



Comisia
Europeană

Seria de ghiduri

Cum se poate sprijini politica
privind IMM-urile cu ajutorul
fondurilor structurale

Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor

Întreprinderi
și industrie

7

Seria de ghiduri

Cum se poate sprijini politica privind IMM-urile cu ajutorul fondurilor structurale

Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor

Un ghid pentru factorii de decizie politică, părțile interesate și autoritățile de management, mai ales la nivel regional, care doresc să sprijine întreprinderile mici și mijlocii să valorifice oportunitățile de pe piața internațională – atât la nivel european, cât și la nivel mondial – cu ajutorul fondurilor structurale ale UE.

Prezentul ghid a fost elaborat de Comisia Europeană, pe baza surselor enumerate în anexa 2. Cu toate acestea, punctele de vedere exprimate în prezentul document nu reprezintă neapărat opinia Comisiei Europene.

Pentru informații suplimentare, a se contacta:

Comisia Europeană

Direcția Generală Întreprinderi și Industrie

Unitatea D.2: Accesul IMM-urilor la piețe

E-mail: Entr-SME-Access-to-Markets@ec.europa.eu

URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/index_en.htm

Traduceri ale prezentului ghid în mai multe limbi europene sunt disponibile pe internet.

http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/regional-policies/index_en.htm

Prezentul ghid a fost pregătit cu scopul de a informa părțile interesate cu privire la utilizarea fondurilor structurale ale UE pentru sprijinirea IMM-urilor, cu toate acestea, informațiile sunt furnizate fără asumarea niciunei răspunderi juridice în ceea ce privește exactitatea sau exhaustivitatea. Cerințele specifice privind utilizarea fondurilor structurale ale UE vor trebui întotdeauna să fie evaluate în conformitate cu normele aplicabile în vigoare la data cererii și în țara din care provine aceasta.

Prezentul ghid face parte dintr-o serie. Titlurile publicate până în prezent sunt:

Nr. 1 Consolidarea spiritului și a competențelor antreprenoriale în UE

Nr. 2 Utilizarea standardelor pentru susținerea creșterii economice, a competitivității și a inovării

Nr. 3 Facilitarea transferurilor de întreprinderi

Nr. 4 Ghidul inteligent privind inovarea în materie de servicii

Nr. 5 Implementarea SBA la nivel regional

Nr. 6 Utilizarea fondurilor structurale în contextul politicii privind IMM-urile și antreprenoriatul

Nr. 7 Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor

ANUNȚ JURIDIC

Nici Comisia Europeană, nici altă persoană care acționează în numele său nu poate fi trasă la răspundere pentru scopurile în care ar putea fi utilizate informațiile incluse în prezenta publicație sau pentru erorile care pot apărea în pofida unei atente pregătiri și verificări. Publicația nu reflectă neapărat punctul de vedere sau poziția Uniunii Europene. Luxemburg, Oficiul pentru Publicații Oficiale al Uniunii Europene, 2014.

Pentru exemplare suplimentare, vă rugăm să comandați la:

http://bookshop.europa.eu/en/using-standards-to-support-growth-competitiveness-and-innovation-pbNBBN12002/issues/?PublicationKey=NBBN12002&EditionKey=NBBN12002ENC_PAPER&CatalogCategoryID=C5gKABstvcoAAAEjZJEY4e5L

Sau să trimiteți un e-mail la adresa: GROW-SBA@ec.europa.eu

ISBN 978-92-79-36481-5

ISSN 1977-6802

DOI 10.2769/9408

© Uniunea Europeană, 2014

Tipărit în Belgia

Reproducerea este autorizată cu condiția menționării sursei, exceptând cazurile în care se prevede altfel. Pentru utilizarea/reproducerea materialelor părților terțe, menționate ca atare, trebuie să se obțină permisiunea de la deținătorul/deținătorii drepturilor de autor.

Cuvânt înainte



Într-o lume globalizată, întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) trebuie să aibă capacitatea de a rezista la creșterea concurenței din partea economiilor dezvoltate și emergente și de a se conecta la oportunitățile de piață pe care le oferă aceste țări. Există o legătură directă între internaționalizare și creșterea performanței IMM-urilor. Activitățile internaționale consolidează creșterea economică și ocuparea forței de muncă, sporesc competitivitatea și sprijină durabilitatea pe termen lung a întreprinderilor. Cu toate acestea, IMM-urile europene încă depind în mare măsură de piețele lor interne, în pofida oportunităților oferite de piața unică mai largă a UE și de globalizare în general.

Strategia UE pentru IMM-uri prevăzută în Small Business Act pentru Europa, lansată de Comisie în iunie 2008 și revizuită în 2011, a făcut apel la UE și la statele membre să sprijine IMM-urile și să le încurajeze să profite de creșterea piețelor din exteriorul UE, în special prin acordarea de sprijin specific pieței și prin activități de instruire în domeniul afacerilor.

Procedând astfel, acestea pot beneficia de accentul sporit pe care fondurile structurale și de investiții ale UE îl plasează asupra competitivității și inovării IMM-urilor, în special Fondul european de dezvoltare regională, care este de departe cea mai importantă sursă de finanțare europeană în sprijinul IMM-urilor.

În perioada 2007-2013, fondurile structurale au acordat aproximativ 70 de miliarde EUR în sprijinul întreprinderilor, în principal pentru IMM-uri. Aproape 200 000 de proiecte finanțate prin FEDR au oferit asistență în mod special pentru IMM-uri (numeroase proiecte au acordat sprijin mai multor IMM-uri). Proiectele au condus la înființarea a 78 000 de întreprinderi noi și la crearea a cel puțin 268 000 de locuri de muncă permanente în cadrul IMM-urilor (mult mai multe locuri de muncă fiind salvate). Rezultatele vor continua să crească, întrucât proiectele continuă până la sfârșitul anului 2015.

Recomandăm prezentul ghid factorilor de decizie politică, părților interesate și autorităților de management, mai ales la nivel regional, în speranța că acesta va constitui o sursă de inspirație pentru luarea de măsuri concrete în vederea utilizării fondurilor structurale pentru a sprijini IMM-urile europene să se dezvolte și să se extindă dincolo de frontiere.

Antonio Tajani

Antonio TAJANI

Vicepreședinte al Comisiei Europene
Responsabil pentru industrie și antreprenariat

Johannes Hahn

Johannes HAHN

Membru al Comisiei Europene
Responsabil pentru politica regională

Cuprins

Acronime	8
1. Rezumat	9
2. Motive pentru internaționalizarea IMM-urilor	13
2.1. Introducere.....	13
2.2. Situația actuală.....	14
2.3. Factori-cheie pentru stimularea internaționalizării IMM-urilor	15
2.4. Principalele bariere din calea internaționalizării IMM-urilor	16
3. Sprijinul public pentru internaționalizarea IMM-urilor	19
3.1. Rolul sprijinului public.....	19
3.2. Conștientizarea și utilizarea programelor de sprijin public în rândul IMM-urilor.....	20
3.3. Modul de sprijinire a internaționalizării IMM-urilor	22
4. Modul în care fondurile structurale și de investiții europene pot fi utilizate pentru proiecte de internaționalizare.....	25
5. Exemple de bune practici	29
5.1. Proiecte de sprijin, grupul 1.....	31
5.2. Proiecte de sprijin, grupul 2: cofinanțate din fondurile structurale ale UE	39
5.3. Proiecte de sprijin, grupul 3: proiecte evaluate.....	48
Anexa I — Măsurile și acțiunile de sprijin întreprinse la nivelul UE	55
Anexa II — Surse	61
Anexa III — Alte publicații utile	61

Acronime

APEC	Cooperarea Economică Asia-Pacific
ASEAN	Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est
BRIC	Brazilia, Rusia, India, China
RMB-PCC	Regiunea Mării Baltice – Program de consolidare a capacităților
CNBC	Cooperare în grup și în rețea pentru succesul în afaceri în Europa Centrală
RDC	Regulamentul privind dispozițiile comune
OEА	Organizații europene de afaceri
CE	Comisia Europeană
FEDR	Fondul European de Dezvoltare Regională
FSIE	Fonduri structurale și de investiții europene
UE	Uniunea Europeană
ISD	Investiții străine directe
ENI	Echivalent normă întreagă
PI	Proprietate intelectuală
DPI	Drepturi de proprietate intelectuală
TI	Tehnologia informațiilor
JOSEFIN	Finanțarea comună a IMM-urilor pentru inovare
OCDE	Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică
SBA	Small Business Act
IMM-uri	Întreprinderi mici și mijlocii

Rezumat

Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor din UE

Întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) constituie coloana vertebrală a economiei europene. În cadrul UE, acestea reprezintă 99 % din totalul întreprinderilor, 67 % din totalul locurilor de muncă din sectorul privat, până la 85 % din totalul locurilor de muncă nou create și aproximativ 59 % din valoarea adăugată de economie. Realizarea de contacte internaționale deschide noi piețe pentru IMM-uri și are potențialul de a stimula considerabil competitivitatea și creșterea IMM-urilor.

În prezentul ghid, termenul „internaționalizare” se referă la toate activitățile care plasează IMM-urile într-o relație de afaceri semnificativă cu un partener străin: exporturi, importuri, investiții străine directe (ISD – transfer sau externalizare), subcontractare internațională și cooperare tehnică internațională. Acestea pot avea loc la nivel transfrontalier, la nivel transnațional în interiorul UE sau la nivel internațional în afara UE.

Internaționalizarea poate conduce la câștiguri de competitivitate la nivel de întreprindere, care se pot traduce în cele din urmă în îmbunătățirea performanțelor economice la nivel național și european:

- Activitatea pe plan internațional este puternic legată de o creștere mai mare a cifrei de afaceri.
- IMM-urile care sunt active pe plan internațional raportează, în general, o creștere mai mare a ocupării forței de muncă decât IMM-urile inactive pe plan internațional.
- Există o relație puternică între internaționalizare și inovare.

În pofida acestui fapt, puține IMM-uri din UE fac afaceri pe plan internațional, fie în interiorul, fie în afara UE. Conform unui studiu efectuat în 2010, doar 25 % din IMM-urile din UE au fost implicate în activități de export (în interiorul și în afara Europei) în cei trei ani precedenți. Doar 13 % din IMM-urile europene au abordat piețele de creștere din afara UE.

Factorii-cheie pentru stimularea internaționalizării și barierele din calea acestora

Dimensiunea, vechimea și experiența IMM-urilor influențează dorința și capacitatea de internaționalizare a acestora:

- Cu cât întreprinderea este mai mare, cu atât mai mult aceasta tinde spre internaționalizare.
- Exporturile și importurile au tendința de a crește cu cât o întreprindere devine mai matură.
- Foarte puține IMM-uri inactive pe plan internațional plănuiesc efectiv să înceapă activități internaționale în viitorul apropiat.

Unele sectoare tind să fie mai adecvate pentru internaționalizare decât altele:

- Comerțul, industria prelucrătoare, transporturile și comunicațiile, precum și cercetarea sunt sectoarele cele mai internaționale.
- Întreprinderile implicate în comerțul electronic sunt mai active la nivel internațional decât întreprinderile tradiționale similare.

Pentru a sprijini mai multe IMM-uri să conlucreze cu parteneri străini, trebuie să începem prin a înțelege ce le oprește să facă acest lucru. Principalele obstacole raportate de IMM-uri sunt:

- insuficiența capitalului circulant pentru a finanța exporturile;
- dificultatea de a identifica oportunități de afaceri în străinătate;
- insuficiența informațiilor pentru a le sprijini să localizeze/analizeze piețele;
- incapacitatea de a contacta potențialii clienți de peste mări;
- dificultatea de a obține reprezentare externă de încredere;
- lipsa de timp managerial;
- insuficiența și/sau lipsa de instruire a personalului.

Sprijinul public poate juca un rol important

Sprijinul public poate juca un rol important în promovarea unui nivel mai ridicat de internaționalizare. Un studiu al Comisiei efectuat în 2011 a arătat că, în medie, programele de sprijin public pentru IMM-uri (financiare și nefinanciare, la nivel național și european):

- au mărit cifra de afaceri realizată de IMM-uri pe piața țintă cu 28 %;
- au mărit cifra de afaceri totală a întreprinderii cu 11 %;
- sunt responsabile pentru trei locuri de muncă create sau salvate;
- sunt responsabile pentru aproximativ 12 % din cifra de afaceri a anului următor.

Sprijinul de succes trebuie să se bazeze, în primul rând, pe consolidarea capacităților în interiorul IMM-urilor, accesul la servicii de instruire și de consultanță jucând un rol central. Întreprinderile trebuie să fie punctate, verificate și analizate înainte ca mixul de programe de sprijin (de regulă) standardizate să fie adaptat pentru a crea un plan de sprijin specific întreprinderii. Iar pentru a stimula competitivitatea și creșterea, programele trebuie să sprijine toate tipurile de internaționalizare, nu numai exportul.

Deși sunt deja în desfășurare mai multe programe pentru sprijinirea internaționalizării IMM-urilor, acestea sunt în mare parte necunoscute: procentul de IMM-uri din UE care sunt informate cu privire la astfel de oportunități variază de la 15 % pentru micro-întreprinderi la 27 % pentru întreprinderile mijlocii și de la doar 10 % pentru întreprinderile care nu sunt active pe plan internațional la 22 % din IMM-urile cu activități internaționale.

Utilizarea fondurilor structurale și de investiții ale UE pentru sprijinirea internaționalizării

Fondurile structurale pot stimula proiecte practice pentru a sprijini IMM-urile să își creeze contacte internaționale. Prin urmare, prezentul ghid propune acțiuni care ar putea fi întreprinse, în mod util, în toate statele membre și în toate regiunile, prin intermediul fondurilor structurale europene.

Publicul-țintă este reprezentat, în primul rând, de factorii de decizie politică, părțile interesate și autoritățile de management de la nivel regional.

Modul de sprijinire a internaționalizării IMM-urilor

Anexa 1 menționează măsurile UE care pot fi ușor accesate și care vă pot sprijini în acordarea de consultanță pentru IMM-uri.

Capitolul 3.3 oferă o prezentare generală a unor abordări care s-au dovedit de succes în statele membre. Programele respective furnizează sprijin unor IMM-uri individuale sau acționează prin intermediul unor rețele sau grupuri (clusters). Acestea tind să fie mai eficiente atunci când sunt concentrate asupra unor sectoare specifice.

Capitolul 4 descrie modul de utilizare a fondurilor structurale pentru proiecte de internaționalizare.

Capitolul 5 oferă exemple de bune practici, pentru a inspira acțiuni practice care să impulsioneze IMM-urile europene să se extindă pe plan internațional și să stimuleze creșterea economică.

2

Motive pentru internaționalizarea IMM-urilor

© Felipe Dupouy/Digital Vision/Thinkstock

2.1 Introducere

Întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri)¹ sunt coloana vertebrală a economiei europene. Acestea reprezintă 99 % din toate întreprinderile din UE, 67 % din totalul locurilor de muncă din sectorul privat nefinanciar, până la 85 % din totalul locurilor de muncă nou create [CE, 2011 (3), p. 5-6] și aproximativ 59 % din valoarea adăugată produsă de economie².

Internaționalizarea deschide noi piețe pentru IMM-uri și are potențialul de a stimula considerabil competitivitatea și creșterea IMM-urilor.

În prezentul ghid, termenul „internaționalizare” se referă la toate activitățile care plasează IMM-urile într-o relație de afaceri semnificativă cu un partener străin: exporturi, importuri, investiții străine directe (ISD – transfer sau externalizare), subcontractare internațională și cooperare tehnică internațională (CE, 2010, p. 5) – cu alte cuvinte: activități comerciale

care răspund la oportunitățile și provocările pe care le aduce globalizarea (CE, 2007, p. 13). Acestea pot avea loc la nivel transfrontalier, la nivel transnațional în interiorul UE sau la nivel internațional în afara UE.

Internaționalizarea poate conduce la câștiguri de competitivitate la nivel de întreprindere, care se pot traduce în cele din urmă în îmbunătățirea performanțelor economice la nivel național și european (CE, 2010, p. 57). Un studiu publicat în 2010 și care acoperă anii 2007 și 2008 a indicat următoarele rezultate (CE, 2010, p. 8).

- **Activitatea pe plan internațional este puternic corelată cu o creștere mai mare a cifrei de afaceri.**

Peste 50 % din IMM-urile care fie au investit în străinătate, fie au fost implicate în subcontractare internațională au raportat cifre de afaceri mai mari, în timp ce media pentru IMM-uri în ansamblu a fost de aproximativ 33 %.

¹ Comisia Europeană consideră o întreprindere ca fiind IMM în cazul în care aceasta are o forță de muncă de până la 250 de angajați, o cifră de afaceri anuală de până la 50 de milioane EUR și un bilanț total de până la 43 de milioane EUR.

² http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Small_and_medium-sized_enterprises.

- **IMM-urile care sunt active pe plan internațional raportează, în general, o creștere mai mare a ocupării forței de muncă decât alte IMM-uri.** De exemplu:

- creșterea ocupării forței de muncă a exportatorilor a fost de 7 %, a non-exportatorilor, de 3 %.
- creșterea ocupării forței de muncă a importatorilor a fost de 8 %, a non-importatorilor, de 2 %.
- IMM-urile cu activități de import-export au raportat o creștere a ocupării forței de muncă cu 10 %; altele, doar cu 3 %.
- IMM-urile cu investiții străine directe au raportat o creștere a ocupării forței de muncă cu 16 %, altele, doar cu 4 %.

- **Există o relație puternică între internaționalizare și inovare.**

26 % din IMM-urile active pe plan internațional au lansat produse sau servicii care sunt noi pentru sectorul acestora, în țara lor, în timp ce pentru alte IMM-uri cifra a fost de numai 8 %. De asemenea, IMM-urile active la nivel internațional au avut mai mult succes în ceea ce privește inovațiile de proces care au fost noi pentru sectorul acestora în țara lor (11 % față de 3 % pentru alte IMM-uri).

Prin urmare, IMM-urile active la nivel internațional sunt mai competitive decât IMM-urile similare de pe piața internă (CE, 2010, p. 70). Acestea beneficiază de acces la know-how și tehnologie, eficiență și economii de scară mai mari și competență sporită prin intrarea pe piețe dificile și exploatează avantajele tehnologiei de ultimă oră (CE, 2007, p. 10.). Având în vedere integrarea sporită de piață, IMM-urile pot juca un rol important în lanțurile de valori la nivel mondial.

În pofida acestui fapt, doar o mică parte a IMM-urilor din UE fac afaceri la nivel internațional, în interiorul sau în afara UE.

2.2 Situația actuală

Activitățile internaționale sprijină întreprinderile să concureze, să crească și să supraviețuiască pe termen lung. Cu toate acestea, un studiu efectuat în 2010 a arătat că doar 25 % din IMM-urile din UE au fost implicate în activități de export (în interiorul și în afara Europei) în cei trei ani precedenți³.

Doar 13 % dintre acestea au vizat piețele din afara UE.

Prin urmare, pentru marea majoritate a IMM-urilor europene, UE este piața lor principală. Aceasta reprezintă, de asemenea, un prim pas bun și potrivit pentru lansarea de operațiuni internaționale în afara UE. În cele mai multe cazuri, piața internă a UE permite întreprinderilor mici și microîntreprinderilor să crească până la stadiul la care pot concura cu succes în afara granițelor UE. Astfel, pentru cele mai multe IMM-uri, UE poate acționa ca o rampă de lansare pentru angajarea cu mai mult succes pe piețele internaționale (CE, 2007, p. 5).

Beneficiile internaționalizării nu decurg numai din exporturi, ci din toate tipurile de activități internaționale. Importurile, de exemplu, pot îmbunătăți performanța prin asigurarea accesului la noi tehnologii și abilități și există mai multe întreprinderi europene active în importuri decât în exporturi. Investițiile străine directe (transfer sau externalizare), transferurile de tehnologie, participarea la lanțurile de valori internaționale și alte forme de cooperare inter-IMM-uri câștigă, de asemenea, teren. În toate cazurile, întreprinderile urmăresc în principal un avantaj competitiv mai mare: accesul la tehnologie și factori de producție mai ușor disponibili și mai ieftini este la fel de important pentru acestea ca și accesul la alte piețe, dacă nu mai important (CE, 2007, p. 8).

³ CE, 2010, p. 5: Statisticile se bazează pe un eșantion de aproximativ 1 000 de IMM-uri din 26 de sectoare. Datele au fost colectate în primăvara anului 2009 (atunci când UE era formată din 27 de state membre) și acoperă anii 2006-2008.

Tabelul de mai jos oferă o privire de ansamblu asupra diferitelor abordări adoptate de IMM-urile din UE (CE, 2010, p. 16, 17, 33, 36).

Tipul de internaționalizare	...% din toate IMM-urile din UE	...% din acestea vizează		...% din toate IMM-urile din UE care vizează piețe din afara UE
		o regiune transfrontalieră (aprox.)	alte țări din UE (aprox.)	
Import	29 %		89 %	14 %
Export	25 %	47 %	80 %	13 %
Cooperare tehnologică cu un partener străin	7 %	n.a.		
Subcontractare pentru un partener străin	7 %			
Utilizare de subcontractori străini	7 %			
Investiții străine directe	2 %			

În total, mai mult de 40 % din IMM-urile europene sunt implicate într-o formă de relații de afaceri internaționale. Cu toate acestea, puține sunt active în afara UE (CE, 2010, p. 15).

Care sunt piețele de creștere din afara UE de care întreprinderile europene beneficiază cel mai mult?

Un studiu din 2011 a arătat că următoarele șapte piețe-țintă sunt tot mai importante pentru întreprinderile europene: Brazilia, Rusia, India, China (denumite în continuare „țările BRIC”), Japonia, Coreea de Sud și Ucraina. În 2009-2010, ponderea IMM-urilor internaționalizate din UE cu activități de afaceri pe respectivele piețe de creștere a fost următoarea: Rusia: 13 %, China: 10 %, Ucraina: 8 %, Japonia: 7,5 %, Brazilia: 6,5 %, India: 6 % și Coreea de Sud: 4,5 % (CE, 2011 (1), p. 13).

2.3. Factori-cheie pentru stimularea internaționalizării IMM-urilor

Furnizorii de servicii de asistență ar trebui să fie conștienți de factorii din mediul de afaceri care promovează sau împiedică internaționalizarea IMM-urilor: „factorii cheie pentru stimulare” și „barierele”. Chiar dacă nu îi pot influența în mod direct, având cunoștință despre ei, aceștia pot

valorifica factorii cheie pentru stimulare și pot reduce obstacolele pe cât posibil.

Să începem cu factorii cheie pentru stimulare.

Principalele caracteristici ale valului actual de globalizare sunt (CE, 2007, p. 6):

- o scădere fără precedent a barierelor comerciale la nivel mondial;
- logistica și sistemele de comunicații îmbunătățite în mod substanțial, disponibile pentru toate întreprinderile;
- revoluția tehnologiei informației, care a deschis calea pentru schimburi mai mari de tehnologie și de cunoștințe și apariția unor noi tipuri de tranzacții economice, cum ar fi comerțul electronic.

Aceste beneficii se aplică atât marilor corporații, cât și IMM-urilor, dar pentru IMM-uri se pare că modul în care le pot utiliza este mai puțin evident. Dezvoltarea unor IMM-uri mai internaționale înseamnă promovarea unor antreprenori mai internaționali, cu o expunere timpurie, de preferat în cadrul sistemului educațional, la mediul internațional și la beneficiile unei perspective internaționale (CE, 2007, p. 10).

Dacă analizăm diferitele piețe interne ale IMM-urilor, constatăm că, cu cât țara este mai

mică, cu atât mai internaționale sunt IMM-urile sale. Țări precum Estonia, Danemarca, Suedia, Republica Cehă sau Slovenia au un procent de exportatori între 55 % și 35 %, în timp ce media UE este de 25 %, iar Germania, Franța și Regatul Unit au în jur de 20 % (CE, 2010, p. 24).

Astfel cum era de așteptat, IMM-urile situate aproape de o frontieră sunt mult mai active în regiunile transfrontaliere ale acestora, dar fără a le depăși (CE, 2010, p. 6).

Dimensiunea, vechimea și experiența IMM-urilor sunt factori importanți în dorința și capacitatea de internaționalizare a acestora:

- **Cu cât întreprinderea este mai mare, cu atât mai mult aceasta tinde spre internaționalizare, în general:** 24 % din microîntreprinderi, 38 % din întreprinderile mici și 53 % din întreprinderile mijlocii pentru exporturi; pentru importuri, procentele sunt de 28 %, 39 % și, respectiv, 55 % (CE, 2010, p. 5).
- **Activitățile de export și import sporesc pe măsură ce o întreprindere devine mai matură.** Ponderea IMM-urilor cu activități de export crește treptat de la puțin peste 15 % din întreprinderile de până la 4 ani până la aproape 30 % din întreprinderile având cel puțin 25 de ani (CE, 2010, p. 6).
- În ceea ce privește **experiența**, puține IMM-uri inactive pe plan internațional intenționează să înceapă activități internaționale în viitorul apropiat. Doar aproximativ 4 % din toate întreprinderile neinternaționalizate declară intenția de a începe orice operațiuni internaționale (CE, 2010, p. 6).

Există un anumit tip de internaționalizare care se pretează în mod deosebit pentru început?

IMM-urile încep de cele mai multe ori cu importuri. Dintre IMM-urile cu activități de import și export, de două ori mai multe (39 %), au început cu importuri decât cu exporturi (18 %). 42 % au început operațiuni de import și export în același an (CE, 2010, p. 6).

În cele din urmă, unele sectoare tind să fie mai potrivite pentru internaționalizare decât altele:

Comerțul, industria prelucrătoare, transportul și comunicațiile, precum și cercetarea sunt sectoarele cele mai internaționale. Sectoarele cu cea mai mare pondere a IMM-urilor exportatoare sunt minierul (58 %), industria prelucrătoare (56 %), comerțul cu ridicata (54 %), cercetarea (54 %), vânzările de autovehicule (53 %), închirierea (39 %) și transporturile și comunicațiile (39 %). Dintre servicii, cercetarea ocupă unul dintre primele locuri (CE, 2010, p. 6).

Întreprinderile implicate în comerț electronic sunt mai active la nivel internațional. Dispunerea de mijloacele de a vinde produse sau servicii online se corelează pozitiv cu activitatea pe piețele de export sau de import (inclusiv dacă este controlată pentru identificarea altor efecte, cum ar fi dimensiunea întreprinderii). Concluzia ar fi aceea că internetul a facilitat pentru IMM-urile de toate dimensiunile depășirea unora dintre barierele din calea internaționalizării. De fapt, relația dintre anumite bariere și dimensiunea întreprinderii a fost slăbită din cauza internetului (CE, 2010, p. 7).

2.4. Principalele bariere din calea internaționalizării IMM-urilor

Înțelegerea barierelor din calea internaționalizării IMM-urilor face posibilă direcționarea sprijinului înspre nevoile specifice ale IMM-urilor (CE, 2010, p. 57).

Deși piețele internaționale, atât private, cât și publice, oferă oportunități substanțiale pentru întreprinderile europene, IMM-urile se confruntă cu obstacole specifice la intrarea pe piața mondială, nu în ultimul rând legate de accesul la informații de piață, localizarea clienților potențiali și identificarea partenerilor adecvați. Acestea se confruntă, de asemenea, cu aspecte mai complexe, cum ar fi respectarea legislației străine, de exemplu norme obligatorii de drept contractual, reglementări vamale, standarde și reglementări tehnice, gestionarea transferului de tehnologie și protejarea drepturilor de proprietate intelectuală sau industrială.

⁴ Raportul final de referință al proiectului comun OCDE-APEC privind „Eliminarea obstacolelor din calea accesului IMM-urilor la piețele internaționale”, Conferința mondială OCDE-APEC, 6-8 noiembrie 2006, Atena, Grecia.

În ceea ce privește abordarea unor astfel de provocări, IMM-urile sunt, de regulă, mai puțin bine echipate cu expertiză internă și resurse financiare sau umane decât întreprinderile mari [CE, 2011 (2), p. 3].

Politicile de succes pentru sprijinirea IMM-urilor în vederea extinderii la nivel internațional trebuie să înceapă prin a înțelege principalele probleme cu care se confruntă acestea atunci când examinează posibilitatea de a începe să conlucreze cu un partener străin. Potrivit OCDE, principalele bariere raportate de IMM-uri sunt (CE, 2007, p. 10-11):

- insuficiența capitalului circulant pentru a finanța exporturile;
- dificultatea de a identifica oportunități de afaceri în străinătate;
- insuficiența informațiilor pentru a localiza/analiza piețele;
- incapacitatea de a contacta potențialii clienți de peste mări;
- dificultatea de a obține reprezentare externă de încredere;
- lipsa de timp managerial pentru a aborda internaționalizarea;
- insuficiența și/sau lipsa de instruire a personalului.

Întreprinderile care nu sunt încă active pe piața internațională ar putea subestima unele bariere și supraestima altele, prin urmare, la proiectarea și dezvoltarea de servicii de sprijinire a afacerilor trebuie să se ia în considerare experiența internațională a întreprinderilor – sau lipsa acesteia (CE, 2010, p. 57).

Un studiu realizat în anul 2010 (CE, 2010, p. 58-59) a relevat următoarele **bariere în cadrul întreprinderilor**, astfel cum sunt percepute de IMM-uri:

- prețul produsului sau al serviciului acestora;
- costul ridicat al internaționalizării;
- calitatea produsului și lipsa de personal calificat;
- specificațiile produselor întreprinderilor;
- limba.

Cea mai importantă barieră, astfel cum este percepută de IMM-uri, este prețul produselor

sau al serviciilor întreprinderii. Acesta depinde, desigur, de prețurile generale de pe piața internă și de nivelul de eficiență al întreprinderii; prin urmare, măsurile specifice de sprijinire a internaționalizării nu sunt susceptibile să abordeze acest aspect. Cu toate acestea, integrarea unor măsuri care vizează creșterea eficienței întreprinderii, fie prin combinarea politicii de internaționalizare și de inovație, fie prin încurajarea aprovizionării eficiente cu materiale, eventual prin importuri directe, se poate dovedi eficientă.

A doua cea mai importantă barieră este „costul ridicat al internaționalizării”. Revine UE sarcina de a depune eforturi pentru a elabora norme comerciale internaționale care să răspundă nevoilor specifice ale IMM-urilor europene. Comisia Europeană își propune să diminueze barierele comerciale tarifare și netarifare prin negocierea de acorduri de liber schimb cu țările din afara UE. De asemenea, aceasta urmărește apropierea legislativă prin diverse dialoguri, de exemplu, în cadrul politicii europene de vecinătate, cum ar fi Parteneriatul Estic și cooperarea industrială UE-MED.

Cu toate acestea, IMM-urilor li se poate acorda sprijin tehnic direct, de exemplu, prin facilitarea accesului la informații despre piețele internaționale, ajutându-le să stabilească parteneriate internaționale în domeniul antreprenorial, al cercetării sau al tehnologiei [de exemplu, prin intermediul Rețelei întreprinderilor europene (Enterprise Europe Network), a se vedea anexa 1] sau subvenționându-le participarea la târguri comerciale din străinătate.

Dimensiunea întreprinderii nu are un impact semnificativ asupra barierelor interne, mai puțin în ceea ce privește lipsa personalului suficient de calificat: cu cât întreprinderea este mai mică, cu atât aceasta barieră este percepută ca fiind mai semnificativă.

De asemenea, studiul a analizat **barierele externe** din mediul de afaceri (CE, 2010, p. 59-60). Factorii pe care majoritatea IMM-urilor îi percep ca fiind piedici în calea internaționalizării sunt:

- lipsa de capital;
- lipsa de sprijin public adecvat;
- lipsa de informații adecvate;
- costul sau dificultățile în ceea ce privește actele necesare pentru transport;
- alte legi și reglementări din țara străină;
- tarifele sau alte bariere comerciale de pe piața externă;
- diferențele culturale (inclusiv cultura antreprenorială).

Modelele de bariere externe percepute în UE și în întreaga lume sunt destul de similare, cu toate că „barierele tarifare și alte bariere

comerciale de pe piețele externe”, „alte legi și reglementări din țări străine”, „barierele tarifare și alte bariere comerciale din țara de origine” și „diferențele culturale” sunt citate într-o măsură mai mică în legătură cu UE. În mod surprinzător, IMM-urile au menționat „lipsa de capital” și „lipsa de sprijin public adecvat” mai des în legătură cu UE în comparație cu piețele mondiale. Acest lucru ar putea fi determinat de faptul că, de regulă, IMM-urile active pe piețele din afara UE tind să fie mai mari și cu mai multă experiență. IMM-urile mai mari consideră „alte legi și reglementări în țări străine” a fi mai importante, în timp ce microîntreprinderile au menționat mai frecvent „lipsa de capital”.

3

Sprijinul public pentru internaționalizarea IMM-urilor

© tfofoto/iStock/Thinkstock

3.1. Rolul sprijinului public

Am văzut că IMM-urile joacă un rol-cheie în stabilitatea și potențialul oricărei economii naționale în ceea ce privește ocuparea forței de muncă și valoarea adăugată. Întrucât cele mai multe IMM-uri se confruntă cu limitări ale resurselor, acestea au nevoie de sprijin pentru a dobândi capacitățile necesare în scopul de a concura cu succes pe piața internațională (CE, 2007, p. 17).

Acesta este motivul pentru care strategia UE pentru IMM-uri prevăzută în Small Business Act pentru Europa (SBA), lansată de Comisie în iunie 2008⁵ și revizuită în 2011⁶, a făcut apel la UE și la statele membre să sprijine IMM-urile și le-a încurajat să profite de creșterea piețelor din afara UE, în special prin acordarea de sprijin specific pieței și prin activități de instruire în domeniul afacerilor (CE, 2011 (2), p. 5). Această a fost urmată mai în detaliu de comunicarea

Comisiei din 2011, *Întreprinderi mici într-o lume mare – un nou parteneriat pentru sprijinirea IMM-urilor în vederea valorificării oportunităților globale*⁷.

IMM-urile apreciază în mod clar sprijinul public: 11 % din întreprinderile care utilizează măsuri de sprijin public furnizate de administrațiile publice declară că nu ar fi desfășurat activități comerciale pe plan internațional în lipsa acestuia. În total, 55 % din IMM-urile active pe plan internațional sunt de acord cu cel puțin una dintre următoarele patru declarații (CE, 2010, p. 70):

- Fără sprijin, nu s-ar fi internaționalizat deloc.
- Cu sprijin, s-au internaționalizat mai devreme decât ar fi făcut altfel.
- Cu sprijin, au desfășurat activități suplimentare de internaționalizare.
- Cu sprijin, au acumulat cunoștințe referitoare la oportunitățile de pe piețele externe.

⁵ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:RO:PDF>.

⁶ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/files/sba_review_en.pdf.

⁷ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0702:FIN:RO:PDF>.

Sprrijinul public poate oferi, de asemenea, o contribuție valoroasă prin abordarea următoarelor probleme, care sunt percepute ca principalele obstacole în calea internaționalizării: accesul la informație și accesul la sprijin financiar (CE, 2010, p. 70).

Studiul Comisiei din 2011 a arătat că, în medie, utilizarea de programe de sprijin public (financiare și nefinanciare, la nivel național și UE) [CE, 2011 (1), p. 8]

- a crescut cifra de afaceri a IMM-urilor pe piața țintă cu 28 %;
- a crescut cifra de afaceri totală a întreprinderii cu 11 %;
- a furnizat trei locuri de muncă create sau salvate;
- a reprezentat 12 % din cifra de afaceri a anului următor.

3.2. Conștientizarea și utilizarea programelor de sprijin public în rândul IMM-urilor

Deși există deja mai multe programe de sprijinire a internaționalizării IMM-urilor, acestea sunt în mare parte necunoscute: procentul de IMM-uri din UE, care sunt la curent cu astfel de posibilități variază de la 15 % pentru microîntreprinderi la 27 % pentru întreprinderile mijlocii și de la doar 10 % pentru întreprinderile care nu sunt active pe plan internațional până la 22 % pentru IMM-urile cu activități internaționale (CE, 2010, p. 7).

Există diferențe între sectoare: 20 % – 25 % din IMM-urile din sectorul comerțului cu ridicata și al industriei prelucrătoare au cunoștință de programe de sprijin, în timp ce pentru serviciile cu amănuntul, de transport și personale numai 10 % – 13 % din întreprinderi au cunoștință de sprijinul public de care pot dispune.

Primul pas în sprijinirea adecvată a IMM-urilor în vederea accesării oportunităților de pe piețele internaționale este, prin urmare, creșterea gradului destul de redus de conștientizare a programelor de sprijinire a întreprinderilor în rândul IMM-urilor (CE, 2010, p. 7).

În timp ce întreprinderile mici sunt mult mai expuse la barierele comerciale decât întreprinderile mari, acestea din urmă sunt cele care sunt mult mai conștiente de măsurile de sprijin disponibile pentru ele și care le valorifică în consecință (CE, 2010, p. 63, 64). Până în prezent, foarte puține IMM-uri din UE utilizează efectiv măsurile de sprijin public. Conform studiului din 2010, sprijinul nefinanciar este utilizat mai mult de către cele mai mici dintre întreprinderile care activează pe plan internațional: 10 % din microîntreprinderi, comparativ cu 8 % din întreprinderile mici și 6 % din întreprinderile mici și mijlocii. Pe de altă parte, sprijinul financiar este utilizat mai mult de IMM-urile mai mari din cele care activează pe plan internațional: 10 % din microîntreprinderi, 13 % din întreprinderile mici și 16 % din întreprinderile mici și mijlocii (CE, 2010, p. 7).

Există diferențe foarte mari între țări. Un procent ridicat de IMM-uri din Austria (47 %) au raportat utilizarea de sprijin financiar, în timp ce în țări precum Portugalia, Danemarca și Țările de Jos cifra este de cel mult 1 %. Cea mai ridicată rată de utilizare a sprijinului nefinanciar se înregistrează în Slovenia (23 %), Cipru (19 %) și Letonia (16 %), dar aceasta este mult mai mică în toate celelalte state membre (CE, 2010, p. 7, 67). Tabelul de mai jos prezintă utilizarea de măsuri de sprijin public financiare și nefinanciare pentru internaționalizare în 2009, defalcată în funcție de țară, ca procent din IMM-urile care fac afaceri la nivel internațional:

Proporția IMM-urilor active la nivel internațional care utilizează sprijin financiar sau nefinanciar

Locul	Țara	% care utilizează sprijin financiar	Locul	Țara	% care utilizează sprijin nefinanciar
1	Austria	47 %	1	Slovenia	23 %
2	Turcia	32 %	2	Cipru	19 %
3	Grecia	17 %	3	Letonia	16 %
4	Letonia	17 %	4	Lituania	12 %
5	Norvegia	14 %	5	Luxemburg	11 %
6	Germania	14 %	6	Italia	11 %
7	Spania	10 %	7	Norvegia	11 %
8	Italia	9 %	8	Grecia	11 %
9	Slovacia	9 %	9	Franța	9 %
10	Franța	7 %	10	Spania	9 %
11	România	6 %	11	Germania	7 %
12	Ungaria	5 %	12	Danemarca	5 %
13	Suedia	5 %	13	Regatul Unit	5 %
14	Cipru	5 %	14	Irlanda	4 %
15	Regatul Unit	5 %	15	Austria	3 %
16	Slovenia	4 %	16	Polonia	3 %
17	Luxemburg	4 %	17	FYROM	2 %
18	Liechtenstein	4 %	18	Finlanda	2 %
19	Belgia	4 %	19	Belgia	1 %
20	Finlanda	3 %	20	Slovacia	1 %
21	Estonia	3 %	21	Țările de Jos	0 %
22	Lituania	3 %	22	Estonia	0 %
23	Polonia	3 %	23	Malta	0 %
24	Irlanda	3 %	24	Croația	0 %
25	Malta	2 %	25	Portugalia	0 %
26	Bulgaria	2 %	26	Suedia	0 %
27	Croația	2 %	27	Republica Cehă	0 %
28	Republica Cehă	2 %	28	Bulgaria	0 %
29	Portugalia	1 %	29	Ungaria	0 %
30	Danemarca	1 %	30	Islanda	0 %
31	Țările de Jos	1 %	31	Liechtenstein	0 %
32	FYROM	0 %	32	România	0 %
33	Islanda	0 %	33	Turcia	0 %

Sursa: CE, 2010, p. 67

Ce tip de sprijin public utilizează IMM-urile cel mai des?

Printre serviciile financiare, „subvențiile și granturile” sunt de departe cele mai utilizate și sunt, de asemenea, considerate cele mai utile de către IMM-urile care activează pe plan internațional. Dintre serviciile de sprijin nefinanciar disponibile, cele șase care sunt utilizate în principal de către IMM-uri și care, prin urmare, merită o atenție deosebită [CE, 2011 (1), p. 51] sunt:

- informații cu privire la norme și reglementări;
- informații cu privire la oportunitățile de piață;
- expunere în cadrul târgurilor comerciale internaționale;
- identificarea de potențiali parteneri de afaceri străini;
- cooperarea între întreprinderi și crearea de rețele;
- evenimente „de stabilire de relații”.

3.3. Modul de sprijinire a internaționalizării IMM-urilor

Sprijinul de succes acordat internaționalizării depinde în primul rând de dezvoltarea de capacități în interiorul IMM-urilor, sprijinul individual și accesul la servicii de instruire și de consultanță jucând un rol central. Aceasta necesită punctarea, selectarea și analiza întreprinderilor înainte de furnizarea oricărui sprijin și adaptarea mixului de programe de sprijin (de cele mai multe ori) standardizate pentru a crea un plan de sprijin specific întreprinderii. De asemenea, pentru a stimula competitivitatea și creșterea, programele trebuie să sprijine toate tipurile de internaționalizare, nu numai exporturile (CE, 2007, p. 32).

Principalele programe de internaționalizare ar trebui să atragă cât mai multe IMM-uri posibil (CE, 2007, p. 32). Se recomandă acordarea unei atenții deosebite microîntreprinderilor și întreprinderilor mici, și anume, IMM-urile cu o forță de muncă sub 50 de angajați, o cifră de afaceri sub 10 milioane EUR și un bilanț total sub 10 milioane EUR. Acestea formează cea mai

mare parte din totalul IMM-urilor din UE și sunt deosebit de vulnerabile. Eforturile ar trebui să fie îndreptate spre extinderea capacității, atât pentru inovare, cât și pentru afaceri internaționale în același timp, deoarece cele două aspecte au tendința de a merge mână în mână (a se vedea capitolele anterioare). Comerțul electronic este o altă componentă care merită să fie luată în calcul: internetul fiind disponibil ca un canal de distribuție pentru cele mai mici IMM-uri, comerțul electronic transfrontalier oferă un potențial de creștere enorm pentru astfel de întreprinderi (CE, 2010, p. 71-75).

În ceea ce privește cele șapte piețe țintă Brazilia, Rusia, India, China, Japonia, Coreea de Sud și Ucraina, tipurile de sprijin public de la care IMM-urile europene așteaptă cel mai ridicat efect se referă în general la [CE, 2011 (1), p. 7]:

- asistență în identificarea de parteneri de afaceri în țările respective;
- furnizarea de informații adecvate cu privire la oportunități de piață;
- furnizarea de informații adecvate cu privire la norme și reglementări.

Cu toate acestea, nu tot sprijinul public este la fel de eficient.

În primul rând, sprijinul public trebuie să vizeze domenii în care există disfuncționalități ale pieței, evitând astfel orice concurență nejustificată cu furnizorii de servicii private. De asemenea, acesta trebuie să stabilească obiective și ținte cantitative clare, să introducă măsuri de monitorizare și să evalueze rezultatele. Astfel de măsuri trebuie să fie luate pentru a garanta că sprijinul ajunge la destinatarii vizați, obține rezultatele necesare și nu risipește resursele publice (CE, 2010, p. 70).

Există o serie de centre de afaceri, servicii de asistență, website-uri, baze de date și alte servicii administrate sau susținute de Comisia Europeană care sunt concepute pentru a sprijini internaționalizarea IMM-urilor. Acestea reprezintă, de asemenea, o sursă bogată de informații pentru organizațiile de sprijinire a IMM-urilor. Astfel de măsuri și acțiuni sunt enumerate în anexa 1.

De asemenea, o gamă largă de activități de sprijinire a întreprinderilor în cadrul piețelor din afara UE și pentru acestea este oferit de furnizori de servicii publici, semi-publici și privați din statele membre (de exemplu, camere de comerț, asociații de afaceri, consultanți comerciali, agenții pentru IMM-uri și organizații de promovare a comerțului), toate având o experiență bogată în ceea ce privește sprijinirea IMM-urilor pentru a face afaceri la nivel internațional⁸.

Astfel de programe pot oferi sprijin individual sau sprijin prin intermediul rețelelor și al grupurilor.

Sprijinul individual

Sprijinul individual se bazează pe o analiză a IMM-ului și a domeniilor în care acesta are nevoie de sprijin; sprijinul este adaptat în consecință la resursele și capacitățile specifice (CE, 2007, p. 22).

Astfel de programe încep, de regulă, prin evaluarea „disponibilității de internaționalizare” a IMM-urilor și continuă cu o consultanță pe termen lung pentru a sprijini întreprinderile să dezvolte capacitățile de gestionare necesare pentru mediul de afaceri internațional. Programele sunt completate, în mod obișnuit, de o serie de măsuri prevăzute pentru alte domenii de susținere necesare în general: informații și ocazional asistență cu privire la finanțarea de afaceri internaționale, accesul la informații, rețele etc.

Programele de sprijin individual sunt holistice în abordarea întreprinderii și elimină barierele specifice cu care se confruntă IMM-urile individuale în activitatea acestora pe plan internațional. Acestea reprezintă, de fapt, un „program de programe”, al cărui punct central este elaborarea unei strategii de internaționalizare durabilă pentru IMM-uri individuale (CE, 2007, p. 22).

Rețele și grupuri

Rețelele extind capacitatea IMM-urilor individuale de a se internaționaliza și continuă să

fie o componentă vitală a unui astfel de sprijin. Există două tipuri de rețele: rețele de asistență și rețele de cooperare (CE, 2007, p. 24-5).

Rețelele de asistență tind să fie gestionate de către administrația publică (de exemplu, birouri comerciale în străinătate) sau mari asociații de afaceri. Acestea joacă un rol decisiv în sprijinirea oricărui tip de internaționalizare deoarece oferă acces la informații, care poate fi utilizat direct de către IMM. În acest rol, acestea acoperă unul dintre domeniile cu cea mai mare cerere și nevoie în ceea ce privește IMM-urile (CE, 2007, p. 24-5).

Rețelele de cooperare se axează pe promovarea cooperării directe între întreprinderi. Studiile indică faptul că în viitor va crește numărul de abordări de cooperare, alianțe și rețele în care sunt implicate IMM-uri (CE, 2007, p. 24-5).

Grupurile, rețelele de afaceri și consorțiile de export pot juca un rol important în sprijinirea IMM-urilor în vederea dobândirii unei perspective mai internaționale. În special, **consorțiile de export** joacă un rol specific de reprezentare a grupurilor de întreprinderi care lucrează împreună la un proiect de dezvoltare a exporturilor. De exemplu, studii recente au constatat că IMM-urile nou-create care dezvoltă produse și servicii noi într-o anumită nișă sunt de multe ori active de la început pe piețele internaționale și aderarea la un grup crește capacitatea de export a acestora (CE, 2011 (2), p. 13).

IMM-urile găzduite în **grupuri și rețele de întreprinderi** pot beneficia de contactele, legăturile de afaceri și cunoștințele formale și informale care circulă într-un grup și într-o rețea de afaceri, precum și de servicii personalizate oferite de organizațiile de grup și de rețea. Astfel de beneficii facilitează, de exemplu, dezvoltarea de parteneriate în străinătate, astfel încât IMM-urile să aibă acces mai ușor la lanțurile globale de valori, să dezvolte alianțe strategice cu organizații de cercetare din grupuri sau rețele omoloage și să își extindă activitățile comerciale în străinătate, inclusiv achizițiile publice, precum și să obțină competențe adecvate și consultanță profesională personalizată (CE, 2011 (2), p. 13).

⁸ Capitolul 5 oferă o serie de exemple de bune practici, menite să ofere inspirație pentru măsuri practice în vederea sprijinirii IMM-urilor europene să desfășoare afaceri pe plan internațional și să crească.

Statele membre ar trebui să recunoască organizațiile de grup și de rețea ca facilitatori importanți și să le includă în programele de sprijinire a întreprinderilor care vizează promovarea internaționalizării IMM-urilor [CE, 2011 (2), p. 13].

Programe sectoriale

Sectorul în care o întreprindere este activă joacă un rol important în „expunerea” la piețele externe, întrucât nu toate industriile sunt la fel de afectate de globalizare. În general, sectoarele de înaltă tehnologie și de tehnologie medie-înaltă sunt, în medie, mai internaționalizate decât sectoarele cu utilizare mai scăzută de tehnologie. În acest sens, nu există nicio diferență fundamentală între sectoarele de produse și sectoarele de servicii. Întreprinderile din sectoarele de înaltă tehnologie trebuie să fie specializate în mod deosebit și de nișă pentru a concura. Prin urmare, programele de sprijin personalizate sunt foarte recomandate (CE, 2007, p. 25-26).

4

Modul în care fondurile structurale și de investiții europene pot fi utilizate pentru proiecte de internaționalizare

© monkeybusinessimages/iStock/Thinkstock

Dintre diferitele surse de finanțare disponibile pentru programele de internaționalizare, prezentele ghiduri se concentrează pe cele mai mari: fondurile structurale și de investiții europene (FSIE). (Pentru alte posibilități de finanțare, a se vedea cea mai recentă ediție a „O privire de ansamblu asupra principalelor oportunități de finanțare disponibile pentru IMM-urile europene”⁹ pe site-ul Comisiei Europene.)

Reglementările FSIE menționează obiectivele tematice și prioritățile de investiții legate de obiectivele „Europa 2020” de stimulare a locurilor de muncă și a creșterii economice în întreaga UE.

Programele sunt formulate și administrate la nivel național și/sau regional. În formularea programelor, statele membre aleg obiectivele cele mai relevante pentru acestea, în funcție de nevoile lor de dezvoltare și de prioritățile europene, cum ar fi recomandările specifice fiecărei țări din cadrul runde de coordonare „Semestrul European” și principiile generale ale politicii economice precum nevoia de concentrare, orientarea către rezultate și aditionalitate (nicio substituție pentru finanțarea națională).

Pentru a asigura un nivel adecvat de asumare, angajament și eficacitate a resurselor, statele membre implică toate nivelurile administrative relevante și părțile interesate socio-economice.

Concret:

- Pe baza strategiei „Europa 2020”, un contract de parteneriat este convenit între Comisie și fiecare stat membru pentru perioada 2014-2020, reunind toate angajamentele individuale respective ale statelor membre de a îndeplini obiectivele și țintele europene.
- Fiecare stat membru transpune contractul său de parteneriat în mai multe programe operaționale care stabilesc prioritățile de finanțare pentru perioada 2014-2020. Programele sunt administrate de autoritățile de management desemnate la nivel regional sau național de diferitele state membre.
- Pe parcursul perioadei de programare (și anume, 2014-2020), fiecare autoritate de management publică o serie de cereri de propuneri pentru proiecte care ar urma să fie finanțate la nivel regional. De asemenea, poate exista posibilitatea de a prezenta un

⁹ http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5778.

nou proiect ca parte a unui program în curs de desfășurare.

Dintre instrumentele de finanțare stabilite pentru a sprijini politica regională și de coeziune a UE, FEDR este de departe cel mai mare de care beneficiază IMM-urile. Scopul său este de a reduce discrepanțele în dezvoltarea regiunilor și de a sprijini coeziunea socială și economică în UE.

Pentru a încuraja crearea de IMM-uri și creșterea competitivității acestora, FEDR cofinanțează activități într-o gamă largă de domenii (CE, 2012, p. 2, 10):

- antreprenoriat, inovare și competitivitate pentru IMM-uri (de exemplu, mentorat în antreprenoriat, tehnologii inovatoare și sisteme de gestionare în IMM-uri, eco-inovare, precum și o mai bună utilizare a tehnologiilor informației și comunicațiilor);
- îmbunătățirea mediului local și regional pentru IMM-uri (de exemplu, accesul la capital în faza de început și de creștere, infrastructura de afaceri și serviciile de sprijin, cercetarea locală și regională, capacitatea de dezvoltare și inovare tehnică și capacitatea de inovare și cooperare a întreprinderii);
- cooperarea transfrontalieră și interregională pentru IMM-uri;
- investiții în resurse umane (alături de finanțări din Fondul Social European).

Competitivitatea IMM-urilor este unul dintre cele 11 obiective tematice ale noii politici de coeziune. Prioritățile de investiții pentru sprijinirea competitivității IMM-urilor sunt:¹⁰

- promovarea spiritului antreprenorial, în special prin facilitarea exploatarea economice a ideilor noi și prin încurajarea creării de noi întreprinderi, inclusiv prin incubatoare de afaceri;
- dezvoltarea și punerea în aplicare de noi modele de afaceri pentru IMM-uri, în special cu privire la internaționalizare;
- sprijinirea creării și extinderii capacităților avansate pentru dezvoltarea de produse și servicii;

- sprijinirea capacității IMM-urilor de a crește pe piețele regionale, naționale și internaționale și de a se implica în procese de inovare.

Mai multe informații pot fi consultate pe site-ul Direcției Generale Politică Regională a Comisiei Europene¹¹.

La rubrica „În țara dumneavoastră” veți găsi, de asemenea:

- o listă a autorităților de management pentru fondurile structurale din fiecare stat membru;
- un rezumat al programelor disponibile în fiecare regiune.

La rubrica „Ce facem/Fondurile”, veți găsi:

- informații cu privire la accesarea fondurilor.

La rubrica „Surse de informare/publicații/broșuri și fișe informative”, veți găsi:

- un ghid pentru autoritățile de management FEDR cu privire la modul de concepere a măsurilor de sprijin adecvate pentru a sprijini IMM-urile să maximizeze beneficiile strategiilor regionale de „specializare inteligentă”.

Cum se solicită asistență europeană?

Proiectele pot fi propuse pentru cofinanțare din partea UE de către întreprinderi, instituții de învățământ, institute de cercetare, municipalități și alte organizații sau combinații ale celor de mai sus. Dacă aparțineți unuia dintre aceste grupuri și aveți o idee privind un proiect pentru a sprijini IMM-urile să devină mai competitive prin derularea de afaceri internaționale:

1. asigurați-vă că proiectul dumneavoastră este limitat ca perioadă de timp și domeniu de aplicare dacă doriți să obțineți fonduri europene. Veți avea nevoie de un plan de proiect care include fondul proiectului, obiectivele și etapele, diviziunea muncii, planul de buget și de finanțare, precum și un calendar de punere în aplicare.

¹⁰ A se vedea Regulamentul (UE) nr. 1303/2013 („Regulamentul privind dispozițiile comune”) și regulamentele specifice fondurilor la: http://ec.europa.eu/regional_policy/information/legislation/index_ro.cfm.

¹¹ http://ec.europa.eu/regional_policy/index_ro.cfm.

2. informați-vă cu privire la programele operaționale pentru regiunea dumneavoastră și aflați care este autoritatea de management. Autoritatea de management are, de regulă, un site care prezintă procedurile pentru solicitarea de finanțare, termenele și rata de cofinanțare.
3. prezentați-vă proiectul ca răspuns la o „cerere de propuneri” corespunzătoare.

Pentru informații suplimentare cu privire la accesarea fondurilor structurale ale UE, a se consulta ghidul „Modul de utilizare a fondurilor structurale pentru politica privind IMM-urile și antreprenoriatul”¹².

¹² http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/regional-sme-policies/index_en.htm.

5

EXEMPLE DE BUNE PRACTICI

© David Sacks/Photodisc/Thinkstock

Prezentul capitol urmărește să ofere inspirație furnizând exemple de programe de internaționalizare derulate cu succes de diferite state membre și regiuni. Vă rugăm să rețineți că măsurile propuse pentru finanțare FSIE trebuie să respecte dispozițiile relevante din Regulamentul privind dispozițiile comune (RDC), regulamentele specifice fondurilor, precum și regulile de cofinanțare a programelor operaționale specifice¹³.

În 2008, Comisia Europeană a publicat o broșură privind bunele practici în domeniu: „Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor – Selecție de bune practici”¹⁴. Aceasta cuprinde 27 de exemple și poate fi descărcată de pe site-ul Europa. Veți regăsi unele dintre exemple în primul grup de mai jos. Al doilea grup include proiecte cofinanțate prin fondurile structurale ale UE între 2007 și 2013 (CE, 2013). Al treilea grup este format din proiecte de sprijin evaluate într-un studiu din 2011 (EIM 2011, p. 67-77).

¹³ http://ec.europa.eu/regional_policy/information/legislation/index_ro.cfm.

¹⁴ <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/internationalisation/>.

	Bune practici	Țară	Bune practici pentru următoarele sarcini de sprijin*:
GRUPUL 1			
A	Programe de formare: programul regional de promovare a exporturilor și a internaționalizării IMM-urilor	Norvegia	3, 8
B	IMM-urile și finanțarea transfrontalieră	Țările de Jos	2, 4
C	PIPEnet	Spania	6, 8
D	Contracte de cercetare și dezvoltare industrială (CCDI)	Norvegia	4, 6, 7
E	Relocalizare sau menținerea poziției și îmbunătățire	Suedia	2, 7, 8
F	Primul zbor	Irlanda	2, 3, 8
G	Program de incubare	Italia	8
H	Rețeaua transnațională – sectorul de meserii în Marea Regiune	Luxemburg	2, 8, 9
GRUPUL 2 — COFINANȚATE DIN FONDURILE STRUCTURALE ALE UE			
I	BioFix	Estonia	9
J	Cultivarea grupurilor de întreprinderi din Europa Centrală	mai multe	3, 5
K	Inovare în regiunea Mării Baltice	mai multe	4
L	Grupurile de întreprinderi din zona Mării Baltice urmează să se extindă	mai multe	3, 5
M	Un model scandinav pentru întreprinderile conduse de femei	mai multe	1, 5, 7
N	Energia durabilă obținută din lemn din Karelia de Nord	Finlanda	3, 5, 6
O	Investițiile digitale în sectorul turismului din Grecia	Grecia	4, 7
P	Orientarea către creștere	mai multe	5
Q	Platformă de comercializare inteligentă pentru întreprinderi mici de design	Regatul Unit	2, 3, 6, 8
GRUPUL 3 – PROIECTE DE SPIRIJIN EVALUATE			
R	Grupuri partenere de export ca facilitatori ai internaționalizării	Finlanda	2, 3, 8
S	Inițiativa privind exporturile pentru „energiile regenerabile”	Germania	2, 4
T	Prepare2start	Țările de Jos	2, 4, 8
U	Birouri de asistență pentru întreprinderi din Țările de Jos	Țările de Jos	2, 8
V	Swedpartnership	Suedia	4
W	Programul britanic de acces la târgul de investiții și comerț	Regatul Unit	4
X	Politica internațională de dezvoltare scoțiană	Regatul Unit	2, 4, 8

*** Sarcini de sprijin:**

- Creșterea gradului de conștientizare
- Informații cu valoare ridicată
- Programe de dezvoltare a resurselor umane
- Sprijinirea nevoilor financiare ale internaționalizării
- Promovarea rețelelor
- Sprijinirea internaționalizării serviciilor
- Utilizarea internaționalizării pentru sporirea competitivității
- Sprijinul individualizat
- Zone de frontieră și cooperarea transfrontalieră

5.1. Proiecte de sprijin, grupul 1

A	Norvegia
	Programe de formare: Programul regional de promovare a exporturilor și a internaționalizării IMM-urilor

Problemă, obiectiv și zonă geografică

Programul regional are ca scop creșterea competitivității IMM-urilor prin încurajarea și sprijinirea exporturilor și a internaționalizării.

Scurtă descriere a practicii

Programul se bazează pe un concept dezvoltat pentru IMM-urile care au potențialul și capacitatea de a crește competitivitatea la nivel global prin inovare și internaționalizare. Acesta este un program de dezvoltare a întreprinderilor, în cadrul căruia întreprinderile participă la un proces de dezvoltare în decurs de 12-14 luni. Innovation Norway oferă întreprinderilor subvenții pentru un proiect de dezvoltare a afacerilor.

Programul este împărțit în patru etape:

1. identificarea și evaluarea necesităților și a etapelor de dezvoltare a întreprinderilor interesate, și anume, dacă acestea sunt dispuse, capabile și pregătite și pot beneficia de program;
2. analiza capacității întreprinderii pe piața inovatoare și dezvoltarea tehnologiei; aceasta constituie baza pentru punerea în aplicare a proiectelor de piață și de tehnologie;
3. planificarea: sprijinirea întreprinderii în dezvoltarea unui plan pentru piața acesteia și/sau a proiectului de tehnologie;
4. punerea în aplicare: sprijinirea întreprinderilor pentru a-și pune în aplicare proiectele, prin asistență personalizată, utilizând diferite servicii de finanțare, de formare de rețele, de consultanță și de competență.

Informații suplimentare

În 1999, districtele Sor-Trondelag și Nord-Trondelag au luat inițiativa de a înființa un program mai coordonat și mai puternic pentru sprijinirea întreprinderilor din regiune pentru a desfășura afaceri internaționale. Pe baza unui studiu prealabil, în 2001 s-a demarat un program de trei ani, finanțat de districte și de Innovation Norway. Programul a fost continuat după 2003, pe baza unei evaluări pozitive a primilor trei ani. Programul a stabilit și operează o serie de rețele sectoriale în districte. Până la sfârșitul anului 2005 existau cinci rețele diferite: mediu, sănătate, energie, TIC, petrol și gaze.

Evaluare/rezultate

În perioada 2001-2003, peste 300 de întreprinderi au participat la una sau mai multe activități din cadrul programului, iar mai mult de 170 de întreprinderi au făcut obiectul unei analize aprofundate. Întreprinderile participante și-au crescut vânzările la export în medie cu 7 % în total. Cooperarea strânsă între camerele regionale de comerț, asociațiile de export, Innovation Norway, consultanții privați, instituțiile de cercetare și de educație, comunitățile și consiliile județene a condus la un sprijin mai specific și de o calitate mai ridicată pentru internaționalizarea IMM-urilor.

Detalii de contact

Christian Peter Haugen
 Consilier principal – Innovation Norway
 Tel. (47) 74 13 54 00 – Fax (47) 74 13 54 01
 E-mail: christian.peter.haugen@invanor.no
 www.innovasjon norge.no

Programe de formare:
IMM-ul și finanțarea transfrontalieră

Problemă, obiectiv și zonă geografică

Informațiile cu privire la produsele și aspectele financiare sunt fragmentate și netransparente. Aceasta este o problemă specifică pentru IMM-urile care doresc să se internaționalizeze și care au nevoie atât de finanțare, cât și de o foaie de parcurs cu privire la modul de pregătire pentru aceasta. Scopul nostru este de a îmbunătăți accesul la finanțare pentru IMM-uri prin colectarea informațiilor disponibile și furnizarea acestora într-un fișier web. Pentru a realiza acest lucru, cooperăm cu sectorul privat, inclusiv cu confederații ale băncilor (NVB) și IMM-uri (MKBNI), deci procesul este determinat de cerere. Fișierul web este aplicabil la nivel mondial și vizează IMM-urile olandeze și partenerii acestora. Practica a fost demarată de către Consiliul olandez al comerțului, DTB (un consiliu consultativ public-privat al guvernului) și este pusă în aplicare de către agenția noastră pentru cooperare și afaceri internaționale, EVD.

Scurtă descriere a practicii

Fișierul web (www.internationaalondememen.nl/mkb-financiering) prezintă pe internet produsele sectorului financiar privat, ale statului, ale UE și ale instituțiilor multilaterale. Acesta include produse speciale, cum ar fi asigurarea creditelor de export și ratingurile de credit internaționale și altele, cum ar fi factoring, capitalul de risc, obiceiurile de plată, leasing și foi de parcurs, care pot fi foarte utile pentru finanțarea transfrontalieră. Produse aparent eterogene sunt omogenizate, și anume, sunt grupate și prezentate într-un mod simplu și ușor de utilizat, prin compararea termenilor și stabilirea prețurilor. Pentru ca vizitatorul să poată găsi informațiile cât mai repede posibil, vom oferi pagini scurte, însă detaliate și „legături spre pagini secundare” către pagina potrivită de pe site-ul furnizorului. EVD îmbunătățește în continuare informațiile: foi de parcurs simple, analize economice și, în curând, trimiteri la consilieri financiari/juridici pentru IMM-uri (auditori, avocați) etc.

Grupul țintă

Grupul țintă este reprezentat de IMM-urile olandeze care exportă, investesc și sunt implicate în cooperarea transfrontalieră. Acesta este alcătuit din aproximativ 75 000 de întreprinderi (dintre care aproximativ 70 000 sunt exportatori). Majoritatea (estimată la 80 %) nu necesită informații/consultanță externă cu privire la finanțare, deoarece acestea se pot descurca pe cont propriu sau împreună cu clienții lor străini. Astfel, grupul țintă potențial este format din circa 15 000 de IMM-uri. Știm din experiență că inclusiv consultanții pentru IMM-uri (auditori, camere de comerț, avocați etc.) consideră informațiile ca fiind foarte utile.

Rezultate preconizate sau obținute

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 lucru este confirmat de:

- **numărul de vizitatori.** EVD și-a rafinat instrumentele de măsurare a numărului de vizitatori pentru a corecta „accesările” de la crawlerele web (motoarele de căutare). Aceasta oferă o imagine clară a numărului de vizitatori unici. Rezultatele: aproximativ 3 900 de vizitatori unici în 2007. Acesta este un rezultat bun în raport cu alte părți ale site-ului, mai ales atunci când se ia în considerare nișa „specializată” pe care o acoperă;
- **poziția paginii pe Google.** Fișierul are în jur de 80 de pagini și în 85 % din cazuri le veți găsi în primele trei accesări la o „căutare pe Google”. Acest lucru indică popularitatea fișierului. De asemenea, aceasta înseamnă că un „client” găsește subiectul căutat în fișierul web aproape imediat.

Detalii de contact

EVD

Juliana van Stolberglaan 148
2595 CL Den Haag, Netherlands
Tel. (31-70) 778 80 79
E-mail: brouwer@evd.nl

C

Spania

Programe de formare:
PIPEnet

Problemă, obiectiv și zonă geografică

Pentru a promova strategii de afaceri internaționale pentru întreprinderi individuale prin utilizarea serviciilor de consultanță personalizată și cele mai adecvate instrumente tehnologice, PIPEnet optimizează noi tehnologii ale informației și comunicațiilor (TIC) pentru IMM-urile participante. Măsura acoperă întregul teritoriu al Spaniei.

Scurtă descriere a practicii

Măsura a fost concepută și este pusă în aplicare de Institutul Spaniol de Comerț Exterior, cu sprijinul financiar al Comisiei Europene (cofinanțare). Aceasta oferă un plan strategic prin intermediul unor reuniuni cu întreprinderea efectuate de o firmă de consultanță. Planul include două proiecte de cercetare: primul, cu privire la situația noilor tehnologii din țările țintă, iar al doilea, cu privire la întreprinderi de top din sectorul internetului. De asemenea, acesta ia în considerare nevoile de tehnologie, bugetare și de personal ale întreprinderii. Pentru primul an de la livrarea documentației finale, firma de consultanță este la dispoziția IMM-ului pentru a oferi asistență tehnică privind planul. Întreprinderile participante plătesc 20 % din costul serviciului de consultanță personalizată, iar ICEX finanțează 80 % din restul costului, până la un total de 6 000 EUR.

Grupul țintă

Toate sectoarele, inclusiv servicii, și întreprinderile din toate regiunile Spaniei. Doar pentru IMM-uri pentru care exporturile reprezintă mai puțin de 30 % din cifra lor de afaceri.

Rezultate preconizate sau obținute

În doar puțin peste doi ani de desfășurare a PIPEnet, în jur de 1 500 de întreprinderi au avut o reuniune inițială de consultanță cu un expert și peste 300 au beneficiat de programul complet de consultanță.

Mărturie

Julio Gabriel Esteban, Director pentru exporturi, NIKAI

„Eram conștienți de oportunitățile oferite de internet, dar nu știam cum să profităm de ele [...]. Acesta ajută la creșterea eficienței, promovarea rețelei comerciale, construirea unei mărci puternice și difuzarea noastră față de concurență.”

CREYCONFÉ, Madrid

„A fost o experiență remarcabilă pentru întreprindere. Ne va ajuta să profităm de internet într-un mod mai eficient (...) În prezent, îmbunătățim site-ul nostru cu conținut nou. În viitorul apropiat ne-am propus să punem în aplicare instrumente B2B.”

Detalii de contact

Managing Director of Export
Initiation and New Projects
ICEX — Instituto Espanol de Comercio 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
www.portalpipe.com

D

Norvegia

Programe de formare:
Contracte de cercetare și dezvoltare industrială (CCDI)

Problemă, obiectiv și zonă geografică

Scopul programului este de a stimula și a consolida capacitatea furnizorilor mici și mijlocii de a desfășura activități de cercetare și dezvoltare orientate către piață pentru produse și servicii noi și inovatoare, în strânsă colaborare cu un client exigent. Din moment ce activitatea externă în ceea ce privește colaborarea cu privire la inovare generează un volum mai mare de inovare, întreprinderile străine sunt binevenite în mod deosebit în calitate de parteneri.

Scurtă descriere

Există o conștientizare internațională tot mai semnificativă a marelui potențial de afaceri care rezidă în strânsa cooperare dintre un furnizor și un mare client solicitant, cu un interes comun – dezvoltarea unui produs sau a unui serviciu nou, unic. Un contract de cercetare și dezvoltare industrială (CCDI) este un acord cu caracter obligatoriu ca două sau mai multe întreprinderi să coopereze cu privire la dezvoltarea unui nou produs, proces sau serviciu performant. Clientul trebuie să fie lider de piață, recunoscut din punct de vedere profesional și cu acces larg pe piață. Părțile însele definesc conținutul acordului astfel încât să obțină beneficii maxime de la schema de sprijin. Un contract de cercetare și dezvoltare industrială poate fi acordat numai proiectelor de un nivel excepțional de inovare și de creare de valoare, cu un potențial de piață clar definit și un nivel înalt de aditionalitate.

Întreprinderile trebuie să completeze și să prezinte o cerere oficială la Innovation Norway. Într-un proiect CCDI, una dintre părți, „furnizorul”, trebuie în mod normal să fie clasificat ca o întreprindere de dezvoltare mai mică (IMM). În cazul în care o întreprindere îndeplinește aceste condiții, se poate acorda un contract pentru până la 35 % din costurile eligibile. În cazul în care furnizorul nu este un IMM, se pot acorda doar până la 25 % din costurile proiectului.

Grupul țintă

IMM-urile cu clienți interni și/sau externi.

Rezultate preconizate sau obținute

O evaluare din 2007 a mai mult de 1 200 de proiecte finanțate în perioada 1995-2005 a arătat că 44 % au reprezentat succese comerciale. Doar 12 % dintre proiecte au eșuat. Întreprinderile cu un personal extrem de instruit, cu o strategie de inovare și parteneri internaționali au fost cele mai performante. Proiectele au generat o cifră de afaceri substanțială și exporturi echivalente cu cel puțin totalul subvențiilor din ultimii 10 ani (peste 1,4 miliarde NOK în 1995-2005). CCDI sunt considerate a fi una dintre cele mai performante scheme de sprijin ale Innovation Norway, încurajând inovarea și internaționalizarea în același timp.

Detalii 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
www.innovasjon Norge.no

(Sursa: CE, 2008, p. 33)

E**Suedia****Programe de formare:**

„Relocalizarea sau menținerea poziției și îmbunătățire” – un instrument de calcul al rentabilității internaționalizării IMM-urilor

Problemă, obiectiv și zonă geografică

Măsura are scopul de a oferi IMM-urilor informații detaliate referitoare la mai multe variabile în afara costului forței de muncă în alte țări, pentru a asigura luarea unor decizii mai solide în afacerile internaționale. Instrumentul de calcul în combinație cu consultanța a fost utilizat de întreprinderi de producție în toată Suedia.

Scurtă descriere a practicii

Instrumentul „Relocalizarea sau menținerea poziției și îmbunătățire” a fost creat de Agenția de Dezvoltare ALMI, 35 de consultanți fiind instruiți cu privire la modul de utilizare a instrumentului. Acesta este un instrument computerizat care se bazează pe bilanțul și raportul rezultatelor proprii ale IMM-urilor. Cifrele pentru 18 factori diferiți sunt completate pentru a compara situația din 10 țări diferite. Calculul indică modul în care veniturile întreprinderii se vor modifica în cazul în care aceasta își relocalizează activitatea comercială în diferite țări. Instrumentul este în prezent în curs de dezvoltare pentru a simula diferite activități de îmbunătățire în cazul în care întreprinderea alege să își mențină poziția în țara de origine și să vadă ce efect ar avea activitățile respective asupra veniturilor întreprinderii. Cifrele din instrument sunt actualizate în fiecare an. Instrumentul determină întreprinderile să acționeze în ceea ce privește productivitatea acestora, în loc să relocalizeze producția. Acest lucru consolidează dimensiunea europeană deoarece întreprinderile sunt încurajate să conceapă modalități de cooperare cu întreprinderi europene, în loc să se concentreze asupra producției din Asia.

Grupul țintă

IMM-urile care iau în considerare relocalizarea activității lor economice în afara Suediei sau întreprinderi care doresc să își verifice competitivitatea la nivel internațional.

Rezultate preconizate sau obținute

În total, 104 întreprinderi au utilizat instrumentul informatic pentru a evalua dacă ar câștiga sau ar pierde prin relocalizarea producției. Dintre acestea, 52 au ales să își sporească eficiența producției și 12 au ales să își relocalizeze integral sau parțial producția în străinătate. 40 de întreprinderi au folosit instrumentul în alte scopuri, cum ar fi analiza concurenței, analiza rentabilității sau pur și simplu ca document pentru discuții strategice interne. Au avut loc un număr total de 128 de evenimente pentru a informa cetățenii cu privire la instrument.

Mărturii

„Avem acum o bază de decizie excelentă pentru a face următorul pas în dezvoltarea noastră.”

„Acesta ar trebui să fie un instrument util pentru multe întreprinderi, chiar dacă nu iau în considerare relocalizarea producției lor.”

Detalii de contact

Bjorn Olanders
ALMI Development Agency
E-mail: bjorn.olanders@almi.se
Ulla Rolf
Enterprise Europe Network ALMI
Box 1501
S-351 15 Vaxjo
E-mail: ulla.rolf@almi.se

F

Irlanda

Programe de formare:
Primul zbor

Problemă, obiectiv și zonă geografică

„Primul zbor” este destinat să sprijine întreprinderile – prin evaluarea și dezvoltarea de capacități esențiale – pentru a gestiona riscurile, timpul și cheltuielile aferente internaționalizării.

Scurtă descriere a practicii

„Primul zbor” este un proces conceput pentru a sprijini clienții în legătură cu nevoile lor de dezvoltare internațională, întrucât dezvoltarea de noi piețe este un aspect esențial al dezvoltării afacerilor care durează mult timp și implică costuri ridicate. Programul „Primul zbor” sprijină echipa de conducere a întreprinderii să structureze procesul de planificare într-o ordine sistematică și coerentă prin introducerea unei game largi de aspecte de luat în considerare.

Pe baza unui chestionar completat de întreprindere cu ajutorul unui consilier de dezvoltare (CD), întreprinderea este evaluată în următoarele domenii: prezentarea generală a întreprinderii, performanța întreprinderii, resursele de gestionare, cunoașterea pieței, analiza economică, bugetul și finanțarea.

Ulterior, se elaborează un plan de acțiune împreună cu întreprinderea, fiind posibilă atragerea unei game largi de sprijin din partea Enterprise Ireland (EI), inclusiv:

- accesul la serviciile Enterprise Ireland din rețeaua acestora de peste mări, de exemplu, cercetare de piață;
- dezvoltarea capacității de gestionare prin participarea la diferite programe de formare;
- accesul la „rețeaua de consiliere” pe domenii identificate, de exemplu, planificarea financiară, dezvoltarea pieței etc.;
- participarea la misiuni comerciale;
- injectia de persoane-cheie (cu abilități necesare), dacă este cazul.

Grupul țintă

„Primul zbor” este un serviciu al Enterprise Ireland destinat în mod special întreprinderilor care sunt noi exportatori sau exportatori în stadiu incipient (cu exporturi sub 30 000 EUR).

Rezultate preconizate sau obținute

„Primul zbor” oferă informații de mare impact și de mare valoare, care pot fi utilizate direct de către IMM-urile participante. Procesul este gestionat pentru a reduce la minimum riscul pentru întreprindere și este adaptat la nevoile întreprinderii. „Primul zbor” este considerat ca fiind primul pas pentru o internaționalizare și o strategie de export pe termen lung.

Detalii de contact

Neil Cooney
Policy Division Enterprise Ireland
Glasnevin, Dublin 9
Irlanda

Tel. (353-1) 808 20 00

Fax (353-1) 808 20 20

E-mail: neil.cooney@enterprise-ireland.com

www.enterprise-ireland.com

G

Italia

Programe de formare:
Program de incubare

Problemă, obiectiv și zonă geografică

Programul reprezintă o abordare inovatoare a nevoilor IMM-urilor, începând de la contactul direct cu întreprinderile prin intermediul unei „campanii de ascultare” și oferind ulterior partajarea cu acestea a riscurilor și a succeselor. Măsura se aplică în toată Italia.

Scurtă descriere

Serviciul specializat de asistență (SSA) este conceput pentru acordarea de asistență adaptată la nevoile clientului: identificarea clienților, selectarea partenerilor, analiza de piață și analiza competitivității. Serviciul de incubare pentru internaționalizare (SIPI) are scopul de a sprijini IMM-urile care nu își pot permite provocarea internaționalizării. Serviciul oferă partajarea riscurilor și a succeselor. În special, aceasta urmărește să acționeze ca un incubator, dezvoltând vânzările întreprinderilor pe piața țintă. Există un acord de cooperare cu asociațiile naționale ale managerilor, cu scopul de a furniza experți/mentori bine pregătiți.

Grupul țintă

Cei mai frecvenți utilizatori sunt întreprinderile mici și microîntreprinderile, fără nicio limitare cu privire la sector, dimensiune sau cifră de afaceri.

Rezultate preconizate sau obținute

De la inițierea serviciului, 261 de întreprinderi au fost asistate în legătură cu internaționalizarea: 249 în cadrul Serviciului specializat de asistență, 10 în cadrul Serviciului de incubare pentru internaționalizare și 2 în cadrul acordului cu asociațiile managerilor.

Mărturii

Dott.sa Barbara Calvani, Manager Exporturi, Centerglass Line, spa: „... în urma misiunii comerciale din Casablanca, organizată cu sprijinul serviciilor specializate pentru internaționalizare, Centerglass Line dezvoltă o afacere cu o serie de operatori marocani și își vinde produsele pe piață. Doresc să-mi exprim mulțumirea pentru personalul serviciilor specializate și sper că vom continua această colaborare.”

Detalii de contact

Commercial Director of Promofirenze
Special Agency of the Florence
Chamber of Commerce and Industry
Enterprise Europe Network
Via Por S. Maria —
Palazzo Borsa Merc
I-50122 Florence
Tel. (39) 055 267 16 48
Fax (39) 055 267 14 04
E-mail: gianpaolo.gansi@promofirenze.com
www.promofirenze.com

(Sursa: CE, 2008, p. 37)

Problemă, obiectiv și zonă geografică, dacă este cazul

Scopul programului este dezvoltarea activităților transfrontaliere ale IMM-urilor din sectorul meșteșugurilor prin informare, asistență, activități de rețea și acompanierea întreprinderilor din sectorul meșteșugurilor pe piețele transfrontaliere, și anume, în Marea Regiune Saar-Lorena-Luxemburg-Valonia-Renania-Palatinat, inclusiv în regiunile de frontieră din Luxemburg, Germania, Franța și Belgia.

Scurtă descriere a practicii

Marea Regiune cuprinde regiuni luxemburgheze, germane, belgiene și franceze și este situată lângă alte două regiuni importante de graniță: prima dintre acestea cuprinde Maastricht în Țările de Jos, Renania de Nord-Westfalia și provincia Liege, iar cealaltă include Alsacia, Baden-Württemberg și Basel (Elveția). Această mare varietate reprezintă o provocare concurențială și comercială pentru întreprinderile din sectorul meșteșugurilor. Pentru meșteșugurile individuale din sector, antreprenorii trebuie să facă față complexității administrative, juridice, tehnice, lingvistice și culturale. Acest proiect, cuprinzător în ceea ce privește domeniul de aplicare, se bazează pe tehnologii moderne de comunicare pentru a dezvolta o „rețea de informare și de consultanță”.

În acest scop, au fost produse un CD-ROM și un site internet pentru meșteșuguri în Marea Regiune. Acestea prezintă procedurile, reglementările și formularele de cerere pe care întreprinderile din sectorul meșteșugurilor ar trebui să le cunoască pentru meșteșugurile lor specifice, pentru a avea acces la piețele transfrontaliere. Principalele domenii vizate sunt:

- dezvoltarea unei „metode de diagnostic” comune pentru meșteșuguri pentru a oferi întreprinderilor informații, pe baza unei consultanțe individuale legate de rețea;
- punerea în aplicare a unor campanii de conștientizare prin intermediul „forumurilor de schimb”;
- utilizarea unui sistem de acompaniere pentru întreprinderile cu experiență transfrontalieră (studii structurale și studii comparative ciclice);
- prezentare structurată și de sinteză al conținutului tematic legat de meșteșuguri în Marea Regiune.

Grupul țintă

IMM-urile din sectorul meșteșugurilor din cele cinci regiuni ale Marii Regiuni, reprezentând un număr total de 156 975 de întreprinderi: 4 258 în Luxemburg, 11 155 în Saarland (Germania), 47 027 în Renania-Palatinat (Germania), 27 535 în Lorena (Franța) și 67 000 în Valonia (Belgia).

Detalii de contact

Marc Gross
Saar-Lor-Lux Interregional Council
of Chambers of Skilled Crafts
2, circuit FIL
L-1347 Luxembourg
E-mail: marc.gross@cdm.lu

Christiane Bram
Enterprise Europe Network/PME
Chambre des Metiers
2, circuit FIL
L-1347 Luxembourg
E-mail: christiane.bram@cdm.lu

<http://www.cdm.lu/>

CD-ROM: „Transnational markets — Skilled crafts without borders”
(„Piețele transnaționale – meșteșuguri fără frontiere”)

5.2. Proiecte de sprijin, grupul 2: cofinanțate din fondurile structurale ale UE

Următoarele proiecte nu se concentrează toate pe internaționalizare, dar contribuie direct la aceasta.

I	Estonia
	Programe de formare: BioFix – Apă pură și întreprinderi viabile

Programul a permis unui IMM inovator să dezvolte o procedură de mediu și să o introducă cu succes pe piețele din țările vecine.

Context

În Estonia, agenția guvernamentală Enterprise Estonia (Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus / EAS) este una dintre instituțiile responsabile cu gestionarea fondurilor structurale ale UE. Cu ajutorul Fondului european de dezvoltare regională (FEDR), aceasta organizează faza pilot a diferitelor programe de sprijinire a întreprinderilor care vizează, respectiv, cercetarea și dezvoltarea, exportul și întreprinderile recent înființate. EAS oferă consiliere cu privire la toate aspectele referitoare la brevete, tehnologii și servicii inovatoare, dezvoltarea afacerilor, concurență etc., fie în etapa de studii preliminare sau înainte de prezentarea proiectului principal.

Proiectul BioFix

Înființată în 1992, Fixtec este o întreprindere mică care activează în domeniul tehnologiilor de mediu, pe care le dezvoltă în cadrul întreprinderii sau le importă. Aceasta a început să producă mici purificatoare organice a apelor uzate, numite „BioFix”, pentru locuințe private, aziluri de bătrâni, hoteluri etc. Ideea a fost generată de o cerere foarte mare pe piața finlandeză. Bine-cunoscută pentru reglementările sale de mediu foarte stricte, Finlanda a impus purificarea apei reziduale biochimice începând din 2003, inclusiv pentru locuințele private. Cu toate acestea, Fixtec a realizat că majoritatea producătorilor nu ofereau acest tip de purificator, de aici rezultând proiectul său de dezvoltare a produsului și exportul acestuia pe piața finlandeză. Finlanda este principala piață pentru moment, dar Fixtec produce, de asemenea, pentru piețele din Estonia și Letonia, întrucât în ambele țări apele reziduale trebuie să fie tratate înainte de a fi eliberate în mediul natural.

Parteneri

Doi consultanți estonieni (un cercetător și un inginer/designer) au fost recrutați pentru a organiza faza pilot a proiectului. Întreprinderea a lucrat în strânsă colaborare cu o serie de întreprinderi străine. Analizele apei au fost efectuate de către laboratoare autorizate din Estonia. Testele necesare pentru a obține eticheta CE au fost efectuate în Finlanda.

Rezultate

Inițiativa BioFix este un exemplu al modului în care finanțarea poate fi valorificată într-un context regional. Cu ajutorul unui program cofinanțat de UE, Fixtec a dezvoltat cu succes un nou produs și noi procese, pătrunzând, în același timp, pe noi piețe. În 2006, produsul BioFix fusese deja vândut câtorva sute de clienți în Finlanda. EAS a contribuit la elaborarea planului de afaceri pentru a exporta produsul la scară largă.

Informații tehnice

Program: Obiectiv 1 Estonia 2004-2006

Investiție totală: 43 460 EUR – Investiție UE: 14 380 EUR

Detalii de contact

Fixtec

Väike-Ameerika 15 – EE-10129, Tallinn – Eesti

Director executiv: Mait, Põldemaa

Tel.: +372 646 6305

E-mail: fixtec@fixtec.ee – Web: www.fixtec.ee/

¹⁵ http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/details_new.cfm?pay=EE&the=51&sto=1533&lan=7®ion=ALL&obj=ALL&per=2&defL=EN.

J**Italia, Ungaria, Austria, Polonia, Slovenia, Slovacia****Programe de formare:****Cultivarea grupurilor de întreprinderi în Europa Centrală pentru a spori competitivitatea și inovarea**

Conceptul de grupuri industriale de întreprinderi interconectate și furnizori care lucrează împreună în sectoare similare sau conexe este considerat un mijloc important de creștere a productivității și de promovare a dezvoltării economice și a inovării. Grupurile de întreprinderi pot juca un rol activ în stimularea competitivității unei regiuni, prin sporirea atractivității acestora, încurajarea cercetării, schimbul de bune practici și sprijinirea întreprinderilor mici și mijlocii.

Proiectul transnațional „Cooperare în grup și în rețea pentru succesul în afaceri în Europa Centrală” (CNBC), care este operațional în șapte țări din Europa Centrală, are scopul de a sprijini grupurile de întreprinderi și managerii de grupuri să își îmbunătățească competențele de gestionare, să își optimizeze portofoliul de servicii și să se extindă pe plan internațional. Aceste obiective au fost realizate parțial prin organizarea de sesiuni de instruire pentru managerii de grupuri, cu scopul de a dezvolta un curriculum comun și un manual de instruire detaliată pentru aceștia.

Deși proiectul CNBC vizează în principal grupuri de întreprinderi din Europa Centrală, acesta este deschis, de asemenea, pentru instituții de învățământ, factorii de decizie politică și agenții de inovare.

Gamă largă de sectoare

Deși grupurile de întreprinderi se aflau în diferite stadii de dezvoltare organizațională în întreaga Europă, o gamă largă de sectoare industriale au luat parte la proiectul CNBC, inclusiv grupuri de întreprinderi din sectoarele de energie alternative, îmbrăcăminte, proiectare, aviație, materiale plastice și automobile. Fondurile proiectului s-au cheltuit în principal pentru costurile de personal implicate de organizarea de studii privind întreprinderile participante, pentru activități de comunicare și de difuzare (inclusiv crearea unui site internet) și organizarea de conferințe în cadrul cărora au fost prezentate rezultatele studiului.

Pe lângă crearea unui manual de instruire, proiectul va conduce, de asemenea, la publicarea unui manual privind optimizarea grupului de întreprinderi și a unui al treilea manual privind internaționalizarea.

Se preconizează crearea unui număr de 10-20 de locuri de muncă ca urmare a proiectului, în special în organizațiile de grupuri.

Informații tehnice

Program: FEDR pentru perioada de programare 2007-2013

Investiție totală: 2 129 157 EUR

Investiție UE: 1 715 630 EUR

Detalii de contact*Managing Authority:*

City of Vienna, department 27 — Urban Affairs
Schlesingerplatz 2
A-1080, Viena
Österreich
Heinrich Weber
Tel.: +43 1400027050
E-mail: Heinrich.weber@wien.gv.at

Beneficiar:

Clusterland Upper Austria Ltd (partener principal)
Hafenstraße 47-51
A-4040, Linz
Österreich

Administrator de proiect: Andreas Geiblinger

Tel.: +43 798105086

Fax: +43 798105080

E-mail: andreas.geiblinger@clusterland.at

¹⁶ http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/details_new.cfm?pay=IT&the=51&sto=2821&lan=7®ion=ALL&obj=ALL&per=2&defl=EN.

K

Germania, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Suedia, Norvegia

Programe de formare:

Inovarea în regiunea Mării Baltice amplificată cu noi instrumente ale comerțului

Regiunea Mării Baltice este recunoscută pentru economia inovatoare și puternic bazată pe cunoaștere, în care IMM-urile joacă un rol-cheie în procesul de inovare. IMM-urile întâmpină adesea dificultăți în a obține finanțare pentru inovare și proiecte transnaționale. Pentru a soluționa această problemă, proiectul JOSEFIN (Finanțarea comună pentru inovare a IMM-urilor) oferă servicii financiare integrate pentru IMM-urile din regiunea Mării Baltice, inclusiv îndrumare individuală și consiliere personalizată.

Valorificarea potențialului de inovare

Parteneriatul JOSEFIN include actorii principali din procesul de inovare: incubatoare, agenții de dezvoltare a întreprinderilor, cum ar fi partenerii Enterprise Europe Network, autorități publice responsabile cu dezvoltarea și punerea în aplicare de politici, instituții financiare publice și organizații de cercetare și dezvoltare tehnologică. Acestea au elaborat în comun modele și abordări, precum și unelte și instrumente concrete în țările implicate în stimularea accesului la finanțare și în cooperarea și internaționalizarea întreprinderilor.

Proiectul a creat noi fonduri de garantare a împrumuturilor pentru IMM-uri, cu servicii integrate de îndrumare, reducând astfel riscul de nerambursare a creditului pentru băncile care finanțează inovarea și proiectele transnaționale ale IMM-urilor. De asemenea, s-au semnat noi acorduri pentru a utiliza inițiativele UE, cum ar fi JEREMIE și facilitatea de garantare a IMM-urilor a programului CIP administrat de Fondul European de Investiții. Până la sfârșitul proiectului în ianuarie 2012, garanțiile pentru împrumuturi JOSEFIN au contribuit la generarea de credite pentru IMM-uri în valoare de aproximativ 150 de milioane EUR în total și mult mai multe după sfârșitul proiectului.

Detalii de contact

Joint Technical Secretariat Rostock
Investitionsbank Schleswig-Holstein
Grubenstrasse 20

18055 Rostock, Germany

Tel.: +49 381 45484 5281

Fax: +49 381 45484 5282

E-mail: info@eu.baltic.net

Pagină de internet: <http://www.josefin-org.eu>

Data proiectului: 4.1.2010, actualizat în 2014

(Sursa¹⁷)

¹⁷ http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/details_new.cfm?pay=LV&the=51&sto=1661&lan=7®ion=ALL&obj=ALL&per=2&defL=EN.

L**Danemarca, Letonia, Suedia****Programe de formare:****Grupurile de întreprinderi din regiunea Mării Baltice urmează să se extindă**

Grupurile de întreprinderi oferă oportunități ideale de combinare a talentului și resurselor atunci când produc servicii și produse. Pentru a îmbunătăți modul în care grupurile funcționează în Danemarca, Letonia și Suedia, proiectul „Regiunea Mării Baltice – „Programul de dezvoltare de capacități” (BSR-CBP) a elaborat un cadru comun pentru politicile privind grupurile și programele transnaționale de inovare.

„În calitate de facilitator de grupuri autodidact, consider că cele trei cursuri avansate în materie de facilitare a grupurilor de întreprinderi din cadrul proiectului BSR-CBP acoperă provocările cu care mă confrunt în munca mea de zi cu zi. Prin prelegeri și discuții de grup, am devenit mult mai conștient de modalitatea de a facilita un grup de întreprinderi și am aflat despre mai multe instrumente practice pe care le pot aplica în munca mea de zi cu zi.”

Hans A Pedersen, Director de proiect, Grupul danez de întreprinderi în domeniul răcirii

Completarea ansamblului de resurse

Partenerii de proiect provin din regiunea cunoscută sub denumirea de „zona Triunghiului”, și anume, Danemarca (fondatoarea REG X, Academia grupurilor de întreprinderi daneze), Suedia, prin VINNOVA, agenția guvernamentală suedeză pentru sistemele de inovare, și Letonia, prin LIAA, agenția letonă de investiții și dezvoltare. Transferul de cunoștințe și de experiență în ceea ce privește gestionarea grupurilor de întreprinderi este un element cheie al proiectului și va constitui un adaos la ansamblul de resurse disponibile în regiune.

Instruire pentru creștere

Partenerii au recunoscut necesitatea de a elabora și a organiza module-pilot de formare privind facilitarea grupurilor de întreprinderi, programe de sprijin, gestionare, proiectare și punere în aplicare. Grupurile țintă ale proiectului sunt operatorii din sfera publică, cum ar fi managerii din cadrul organizațiilor de grupuri de întreprinderi, organizațiile de sprijinire a întreprinderilor și funcționarii publici la nivel local, regional și național. Proiectul implică elaborarea și desfășurarea a două module-pilot privind formarea de bază pentru a fi utilizate la nivel regional sau național, trei module de instruire avansată pentru nivelul transnațional și trei module privind programele publice de sprijinire a grupurilor de întreprinderi, de asemenea, pentru utilizare la nivel transnațional. Scopul este ca modulele de formare să fie ulterior înglobate într-o platformă strategică de cooperare transnațională pentru regiunea Mării Baltice.

Informații tehnice

Program: FEDR pentru perioada ianuarie 2009 – ianuarie 2010

Investiție UE: 300 000 EUR

Detalii de contact

BSR CBP

Lottes Langkild

Tel.: +45 2061 2440

E-mail: lottelangkilde@mac.com

BSR CBP

Susanne Krawack

Tel.: +4575508383

E-mail: sk@trekantomraadet.dk

¹⁸ http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/details_new.cfm?pay=LV&the=51&sto=1792&lan=7®ion=ALL&obj=ALL&per=2&defL=EN.

M

Danemarca, Suedia, Norvegia

Programe de formare:

Un model scandinav pentru întreprinderi conduse de femei

Femeile de afaceri din cele trei țări nordice și-au unit forțele pentru a stimula întreprinderile mici și mijlocii conduse de femei. Scopul acestora este de a consolida condițiile concurențiale pentru regiunea Kattegat/Skagerrak prin inovare, dezvoltare și creștere economică viabilă. Rețeaua cuprinde autorități regionale, femei antreprenor și oameni de știință din Danemarca, Norvegia și Suedia. O parte esențială a activității acestora este reprezentată de șase seminarii axate pe creștere.

Puterea parteneriatului

Doar o treime din toate întreprinderile nou înființate în Norvegia, Suedia și Danemarca sunt lansate de femei. Ca răspuns, un număr total de 10 parteneri diferiți din cele trei țări s-au reunit în 2007-2008, pentru a crea proiectul „Femeile în afaceri”. Parțial finanțat de UE, proiectul va dura trei ani.

Un obiectiv al noului proiect este de a stimula mai multe femei să lanseze propriile întreprinderi în regiunea Kattegat/Skagerrak, **care să funcționeze transfrontalier în cele trei țări** implicate în proiect. Proiectul este sprijinit de femei antreprenor de succes, care fac schimb de cunoștințe și expertiză.

Partenerul principal este Föreningen Norden, o organizație independentă din punct de vedere politic (ONG), cu aproximativ 60 000 de membri în toate țările nordice. Alți parteneri sunt patru autorități regionale. Proiectul include mai multe grupuri cu membri din toate cele trei țări și colaborează cu diverse institute academice pentru a evalua obstacolele din calea antreprenoriatului în rândul femeilor din regiune.

Cunoștințe și expertiză

În ultimă instanță, misiunea acestora este de a dezvolta un model scandinav pentru antreprenoriatul în rândul femeilor, după testarea celor mai bune practici în ceea ce privește metodele care pot fi aplicate în toate cele trei țări. De asemenea, activitățile ar trebui să conducă la noi cunoștințe despre factorii care contribuie la extinderea și dezvoltarea de întreprinderi conduse de femei, apelând la inovare și la noi abordări ale activității economice.

Informații tehnice

Program: FEDR pentru perioada de programare 2007-2013

Investiție totală: 724 990 EUR

Investiție UE: 362 490 EUR

Detalii de contact

Föreningen Norden
Postboks 77
NO-4801, Arendal
Norge
Hilde, Lona

Data proiectului: 16.3.2011

(Sursa¹⁹)

¹⁹ http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/details_new.cfm?pay=NO&the=51&sto=2087&lan=7®ion=ALL&obj=ALL&per=2&defL=EN.

N

Finlanda

Programe de formare:
Energie durabilă obținută din lemn în Karelia de Nord

Provincia Finlanda de Est este lider mondial în domeniul tehnologiei forestiere. În această zonă a fost înființat centrul Wenet – o rețea de expertiză în domeniul energiei durabile, **oferind expertizei regionale în domeniu un impuls internațional.**

Rețeaua Wenet din regiunea Karelia de Nord a exportat expertiza în domeniul energiei obținute din lemn începând din 2004. Proiectul transregional finanțat de UE, centrul Wenet, care a fost demarat în 2009, a vizat consolidarea în continuare a poziției regiunii pe piața energiei din surse regenerabile. Format din întreprinderi din sectorul energiei durabile, împreună cu institute de cercetare și de educație și formare, centrul a căutat cele mai potrivite soluții în domeniul serviciilor energetice pentru clienții săi și a permis constituirea de rețele între experți.

Mai multe oportunități internaționale pentru actorii regionali din domeniul energiei

Cu scopul de a reuni cea mai bună expertiză durabilă din Finlanda de Est, centrul Wenet a urmărit să sprijine întreprinderile locale pentru a deveni operatori internaționali puternici în domeniu. Proiectul s-a axat pe îmbunătățirea comercializării internaționale de produse și servicii energetice. De asemenea, s-au conceput proiecte pentru a promova oportunitățile de export și pentru a organiza exporturi și vizite de internaționalizare în Finlanda de Est.

Acoperirea întregului lanț de producție

Cu o rețea de circa 30 de întreprinderi care lucrează cu energie durabilă și mai mult de 15 organizații din Finlanda de Est și dincolo de aceasta, centrul Wenet a reușit să reunească expertiză în domeniul energiei și al tehnologiei care acoperă întregul lanț de producție a energiei: exploatarea energiei obținute din lemn, transportul, termoficarea, interfața cu clientul, transformarea cenușii de lemn în îngrășământ etc. De asemenea, centrul a oferit servicii de cercetare și de formare conexe, precum și rapoarte de evaluare a impactului asupra mediului.

„Rezultatul proiectului a fost că întreprinderile și organizațiile care lucrează în domeniul energiei durabile au creat o rețea mai strânsă; am reușit să dezvoltăm parteneriate internaționale și am transferat cunoștințele și tehnologia noastră în Canada, Rusia și țările UE”, rezumă Jouko Parviainen, managerul de proiect, beneficiile proiectului. „Datorită proiectului, Finlanda de Est a dobândit vizibilitate ca pionier în domeniu, crescând competitivitatea experților locali, în special în domeniul bioeconomiei forestiere și al energiei obținute din lemn.”

Informații tehnice

Program: Fondul european de dezvoltare regională pentru perioada 2007-2013

Investiție totală: EUR 464 000

Investiție UE: EUR 162 400

Detalii de contact

(nu este furnizat)

Data proiectului: 23.9.2013

(Sursa²⁰)

²⁰ http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/details_new.cfm?pay=FI&the=51&sto=2787&lan=7®ion=ALL&obj=ALL&per=2&defl=EN.

0

Grecia

Programe de formare:
Investiții digitale în sectorul turismului în Grecia

Digi-Lodge este o inițiativă sprijinită de stat în Grecia concepută pentru a accelera investițiile „digitale” în sectorul turistic al țării, în special în cadrul unităților de cazare autorizate de stat (hoteluri, cabane, moteluri, camere închiriate etc.). Introducerea la scară largă a instrumentelor TIC moderne în hoteluri și alte unități turistice atrage un număr mai mare de vizitatori cu o valoare adăugată mai mare atât **din Grecia, cât și din străinătate** și îmbunătățește, de asemenea, eficiența gestionării unităților de cazare.

Sectorul turismului din Grecia nu a luat în considerare avantajele tehnologiilor și serviciilor moderne de internet pentru a atrage volume mai mari de turiști și un turism cu valoare adăugată mai mare.

Hotelurile mici și mijlocii sunt orientate, de regulă, spre concedii pentru familiile de greci, în timp ce multe hoteluri mari sunt puternic dependente de operatorii de turism. Ca urmare, hotelurile și pensiunile din Grecia nu au avut acces direct la o clientelă mai largă de turiști și vizitatori din străinătate.

Doar 74 % dintre hotelurile din Grecia au acces la internet, iar numărul scade la 37 % pentru pensiunile mici. Doar 63 % dintre hoteluri au o pagină de internet (30 % pentru cabanele mai mici); aproximativ 71 % din site-urile disponibile ale hotelurilor nu au detalii online privind disponibilitate locurilor de cazare; aproximativ 77 % nu au date privind prețurile, în timp ce mai mult de 67 % din rezervări se fac utilizând mijloacele tradiționale.

Un stimulent pentru investiții legate de tehnologie

Unul dintre obiectivele-cheie ale inițiativei este de a impulsiona investițiile legate de tehnologie inclusiv pentru cele mai mici cabane și hoteluri de familie din Grecia. Digi-lodge oferă cofinanțarea investițiilor private în domeniul tehnologiilor informației și comunicațiilor pentru a le sprijini:

- să își mărească nivelul de prezență pe internet și expunerea internațională;
- să sporească numărul de rezervări online, cu tranzacții online complet automatizate;
- să reducă variațiile sezoniere și să crească fluxul de turiști pe tot parcursul anului;
- să îmbunătățească calitatea generală a serviciilor prin acordarea de facilități precum WiFi, divertisment digital etc.;
- și să îmbunătățească în mod considerabil eficiența afacerii prin modernizarea operațiunilor administrative.

În prezent, 1 500 de hoteluri și cabane oferă servicii online.

Digi-lodge sprijină investiții în domeniul TIC care variază între 7 000 și 40 000 EUR în total și le cofinanțează la un nivel de 60 %. Bugetul total de investiții eligibile este corelat direct cu tipul de licență de stat și „clasificarea pe stele” a hotelului. Fiecare propunere de investiții a fost prezentată și analizată prin intermediul unui portal electronic automatizat, ceea ce a simplificat procesul.

În cadrul schemei Digi-lodge, până în prezent, s-au încheiat acorduri de investiții digitale cu aproape 1 500 de hoteluri și cabane, care sunt acum în măsură să ofere tranzacții online și servicii electronice.

Informații tehnice

Investiție totală: 75 000 000 EUR – Investiție UE: 36 000 000 EUR

Detalii de contact

Managing Authority for Digital Convergence

23-25 Lekka Str

EL-10562, Atena

Ελλάδα — Ellada

Emmanouil Giampouras

Tel.: +30 2103722488

E-mail: e.giampouras@infosoc.gr

Digital Aid SA

8, Kolokotroni Str

EL-10561, Atena

Ελλάδα — Ellada

Alexandros Bregiannis

Tel.: +30 2103377941

E-mail: abregiannis@digitalaid.gr

²¹ http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/details_new.cfm?pay=GR&the=51&sto=2401&lan=7®ion=ALL&obj=ALL&per=2&defl=EN.

P**Germania, Irlanda, Regatul Unit****Programe de formare:
DRIVE pentru creștere**

Orientarea cercetării privind întreprinderile viabile pentru creștere (DRIVE pentru creștere)

Proiectul abordează necesitatea unei mai bune puneri în rețea a bazei de cunoștințe existente în regiunile UE. Pentru a facilita acest lucru, fiecare regiune parteneră a instituit un grup de inovare și dezvoltare regională (GRID) pentru a promova și a susține legăturile, interacțiunea și productivitatea sporite între comunitățile de cercetare, agențiile de sprijin și industrie. La nivel transnațional, grupurile contribuie la promovarea unui spațiu unic în care IMM-urile și instituțiile de cercetare din nord-vestul Europei pot beneficia de o masă critică de resurse în ceea ce privește dezvoltarea pieței, cercetarea disponibilă, capacitatea și rețelele de producție.

Platformă dinamică bazată pe internet

O inovație importantă în cadrul proiectului este dezvoltarea unei platforme dinamice complet automatizate, bazată pe internet, care este implementată în toate regiunile partenere. Odată ce o persoană sau o organizație este înregistrată, instrumentul va urmări în mod automat evoluțiile de interes, cum ar fi noile oportunități de cercetare sau de sub-aprovizionare. De asemenea, instrumentul îi sprijină pe cercetători să identifice parteneri din industrie și rețele de întreprinderi într-o serie de sectoare.

Rezultate

Câteva dintre rezultatele concrete ale proiectului inițiat în 2007 au inclus:

- finalizarea studiilor de evaluare comparativă a inovării pentru întreprinderi în fiecare regiune parteneră, implicând un total de 350 de respondenți;
- înființarea a patru GRID regionale, cu participarea sectorului public, a agențiilor/rețelelor de dezvoltare a întreprinderilor, a organizațiilor de cercetare și a sectorului privat;
- dezvoltarea unei noi platforme bazate pe internet pentru a promova schimburile și colaborarea între autoritățile publice, agențiile de sprijinire a întreprinderilor, instituțiile de cercetare și industrie;
- înregistrarea a peste 170 de întreprinderi pe platforma DRIVE pentru creștere, cu peste 200 de utilizatori permanenți și o țintă de 600 de utilizatori până la sfârșitul proiectului;
- participarea la proiect, până în prezent, a 10 institute de cercetare;
- participarea a peste 600 de întreprinderi la evenimentele regionale organizate în cadrul proiectului;
- înregistrarea a peste 4 000 de întreprinderi din toate regiunile partenere pe listele de distribuire a proiectului.

Informații tehnice

Program: Programul INTERREG IIIB NWE

Investiție totală: 1 075 000 EUR

Investiție UE: 516 000 EUR

Detalii de contact

South West Regional Authority
Innishmore
Ballincollig Co. Cork
Projects Manager: Sinead Crowley
Tel.: +353 21 4876877, +353 87 2360143
Fax: +353 21 4876872
E-mail: drive@swra.ie

South West Regional Authority
Innishmore
Ballincollig Co. Cork
Director: John McAleer
Tel.: +353 21 4876877, +353 87 2360143
Fax: +353 21 4876872
E-mail: jmcAleer@swra.ie

²² http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/details_new.cfm?pay=UK&the=45&sto=1507&lan=7®ion=544&obj=ALL&per=2&defL=EN.

Q

Regatul Unit

Programe de formare:

Furnizarea unei platforme de comercializare „inteligentă” pentru întreprinderi mici de design

Hidden Art este o organizație non-profit care își propune să sprijine microîntreprinderile de design defavorizate din zona Londrei pentru a avea acces la competitivă piață globală. Aceasta oferă o rețea dedicată și o platformă pentru contacte între întreprinderi (B2B) pentru designeri și îi sprijină cu instruire, informații și oportunitățile de colaborare între întreprinderi.

Proiectul Hidden Art „Rețele de colaborare inovatoare pentru creștere inteligentă” își propune să stimuleze creșterea inteligentă pentru comunitatea de design locală din Londra prin inovarea de servicii, rețele de colaborare și formare. Acesta oferă infrastructura și sprijinul pentru a sprijini designerii, care sunt de multe ori comercianți individuali, să își comercializeze produsele la nivel global prin intermediul magazinului electronic Hidden Art, al magazinelor de tip pop-up, al târgurilor internaționale, al site-ului întreprinderii și al mediatizării.

Rețea de sprijin integrat

Proiectul Hidden Art oferă o rețea de sprijin integrat și își propune să ofere microîntreprinderilor de design resursele și accesul care sunt în mod normal disponibile doar pentru întreprinderile mai mari.

Pe lângă platforma B2B dedicată, designerilor li se oferă asistență personalizată prin intermediul unor evenimente lunare de creare de rețele și sesiuni de consultanță directă. Modelul de sprijin se concentrează pe un meniu de rute de progresie personalizate, pentru a crește competențele acestora de comercializare, precum și prin furnizarea de platforme de colaborare, de producție și de distribuție a produselor acestora.

Programe de dezvoltare a produsului

De asemenea, se organizează programe de dezvoltare a produsului, pentru a sprijini participanții să își dezvolte ideile într-un produs și să le plaseze pe piață.

Rețeaua Hidden Art este deschisă tuturor designerilor producători și numără în prezent aproximativ 2 000 de membri din care 67 % sunt femei. În jur de 100 de designeri au produse prezentate în magazinul electronic Hidden Art (<http://hiddenart.co.uk/shop/>) și în jur de 300 au pagina lor directoare pe site-ul Hidden Art (<http://hiddenart.co.uk/>).

Colaborări, evenimente și programe comune de comercializare sunt intermediate sau administrate de Hidden Art pentru a maximiza oportunitățile de comercializare. Până în prezent, a fost oferit sprijin unui număr de 450 de întreprinderi. Aproximativ 150 de întreprinderi au fost implicate în rețelele de colaborare.

Proiectul a crescut încrederea în comunitatea de designeri producători care își au sediul în Londra. S-au creat modele pentru industrie, studiile de caz arătând o serie de persoane care au reușit să își dezvolte întreprinderile cu ajutorul proiectului.

Informații tehnice

Investiție totală: 1 490 000 EUR

Investiție UE: 750 000 EUR

Detalii de contact

Mazorca Projects
Shoreditch Stables, Ground Floor Rear, 138 Kingsland Road
UK-E2 8DY, London
United Kingdom
Dieneke Ferguson
Tel.: +44 207 7293800 ext 22
E-mail: dieneke@mazorcaprojects.com

Greater London Authority
City Hall, The Queen's Walk
UK- SE1 2AA, London
United Kingdom
Andrei Popescu
Tel.: +44 2079834829
E-mail: andrei.popescu@london.gov.uk

5.3. Proiecte de sprijin, grupul 3: proiecte evaluate

R	Finlanda
	Programe de formare: Mai rapid, mai mult și mai eficient? Grupuri de export partenere ca facilitatori ai internaționalizării

Scopul măsurii de parteneriat pentru export este de a facilita intrarea întreprinderilor pe piețele țintă prin formarea de grupuri sinergetice de export. Acesta este un proiect de cooperare al IMM-urilor, care se îndreaptă împreună spre o piață sau piețe țintă selectate, cu un minimum de patru întreprinderi care formează un grup sinergetic de export.

Agentul de executare va recruta un manager extern al activităților de export pentru grup, care acționează ca resursă suplimentară pentru întreprinderi și oferă o prezență locală pe piața țintă, pe lângă rețeaua acestora. Managerul activităților de export poate avea, de asemenea, sediul în Finlanda, dacă modul său de operare permite acest lucru. Întreprinderile participante au un rol activ în cadrul proiectului. Acest mod de a lucra le oferă, de asemenea, o excelentă oportunitate de învățare și de creștere. Fișa postului pentru managerul activităților de export poate fi elaborată în funcție de nevoile întreprinderilor. Acesta se ocupă în primul rând de „deschiderea ușilor”, studiul de piață, identificarea de parteneri și îndrumare.

Finpro are rolul de gestionare a proiectului și administrează aproximativ 30 de parteneriate pentru export, care vizează anual diferite piețe și linii de industrie. Durata maximă a ajutorului guvernamental este de trei ani și jumătate. Cu toate acestea, angajamentul și finanțarea sunt întotdeauna pentru un an o dată. În faza de început, este posibilă o perioadă de pregătire de șase luni.

Grupul țintă este constituit din IMM-uri finlandeze, cu axare în special asupra întreprinderilor cu potențial de creștere. Întreprinderile mai mari pot participa de asemenea, dar în funcție de dimensiunea întreprinderii, valoarea ajutorului de stat poate fi redusă sau ajutorul ar putea să nu fie disponibil.

Buget aproximativ 3,7 milioane EUR (anual)

Măsură în aplicare din 1993 (Finpro)

Agent de executare Asociația comercială: Finpro

Perioadă de evaluare: 1998-2002

Metodologie

Au fost utilizate mai multe surse:

- interviuri telefonice cu 226 de întreprinderi și cu 51 de manageri ai activităților de export mixt
- interviuri directe cu 7 reprezentanți ai întreprinderilor care au făcut obiectul unor studii de caz.

Activități pentru care este utilizată măsura

Întreprinderile participante au utilizat măsura pentru diverse activități de internaționalizare. În general, activitățile pot fi împărțite în financiare și nefinanciare. Scopul principal a fost de a stabili noi contacte cu clienții și de a iniția sau de a crește schimburile comerciale de export. Alte obiective au fost (în ordinea importanței): accesul la o nouă piață țintă, achiziționarea de cunoștințe despre piețe și concurență, identificarea unei noi rețele de distribuție, partajarea riscurilor și a costurilor internaționalizării cu alte întreprinderi participante și îmbunătățirea pregătirii și a calificărilor pentru export ale întreprinderii. De asemenea, măsura a avut drept scop identificarea de parteneri internaționali, alții decât clienții sau distribuitorii, dezvoltarea de livrări comune și dezvoltarea unui plan sau a unei strategii de internaționalizare a întreprinderii.

Satisfacția utilizatorilor

90 % din toate întreprinderile participante ar recomanda măsura altor întreprinderi. Cu toate acestea, satisfacția acestora în legătură cu parteneriatul pentru export a variat: 38 % au considerat că obiectivele financiare ale parteneriatului au fost atinse, fie integral, fie parțial, în timp ce 64 % din respondenți au fost satisfăcuți în totalitate sau parțial de rezultatele nefinanciare.

S

Germania

Programa de formare:

Inițiativa privind exporturile pentru „energii din surse regenerabile”

Inițiativa privind exporturile are drept scop sprijinirea întreprinderilor germane în exportul de tehnologii pentru energiile din surse regenerabile prin furnizarea de informații, stimularea inițiativelor și a activităților existente și susținerea în mod activ a proiectelor în străinătate. Una dintre sarcinile centrale ale inițiativei este de a prezenta în străinătate întreprinderile și produsele tehnologice germane privind energiile din surse regenerabile. Mai multe pachete de sprijin sunt finanțate de Ministerul Federal al Economiei și Tehnologiei și sunt puse în aplicare de furnizorii de diferite servicii, în Germania și în străinătate.

Inițiativa privind exporturile utilizează următoarele măsuri de sprijin:

- târguri (parțial integrate în programul de târguri externe al Republicii Federale Germania.
- călătorii de afaceri pentru potențialii parteneri de afaceri din străinătate și organizarea de conferințe tematice specializate în străinătate (susținută de Rețeaua camerelor germane în străinătate)
- informații și evenimente de contact (incluse în programul pentru informații și evenimente de contact legate de comerțul exterior coordonate de agenția Germany Trade and Invest)
- călătorii în Germania ale factorilor de decizie străini pentru a afla mai multe despre tehnologiile germane pentru energii din surse regenerabile „la fața locului” și pentru a încheia contracte de afaceri
- stabilirea de proiecte emblematice sau principale în străinătate, la instituțiile oficiale germane, împreună cu măsurile de relații publice însoțitoare
- platforma B2B
- furnizarea de informații cu privire la piețele străine și comercializarea în străinătate (Agenția germană pentru energie – *dena*)
- sprijin financiar public (de exemplu, *KfW Bankengruppe*).

În ansamblu, obiectivul principal al măsurii este furnizarea de informații de piață și stabilirea de contacte de afaceri. Măsura vizează întreprinderile, în special IMM-urile implicate în energiile din surse regenerabile, cum ar fi energia solară, energia eoliană, biocombustibili, energia geotermală și hidroelectrică.

Buget În 2006, punerea în aplicare a diferitor inițiative de export a costat aproximativ 8,8 milioane EUR
Măsură în aplicare din 2003

Pagină de internet www.exportinitiative.de

Agent de executare Diferite agenții specializate coordonate de Germany Trade and Invest.

Perioadă de evaluare: 2003-2006

Metodologie

Efectuarea unui studiu în rândul întreprinderilor participante (244), precum și a unor interviuri cu asociațiile profesionale și experți. S-au stabilit rezultatele măsurilor individuale, precum și concluziile generale. În meta-analiză se pune accent pe concluziile generale.

Activități pentru care este utilizată măsura

Măsurile cele mai utilizate au fost călătoriile de sprijinire a întreprinderilor (rețeaua de camere germane din străinătate), târguri, informații cu privire la piețele străine și comercializarea în străinătate (*dena*).

Satisfacția utilizatorilor

74 % din întreprinderile intervievate aveau cunoștință despre inițiativă și 53 % au beneficiat de unele dintre măsuri. Acestea au considerat inițiativa ca fiind destul de bună: punctajul mediu global a fost de 2,2 pe o scară de la 1 (foarte bine) la 5 (nesatisfăcător). Cu toate acestea, întreprinderile au exprimat unele critici privind organizarea inițiativei (prea complexă, insuficient de transparentă).

T

Țările de Jos

**Programe de formare:
Prepare2start**

Obiectivul măsurii este furnizarea de consultanță și de asistență în elaborarea și punerea în aplicare a unui plan de internaționalizare, precum și a unei subvenții de 50 % pentru activități cum ar fi identificarea de parteneri, participarea la târguri și consultanță juridică. Prepare2start este continuarea fostei măsuri PSB: Inițiatori de programe pe piețele externe (1999-2007). Grupul țintă este format din IMM-uri cu mai puțin de 100 de angajați, cu experiență internațională puțină sau fără experiență internațională și care doresc să înceapă exporturile către o (nouă) piață externă.

Buget aproximativ 12 milioane EUR (2010)

Măsură în aplicare din 1999 (începând din 2007 are un nou nume)

Pagină de internet <http://www.rvo.nl/>

Agent de executare Agenție specială: *Agentschap NL* (fostă EVD)

Perioadă de evaluare Evaluarea a acoperit perioada 2002-2006.

Metodologie

S-au efectuat următoarele activități de cercetare: cercetare de birou; sondaj telefonic în rândul utilizatorilor; interviuri detaliate cu factorii de decizie, agenții de executare, părțile interesate și alte organizații care promovează schimburile comerciale; grupuri de discuții ale antreprenorilor participanți.

Activități pentru care este utilizată măsura Activitățile pentru care măsura de sprijin este utilizată cel mai ales – pe lângă elaborarea unui plan de internaționalizare, împreună cu un consilier – sunt prezentarea de produse, orientarea spre piață și materialul de prezentare.

Satisfacția utilizatorilor

70 % din participanții intervievați au declarat că activitățile subvenționate în cadrul măsurii de sprijin au fost bine legate sau foarte bine legate de nevoile întreprinderii lor. Executarea măsurii pare să fi fost în general satisfăcătoare și a fost percepută ca fiind profesionistă și rapidă.

(Sursa: EIM, 2011, p. 70)

U

Țările de Jos

Programe de formare:

Birouri de asistență pentru întreprinderi din Țările de Jos

Măsura vizează sprijinirea internaționalizării întreprinderilor olandeze pe piețe promițătoare, dar relativ inaccesibile, însă a fost extinsă câțiva ani mai târziu pentru a include piețele mai apropiate. Măsura este flexibilă: odată deschise, birourile de asistență pentru întreprinderi din Țările de Jos (NBSO) pot fi și au fost închise în urma evaluărilor interne ale eficienței acestora. În 2010, rețeaua olandeză de birouri de asistență pentru întreprinderi a constat din 24 de birouri în 11 țări, inclusiv: șase în China, câte două în India și Brazilia, precum și unul în Rusia. Acestea vizează atât întreprinderile mari, cât și întreprinderile mijlocii.

Buget aproximativ 2,5 milioane EUR (2007)

Măsură în aplicare din 1997

Pagină de internet <http://www.rvo.nl/>

Agent de executare Agenție specială: *Agentschap NL* (fosta EVD)

Birourile de asistență pentru întreprinderi din Țările de Jos oferă informații generale și rapoarte economice (la nivel regional) privind piața locală, facilitează contactele locale cu administrația publică sau întreprinderile și sprijină vizite efectuate de întreprinderi olandeze.

Perioadă de evaluare: Perioada evaluată a fost 2001-2006.

Metodologie

Studiul de evaluare a utilizat materiale din diferite surse: cercetare de birou, interviuri detaliate cu specialiști și părți interesate, grup de discuții al angajaților birourilor de asistență, studiu pe internet în rândul angajaților birourilor de asistență și un sondaj în rândul utilizatorilor birourilor de asistență.

Activități pentru care este utilizată măsura

Serviciile utilizate cel mai frecvent sunt (1) facilitarea contactelor locale (2) informații generale despre regiunea biroului de asistență (3) raportul economic (la nivel regional) privind piața respectivă (4) sprijinirea de vizite într-o regiune a biroului de asistență (5) cercetare specifică pentru întreprindere.

Satisfacția utilizatorilor

Majoritatea utilizatorilor consideră că informațiile primite de la birourile de asistență sunt utile: informațiile au fost considerate utile sau foarte utile de către 82 % din utilizatorii intervievați. Birourile de asistență pentru întreprinderi din China au cea mai ridicată rată de satisfacție (88 %). Întreprinderile olandeze au apreciat atât locațiile birourilor de asistență, cât și serviciile oferite: au descris angajații birourilor ca fiind abordabili și receptivi.

(Sursa: EIM, 2011, p. 71)

V

Suedia

**Programe de formare:
Swedpartnership**

În aprilie 2010, Swedfund a demarat un program numit Swedpartnership, care vizează în mod specific IMM-urile suedeze care intenționează să desfășoare afaceri cu țările în curs de dezvoltare, de exemplu, India, China, Ucraina, Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Georgia și Republica Moldova. Swedfund este societatea cu capital de risc a Suediei specializată în investiții în țările în curs de dezvoltare. Sprijinul constă într-un împrumut care poate fi amortizat după ce proiectul este finalizat și aprobat. Sprijinul maxim pentru un proiect este de 75 000 EUR. Sprijinul financiar poate fi acordat până la 40 % din costul proiectului.

Au fost evaluate programele anterioare Swedpartnership, STARTsouth și STARTeast. Măsurile s-au axat pe IMM-urile suedeze care intenționau să investească în țările din Africa, Asia, America Latină, Europa Centrală și de Est. Împrumuturile și condițiile au fost comparabile cu cele ale Swedpartnership.

Buget 3 milioane EUR

Măsură în aplicare din 2009 (măsurile anterioare începând din 2002)

Pagină de internet www.swedpartnership.se și www.swedfund.se

Agent de executare Administrația publică: Swedfund International

Perioadă de evaluare: Au fost intervievați utilizatorii programelor din perioada 2002-2005.

Metodologie

A telephonic survey amongst 169 participating enterprises with a response of 109 enterprises.

Activități pentru care este utilizată măsura

Acest aspect nu a fost evaluat.

Satisfacția utilizatorilor

Majoritatea utilizatorilor au fost satisfăcuți de contactele acestora cu agențiile relevante. Puțini utilizatori au fost nesatisfăcuți. 95 % din întreprinderile participante a declarat că așteptările lor au fost îndeplinite.

(Sursa: EIM, 2011, p. 72)

W

Regatul Unit

Programe de formare:

Programul britanic pentru accesul la târguri de investiții și comerț

Programul pentru accesul la târguri al UKTI (TAP) prevede acordarea de sprijin pentru târguri peste mări. Participarea este disponibilă în două forme – Grupul TAP sau TAP SOLO. Grupul TAP oferă întreprinderilor posibilitatea de a participa, ca parte a unui grup de întreprinderi britanice condus de o organizație de comerț acreditată (OCA). Subvențiile acordate de grupul TAP variază între 1 000 – 1 800 GBP. TAP SOLO sprijină un număr mai mic de întreprinderi, în mod independent sau „solo”, care doresc să expună la târguri unde nu există niciun grup condus de OCA. Acestea primesc o subvenție fixă de 1 000 GBP. În martie 2010, au fost disponibile subvenții pentru peste 400 de târguri pe numeroase piețe. Acestea au inclus evenimente specifice din China, India, Rusia, Ucraina, Japonia și Brazilia. Obiectivele-cheie ale sistemului TAP sunt:

- să sprijine noii exportatori să depășească barierele inițiale în calea exportului;
- să sprijine afacerile și întreprinderile de tehnologie înaltă care sunt noi pe piețele emergente să învețe modul în care pot utiliza târgurile comerciale de peste mări ca parte a planurilor lor de dezvoltare a schimburilor comerciale; și
- să sprijine întreprinderile britanice să maximizeze beneficiile expunerii la târguri de peste mări.
- Grupul țintă este următorul:
 - IMM-uri sau centre de învățământ superior britanice finanțate din fonduri publice sau organizații de cercetare britanice finanțate din fonduri publice, care sunt:
 - noi la export (pe baza unui procent din cifra de afaceri rezultată din exporturi) și
 - au beneficiat de mai puțin de trei subvenții TAP (care implică mai mult de o piață) – în 2009, numărul subvențiilor a crescut la șase.

Buget 8 milioane GBP pe an

Măsură în aplicare din 2006

Pagină de internet <http://www.ukti.gov.uk/>

Agent de executare Administrația publică: Comerț și investiție Regatul Unit (UKTI)

Perioadă de evaluare: ianuarie 2005 – martie 2006.

Metodologie

- Utilizarea materialelor existente: baza de date TAP, studiu privind performanța și monitorizarea impactului (PIMS) al UKTI și baze de date financiare Amadeus și un studiu al documentației privind participarea la târg.
- Colectarea de material nou: un sondaj telefonic privind întreprinderile finanțate și nefinanțate (investigarea aspectelor contrafactuale, luarea în considerare a grupului de control), precum și interviuri telefonice cu organizațiile de comerț acreditate (OCA) care organizează delegații la târgurile comerciale (Grupul TAP) și consilieri internaționali privind comerțul care administrează participarea individuală a întreprinderilor la târguri (TAP SOLO).
- Analize descriptive și econometrice.

Activități pentru care este utilizată măsura

Aproximativ 30 % din târgurile comerciale sunt așa-numitele „târguri mondiale”: târguri care nu se axează pe o anumită piață națională, ci pe sectorul industrial la nivel regional sau global. În jur de 20 % sunt „târguri de înaltă prioritate”, care se axează pe piețele identificate de către UKTI ca fiind de o importanță strategică deosebită (de exemplu, Japonia, Coreea de Sud, China, India, Brazilia și Rusia). Aproximativ jumătate din subvenții au fost utilizate pentru târguri de pe alte piețe.

Satisfacția utilizatorilor

Întreprinderile care beneficiază de servicii au fost, în general, satisfăcute de acestea. Au fost evaluate șapte aspecte. Cel puțin 70 % din întreprinderi au considerat sprijinul acordat pentru „sprijinirea pregătirii”, „organizarea practică”, „calitatea evenimentului” și „calitatea contactelor realizate”, ca fiind bun sau foarte bun. „Profilul delegației britanice: activități organizate” a obținut un scor mai mic.

X

Regatul Unit

Programe de formare:
Politica de dezvoltare internațională a Scoției

Dezvoltarea Internațională a Scoției (SDI) este un organism guvernamental și o întreprindere comună a Guvernului scoțian, Scottish Enterprise (SE) și Highlands and Islands Enterprise (HIE), care furnizează servicii pentru a sprijini investițiile interne și internaționalizarea pentru întreaga Scoție. Pentru a sprijini internaționalizarea întreprinderilor, se oferă următoarele servicii:

- pregătire pentru desfășurarea de afaceri internaționale
- dezvoltarea unei strategii internaționale
- mentorat internațional
- sprijinirea pieței de peste mări
- sprijin pentru a lua parte la expoziții, misiuni și călătorii de învățare, pachete de cazare internațională.

Cifrele prezentate nu includ târgurile comerciale TAP SOLO.

Buget aproximativ 5 milioane GBP pe an pentru servicii de internaționalizare a SDI, medie pentru perioada 2005/2006 – jumătatea anului 2009

Măsură în aplicare din 2002 (OMS), și 2003 (ELMJ)

Agent de executare Administrația publică: Dezvoltarea internațională a Scoției (Scottish Development International – SDI)

Sprijinirea pieței de peste mări (Overseas Market Support – OMS) oferă întreprinderilor cu sediul în Scoția sprijin personalizat pentru dezvoltarea de noi piețe la nivel internațional: de exemplu, informații și rapoarte de piață, identificarea unor potențiale contacte și parteneri de afaceri, precum și proiectarea de materiale promoționale pentru a sprijini intrarea pe o piață de peste mări. În cazul în care se acordă finanțare, pot fi acoperite până la 50 % din costurile eligibile. Sprijinul urmează Planul strategic internațional al unei întreprinderi astfel cum a fost convenit cu SDI. Grupul țintă este format din întreprinderi cu sediul în Scoția care urmăresc să se extindă pe noi piețe la nivel mondial și care au o cifră de afaceri de cel puțin 400 000 GBP.

Inițiativa privind expozițiile, misiunile și călătorii de învățare internaționale (EMLJ) a SDI poate sprijini întreprinderile să creeze legături cu cumpărători și cu parteneri de afaceri potențiali de peste mări. SDI organizează standuri de grup la expoziții internaționale importante și conduce misiuni sectoriale și călătorii de învățare peste mări. Se pot oferi subvenții întreprinderilor participante la o expoziție, misiune sau călătorie de învățare cu SDI. Măsura are același grup țintă precum OMS.

Perioadă de evaluare: 2006-2009 (datele analizelor econometrice: 2003-2006)..

Metodologie

Principalele elemente ale evaluării au fost:

- interviuri cu 250 de întreprinderi care beneficiază de sprijin pentru internaționalizare
- analize econometrice privind o bază de date care cuprinde 1 480 de întreprinderi care beneficiază de servicii SDI în perioada 2003-2006
- 10 studii de caz
- consultări cu agenția, părțile interesate și organizațiile partenere externe.

Activități pentru care este utilizată măsura

Cele mai multe întreprinderi a utilizat sprijinul pentru expoziții și misiuni peste mări (53 %) și o formă de sprijinire a pieței (50 %). Măsurile EMLJ și OMS sunt utilizate relativ frecvent.

Satisfacția utilizatorilor

În general, în jur de 70 % din utilizatorii de SDI sunt (foarte) satisfăcuți de serviciile primite. Cel mai mult sunt apreciate calitatea și relevanța informațiilor, precum și utilitatea consilierii.

Anexe

ANEXA I — MĂSURI ȘI ACȚIUNI DE SPRIJIN ÎNTREPRINSE LA NIVELUL UE

O serie de centre de afaceri, birouri de asistență, site-uri, baze de date și alte servicii gestionate sau susținute de Comisia Europeană pot sprijini internaționalizarea IMM-urilor.

Mai jos enumerăm (1) servicii care acoperă numai piața UE; (2) servicii care acoperă, de asemenea, țări din afara UE, și (3) servicii care se concentrează exclusiv pe piețe de creștere din afara UE.

Internaționalizarea în interiorul UE

Portalul pentru întreprinderi Europa ta

Portalul oferă întreprinderilor care planifică activități transfrontaliere informații și servicii interactive care le sprijină să își extindă afacerea în interiorul UE.

<http://europa.eu/youreurope/business/>

Serviciul european de asistență în materie de drepturi de proprietate intelectuală

Serviciul de asistență în materie de drepturi de proprietate intelectuală (DPI) al Comisiei Europene oferă gratuit informații și consiliere imediată cu privire la proprietatea intelectuală (PI) și drepturile de proprietate intelectuală (DPI). Serviciul se adresează cercetătorilor și IMM-urilor care participă la proiecte de cercetare în colaborare finanțate de UE. Acesta se adresează, de asemenea, IMM-urilor implicate în procese internaționale de transfer de tehnologie.

Dacă aveți nevoie de asistență cu privire la un anumit aspect legat de drepturile de proprietate intelectuală sau informații despre cele mai recente evoluții sau formare în domeniul drepturilor de proprietate intelectuală, vă rugăm să contactați Serviciul european de asistență în materie de drepturi de proprietate intelectuală.

<https://www.iprhelppdesk.eu>

Rețeaua europeană de oficii naționale de proprietate intelectuală

Susținută de UE.

<http://www.innovaccess.eu/>

Erasmus pentru tineri antreprenori

Programul de schimb transfrontalier oferă antreprenorilor noi sau aspiranți șansa de a învăța de la antreprenori cu experiență care conduc o întreprindere mică într-o altă țară europeană. Gazda beneficiază de noi perspective asupra propriei întreprinderi și are posibilitatea de a coopera cu parteneri străini sau de a afla despre noi piețe. Șederea este parțial finanțată de Uniunea Europeană.

<http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>

Solvit

Solvit sprijină publicul și întreprinderile să soluționeze litigiile cu organismele guvernamentale din alte state membre fără a recurge la instanțele judecătorești și în mod gratuit.

http://ec.europa.eu/solvit/site/index_ro.htm

Internaționalizarea în interiorul și în afara UE

Rețeaua întreprinderilor europene (Enterprise Europe Network)

De regulă, atunci când un IMM intenționează să își extindă activitatea la nivel internațional, acesta va căuta asistență și consultanță în afaceri în apropiere. EEN sprijină IMM-urile europene să valorifice la maximum nu numai piața internă, ci și piețele de creștere din străinătate. Acesta este un veritabil ghișeu unic, care sprijină IMM-urile

- să își dezvolte activitățile economice pe noi piețe;
- să dezvolte sau să breveteze noi tehnologii;
- să acceseze finanțare UE și fonduri UE.

De asemenea, rețeaua organizează evenimente pentru stabilirea de contacte și baza sa de date online oferă posibilitatea de contacte între întreprinderi la nivel internațional pentru clienții rețelei.

Aproape 600 de organizații partenere – camere de comerț și industrie, centre tehnologice, universități și agenții de dezvoltare – având mai mult de 3 000 de angajați cu experiență formează rețeaua și furnizează astfel de servicii în toate statele membre ale UE, precum și prin prezențe în 26 de țări terțe, inclusiv SUA, Rusia, China, India și Brazilia.

<http://een.ec.europa.eu/>

Site european pentru IMM-uri

Portalul oferă informații cu privire la politicile, programele și inițiativele UE pentru a sprijini IMM-urile.

http://ec.europa.eu/small-business/index_ro.htm

EUREKA: Programul Eurostars

Programul oferă finanțare pentru cercetare internațională pentru IMM-urile din UE care dedică cercetării 10 % din cifra de afaceri sau din numărul total de angajați echivalent normă întreagă (ENI).

www.eurekanetwork.org/activities/eurostars

Platforma de colaborare între grupurile de întreprinderi europene (European Cluster Collaboration Platform – ECCP)

ECCP este o platformă bazată pe internet care facilitează cooperarea între grupuri atât în interiorul, cât și în afara Europei. În prezent, platforma cuprinde peste 900 de organizații de grupuri înregistrate din întreaga Europă și reprezintă principalul instrument al organizațiilor de grupuri din Europa pentru a-și stabili profilul, a face schimb de experiență și a identifica potențiali parteneri de cooperare transnațională în beneficiul IMM-urilor membre.

De asemenea, platforma joacă un rol esențial în promovarea cooperării între grupuri la nivel internațional. Aceasta a semnat o serie de memorandumuri de înțelegere (MoU) cu parteneri din Japonia, India, Brazilia, Coreea de Sud, Tunisia, Maroc, Mexic și Chile, în vederea instituirii unui cadru pentru cooperarea pe termen lung între platformă și organizațiile similare din țări care nu sunt membre ale UE. Memorandumurile de înțelegere facilitează schimbul de informații cu privire la analiza grupurilor, inițiative și evenimente și sprijină organizarea de misiuni pentru stabilirea de contacte între grupuri în Europa și în țări care nu sunt membre ale UE.

www.clustercollaboration.eu

Evenimente pentru stabilirea de contacte între grupuri la nivel internațional

Evenimentele pentru stabilirea de contacte între grupuri sunt organizate pentru a sprijini organizațiile de grupuri și IMM-urile membre în eforturile acestora de a avea acces la lanțurile de valoare de la nivel mondial și de a dezvolta parteneriate strategice internaționale și cooperare între întreprinderi. Fiecare eveniment aduce o delegație a organizațiilor de grupuri la nivel european și IMM-urile membre din Europa pentru a întâlni parteneri internaționali și a iniția o cooperare strategică.

S-au organizat trei evenimente, și anume, în Japonia cu privire la materialele ecologice și tehnologiile ecologice²⁴, în Brazilia cu privire la biotehnologii²⁵ și în India cu privire la utilizarea eficientă a resurselor²⁶. Mai multe astfel de evenimente sunt planificate pentru 2014 și 2015.

Participarea este deschisă organizațiilor de grupuri din Europa și IMM-urilor europene care sunt membre ale acestora. Organizațiile de grupuri trebuie să fie înregistrate pe Platforma de colaborare între grupurile de întreprinderi europene (ECCP). Participanții sunt selectați prin intermediul unor cereri de exprimare a interesului publicate pe ECCP.

Internaționalizarea în afara UE

Dezvoltarea de relații comerciale cu Asia

Serviciul de asistență în materie de drepturi de proprietate intelectuală

Consultanța pentru IMM-uri în materie de drepturi de proprietate intelectuală (DPI) este furnizată de serviciile de consultanță în materie de drepturi de proprietate intelectuală ale UE pentru China, Asia de Sud-Est (regiunea ASEAN) și țările din America Latină (Mercosur). Serviciile de asistență oferă consultanță de specialitate imediată în materie de drepturi de proprietate intelectuală, coordonare cu experți externi și pregătirea de programe de formare generală și personalizată. IMM-urile din UE pot adresa direct solicitări „confidențiale” serviciului de asistență, fie în persoană, prin e-mail, telefon sau fax, primind un răspuns rapid și gratuit.

Serviciul de asistență în materie de drepturi de proprietate intelectuală acordată IMM-urilor din ASEAN

Serviciul de asistență în materie de drepturi de proprietate intelectuală pentru ASEAN sprijină întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) din UE să își protejeze și să își exercite drepturile de proprietate intelectuală în țările ASEAN, prin furnizarea de informații și servicii gratuite.

<http://www.asean-iprhelpdesk.eu/>

Serviciul de asistență în materie de drepturi de proprietate intelectuală acordată IMM-urilor din China

Serviciul de asistență oferă în mod gratuit informații, consultanță și instruire pentru IMM-urile europene în scopul de a le sprijini să își protejeze și să își exercite drepturile de proprietate intelectuală în China.

<http://www.china-iprhelpdesk.eu/>

²⁴ <http://www.clustercollaboration.eu/japan-2012>.

²⁵ <http://www.clustercollaboration.eu/brazil-2013>.

²⁶ http://www.clustercollaboration.eu/documents/2736637/2817350/EU+India+Matchmaking+Event+on+Resource+Efficiency+and+Clean+Technologies_Article.pdf/24ddb6de-dd8c-44e6-9d51-da3557403a2a?version=1.0.

Serviciul de asistență în materie de drepturi de proprietate intelectuală acordată IMM-urilor din Mercosur

Serviciul de asistență oferă în mod gratuit sprijin imediat în materie de drepturi de proprietate intelectuală, în scopul de a facilita extinderea IMM-urilor europene în regiunea Mercosur, în Chile și în alte țări din America Latină.

www.mercosur-iprhelpdesk.eu

Centre de afaceri din UE

Până în prezent, trei piețe de creștere din afara UE sunt vizate de centre de afaceri din UE: Centrul tehnologic și de afaceri europene din India, Centrul pentru IMM-uri europene din China și Centrul de afaceri europene ASEAN din Thailanda consiliază IMM-urile europene cu privire la modul de a investi și de a valorifica oportunitățile de afaceri în țările respective.

Comisia Europeană instituie structuri suplimentare sub denumirea SEBSEAM (Sprijin pentru afacerile europene pe piețele din Asia de Sud-Est) în Malaysia, Vietnam, Filipine, Indonezia, Myanmar, Cambodgia și Laos pe baza unor structuri de sprijin deja existente. Obiectivul general al structurilor SEBSEAM constă în intensificarea schimburilor comerciale și a fluxurilor de investiții între UE și economiile individuale care sunt situate în regiunea extinsă ASEAN.

Centrul de afaceri europene ASEAN din Thailanda

Această organizație europeană a comerțului are sediul în Bangkok, Thailanda și își propune să contribuie la îmbunătățirea comerțului și a investițiilor pentru întreprinderile europene din Thailanda.

<http://www.eabc-thailand.eu/>

Centrul tehnologic și de afaceri europene din India

Centrul sprijină comunitatea de afaceri, științifică și de cercetare din Europa și India prin generarea de noi oportunități de afaceri și transfer de tehnologie și prin promovarea tehnologiilor ecologice europene în India.

Centrul are sediul în New Delhi, cu filiale care urmează să fie deschise în Mumbai, Calcuta și Bangalore. Cofinanțat de Comisia Europeană, acesta a fost deschis în ianuarie 2009. Centrul este condus de Eurochambres, în parteneriat cu 16 organizații de afaceri și de cercetare din 4 sectoare (biotehnologie, energie, mediu și transport). Obiectivul acestuia este de a deveni un punct de referință pentru întreprinderile și entitățile de cercetare europene care doresc să intre pe piața indiană.

Activitățile desfășurate acoperă o gamă largă de acțiuni: informații și servicii de informații, asistență și activități specifice sectorului (CE, 2012).

<http://www.ebtc.eu/>

Centrul pentru IMM-uri europene din China

Centrul UE pentru sprijin acordat IMM-urilor europene („Centrul pentru IMM-uri europene”) este finanțat de Comisia Europeană și oferă informații, consultanță, instruire și oportunități de stabilire de contacte pentru IMM-urile europene care doresc să desfășoare activități de export sau investiții pe piața chineză (CE, 2012).

<http://www.eusmecentre.org.cn/>

http://ec.europa.eu/delegations/china/documents/projects/eu_sme_centre.pdf

Chestionar: Centrul pentru IMM-uri europene – Sunteți pregătiți pentru China?

Chestionarul online permite IMM-urilor să își evalueze gradul de pregătire pentru a dezvolta afaceri în China, permițându-le să stabilească dacă se îndreaptă în direcția cea bună.

<http://www.eusmecentre.org.cn/quiz/>

Buna cunoaștere a Chinei

Programul de pregătire a fost condus de Eurochambres și alte părți interesate și a fost cofinanțat de Comisia Europeană. Acesta a oferit instruire organizațiilor de afaceri pentru a sprijini întreprinderile europene să dobândească o mai bună cunoaștere a economiei chineze și pentru a-și crește competitivitatea pe piața respectivă. Programul s-a încheiat, dar site-ul de internet oferă în continuare informații utile despre piața chineză.

<http://www.understandingchina.eu/>

Centrul de inovare în materie de proiecte europene (China)

(susținut de UE)

EUPIC este o platformă globală de promovare a comerțului, a investițiilor și a cooperării tehnice între UE și China.

www.eupic.org.cn

Centrul UE-Japonia pentru cooperare industrială

Organizația încurajează schimburile de experiență și know-how între UE și întreprinderile japoneze și le sprijină să își îmbunătățească competitivitatea și cooperarea.

<http://www.eu-japan.eu/>

Afacerile UE în Japonia

Site-ul cuprinde mai multe capitole care acoperă fiecare aspect al desfășurării de afaceri în sau cu Japonia. De asemenea, site-ul cuprinde o bază de date cu furnizorii de servicii publice. Unele părți ale site-ului sunt accesibile doar membrilor.

<http://www.eubusinessinjapan.eu/>

Veniți în Japonia (Step in Japan)

„Veniți în Japonia” este o inițiativă gratuită de suport logistic pentru IMM-uri, care acționează ca o platformă de aterizare pentru IMM-urile din UE care planifică să intre sau să se extindă în Japonia.

<http://www.eu-japan.eu/other-activities/step-in-japan>

Sesiuni de formare

În Japonia sunt disponibile sesiuni de formare pentru întreprinderi din UE de toate dimensiunile. Acestea includ burse pentru participanți din partea întreprinderilor mici.

<http://www.eu-japan.eu/business-programmes/programmes-organised-by-the-centre>

Programul UE de acces – Oportunități pentru întreprinderile din UE în Japonia și Coreea de Sud

Programul este destinat întreprinderilor din UE din sectoare specifice care doresc să dezvolte o cooperare de afaceri cu Japonia și Coreea de Sud. Programul finanțează și organizează misiuni de afaceri legate de proiectare și înaltă tehnologie în cele două țări.

<http://www.eu-gateway.eu/home>

Program de formare executivă în Japonia și Coreea de Sud

Programul are ca obiectiv sprijinirea întreprinderilor europene, inclusiv IMM-uri, pentru a avea succes pe piețele din Japonia și Coreea de Sud. Acesta oferă și finanțează un program de formare intensivă pentru personalul de conducere care combină prelegeri, învățarea limbii și stagii.

<http://www.euetp.eu/>

Consiliul european de afaceri (Japonia)

(susținut de UE)

Oferă sprijin indirect IMM-urilor și are ca scop îmbunătățirea climatului comercial și de investiții prin intermediul politicii comerciale.

www.ebc-jp.com

Dezvoltarea de relații comerciale cu America

Portalul transatlantic UE-SUA în materie de drepturi de proprietate intelectuală

Site-ul încurajează IMM-urile de pe ambele maluri ale Atlanticului să acceseze o gamă largă de resurse cu privire la drepturile de proprietate intelectuală (DPI).

http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/ipr/index_ro.htm

Baze de date

Portalul privind internaționalizarea IMM-urilor

În 2014, UE va lansa „Portalul privind internaționalizarea IMM-urilor”. IMM-urile care intenționează să își extindă activitatea în afara UE vor găsi în baza de date a portalului o listă de furnizori de servicii de sprijin (semi)publici cu detalii de contact și detalii privind serviciile oferite. <https://webgate.ec.europa.eu/smeip/>

Baza de date privind accesul pe piață

Baza de date oferă informații esențiale exportatorilor din UE privind tarifele aplicate, formalitățile de import, statistici și bariere din calea comerțului și permite raportarea barierelor din calea comerțului către Comisia Europeană.

<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

Impozitare și vamă: baze de date electronice

Site-ul oferă o listă a tuturor bazelor de date ale Comisiei referitoare la vamă și impozitare.

http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/databases/index_en.htm

Instrumente de informare / feedback pentru IMM-uri:

Instrumente de protecție a comerțului și barierele tehnice din calea comerțului

Instrumente de protecție a comerțului – asigurarea unui comerț echitabil pentru IMM-urile din UE

Aflați modalitățile de apărare a IMM-urilor împotriva măsurilor de protecție a comerțului, inclusiv importurile la prețuri scăzute și cele care fac obiectul unor subvenții din țări din afara UE, și măsurile care trebuie luate în cazul în care un IMM care exportă într-o țară din afara UE este afectat de măsuri antidumping, antisubvenție și de salvagdare aplicate de țara respectivă.

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151015.pdf

Studii și noutăți cu privire la internaționalizare, furnizate de Comisia Europeană

Promovarea activităților internaționale ale IMM-urilor

Site-ul include un link către o listă de studii referitoare la internaționalizarea IMM-urilor.

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm

Extinderea la nivel global

Întreprinderile mici pot beneficia de oportunități în afara pieței unice. Puteți citi mai multe despre accesul pe piață, concurența pe piața globală și liberalizarea comerțului la:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/index_ro.htm

ANEXA II — SURSE

Comisia Europeană (CE), 2013. *Politica regională – Bază de date cu proiectele*. http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/index_ro.cfm

Comisia Europeană (CE), 2012. *Prezentare generală a principalelor oportunități de finanțare disponibile pentru IMM-urile europene. Noua ediție din ianuarie 2012*, DG Întreprinderi și Industrie, Bruxelles. http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5778

EIM Business & Policy Research 2011. *Oportunități pentru internaționalizarea IMM-urilor europene – Document de referință 2: Prezentare generală a 310 măsuri de sprijin strategic la nivelul statelor membre*, (finanțat de Comisia Europeană), Zoetermeer.

Comisia Europeană (CE) și EIM Business & Policy Research, 2011 (1). *Oportunități pentru internaționalizarea IMM-urilor europene*, DG Întreprinderi și Industrie, Bruxelles.

Comisia Europeană (CE), 2011 (2). *Întreprinderi mici într-o lume mare – un nou parteneriat pentru sprijinirea IMM-urilor în vederea valorificării oportunităților globale*, Comunicarea Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor, Comisia Europeană, Bruxelles. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0702:FIN:RO:PDF>

Comisia Europeană (CE) și EIM Business & Policy Research, 2011 (3). *Creează IMM-urile locuri de muncă mai multe și mai bune?*, DG Întreprinderi și Industrie, Bruxelles.

Comisia Europeană (CE) și EIM Business & Policy Research, 2010. *Internaționalizarea IMM-urilor europene, raport final*, DG Întreprinderi și Industrie, Bruxelles.

Comisia Europeană (CE), 2008. *Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor, selectarea de bune practici*, DG Întreprinderi și Industrie, Bruxelles.

Comisia Europeană (CE), 2007. *Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor, raport final al grupului de experți*, DG Întreprinderi și Industrie, Bruxelles.

ANEXA III — ALTE PUBLICAȚII UTILE

Seria de ghiduri „Cum se poate sprijini politica privind IMM-urile cu ajutorul fondurilor structurale” poate fi descărcată de pe pagina de internet

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/regional-sme-policies/index_en.htm:

- Nr. 1 Consolidarea spiritului și a competențelor antreprenoriale în UE
- Nr. 2 Utilizarea standardelor pentru susținerea creșterii economice, a competitivității și a inovării
- Nr. 3 Facilitarea transferurilor de întreprinderi
- Nr. 4 Ghidul inteligent privind inovarea în materie de servicii
- Nr. 5 Implementarea SBA la nivel regional
- Nr. 6 Utilizarea fondurilor structurale în contextul politicii privind IMM-urile și antreprenoriatul
- Nr. 7 Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor

O serie de ghiduri legate de politica regională și specializarea inteligentă, inclusiv sprijinirea IMM-urilor, pot fi descărcate de pe pagina de internet <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/guides>.

Seria include, printre altele:

- Politica regională privind creșterea inteligentă a IMM-urilor
- Ghid inteligent privind incubatoarele bazate pe inovare (IBI)

Seria de ghiduri Cum se poate sprijini politica privind IMM-urile cu ajutorul fondurilor structurale

Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor

ISBN 978-92-79-36481-5



9 789279 364815