâlnirile de afaceri bine pregătite pot aduce o valoare adăugată ambelor societăți. Numeroase IMM-uri primesc cereri pentru contacte de afaceri din partea societăților străine.

B2fair oferă posibilitatea de a verifica profilul societății, de a pregăti întâlnirile, de a însoți IMM-urile la târgurile comerciale și de a le pune la dispoziție standuri, interpreți și alte servicii.

Această măsură se bazează pe o bază de date on-line și pe informațiile privind evenimentele. De asemenea, pune la dispoziția societăților europene oportunitatea de a-și publica profilul întreprinderii pe internet și de a fi puse în legătură cu societăți cu interese similare în cadrul târgurilor comerciale internaționale din Europa. Colectarea acestor informații se poate realiza cu ajutorul organizațiilor profesionale implicate (rețeaua parteneră a b2fair). B2fair este administrat de către Euro Info Centre Stuttgart și de către Euro Info Centre Luxembourg fiind inițiat de către Comisia Europeană. Printre altele, avantajele sale sunt:

- o rețea internațională cu peste 30 de parteneri;
- viabilitatea unui proiect european cofinanțat de către Comisie;
- întâlnirile frecvente între întreprinderi și nivelul ridicat de satisfacție a clientului;
- o taxă de participare mai redusă;
- relații publice eficiente în cadrul unui târg comercial internațional.

Grup țintă

Societățile naționale și cele străine din toate sectoarele.

Rezultate scontate sau atinse

Aproximativ 2 500 de societăți au participat la 10 târguri comerciale internaționale precum Târgul de la Hanovra, ELMI în Suedia, Midest în Paris, AMB în Stuttgart, MSV în Brno și HI în Herning. Au fost organizate peste 15 000 de întâlniri de afaceri, dintre care 30% au fost calificate ca fiind prime întâlniri de succes. Participanții completează un chestionar chiar la finele întâlnirilor, precum și după aproximativ șase luni.

Informații suplimentare

www.b2fair.com

E-mail: info@b2fair.com

Mărturie

Bernhard Traube, Alfred Bolz Gerätebau GmbH, Argenbühl – Eisenharz

„B2fair ne-a adus contracte valoroase care au avut ca rezultat două colaborări de afaceri de succes. Partenerul nostru din Slovacia ne-a vizitat recent. Vom reveni cu plăcere oricând.”



3. PROGRAME DE DEZVOLTARE A RESURSELOR UMANE

IMM-urile se caracterizează prin flexibilitate și printr-o mare capacitate de inovare și de adaptabilitate, însă implicarea pe piețele internaționale necesită competențe suplimentare, aptitudini de conducere și disponibilitatea pe termen lung a resurselor umane în vederea dezvoltării unei strategii de internaționalizare fără a compromite activitățile economice cotidiene.

Deși uneori nu este pe deplin înțeles chiar de către IMM-uri, acest aspect reprezintă una dintre principalele bariere cu care se confruntă o IMM în momentul în care ia în calcul internaționalizarea: multe IMM-uri nu au anumite competențe și, mai ales, timpul necesar pentru a iniția operațiunile de internaționalizare. Programele care susțin transferul acestor competențe către IMM-uri și furnizarea unor resurse umane suplimentare vor facilita mult asumarea de către IMM-uri a unui angajament pe termen lung de a se implica în activități comerciale peste hotare. În multe cazuri, aceste programe vor ajuta la rezolvarea unei condiții critice care precede internaționalizarea.

Mentoratul acordat IMM-urilor de către alte IMM-uri, programele de îndrumare pe termen lung, punerea la dispoziție a unor stagiaari sau absolvenți cu experiență în internaționalizare etc. reprezintă doar unele aspecte ale acestei probleme. Subliniem acest fapt scoțând în evidență trei abordări diferite și complementare:

- programele de formare;
- programele pentru întreprinderi;
- programele pentru absolvenți.

Programe de formare

Programul regional de promovare a exportului și a internaționalizării IMM-urilor

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Acest program regional are ca scop creșterea competitivității IMM-urilor prin încurajarea și sprijinirea exportului și a internaționalizării.

Scurtă descriere a practicii

Programul se bazează pe un concept dezvoltat pentru IMM-urile care au potențialul și capacitatea de a-și crește competitivitatea la nivel global prin inovare și internaționalizare. Este un program de dezvoltare a afacerilor în care societățile participă la un proces de dezvoltare cu o durată de peste 12 și până la 14 luni. Societățile primesc sprijin financiar din partea Innovation Norway pentru un proiect de dezvoltare a afacerilor.

Programul este împărțit în patru etape:

- (1) identificarea și evaluarea necesităților și a etapelor de dezvoltare a societăților interesate, și anume: dacă sunt interesate, capabile și disponibile și dacă pot beneficia de acest program;
- (2) analizarea capacității societății în ceea ce privește dezvoltarea pieței și a tehnologiei în mod inovator; aceasta constituie baza proiectelor axate pe piață și pe tehnologie care vor fi puse în aplicare în timpul programului;
- (3) planificarea: asistarea societății în dezvoltarea unui plan pentru proiectul său de piață și/sautehologic;
- (4) implementarea: susținerea societăților în perioada de implementare a proiectelor acestora prin oferirea unui sprijin individualizat folosind diferite servicii de competență, de consiliere, de lucru în rețea sau de finanțare.

Informații suplimentare

În 1999, ținuturile Sør-Trøndelag și Nord-Trøndelag au luat inițiativa de a înființa un program mai puternic și mai bine coordonat pentru sprijinirea internaționalizării societăților din regiunea respectivă. Pe baza unui studiu preliminar în 2001 a fost inițiat un program pe trei ani, finanțat de unitățile administrativ-teritoriale și de Innovation Norway. Programul a fost continuat după 2003, pe baza evaluării pozitive a primilor trei ani. Programul a înființat și continuă să administreze un număr de rețele sectoriale în aceste unități administrativ-teritoriale. Până la finele anului 2005, existau cinci rețele diferite în domeniile mediului, sănătății, energetic, TCL, petrol și gaz.

Evaluare/rezultate

În perioada 2001-2003, peste 300 de întreprinderi au participat la una sau mai multe activități din cadrul programului și peste 170 de societăți au fost supuse unei analize aprofundate. Societățile participante au înregistrat o medie totală a creșterii vânzărilor la export de 7%. Cooperarea strânsă între camerele regionale de comerț, asociațiile de export, Innovation Norway, consultanții privați, instituțiile de cercetare și de educație, consiliile comunităților și ale ținuturilor a avut ca rezultat o mai bună calitate și un sprijin mai bine orientat spre internaționalizarea IMM-urilor.

Informații suplimentare

www.innovasjon Norge.no

Coordonate

Christian Peter Haugen
Consilier șef

Innovation Norway

Tel. (47) 74 13 54 00

Fax (47) 74 13 54 01

E-mail:

christian.peter.haugen@invanor.no

Programele pentru întreprinderi

Programul Globaali de evaluare și de dezvoltare a IMM-urilor: un serviciu specializat de marcă pentru a încuraja internaționalizarea IMM-urilor finlandeze.

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Obiectivul programului de internaționalizare Globaali este de a ajuta IMM-urile finlandeze să reușească în fața concurenței internaționale implicând riscuri cât mai scăzute posibil, prin elaborarea unui plan de dezvoltare pentru întreprindere.

Scurtă descriere a practicii

Globaali este un program de evaluare și dezvoltare la nivel național pentru a evalua gradul de pregătire al IMM-urilor pentru internaționalizare. Este un serviciu specializat care beneficiază de sprijin financiar. Programul este individualizat în funcție de întreprindere/produs și este specific pentru fiecare țară. Calitatea programului este asigurată de consultanți Globaali formați și certificați care sunt specialiști în internaționalizarea întreprinderilor. Obiectivele programului de internaționalizare Globaali sunt:

- evaluarea prospectelor pentru internaționalizarea unei întreprinderi prin analiza statutului curent al produselor, al canalelor de distribuție, al metodelor de operare și al resurselor;
- stabilirea motivației, prospectelor și a viziunilor întreprinderii cu privire la internaționalizare și realizarea unei evaluări a situației concurențiale actuale a întreprinderii; specialistul Globali se va referi, de asemenea, la avantajele concurențiale și oportunitățile internaționale ale întreprinderii;
- realizarea unui model de internaționalizare pentru întreprindere, a unei strategii care să asigure succesul pe piața țintă, precum și lansarea unui program de internaționalizare care să sublinieze domeniile de investiție și de dezvoltare, acțiunile care trebuie întreprinse, personalul cheie care își va asuma responsabilitatea pentru proces, precum și calendarele și resursele financiare.

Grup țintă

IMM-urile (definiția UE) din toate sectoarele, inclusiv cel al serviciilor. Aceste IMM-uri vor fi în procesul de inițiere sau de extindere a operațiunilor de internaționalizare (societăți neinternaționalizate, cele aflate la început de drum, societăți avansate).

Rezultate scontate sau atinse

Prin intermediul Globaali, peste 700 de societăți au devenit mai pregătite pentru internaționalizare. Centrul pentru încadrare în muncă și pentru dezvoltare economică oferă o evaluare anuală potrivit căreia Globaali a obținut un punctaj de 8,1 în 2005 și 7,8 în 2006, pe o scară de la 4 la 10.

Conceptul Globaali a fost evaluat de Net Effect Oy în 2004. Evaluarea confirmă faptul că Globaali răspunde unei necesități evidente în rândul IMM-urilor finlandeze și că, conform participanților care au fost intervievați pentru studiu, activitatea sa este de bună calitate. Asistența a fost considerată ca fiind suficient de flexibilă și ca oferind calificative clare în ceea ce privește potențialul de internaționalizare al întreprinderilor.

Informații suplimentare

www.te-keskus.fi

www.yrityssuomi.fi

Mărturie

Markku Hakkarainen, Director General al FinnKatalyt Oy

„Programul Globaali ne-a ajutat să analizăm și să identificăm resursele și posibilitățile de care dispunem în vederea începerii unei activități la nivel internațional. Consultarea, pe durata programului, a arătat clar necesitatea de a pune accentul pe două sectoare de afaceri principale pe piața internațională.”

Date de contact:

Tuulikki Laine-Kangas

Centrul pentru încadrare în muncă și pentru dezvoltare economică din Ostrobothnia Meridională
Huhtalantie 2
FI-60220 Seinäjoki

E-mail:

tuulikki.laine-kangas@te-keskus.fi

Programele pentru absolvenți

INOV Contacto

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Măsură structurală economică ce are ca scop formarea de resurse umane calificate care să ajute societățile portugheze să concureze în contextul economiei mondiale. Măsura este aplicabilă la nivel național.

Scurtă descriere a practicii

Succesul competitiv înregistrat de întreprinderile naționale într-un proces de internaționalizare implică, de asemenea, un angajament de formare a resurselor umane ale acestora. Îmbunătățirea competențelor resurselor umane permite dezvoltarea strategiilor de internaționalizare, care, la rândul lor, promovează competitivitatea durabilă. Acest fapt duce, de asemenea, la întărirea capacităților tehnice, tehnologice și de marketing, la inovarea produselor și a proceselor și la reajustări organizaționale impuse de evoluția piețelor internaționale. INOV Contacto urmărește îmbunătățirea competențelor tinerilor stagiați și promovează recrutarea acestora de către societăți. De asemenea, programul asigură căutarea și diseminarea informațiilor strategice, colectate de Network Contacto. Prin intermediul Network Contacto, stagiații au, de asemenea, șansa de a participa la toate evenimentele organizate de rețea, de a începe dezbateri și forumuri, și de a se alătura unei burse de locuri de muncă. Programul constă în:

- un curs de management internațional (CGI), ținut de profesori universitari și de persoane de vârf din mediul de afaceri național și internațional; combină aspectele practice cu sesiuni teoretice și tematice, oferind formare în domeniile managementului internațional și al managementului cultural;
- plasarea stagiarilor timp de două luni (patru săptămâni pentru secțiunea tehnologică) în societățile portugheze pentru a lua contact cu funcționarea și organizarea societății și pentru a dobândi cunoștințe specifice în domeniul exporturilor și al managementului internațional al societăților;
- plasarea, timp de șase luni (nouă pentru secțiunea tehnologică) în societăți din străinătate pentru a îi iniția într-o carieră profesională internațională și pentru a le stimula dobândirea de cunoștințe adecvate pentru activitatea economică internațională; în multe cazuri, programul facilitează începerea unei cariere profesionale în străinătate sau în Portugalia în cadrul societăților în care se efectuează stagiul.

Societățile și organizațiile care doresc să participe la programul de stagiul internațional susținut de INOV Contacto sunt selecționate în conformitate cu interesul pe care îl reprezintă pentru dezvoltarea productivității și a competitivității economiei naționale și a comunității de afaceri portugheze.

Programul este finanțat prin finanțări nerambursabile acordate de Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR) și de Fondul Social European (FSE) ale UE și de administrația portugheză.

Grup țintă

Societățile portugheze și multinaționale cu o prezență semnificativă în Portugalia; de asemenea, societățile străine care, deși nu sunt reprezentate în Portugalia, au o mare importanță strategică pentru economia țării și organizațiile multilaterale cum ar fi Banca Mondială, Comisia Europeană, Banca Europeană de Investiții etc.

Rezultate scontate sau atinse

INOV Contacto a inspirat noi idei și a sugerat punerea la dispoziția societăților internaționalizate a unui număr de tineri absolvenți care posedă, pe lângă diploma universitară, experiență practică în mai multe țări. A inspirat, de asemenea, crearea și administrarea unei rețele informale de cunoștințe ale absolvenților la nivel național (indiferent de țara de reședință), care să țină seama de experiența acestora și de competențele dobândite în cursul perioadei de stagiul și care să ofere și să disemineze abordarea metodei comparative în contextul internaționalizării IMM-urilor.

Informații suplimentare

www.networkcontacto.com

www.portugalglobal.pt

Coordonate

Humberto Gonçalves

ICEP Portugal
Rua Direita do Viso, 120
P-4269-002 Porto

E-mail:
humberto.goncalves@icep.pt



4. SPRIJINIREA NECESITĂȚILOR DE FINANȚARE ALE INTERNAȚIONALIZĂRII

Internaționalizarea impune asupra societății eforturi financiare suplimentare. Toate anchetele privind IMM-urile arată faptul că această problemă, alături de obținerea accesului la „informații de mare valoare” se află pe primele locuri în lista de priorități a IMM-urilor ca reprezentând principalele probleme cu care se confruntă la începutul operațiunilor de internaționalizare.

În general, chestiunile financiare nu fac parte, în mod normal, din domeniul de competență a IMM-urilor și vor implica multă energie și timp. În ceea ce privește internaționalizarea, aspectul financiar este mult mai mult decât o chestiune de gestionare a fluxului de numerar sau de garantare a accesului la finanțări suplimentare. Internaționalizarea aduce un ansamblu de factori specifici cum ar fi riscul asociat cursului de schimb, garantarea plăților din străinătate, dificultăți la acordarea facilităților de credit clienților străini etc.

Toate acestea fac ca finanțarea pentru internaționalizare să reprezinte o problemă cu două aspecte: pe de o parte, dobândirea de informații privind noile probleme și mecanismele financiare ale internaționalizării și, pe de altă parte, accesul la fondurile suplimentare necesare pentru finanțarea operațiunilor internaționale. Obținerea acestor fonduri va aduce costuri și dificultăți suplimentare ca urmare a nivelului crescut de risc perceput de instituțiile financiare și, în anumite cazuri, necesită utilizarea unor instrumente financiare specifice internaționalizării.

Această secțiune prezintă practici care oferă soluții pentru unele dintre problemele subliniate mai sus.

Asigurarea creditului la export pe termen scurt

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Acest program contribuie la promovarea eficienței a exporturilor IMM-urilor din Grecia, deoarece acoperă până la 95% din valoarea de export, în cazul unei neplăți cauzate de riscurile comerciale sau politice. Perioada creditelor la export asigurate poate fi de până la 180 de zile. Pentru anumite produse specifice poate fi prelungită până la un an. Programul se bucură de acoperire geografică națională.

Scurtă descriere a practicii

Programul este pus în aplicare de Organizația de Asigurare a Creditelor la Export (ECIO) care încurajează IMM-urile grecești să înceapă vânzările peste hotare, asigurând creditele la export acordate cumpărătorilor străini. Un exportator care dorește să obțină acoperire trebuie să completeze o cerere și să o depună la ECIO. În cazul în care ECIO aprobă cererea de asigurare a exportatorului, cele două părți semnează o poliță de asigurare, stabilind ratele primelor în funcție de riscurile asigurate, țara de destinație și respectiv termenii de plată. În cazul în care riscul asigurat prin poliță se produce, la cererea clientului și dacă perioada de timp specificată în polița de asigurare s-a scurs (3-9 luni, în funcție de riscurile asigurate), ECIO va despăgubi exportatorul și, în același timp, își va asuma toate drepturile exportatorului și pretențiile acestuia față de debitorul cumpărător străin. Deși ECIO nu acordă finanțări pentru exporturi, ajută totuși în mod indirect, IMM-urile care se confruntă cu dificultăți în obținerea finanțărilor de la bănci pentru comenzile pe care le primesc la export, permițându-i fiecărui exportator asigurat să cedeze dreptul său la despăgubiri unei bănci sau unei alte instituții de finanțare ca garanție suplimentară.

Grup țintă

Orice IMM exportator din Grecia care își vinde produsele sau serviciile în străinătate „pe credit”. ECIO acceptă IMM-urile cu activități de export fără restricții în ceea ce privește volumul anual de vânzări la export al acestora.

Rezultate scontate sau atinse

Aproximativ 2 000 de polițe de asigurare au fost semnate și aproape 700 de IMM-uri exportatoare din Grecia au beneficiat de program începând din 1988, când a fost lansat.

Informații suplimentare

www.ecio.gr

Coordonate

Dr Clearchos Efstratoglou
Director general adjunct

EOrganizația de Asigurare a
Creditelor la Export
57, Panepistimiou Street
GR-105 64 Athens

Tel. (30-210) 331 00 17

Fax (30-210) 331 84 10

E-mail: efstratoglou@oae.gr

Sistemul de redevențe pentru sprijinirea întreprinderilor noi inovatoare și pentru creșterea întreprinderilor pe noi piețe

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Această inițiativă are ca scop facilitarea finanțării etapei "de dovedire a viabilității conceptului" pentru o IMM în baza cifrei de afaceri estimate, facilitând așadar perioada de început a oricărei activități.

Scurtă descriere a practicii

Mulți inventatori și dezvoltatori de produse se confruntă cu o dilemă în momentul în care caută finanțare și se află la stadiul de dovedire a viabilității conceptului. Investitorii în capital, fie că aceștia sunt investitori individuali („business angels”) sau investitori în capital de risc, pretind adesea o mare parte din societate pe baza riscului pe care și-l asumă. Finanțarea prin redevențe elimină această dilemă. În loc de a vinde capital social, inventatorul pur și simplu gajează o parte din vânzările viitoare contra unui avans pus la dispoziție de investitor. Măsura prevede accesul la finanțare al proiectelor care sunt considerate prea riscante pentru a fi susținute prin împrumuturi. Explicația ar fi că recuperarea investițiilor este percepută ca având loc pe termen mai lung. Finanțarea prin redevențe presupune că întreprinderile vor plăti investitorului un procent din vânzări sau din profitul brut și nu rate lunare de rambursare a datoriei sau participațiuni la capitalul social al întreprinderii. Următoarele activități sunt acoperite de această măsură:

- dezvoltarea unor noi produse/procese;
- întreprinderi noi inovative, bazate pe cunoștințe;
- îmbunătățirea semnificativă a produselor/proceselor existente;
- îmbunătățiri semnificative ale conceptului;
- extinderea întreprinderilor în cadrul sectoarelor țintă identificate în strategia Malta Enterprise;
- proiecte de dovedire a viabilității;
- IMM-uri care pun în aplicare o strategie de intrare pe piață bazată pe internaționalizare.

Grup țintă

Întreprinderile care doresc să dezvolte noi produse sau să-și dezvolte produsele existente, astfel încât să răspundă cerințelor de pe o nouă piață.

Rezultate scontate sau atinse

Acest sistem este unul relativ nou; în prezent, a fost semnat un contract de redevențe și există alte contracte într-un stadiu avansat de evaluare.

Informații suplimentare

www.maltaenterprise.com

Mărturie

Peter Delia, Ricston Ltd

„Ricston Ltd oferă servicii de consultanță, asistență și formare pentru tehnologiile cu sursă deschisă, în prezent specializându-se în tehnologii de integrare a întreprinderilor. Noi suntem finanțați din fonduri private și am solicitat asistență de la Malta Enterprises în baza sistemului de finanțare prin redevențe în septembrie 2006. Fondurile puse la dispoziția Ricston în cadrul acestei scheme sunt de mare ajutor contribuind la finanțarea dezvoltării echipei noastre și a serviciilor pe care le oferim comunității de afaceri internaționale. Am cunoscut o creștere majoră, precum și un mare succes și multe schimbări în aceste câteva luni și așteptăm sprijinul din partea Malta Enterprises pentru a face față acestor provocări. Având în vedere că sistemul de finanțare prin redevențe este rambursabil pe baza cifrei de afaceri generate, acest fapt a facilitat perioada de început a întreprinderii noastre.”

Coordonate

Dennis Vella
Șef al departamentului pentru
gestiunea relațiilor și
internaționalizare

Malta Enterprise

Tel. (356) 25 42 00 00/25 42 32 93

E-mail:

dennis.vella@maltaenterprise.com

IMM și finanțarea transfrontalieră

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Informațiile privind produsele și aspectele financiare sunt fragmentate și lipsite de transparență. Acest fapt reprezintă o problemă pentru IMM-urile care doresc internaționalizarea și care necesită finanțare, precum și o foaie de parcurs pentru modul în care trebuie să se pregătească în acest sens.

Obiectivul nostru este de a îmbunătăți accesul la finanțare pentru IMM-uri, colectând informațiile disponibile și de a oferi aceste informații pe un fișier web. Pentru a realiza acest obiectiv cooperăm cu sectorul privat, inclusiv cu confederațiile bancare olandeze (NVB) și cu asociațiile de IMM-uri (MKB-NI), astfel încât suntem impulsionați de cerere. Fișierul web este aplicabil la nivel mondial și se adresează IMM-urilor olandeze și partenerilor acestora.

Practica a fost inițiată de Dutch Trade Board, DTB (un consiliu consultativ public-privat de pe lângă guvern) și a fost pusă în aplicare de agenția noastră pentru afaceri internaționale și cooperare, EVD.

Scurtă descriere a practicii

Fișierul web (www.internationaalondernemen.nl/mkb-financiering) prezintă pe internet produsele sectorului financiar privat, ale statului, ale Uniunii Europene și ale instituțiilor multilaterale. Acest serviciu include produse speciale cum ar fi asigurări ale creditelor la export și dobânzile de credit, precum și servicii de factoring, capital de risc, practicile în ceea ce privește plățile, leasing și procedurile care pot fi foarte utile pentru finanțarea transfrontalieră. Produse aparent eterogene sunt omogeneizate, mai exact regrupate și prezentate într-o manieră simplă și abordabilă și apoi comparate din punct de vedere al termenilor și al prețului.

Vizitatorul ar trebui să găsească informațiile cât mai repede cu putință. Acest lucru este realizat prin utilizarea unor pagini scurte, însă detaliate, și a unor „deep links” (legături) către pagina corectă de pe site-ul web al furnizorilor. EVD continuă să actualizeze informațiile: proceduri simple, argumente economice și în curând referințe ale consilierilor financiari sau juridici pentru IMM-uri (auditori, avocați) etc.

Grup țintă

Grupul țintă este format din IMM-urile olandeze care exportă, investesc și sunt implicate în acțiuni de cooperare transfrontalieră. Acesta constă într-un număr de aproximativ 75 000 de firme (dintre care aproape 70 000 de exportatori). Marea majoritate a acestora (estimată la 80%) nu necesită informații/consiliere externe cu privire la finanțare deoarece se pot descurca pe cont propriu sau împreună cu clienții lor străini. Așadar, grupul țintă potențial constă în aproximativ 15 000 IMM-uri. Experiența noastră ne spune că și consilierii IMM-urilor (auditori, camere de comerț, avocați, etc) pot găsi aceste informații ca fiind extrem de utile.

Rezultate scontate sau atinse

Răspunsul din partea sectorului financiar, a camerelor de comerț, a confederației IMM-urilor etc. este foarte pozitiv. Se pare că am descoperit o nișă pe piață. Acest fapt este confirmat prin:

- (1) faptul că EVD și-a îmbunătățit instrumentele de măsurare a numărului de vizitatori pentru a corecta numărul de rezultate de pe motoarele de căutare permite o perspectivă clară asupra numărului de vizitatori unici. Rezultatele: aproximativ 3 900 de vizitatori unici în 2007. Acesta reprezintă un rezultat bun în comparație cu alte părți de pe site-ul web, în special ținând seama de nișa „specializată” pe care o acoperă.
- (2) clasificarea paginii pe Google. Fișierul are în jur de 80 de pagini și în 85% din cazuri le veți găsi printre primele trei rezultate la o căutare pe Google. Acest fapt arată popularitatea și localizarea ușoară de către client.

Informații suplimentare

<http://www.internationaalondernemen.nl/mkb-financiering>

Coordonate

Maarten Brouwer

EVD

Juliana van Stolberglaan 148
2595 CL Den Haag, Netherlands

Tel. (31-70) 778 80 79

E-mail: brouwer@evd.nl



5. PROMOVAREA REȚELOR

Prin însăși natura lor, rețelele facilitează interacțiunea între diferite societăți și organizații care au obiective sau interese comune și reprezintă o sursă de sinergii profitabile: repartizarea costurilor, un acces mai direct sau mai rapid la noile tehnologii, un acces îmbunătățit la parteneri de afaceri potențiali etc.

Din acest motiv, pe de o parte, atât experții în domeniu, cât și rapoartele de analiză menționează rețelele drept unul dintre instrumentele cele mai susceptibile de a favoriza o activitate internațională de mare succes, iar pe de altă parte, atât guvernele cât și organizațiile de afaceri sunt implicate în promovarea și sprijinirea acestora.

Caracterul rețelei poate fi variat, implicând atât IMM-uri, cât și societăți mari, sectoare diferite și chiar domenii regionale sau naționale diferite, în funcție de orientarea principală a rețelei. Unul dintre avantajele esențiale ale rețelelor este costul redus pentru participanți, în comparație cu avantajele pe care acestea le oferă.

Relațiile create în cadrul rețelelor sau între aceste rețele reprezintă în mod tradițional un element strategic pentru sprijinirea extinderii activităților IMM-urilor în afara granițelor și un instrument excelent de căutare a tehnologiilor și a know-how-ului.

În acest capitol prezentăm două practici al căror scop principal este promovarea interacțiunii între participanții care caută obiective de sprijinreciproc.

Parteneriatul pentru export Finpro

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Parteneriatul pentru export Finpro este un instrument de intrare pe piață pentru grupuri de IMM-uri, care folosește sinergiile dintre societățile participante. Acesta se aplică societăților cu sediul în Finlanda, dar piața țintă poate fi orice țară.

Scurtă descriere a practicii

Acesta reprezintă un proiect de cooperare între IMM-uri, care se adresează împreună unei(unor) piețe țintă selectate, incluzând cel puțin patru societăți care formează o ofertă sinergică. Finpro va recruta din exterior, pentru grup, un director pentru exporturi; acesta va acționa în calitate de resursă suplimentară a societăților și va oferi o prezență locală pe piața țintă, împreună cu rețeaua acestuia/acesteia. Directorul pentru exporturi poate fi situat și în Finlanda, dacă modul de operare permite acest lucru. Societățile participante joacă un rol activ în cadrul proiectului. Modul de lucru le oferă, de asemenea, o oportunitate excelentă de învățare și creștere. Atribuțiile directorului pentru exporturi pot fi adaptate la nevoile societății. În esență, acestea includ găsirea de debușuri, studiul pieței, căutarea de parteneri și consultanța. Finpro asigură managementul proiectului și coordonează anual aproximativ 30 de parteneriate pentru export, care se adresează mai multor piețe țintă și unor sectoare industriale diferite. Durata maximă a ajutorului guvernamental este de trei ani și jumătate. Totuși, angajamentul și finanțarea se reinnoiesc în fiecare an. În stadiul inițial este posibilă desfășurarea unei perioade de pregătire de șase luni.

Grup țintă

IMM-uri finlandeze și în special societățile în dezvoltare. Pot participa de asemenea și societățile mai mari.

Rezultate scontate sau atinse

Modul de lucru stimulează societățile să își îmbunătățească percepția asupra comerțului internațional și le ajută să își evalueze competitivitatea și să își formuleze strategiile de internaționalizare. Se mizează și pe stimularea societăților la un nivel perceptibil prin: găsirea de parteneri, de distribuitori, crearea de relații subcontractuale sau chiar demararea propriilor operațiuni pe piața țintă. De la începutul anilor '90, Finpro gestionează relații de export incluzând peste 1 200 de societăți participante. Conform unui sondaj de opinie organizat în 2005 de Turku School of Economics marea majoritate a societăților consideră că impactul parteneriatului pentru export este semnificativ.

Informații suplimentare

www.finpro.fi

Informații de contact

Silva Paananen

Finpro, Region Finland
PO Box 358
FI-00180 Helsinki

Tel. (358) 204 69 51

E-mail: silva.paananen@finpro.fi

Crearea unui sistem de rețele pentru IMM-uri în vederea promovării exporturilor acestora

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Creat în regiunea transdanubiană de vest, una dintre cele mai dezvoltate din Ungaria, această inițiativă are ca scop promovarea creării unor rețele de IMM-uri destinate sprijinirii creșterii exporturilor. Crearea, relațiile și schimbul de cunoștințe și de experiență profesională sunt principalele instrumente ale acestui program.

Scurtă descriere a practicii

Crearea unui sistem de rețele pentru IMM-uri în vederea promovării exporturilor acestora” a fost un program bine cunoscut în Ungaria încă din 2003, iar regiunea transdanubiană de vest este a treia regiune în care acesta a fost introdus. Acest program se concentrează asupra formării profesionale privind dezvoltarea cunoștințelor de afaceri în scopul creării unui impact asupra activităților transfrontaliere ale IMM-urilor.

Acest eveniment de lucru regulat în rețea pentru IMM-uri a fost creat pentru a promova schimbul și difuzarea cunoștințelor și practicilor de afaceri care duc la schimbarea modului de acțiune al IMM-urilor și, în consecință, la crearea bazelor pentru dezvoltarea exporturilor pe piața unică și la extinderea acestora în țări terțe.

Practica combină asimilarea cunoștințelor, crearea de rețele și constituirea de alianțe în scopul operațional de creștere a cifrei de afaceri și a exporturilor participanților. Proiectul are trei faze:

- (1) selectarea IMM-urilor active din regiune în scopul alcătuirii unui grup de 25 până la 30 de întreprinzători și o primă consultare privind intențiile de cooperare și obiectivele urmărite de aceștia; selectarea unor întreprinderi mari / mentori care pot oferi asistență IMM-urilor: persoane care dispun de o experiență considerabilă în promovarea și gestionarea exporturilor;
- (2) team building pentru IMM-uri și întreprinderi mari prin organizarea de cursuri de formare, ateliere de lucru și schimburi de experiență cu durată de o lună;
- (3) consultarea în cadrul unor ateliere de lucru, organizate lunar, pe parcursul unui an pentru îmbunătățirea cunoștințelor profesionale de management a IMM-urilor și pentru a favoriza crearea de contacte între participanți. Atelierele de lucru sunt coordonate de consultanți, care pot fi directori de mari întreprinderi sau experți din Ministerul Economiei și Transporturilor. Prezentările sunt realizate de către experții din cadrul ministerului, Camerei de Comerț și Industrie, din centrele de informare europeană (EIC), cât și de către experți de la Agenția Maghiară pentru Investiții și Dezvoltarea Comerțului. Subiectul atelierului lunar poate fi ales de echipa formată din IMM. Sprijinul financiar este oferit printr-un efort coordonat al Ministerului Economiei și Transporturilor și al Camerelor de Comerț și Industrie regionale. Aceste sesiuni oferă IMM-urilor posibilitatea de a crea legături de colaborare între ele, în special în privința exporturilor comune pe terțe piețe.

Grup țintă

IMM-uri cu mai mult de 10 angajați și o cifră de afaceri de 150 000 EUR. IMM-urile selectate pot să nu fie societăți internaționale, însă trebuie să fie capabile să își creeze o prezență internațională și/sau să fie sau să aibă potențialul de a fi subcontractori.

Rezultate scontate sau atinse

Îmbunătățirea managementului modern și a cunoștințelor de afaceri ale IMM-urilor, precum și dezvoltarea capacității IMM-urilor locale de a exporta, datorită schimbului de experiențe, a creării de rețele și relații între IMM-uri și marile întreprinderi, cât și între diferite IMM-uri.

Informații suplimentare

www.gkm.hu
www.itd.hu
www.plato.hu
www.mkik.hu

Informații de contact

Julia Zeiler
Chief Advisor, Business Environment
Development Department

Ministry of Economy and Transport
Margit körút 85
H-1024 Budapest

Tel. (36-1) 336 77 06

Fax (36-1) 336 74 26

E-mail:
zeiler.julianna@gkm.gov.hu



6. SPRIJINIREA INTERNAȚIONALIZĂRII SERVICIILOR

Cu toate că aproape trei sferturi din produsul național brut european este creat de către servicii, majoritatea programelor de sprijinire a internaționalizării se concentrează pe produse, fie în mod explicit, fie implicit.

Este clar că serviciile au anumite particularități care le disting față de produse și care pot îngreuna internaționalizarea acestora, dar există un deficit de programe destinate în mod specific sprijinirii serviciilor. Acest fapt poate fi explicat parțial prin lipsa de experiență sau de competențe a majorității agențiilor de promovare a comerțului în domeniul sprijinirii internaționalizării serviciilor.

Totuși, este vorba de un domeniu cu cel mai ridicat potențial de creștere și în care o intervenție ar putea aduce profituri mai mari per euro investit: în ultimii ani, comerțul cu servicii s-a remarcat printr-o creștere mult mai rapidă față de comerțul cu produse, o tendință care va continua în viitor.

La nivel european, transpunerea completă în practică în 2009 a directivei privind serviciile va duce, în viitorul apropiat, la creșterea numărului de oportunități și de concurenți.

În capitolul următor prezentăm două practici care sprijină exportul de servicii și care pot servi drept sursă de inspirație pentru crearea unor programe similare sau complementare de sprijinire a internaționalizării serviciilor.

PIPEnet

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Promovarea strategiilor de afaceri internaționale pentru fiecare societate prin utilizarea serviciilor de consultanță specializată și a celor mai adecvate instrumente tehnologice. PIPEnet optimizează noile tehnologii de informare și comunicare (TIC) pentru IMM-urile participante. Măsura acoperă întregul teritoriu al Spaniei.

Scurtă descriere a practicii

Măsura a fost inițiată și este implementată de Institutul Spaniol pentru Comerț Exterior (ICEX), cu sprijinul financiar al Comisiei Europene (cofinanțare). Ea oferă societăților un plan strategic, structurat sub forma unor reuniuni între societatea respectivă și un serviciu de consultanță. Planul include două proiecte de cercetare: primul se referă la situația noilor tehnologii din țările vizate, al doilea la societățile de referință din sectorul internet-ului. Aceasta analizează, de asemenea, nevoile societății în privința tehnologiilor, a bugetului și a personalului.

Pe parcursul primului an după prezentarea raportului final, serviciul de consultanță rămâne la dispoziția IMM-ului pentru a oferi asistență tehnică în legătură cu planul.

Societățile participante plătesc doar 20% din costul serviciului de consultanță personalizată, iar ICEX finanțează restul de 80% până la limita de 6 000 EUR.

Grup țintă

Toate sectoarele, inclusiv serviciile și societățile din toate regiunile din Spania. Numai pentru IMM-uri care exportă sub 30% din cifra lor de afaceri.

Rezultate scontate sau atinse

În doar doi ani de funcționare a PIPEnet, în jur de 1 500 societăți au beneficiat de reuniunea inițială de consultanță cu un expert și peste 300 au beneficiat de programul complet de consultanță.

Informații suplimentare

www.portalpipe.com

Mărturie

Julio Gabriel Esteban, Director pentru exporturi, NIKAI

„Cunoșteam posibilitățile oferite de internet, totuși nu știam cum ar trebui puse acestea în practică (...) Este o condiție pentru îmbunătățirea eficacității, pentru sprijinirea rețelei comerciale, pentru construirea unei mărci solide și în final pentru diferențierea față de concurență.”

CREYCONFÉ, Madrid

„A fost o experiență remarcabilă pentru societate. Acest lucru ne va ajuta să profităm de internet într-un mod mai eficient (...). În prezent, ne îmbunătățim site-ul internet printr-un nou conținut. În viitorul apropiat, intenționăm să implementăm instrumente B2B.”

Informații de contact

Mar Castro
Director al Departamentului Inițierea
Exporturilor și Noi Proiecte

ICEX – Institutul Spaniol pentru
Comerț Exterior
Paseo de la Castellana, 18 - 5ª planta
E-28046 Madrid

Tel (34) 91 349 6335

Fax (34) 91 349 0686

E-mail: mar.castro@icex.es

Informații de contact

Gianpaolo Gansi
Commercial Director
of Promofirenze

Special Agency
of the Florence Chamber
of Commerce and Industry
Enterprise Europe Network
Via Por S. Maria –
Palazzo Borsa Merci
I-50122 Florence

Tel. (39-055) 267 16 48

Fax (39-055) 267 14 04

E-mail:
gianpaolo.gansi@promofirenze.com

Transmiterea de servicii specializate în structuri din alte țări

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Crearea unei rețele de contacte profesionale din alte țări, formată în principal din organizații de sprijinire a IMM-urilor, pentru a gestiona în modul cel eficient cererile IMM-urilor europene privind proiectele de internaționalizare. Această măsură este aplicabilă pe întreg teritoriul Italiei.

Scurtă descriere a practicii

Rezultatele au arătat că, prin crearea acestei importante rețele de experți, este promovată atitudinea spre exportul serviciilor orientate către client și că sunt preluate, de asemenea, noile modele, sugestii și cele mai bune practici ale celorlalți parteneri ai grupului.

Competențele grupului care formează rețeaua au îmbunătățit calitatea serviciilor și au orientat eforturile către satisfacția clientului. În plus, această metodologie de internaționalizare a educat personalul fiecăruia dintre partenerii din rețea.

Grup țintă

Organizații calificate, camere de comerț naționale sau locale, birouri ale Comisiei Italiene de Comerț, Enterprise Europe Network, experți locali, firme și asociații de consultanță private a căror misiune constă în acordarea de servicii specializate IMM-urilor.

Rezultate scontate sau atinse

În ultimii patru ani, serviciile operative au fost deseori preluate ca atare de alte camere/ structuri naționale și străine, ceea ce a dus la exportarea/internaționalizarea serviciilor.

În prezent, această rețea de experți naționali este compusă din 9 birouri directe în străinătate, 10 camere de comerț italiene și 13 consultanți calificați în diferite sectoare ale piețelor țintă, cât și din câteva din cele 242 de parteneri ai Rețelei Europene pentru Întreprinderi.

Informații suplimentare

Odată pe an, partenerii străini din cadrul serviciilor (birouri directe, experți locali, societăți de consultanță private, camere de comerț, EEN etc.) se reunesc într-o adunare. Această oportunitate este folosită pentru a pune în discuție noile sisteme de punere în practică a serviciilor în favoarea IMM-urilor.

Informații suplimentare

www.promofirenze.com

Mărturie

Dott.sa Beatrice Tenca, secretar general, Camera de Comerț și Industrie Italo-Poloneză

„...ca urmare a colaborării cu Promofirenze și a folosirii serviciilor de consultanță specializată în internaționalizare pentru dezvoltarea serviciilor planificate, am putut sprijini mai multe societăți italiene să se lanseze fără greutate pe piață. Succesul acestei operațiuni privind serviciile de asistență ne-a permis să obținem rezultate bune pentru societățile noastre și să extindem la nivel european modelul „serviciilor specifice”, care este din ce în ce mai util în furnizarea serviciilor personalizate.”



7. FOLOSIREA INTERNAȚIONALIZĂRII PENTRU ÎMBUNĂTĂȚIREA COMPETITIVITĂȚII

Studii recente au arătat în mod concludent că IMM-urile internaționalizate obțin performanțe mai bune în comparație cu societățile neinternaționalizate, subliniind legătura directă între internaționalizare și competitivitate. Aceste studii au avut tendința de a privi internaționalizarea numai din perspectiva exporturilor, însă și alte forme de internaționalizare se pot dovedi a fi instrumente foarte utile pentru creșterea competitivității economiei locale.

Sprijinul acordat societăților pentru externalizarea unor operațiuni de valoare scăzută sau a unor operațiuni care nu sunt esențiale sau pentru a găsi furnizori mai ieftini, nu va crea numai o situație competitivă mai performantă pentru societate, ci ar putea, de asemenea, favoriza dezvoltarea durabilă a societății și stabilitatea locurilor de muncă ale acestora în economia locală. Acest aspect va deveni și mai important datorită avansării continue a globalizării.

Alte forme de suport ar putea fi sprijinirea căutării și facilitarea importului de tehnologii străine sau a cooptării experților străini sau, în general, a preluării politicilor orientate în mod direct și specific către creșterea competitivității întreprinderilor locale. Această abordare ar putea oferi soluții foarte utile, în special în acele sectoare/regiuni situate într-un mediu extrem de competitiv.

Este vorba de o ruptură radicală de activitățile și domeniile tradiționale ale majorității autorităților și organismelor de promovare a comerțului, dar unele din acestea încep să analizeze în detaliu această problemă și să contureze posibile căi de urmat. În prezenta secțiune sunt prezentate trei cazuri de acest tip.

Informații de contact

Bjorn Olanders

Persoană de contact la Agenția de Dezvoltare ALMI

E-mail: bjorn.olanders@almi.se

Ulla Rolf

Expert în internaționalizarea IMM-urilor
Enterprise Europe Network ALMI
Box 1501
351 15 Växjö
Sweden

E-mail: ulla.rolf@almi.se

„A se delocaliza sau a rămâne și a se ameliora” – un instrument de calcul al profitului rezultat în urma internaționalizării IMM-urilor

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Scopul acestei măsuri este de a oferi IMM-urilor informații mai ample care iau în calcul un număr mai mare de variabile din alte țări, nu doar costul forței de muncă, în vederea creării unor decizii mai sigure în afacerile internaționale. Acest instrument de calcul, combinat cu consilierea din partea consultanților, a fost folosit în întreprinderile de producție din Suedia.

Scurtă descriere

Proiectul „A se delocaliza sau a rămâne și a se ameliora” a fost creat de Agenția de Dezvoltare ALMI și 35 de consultanți au fost formați pentru a utiliza acest instrument. Este vorba de un instrument informatizat care folosește drept document de bază raportul de rezultate și bilanțul contabil ale IMM-ului. Cifrele privind 18 factori diferiți sunt înscrise în document pentru a compara situația din 10 țări diferite. Calculul oferă posibilitatea analizării modului în care variază venitul societății în funcție de țările în care aceasta s-ar delocaliza. Acest instrument este perfecționat în continuare pentru a simula diferite activități de îmbunătățire a performanțelor necesare în cazul în care societatea decide să nu se delocalizeze și pentru a analiza impactul acestor activități asupra venitului societății. Datele introduse în instrumentul de analiză sunt actualizate în fiecare an.

Instrumentul menționat permite societăților să acționeze asupra productivității în loc să se delocalizeze. Acest fapt întărește dimensiunea europeană pentru că societățile sunt încurajate să reflecteze asupra posibilităților de cooperare cu alte societăți europene, în loc să se concentreze asupra producției asiatice

Grup țintă

IMM-uri care iau în considerare delocalizarea activităților în afara Suediei sau societăți care vor să verifice nivelul competitivității lor internaționale.

Rezultate scontate sau atinse

Un număr total de 104 societăți au utilizat instrumentul informatic pentru a evalua dacă vor câștiga sau pierde în cazul în care își vor delocaliza producția. Cincizeci și două dintre cele 104 societăți au ales să își mărească eficacitatea producției, iar 12 au ales să își delocalizeze toată sau o parte din producție în afara țării. Patruzeci de societăți au utilizat instrumentul în alte scopuri, cum ar fi analiza concurenței, analiza rentabilității sau pur și simplu ca document pentru discuții strategice la nivel intern.

În vederea informării publicului despre instrumentul în cauză au fost organizate 128 de evenimente.

Mărturii

„În prezent, avem o excelentă bază de luare a deciziilor în vederea trecerii la următoarea etapă a dezvoltării noastre.”

„Acesta ar trebui să fie un instrument util pentru numeroase societăți, chiar dacă acestea din urmă nu iau în considerare delocalizarea producției.”

Contracte industriale de cercetare și dezvoltare (IRDC)

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Scopul acestui program este să stimuleze și să întărească capacitatea furnizorilor mici și mijlocii de a desfășura, activități de cercetare orientate spre piață și de dezvoltare a unor produse și servicii noi și inovatoare, în strânsă cooperare cu un client exigent. Întrucât, în privința colaborării privind inovațiile, activitatea externă generează un efort inovator mai ridicat, societățile străine sunt încurajate în mod deosebit să participe la program.

Scurtă descriere

În prezent, comunitatea internațională este din ce în ce mai conștientă de potențialul de afaceri ridicat al cooperării strânse între un furnizor și un mare client exigent care urmărește un interes comun și anume cel al dezvoltării unui nou produs sau serviciu.

Un contract industrial de cercetare și dezvoltare (IRDC) este un acord cu caracter obligatoriu între două sau mai multe societăți în vederea cooperării pentru dezvoltarea unui produs, proces sau serviciu pe baza celor mai noi tehnologii. Clientul trebuie să fie un lider al pieței, recunoscut pe plan profesional și să aibă un larg acces pe piață. Părțile în cauză vor defini în mod direct conținuturile, în așa fel încât să poată profita la maximum de programul de sprijin. Un contract IRDC poate fi oferit numai proiectelor care au un nivel excepțional de inovare și de creare de valoare, un potențial de piață bine definit și o adăugare ridicată.

Societățile sunt invitate să completeze și să trimită o cerere oficială la Innovation Norway. În cadrul unui proiect IRDC, una din părți, denumită furnizor, trebuie să facă parte în general din rândul întreprinderilor de dezvoltare mai mici (IMM). În cazul în care o societate îndeplinește aceste condiții, un contract poate fi subvenționat cu până la 35% din costurile eligibile. Dacă furnizorul nu este IMM cel mult 25% din costurile proiectului pot fi subvenționate.

Grup țintă

IMM-uri care au clienți interni și/sau externi.

Rezultate scontate sau atinse

În 2007, o evaluare bazată pe mai mult de 1200 de proiecte finanțate în perioada 1995-2005, a arătat că 44% din proiecte au avut succes pe plan comercial. Numai 12% din proiecte au eșuat. Societățile cu un personal foarte calificat, cu o strategie inovatoare și cu parteneri internaționali au avut cele mai multe succese. Proiectele au creat o importantă cifră de afaceri și exporturi echivalente cu cel puțin suma totală a subvențiilor acordate în ultimii 10 ani (peste 1,4 miliarde NOK în 1995-2005). IRDC-urile sunt considerate drept unul din cele mai reușite programe de sprijin ale Innovation Norway, încurajând în același timp atât inovațiile, cât și internaționalizarea.

Informații suplimentare

www.innovasjon Norge

Informații de contact

Per Niederbach
Director

Innovation Norway

E-mail:
per.niederbach@invanor.no

Tel. (47) 22 00 25 00

Fax (47) 22 00 25 01

Schema de subvenții pentru sprijinirea internaționalizării întreprinderilor prin intermediul certificatelor de produs

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Programul a fost introdus după ce rezultatele unui chestionar trimis societăților exportatoare a arătat că certificatele de produs pot constitui un adevărat obstacol la intrarea pe o nouă piață. Acesta se aplică în special unor țări ca Rusia, Belarus și Ucraina, care reprezintă piețe de export tradiționale pentru societățile poloneze.

Scurtă descriere

Societatea poate solicita o subvenție care să acopere 50% din costurile aferente obținerii unui certificat de produs impus de reglementările pieței de export în cauză. Aceasta nu acoperă certificatele cerute de regulamentele pieței unice sau certificatele de transformare.

Societatea trebuie să finanțeze prețul total al procesului înainte de a fi sprijinită cu o subvenție. Subvenția acoperă numai 50% din costurile procesului de certificare. După semnarea acordului privind subvenția și după desfășurarea întregii proceduri de pregătire și obținere a certificatului, ministerul îi rambursează societății 50% din totalul facturii. Nivelul ajutorului este limitat la suma de 13 000 EUR pe societate pe an și se bazează pe regula *de minimis* a sistemului de subvenții publice al UE.

Următoarele costuri aferente obținerii unui certificat sau extinderii valabilității acestuia sunt acoperite în cadrul programului:

- consultanță legată de obținerea certificatului;
- pregătirea și traducerea documentelor tehnice solicitate de organismul de certificare;
- transportul și asigurarea eșantioanelor și documentele tehnice trimise organismului de certificare;
- procedura de certificare;
- obținerea și eliberarea certificatului.

Grup țintă

IMM-uri care doresc să investească în noi piețe pentru produsele lor, în cazul în care piețele respective impun certificate de produs specifice.

Rezultate scontate sau atinse

Numărul de acorduri pentru subvenții semnate: 370 din 2002.

Informații de contact

Dr Igor J. Mitroczuk
Departamentul Instrumente
de Sprijin

Ministerul Economiei
Pl. Trzech Krzyży 3/5
PL-00-507 Warsaw

Tel. (48-22) 693 53 44

E-mail: igor.mitroczuk@mg.gov.pl



8. SPRIJIN INDIVIDUALIZAT

Numeroase programe de internaționalizare sunt „specifice în funcție de o nevoie sau un eveniment”, în sensul că sprijină sau rezolvă o problemă foarte specifică legată de internaționalizare, cum ar fi sprijinirea participării societăților locale la expoziții în străinătate. Multe dintre acestea sunt practic subvenții, constând din acordarea exclusivă a suportului financiar. În majoritatea cazurilor, sprijinul nu este segmentat și, în cazuri foarte rare, acesta este adaptat la nevoile specifice ale beneficiarului.

Cu toate acestea, IMM-urile au structuri diferite, aparțin unor sectoare diferite și au probleme foarte specifice. Dar mai ales, acestea se pot găsi în diferite etape ale internaționalizării și, în consecință trebuie să răspundă unor nevoi, provocări și riscuri diferite. Programele de sprijinire a internaționalizării ar trebui să se adapteze realității specifice a fiecărei IMM și să ofere un parcurs de internaționalizare personalizat pentru fiecare IMM participantă.

Acest tip de program implică de obicei un angajament pe termen lung, care uneori se poate întinde pe o perioadă mai mare de un an. În pofida acestui fapt sau poate datorită acestuia, sondajele de opinie în rândul IMM-urilor arată că nivelurile de satisfacție și eficiență generate de aceste programe sunt ridicate și măresc mult posibilitatea ca, pe termen lung, IMM-urile să se poată angaja cu succes în internaționalizare.

Acest sprijin individual este de mare ajutor pentru societățile care iau în considerare internaționalizarea pentru prima dată. Aceste programe au tendința de a demara printr-o analiză completă și strategică a societății în care IMM-ul este privit ca un ansamblu și apoi încearcă să abordeze problemele individuale care pot să se impună în cadrul dezvoltării unei strategii de internaționalizare durabile pe termen lung.

Mai multe organizații europene oferă deja aceste programe consolidate și integrate de internaționalizare pentru IMM-uri (orientate de obicei către exporturi). Patru asemenea programe sunt prezentate în continuare.

Informații de contact

Neil Cooney

Policy Division
Enterprise Ireland
Glasnevin, IRL-Dublin 9
Ireland

Tel. (353-1) 808 20 00

Fax (353-1) 808 20 20

E-mail:

neil.cooney@enterprise-ireland.com

First flight

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

„First flight” este destinat asistenței societăților – prin evaluarea și dezvoltarea capacităților principale – pentru gestionarea riscurilor, a timpului și a cheltuielilor legate de internaționalizare.

Scurtă descriere a practicii

„First flight” este un proces conceput pentru a ajuta clienții în legătură cu nevoile lor de dezvoltare internațională, având în vedere faptul că noile piețe reprezintă un aspect esențial al dezvoltării afacerilor care este costisitor și necesită timp. Programul „First flight” ajută echipa de conducere a societății să structureze procesul de planificare într-o ordine sistematică și coerentă prin introducerea unei game largi de aspecte care trebuie luate în considerare.

Un chestionar evaluează societatea în următoarele domenii și este completat de societate cu ajutorul unui consilier pe probleme de dezvoltare (DA): vedere de ansamblu asupra societății, realizările societății, resursele de management, cunoștințele de marketing, afacerea, bugetul și finanțarea.

Ulterior, este elaborat, împreună cu societatea un plan de acțiune bazat pe o gamă largă de ajutoare puse la dispoziție de Enterprise Ireland (EI), care includ:

- accesul la serviciile oferite de rețeaua din străinătate a EI, de exemplu studiul de piață;
- dezvoltarea capacității de management prin intermediul participării la diferite programe de formare;
- accesul la „rețeaua de îndrumători” în domenii identificate, de exemplu planificarea financiară, dezvoltarea pieței etc.;
- participarea la misiuni comerciale;
- introducerea de personal strategic (având calificările necesare), dacă este cazul.

Grup țintă

„First flight” este un serviciu al Enterprise Ireland destinat în mod special societăților nou exportatoare sau exportatorilor aflați în stadiu incipient (exporturi de mai puțin de 30 000 EUR).

Rezultate scontate sau atinse

„First flight” oferă informații cu un impact semnificativ și de o valoare ridicată care pot fi utilizate de către IMM participante. Procesul este gestionat astfel încât să reducă la minimum riscul pentru societate și să se adapteze la nevoile societății. „First flight” este considerat ca fiind un prim pas al unei strategii de internaționalizare și export pe termen lung.

Informații suplimentare

www.enterprise-ireland.com

Programul de incubare

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Acest program reprezintă o abordare inovatoare a nevoilor IMM-urilor, începând cu un contact direct cu societățile prin intermediul unei „campanii de ascultare” și continuând cu o propunere de asumare în comun a riscurilor și a succeselor. Această măsură este aplicabilă pe întreg teritoriul italian.

Scurtă descriere

Serviciul de asistență specializată (SAS) este destinat acordării de asistență adaptată în întregime nevoilor clientului: căutarea de clienți, selectarea partenerilor, analiza de piață și de competitivitate.

Serviciul de incubare a afacerilor pentru internaționalizare (SIPI) este destinat sprijinirii IMM-urilor care nu au capacitatea de a face față provocărilor internaționalizării.

Serviciile propun asumarea în comun a riscurilor și succeselor. Scopul principal al acestora este să acționeze ca un „incubator temporar”, dezvoltând vânzările societății pe piața țintă.

Există un acord de cooperare cu asociații naționale ale directorilor în scopul formării unor experți/îndrumători bine pregătiți.

Grup țintă

Cei mai frecvenți utilizatori sunt întreprinderile mici și microîntreprinderile, indiferent de sectorul de activitate, dimensiunea sau cifra de afaceri.

Rezultate scontate sau atinse

De la începutul serviciului, 261 de societăți au beneficiat de asistență la internaționalizare: 249 de către SAS, 10 de către SIPI și două asociații de directori care au fost asistate.

Informații suplimentare

www.promofirenze.com

Mărturie

Dott.sa Barbara Calvani, director pentru exporturi, Centerglass Line, spa

„...în urma misiunii comerciale din Casablanca, organizată cu ajutorul serviciilor specializate pentru internaționalizare, Centerglass Line pune în prezent bazele unei întreprinderi cu operatori marocani și vinde produsele sale pe această piață. Am fost foarte mulțumită de personalul serviciilor specializate și sper să continuăm aceasta colaborare.”

Informații de contact

Gianpaolo Gansi
Commercial Director
of Promofirenze

Special Agency of the Florence
Chamber of Commerce and Industry
Enterprise Europe Network
Via Por S. Maria –
Palazzo Borsa Merci
I-50122 Florence

Tel. (39) 055 267 16 48

Fax (39) 055 267 14 04

E-mail:
gianpaolo.gansi@promofirenze.com

Informații de contact

Anne Woodward
Head Trade Development
and Services

UK Trade and Investment
Kingsgate House
66–74 Victoria Street
London SW1E 6SW
Regatul Unit

Tel. (44-20) 72 15 84 63

E-mail: anne.woodward@
uktradeinvest.gov.uk

Pașaport pentru export

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Programul a fost introdus ca urmare a recomandărilor făcute în urma studiului comandat de UK Trade and Investment (UKTI) în scopul identificării lipsurilor sprijinului acordat IMM-urilor „noi în domeniul exporturilor”. Această practică se aplică în Anglia.

Scurtă descriere

„Pașaport pentru export” este aplicat la nivel local, în regiunile engleze, de către consilieri specializați în comerț internațional (ITA) care dispun de o experiență în sectorul privat. Aplicarea programului diferă de la o regiune la alta, dar include un diagnostic bazat pe serviciile informatice care determină principalele puncte slabe ale societății în domeniul comerțului, consilierea specifică personalizată din partea ITA, un plan de acțiune adoptat stabilit pe baza diagnosticului informatice, sprijinul pentru formare și pentru consultanță adaptată la nevoi, precum și asistență pentru pregătirea prospectării pieței. Sunt incluse consilierea gratuită din partea a cel mult trei birouri UKTA din străinătate și, dacă este cazul, o consiliere privind alte servicii oferite de UKTA. O parte limitată din finanțarea necesară este, de asemenea, disponibilă pentru activitățile convenite în planul de acțiune. Aceasta poate include servicii neguvernamentale, după caz.

În vederea garantării calității serviciilor oferite și pentru asigurarea abordării tuturor aspectelor programului, odată la șase luni se efectuează „un audit” care analizează dovezi ale acțiunilor în raport cu un eșantion de societăți aflate în diferite etape ale programului.

Grup țintă

Întreprinderi ale căror exporturi proactive nu depășesc 10% din cifra de afaceri și ale căror exporturi proactive și reactive combinate nu depășesc 25% din cifra lor de afaceri. IMM-urile care au o vechime între un an și cinci ani, care au o componentă de cercetare și dezvoltare foarte puternică și care pot fi „născute globalizate” și, prin urmare, nu îndeplinesc criteriile corespunzătoare societăților „noi în domeniul exporturilor”.

Societățile pot aparține oricărui sector, inclusiv sectorul serviciilor. Totuși, avertizăm consilierii specializați în comerț internațional (ITA) să recruteze în cadrul programului un procent mai mare de societăți inovatoare.

Rezultate scontate sau atinse

Din noiembrie 2001 aproape 10 000 de IMM-uri au participat sau participă în prezent la program.

Programul „Pașaport pentru export” este măsurat și evaluat prin sistemul de management al impactului performanței (PIMS). Rezultatele obținute în aprilie/iunie 2007 sunt următoarele:

• Calitate	91 %
• Satisfacție generală	87 %
• Comportament modificat	77 %
• Mai multe activități de cercetare și dezvoltare	14 %
• Obstacole depășite	73 %
• Beneficiu estima	244 000 GBP

Informații suplimentare

www.uktradeinvest.gov.uk (a se urma link-urile „our services”, „support to succeed”)

Mărturie

Ian Campbell, director de dezvoltare, Akubio

„Încercăm să vindem direct unor centre științifice din Europa și America de Nord și să identificăm, de asemenea, un potențial distribuitor în Japonia. Programul „Pașaport pentru export” a contribuit la vânzările comerciale – în câteva luni vom vinde noul nostru produs unui client de pe coasta de est în SUA. De asemenea, suntem pe punctul de a găsi un distribuitor în Japonia, datorită raportului Serviciului UKTI de informații privind piața externă (OMIS) pe care l-am comandat prin intermediul programului.”

PIPE

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

PIPE oferă consultanță specializată și sprijin financiar noilor exportatori din Spania. Programul are ca scop creșterea și consolidarea numărului de exportatori, cât și soluționarea problemei concentrării exporturilor într-un număr redus de societăți.

Scurtă descriere a practicii

În gestionarea programului sunt implicați Institutul Spaniol pentru Comerț Exterior, toate cele 87 de camere de comerț spaniole, cele 17 guverne regionale și Comisia Europeană.

Orice IMM care intenționează să exporte poate obține tot sprijinul necesar pentru a-și începe activitățile externe prin intermediul programului. Societatea va beneficia atât de consiliere din partea instituțiilor spaniole pentru promovare externă (organizațiile responsabile menționate mai sus), cât și de sprijinul unui consultant specialist. Serviciile oferite includ:

- suport financiar de 80% din cheltuielile realizate pe parcursul celor doi ani de participare în program;
- consiliere personalizată și specializată, oferită de consultanți externi;
- servicii suplimentare special concepute pentru IMM-uri, cum ar fi traducerile tehnologice, asigurările, serviciile financiare, informațiile, formarea și promovarea.

Programul este împărțit în trei etape care durează doi ani:

- (1) autodiagnoză a poziției competitive și a potențialului de internaționalizare (între două și trei săptămâni);
- (2) definirea procesului de internaționalizare și studiul de piață (între trei și patru luni; 30 de ore de îndrumare individuală);
- (3) punerea în practică a unui plan de internaționalizare (între 20 și 21 de luni; între 70 și 100 de ore de îndrumare individuală) și cooptarea unui tânăr specialist pentru a pune bazele departamentului pentru exporturi.

După terminarea celor trei etape și după demararea exporturilor de către IMM-uri, PIPE pune la dispoziția acestora un program de monitorizare pentru garantarea consolidării acestora ca exportatori permanenți.

Grup țintă

Programul este destinat societăților din toate sectoarele, inclusiv din cel al serviciilor. Numai pentru IMM-uri care exportă sub 30% din cifra lor de afaceri.

Rezultate scontate sau atinse

Un prim obiectiv, care a fost atins a vizat transformarea a 2 000 de IMM-uri spaniole în exportatori permanenți până în anul 2000. Al doilea obiectiv, care a fost de asemenea atins, a urmărit creșterea acestui număr până la 4 500 de IMM-uri spaniole până în 2006; începând cu 1998 4 994 de societăți au beneficiat de acest program. În medie, în societățile participante exporturile au crescut cu 71,1%, veniturile totale cu 24,8%, iar personalul angajat cu 13,5%.

Informații suplimentare

www.portalpipe.com

Mărturie

José Ignacio Miguel Pampliega, director general, Lyssolen

„Programul «Noi exportatori» (PIPE) subliniază importanța întregii societăți în cadrul activităților de export.”

Alfonso Schlegel, director general, Bodegas Viña Extremeña

„În viață, succesul nu depinde numai de efortul depus pentru ca lucrurile să avanseze. Planificarea este importantă pentru a avea succes. Programul «Noi exportatori» (PIPE) ne-a ajutat să ne clarificăm ideile, să concepem strategii și să ne concentrăm asupra priorităților din activitatea de export.”

Javier Domínguez, director general, JOLCA

Am decis să participăm la etapa de monitorizare a programului în vederea consolidării strategiei noastre de export pe piețele principale: considerăm că este momentul ca societatea noastră să abordeze Statele Unite și anumite țări din Asia.”

Informații de contact

Mar Castro
Director al Departamentului Inițierea
Exporturilor și Noi Proiecte

ICEX – Institutul Spaniol pentru
Comerț Exterior
Paseo de la Castellana, 18 - 5^a planta
E-28046 Madrid

Tel (34) 91 349 6335

Fax (34) 91 349 0686

E-mail: mar.castro@icex.es



DOUANE
ZOLL

9. ZONE DE FRONTIERĂ ȘI COOPERARE TRANSFRONTALIERĂ

În cadrul UE există 14 200 km de frontiere interne. Chiar dacă definim regiunile de frontieră ca fiind zona care acoperă doar 25 de km de la frontiera reală, aceasta tot ar reprezenta peste 710 000 de kilometri pătrați, adică de două ori suprafața Germaniei.

Societățile au tendința de a autolimita piața lor potențială, furnizorii, partenerii de colaborare potențiali etc. la teritoriul național al acestora sau uneori chiar la teritoriul regional – chiar dacă aceste societăți sunt situate ele însele la frontieră. Această limită autoimpusă diminuează potențialul societății. Situația descrisă afectează cu precădere societățile foarte mici și pe cele din sectoarele serviciilor și al meșteșugurilor. Faptul de a gândi dincolo de frontieră înseamnă deschiderea ușilor pentru noi clienți, noi furnizori, noi tehnologii și noi întreprinderi comune bazate pe cooperare, ceea ce ar putea reprezenta cel mai bun sprijin pentru continuitatea viitoare a IMM-ului. Zonele de frontieră pot și ar trebui să genereze mai mulți „apostoli ai internaționalizării”.

Punerea integrală în aplicare a directivei privind serviciile, prevăzută pentru decembrie 2009, va scoate și mai mult în evidență acest subiect.

Anumite autorități joacă deja un rol proactiv în promovarea unui mai mare angajament al IMM-urilor dincolo de frontieră. Programul „Österreich Service” al Camerei de Meserii din München ajută IMM-uri locale să se conformeze regulamentelor austriece și le formează pentru ca acestea să își poată oferi serviciile dincolo de frontieră.

Alte programe promovează o cooperare internațională mai strânsă între IMM-uri situate între cele două (sau mai multe) părți ale frontierei. Aceste programe sunt un exemplu de cooperare internațională între IMM-uri și, de asemenea, de cooperare între autorități. Patru asemenea exemple sunt prezentate în următoarele pagini.

Piața regiunii baltice

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Pentru a promova și a facilita comerțul în regiunea Mării Baltice, a fost creat un punct de contact comercial în vederea furnizării de informații privind piețele și regulile comerciale suedeze, precum și pentru facilitarea analizelor de afaceri.

Scurtă descriere a practicii

Consiliul Suedez pentru Comerț a fost însărcinat de către Guvernul suedez să creeze Piața regiunii baltice în vederea promovării și facilitării comerțului în regiune. La rândul său, Asociația Camerelor Suedeze de Comerț și Industrie a fost subcontractată pentru a sprijini facilitarea importurilor suedeze din regiunea Mării Baltice.

Pentru a atinge acest obiectiv, Asociația Camerelor Suedeze de Comerț și Industrie a creat un birou de asistență gratuită care să ofere consiliere calificată și informații de piață și să răspundă întrebărilor legate de regulile și procedurile privind importurile suedeze. De asemenea, biroul de asistență a facilitat solicitările întreprinderilor, fie prin punerea acestora în contact direct unele cu altele (în limita posibilităților), furnizând liste de importatori suedezi, fie prin intermediul unei baze de date personalizate, intitulată „Chamber Trade”, în care comercianții se pot înscrie, pot trimite propuneri de afaceri și pot căuta potențiali parteneri comerciali.

Al doilea pilon al Pieței Regiunii Baltice, care a fost gestionat de Consiliul Suedez pentru Comerț, a oferit sprijin în principal IMM-urilor suedeze care au vrut să își înființeze o reprezentanță în regiunea Mării Baltice. Acest lucru a fost concretizat prin consilierea întreprinderilor, cât și prin asistența practică oferită în țările partenere de birourile regionale ale Consiliului.

Grup țintă

IMM-uri din Estonia, Kaliningrad, Letonia, Lituania, Polonia, Rusia, Suedia și Ucraina.

Rezultate scontate sau atinse

Biroul de asistență distribuie circa 400 de liste cu datele de contact ale importatorilor suedezi, răspunde anual la aproximativ 80 de solicitări detaliate ale întreprinderilor și la 70 solicitări cu caracter general din partea întreprinderilor.

Informații suplimentare

www.chambertrade.com

www.balticsea.swedishtrade.se/english/index.asp

Informații de contact

Marcus Hellqvist

Camera de Comerț din Stockholm
Västra Trädgårdsgatan 9
Box 16050
S-103 21 Stockholm

Tel. (46-8) 55 51 00 28

E-mail:
marcus.hellqvist@chamber.se

Informații de contact

Marc Gross

Consiliul Interregional Saar-Lor-Lux
al Camerelor de Meserii
2, circuit FIL
L-1347 Luxembourg

E-mail: marc.gross@cdm.lu

Christiane Bram

Enterprise Europe Network/
IMM Camera de Meserii
2, circuit FIL
L-1347 Luxembourg

E-mail: christiane.bram@cdm.lu

Rețea transnațională – meserii artisanale calificate în Marea Regiune

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Obiectivul acestui program este dezvoltarea unor activități transfrontaliere ale IMM-urilor în domeniul meseriilor artisanale calificate, prin intermediul activităților de informare, sprijin și de networking, precum și prin conducerea întreprinderilor din domeniul meseriilor artisanale calificate pe piețele transfrontaliere, și anume în Marea Regiune: Saar-Lorena-Luxemburg-Valonia-Renania-Palatinaț, care include și regiunile frontaliere din Luxemburg, Germania, Franța și Belgia.

Scurtă descriere a practicii

Pe plan geografic, Marea Regiune include zone situate în Germania, Luxemburg, Belgia și Franța și este adiacentă altor două regiuni frontaliere importante: una care include Maastricht în Țările de Jos, Renania de Nord-Vestfalia și provincia Liege, iar cealaltă care cuprinde Alsacia, Baden-Württemberg și Basel (Elveția). Această mare varietate reprezintă o provocare comercială și concurențială specifică pentru întreprinderile din domeniul meseriilor artisanale calificate. Întreprinzătorii trebuie să se adapteze dificultăților administrative, juridice, tehnice, lingvistice și culturale din care fac parte meseriile individuale din sectorul artizanatului.

Bazat pe un concept complet, acest proiect se sprijină pe tehnologii moderne de comunicare în vederea creării unei „rețele de informare și consiliere”.

În acest scop, au fost create un CD-ROM și un site de internet pentru meseriile artisanale calificate din Marea Regiune. Acestea cuprind proceduri, reglementări și formulare pe care întreprinderile din sectorul meseriilor artisanale calificate ar trebui să le cunoască, în domeniile lor specifice, pentru a putea avea acces la piețele transfrontaliere menționate mai sus. Domeniile principale sunt:

- elaborarea unei „metode de diagnosticare” comună pentru camerele de meserii artisanale, pentru a putea oferi întreprinderilor informații pe baza unor consilieri individuale legate în rețea.
- punerea în practică a unor campanii de sensibilizare prin intermediul „forumurilor de discuții” tematice.
- utilizarea unui sistem de acompaniere pentru analiza societăților care au o experiență transfrontalieră (studii structurale și studii comparative ciclice);
- prezentarea structurată și succintă a conținutului tematic legat de meseriile artisanale calificate din Marea Regiune.

Grup țintă

IMM-uri din sectorul meseriilor artisanale calificate din cinci regiuni ale Marii Regiuni, în total 156 975 de întreprinderi: 4 258 în Luxemburg, 11 155 în landul Saar (Germania), 47 027 în Renania-Palatinaț (Germania), 27 535 în Lorena (Franța) și 67 000 în Valonia (Belgia).

Informații suplimentare

www.cicm-irh.eu

www.artisanat-gr.eu

www.handwerk-gr.eu

disponibile atât în germană, cât și în franceză

CD-ROM: „Piețe transnaționale – Meserii artisanale calificate fără frontiere”

Platforma Econet. Cooperare în afaceri pentru IMM-uri austriece, cehe și slovace din triunghiul Viena-Brno-Bratislava

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Programul Interreg IIIA Austria-Slovacia și Austria -Republica Cehă are drept scop îmbunătățirea situației IMM-urilor din regiunile frontaliere prin furnizarea sau creșterea nivelului de informare, consultanță, măsuri de formare profesională, rețele transfrontaliere și cooperare. Regiunile implicate sunt: Viena și Austria de Jos (Austria), Moravia de Sud și Brno (Republica Cehă) și Bratislava și Trnava (Slovacia).

Scurtă descriere a practicii

Platforma Econet este un proiect Interreg IIIA care se desfășoară în Austria, Republica Cehă și Slovacia în vederea stimulării inovării și a competitivității în regiune, prin intermediul cooperării intensive între întreprinderi.

Tipul măsurilor:

- cluburi de afaceri în Austria, Republica Cehă și Slovacia;
- platformă de cooperare pe internet (www.econet-platform.at);
- seminarii privind mediul și practicile de afaceri în regiune;
- consultanță oferită IMM-urilor și studii asupra întreprinderii;
- zile de consultanță cu participarea consilierilor comerciali ai Austriei, Republicii Cehe și Slovaciei;
- întâlniri de cooperare între întreprinderi în Austria, Republica Cehă și Slovacia;
- prezentarea întreprinderii pe site-ul internet (www.econet-platform.at)

Grup țintă

IMM-uri din regiunile frontaliere austro-ceho-slovace, în special:

- IMM-uri inovatoare și întreprinderi nou înființate din sectoarele producției, al serviciilor industriale și al cercetării în domeniul noilor tehnologii,
- femei manager din regiunea proiectului,
- întreprinderi comerciale și exportatori/importatori
- consultanți.

Rezultate scontate sau atinse

Peste 1 800 de membri înregistrați, peste 3 900 de participanți la cluburi de afaceri, seminarii, zile de consultanță și reuniuni de cooperare. Toate activitățile sunt supuse unei evaluări de către firme prin intermediul chestionarelor.

Informații suplimentare

www.advantageaustria.org
www.econet-platform.at

Mărturie

Thomas Berger, CheckPoint Unternehmens & Finanzierungsberatungs GmbH, Viena

„Chiar și o societate mică își poate extinde cu succes activitățile comerciale pe o piață aflată dincolo de frontierele naționale. Pentru aceasta, întreprinderea poate avea nevoie de cineva care să-i împărtășească din experiența și cunoștințele sale privind noua piață și să o ajute la stabilirea primelor contacte de afaceri. Platforma Econet s-a dovedit a fi o rețea ideală pentru facilitarea internaționalizării societății noastre, asigurându-ne în același timp că nu vom avea de înfruntat riscuri care nu pot fi controlate”

Informații de contact

Herbert Stemper

Wirtschaftskammer Österreich/
Camera federală austriacă a
economiei
WIFI International Network (WIN)
Wiedner Hauptstraße 63
A-1045 Wien

Tel. (43-5) 909 00 45 55

Fax (43-5) 909 00 11 45 55

E-mail: herbert.stemper@wko.at

Rețeaua de competențe Țările de Jos/Renania de Nord-Vestfalia INTER-NED

Obiect, obiectiv și acoperire geografică

Informarea completă și consilierea IMM-urilor germane și olandeze în scopul sprijinirii relațiilor de afaceri în domeniul comerțului exterior transfrontalier.

Scurtă descriere a practicii

Proiectul pune în contact circa 20 de camere, organizații de dezvoltare a afacerilor, centre tehnologice și universități situate de o parte și alta a frontierei. Proiectul reunește cunoștințele specializate ale acestora și permite utilizarea lor pentru extinderea contactelor de afaceri. Mai multe instrumente au fost dezvoltate pentru a sprijini activitățile de comerț exterior ale IMM-urilor situate în regiunile transfrontaliere ale Germaniei și Țărilor de Jos:

- platforme on-line cuprinzând informații bilingve complete ale diferitelor organizații pentru IMM-uri,
- conferințe de informare;
- formare profesională pentru consultanții organizațiilor partenere,
- o sursă de cunoștințe cuprinzând informații specializate bilingve pentru IMM-uri,
- un buletin informativ bilingv cu informații de afaceri din țările vecine destinat IMM-urilor,
- un centru de consultanță pentru întrebările referitoare la întreprinderile olandeze sau germane, de la care societățile primesc răspunsuri în mod gratuit la întrebările lor specifice.

Principalele avantaje pentru participanți sunt următoarele:

- informații actualizate și profesionale pe pagina web,
- conferințe de informare în legătură cu practica,
- îmbunătățirea imaginii instituțiilor participante față de membrii acestora,
- eliminarea necesității de a apela la consultanți datorită serviciului oferit de pagina web
- un birou unic pentru informarea completă a societăților și pentru instituțiile implicate.

Grup țintă

IMM-uri și lucrători independenți olandezi și germani.

Rezultate scontate sau atinse

- Aproximativ 800 de articole profesionale au fost publicate pe platforma online.
- Creșterea numărului de accesări ale site-ului de către vizitatori calificați (circa 110 000 în 2006).
- Creșterea constantă a numărului de cereri de consultanță prin intermediul punctului de contact central (circa 360 în 2006); de asemenea, în jur de 100 de cereri adresate partenerilor de proiect.
- O foarte bună participare a IMM-urilor la 25 de conferințe de informare.

Informații suplimentare

www.inter-ned.info

Mărturie

Alfred Marx, MEM Maschinenbau GmbH, Ahaus-Ottenstein

„Întrețin relații de afaceri cu Țările de Jos de 15 ani. E nevoie de răbdare și de rezistență, dar bineînțeles și de informații solide privind țara și piața. De mai multe ori, am beneficiat de sprijinul oferit de rețeaua de competență NL/NRW. O cooperare strânsă s-a dezvoltat în acest fel cu întreprinderi olandeze și, prin urmare din client am devenit partener.”

Informații de contact

Hildegard Bongert-Boekhout

Departamentul UE
Kreishandwerkerschaft Borken
Wessumer Str. 30
D-48683 Ahaus

Tel. (49-2561) 939 80

Fax (49-2561) 93 98 19

E-mail: h.bongert@kh-borken.net

Comisia Europeană

Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor – Selectarea bunelor practici

Luxemburg: Oficiul pentru Publicații Oficiale ale Comunităților Europene

2008 — 44 p. — 21 × 29,7 cm

ISBN 978-92-79-09354-8

Cum vă puteți procura publicațiile Uniunii Europene?

Publicațiile Oficiului pentru Publicații sunt disponibile pentru vânzare pe site-ul Librăriei UE (<http://bookshop.europa.eu>); puteți transmite comanda dumneavoastră către biroul de vânzări ales.

De asemenea, puteți solicita lista punctelor de vânzare care fac parte din rețeaua noastră mondială trimițând un fax la nr. (352) 29 29-42758.

