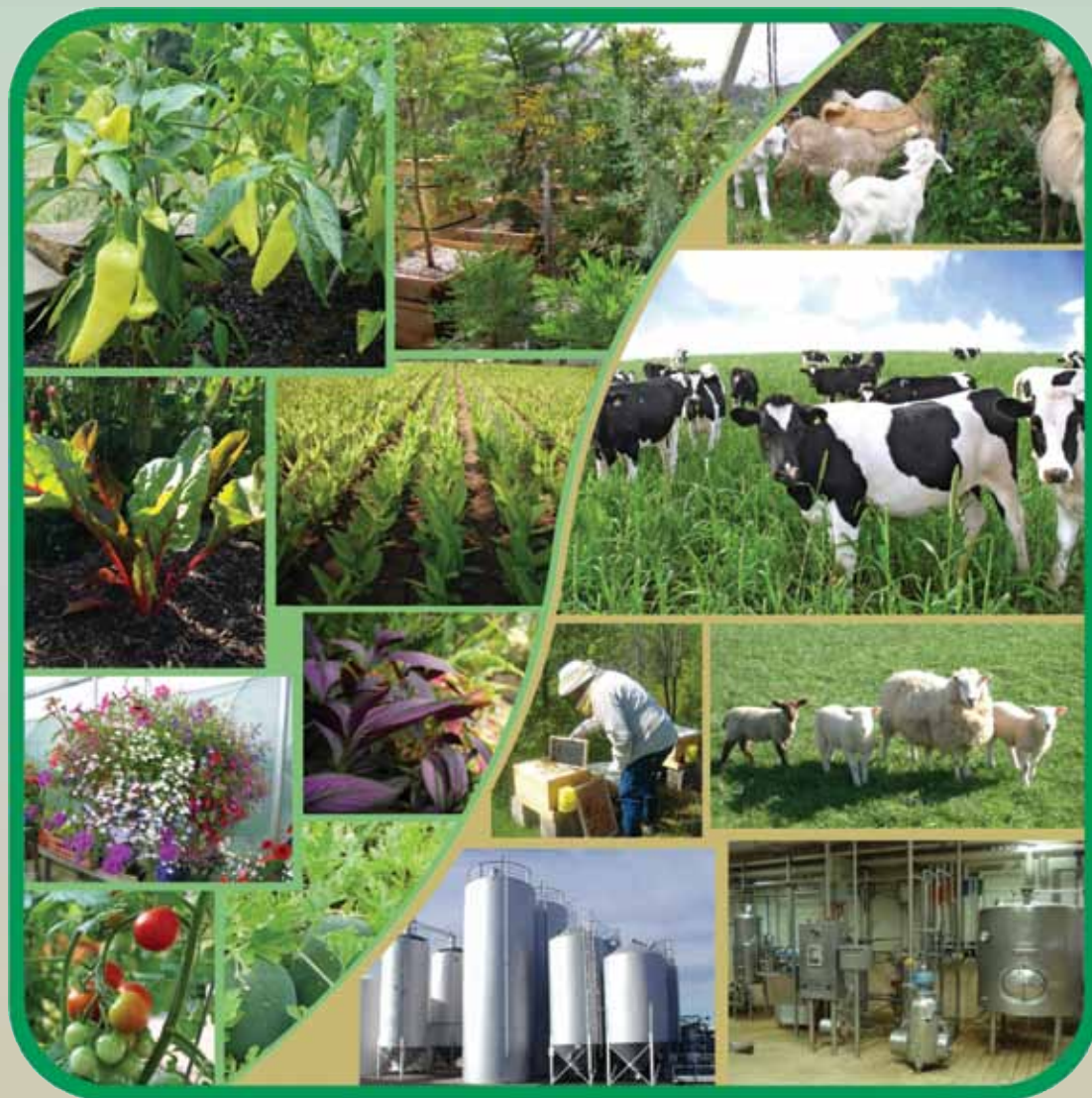


ВОДИЧ ЗА ДОБРИ ПРАКТИКИ



ЗДРУЖЕНО ЗА НАША ЗАЕДНИЧКА ИДНИНА



ПРОЕКТ АГРО-СТАРТ

Водич на добри практики

Оваа публикација беше подготвена во склоп на „Транснационална мрежа за поддршка на МСП
во секторот на сточарско и растително производство- АГРО-СТАРТ Проект“⁴⁵
Приоритет: Поттикнување на Иновации и Претприемништво
Област на делување: Развивање на погодна средина за иновативно претприемништво
Југоисточна Европа Транснационална Програма за Соработка

СОДРЖИНА

Проектот АГРО-СТАРТ.....	8
Активности на Проектот	9
Водич на Добри Практики	11
Ефективни пристапи на услугите за дијагностицирање и проценка на	
иновативни и/или ефикасни процеси за	
производство и работење на целните сектори	12
Исмеа –Бизнис план онлајн.....	13
Оценување на свински труп (ОСТ).....	16
Услуги за дијагностицирање и проценка на МСП во врска со имплементацијата на интегрирано	
управување со штетници (IPM).....	19
Имплементација на одржливиот земјоделски код на Унилевер за производители на индустриски домати ...	23
Интегрирано управување со овоштарници: иновациите пред традицијата	25
Услуги за дијагностицирање и проценка на здруженијата за сточарство и земјоделските здруженија	
за овошје и зеленчук/Групни производители	28
Ефективни пристапи на алатките за финансиска поддршка за МСП во старите	
и новите земји членки и земјите кандидати и како да се обезбеди поддршка	
и информации за МСП за нивната достапност и пристапот до нив	31
IPARD онлајн алатка за информации.....	32
Бизнис поддршка за фармери при нивниот пристап до финансии	35
TrovaAgevolazioni.it: онлајн алатка за финансирање на вашите инвестиции.....	39
Финансиски инструменти и услуги во помали градови и рурални области	43

Agevolazioni alle Imprese (SMEs facilitation.it)	47
Пристап до финансии во агро бизнисот	51
Ефективни пристапи на трансфер на технологија и иновации во МСП	54
Софтверски пакет за управување со растителни култури	55
Knowledge2Innovation комплет со алатки	59
Интегрирано следење и контрола на вируси во храна во претпријатија за производство на зеленчук ...	62
www.fertirrigazione.it	66
Употреба на блендиран тип на курсеви за обука (онлајн и на терен) за млади фармери (МСП) во	68
секторот за земјоделство и сточарско производство	68
Агрохомеопатија – старо-нов пристап во растителното и сточарското производство.....	72
Поддршка на технологијата и иновативниот трансфер на национално и интернационално ниво	76
Ефективни пристапи за промовирање и поттикнување на	80
претприемништвото во целните сектори	80
Бугарска мрежа на бизнис ангели го поддржува претприемништвото во секторот на растително	81
и сточарско производство	81
iFarm: мобилна апликација за менаџмент на фарма	85
Претприемничка Анимација	89
Универзитет Русе– Екобиз Инфо Центри и Екобиз Саем.....	92
Центар за Земјоделско Претприемништво во Американската Земјоделска Школа-Перотис Колец	96
LugoNextLab нова можност за развој на вашите проекти и формирање на бизнис	100
Ефективни пристапи на поддршка и проценка при влегување на нови	103
пазари, исполнување на европските стандарди за квалитет, промоција на	103
производите олеснување на интернационализацијата на МСП	103
Обезбедување на квалитет за мали производители на храна (ГЛК) во рамките на проектот	104
„Безбедност на храната во Југоисточна Европа 2012 – 2013”	104
Концепт за Стратешки Извоз.....	108
Exportgate.gr.....	112
Matching 2.0 – Вредноста на еден состанок	116
Национален Портал за Извоз Бугарија (НПИБГ)	120
Регионална/ национална идентификација на животни и нивно следење (добиток, овци, јагниња, кози) .	123
во Албанија- ИКТ платформа	123
Други примери на добри практики	127

СПИСОК НА КРАТЕНКИ

AGROSTAR	Национална Федерација на Синдикати за Земјоделство, Храна, Тутун, Земјишта и слични услуги, АГРОСТАР, Романија
BEF	Бугарски Економски Форум, Бугарија
BSC SME	Бизнис центар за поддршка на Мали и средни претпријатија –Русе, Бугарија
CBPD	Центар за Бизнис и Парламентарен Дијалог, Албанија
CERTH/IRETETH	Центар за Истражувања и Технологија- Хелас - (CERTH) Институт за Истражувања и Технологија – Тесалија (IRETETH), Грција
CONFAGRICOLTURA PUGLIA	Регионална Федерација на Фармери Пуља, Италија
ERFC	Европска Рамка за Регионална Соработка, Грција
EC	Европска Комисија
EU	Европска Унија
FFRM	Федерација на фармери на РМ
ICT	Информатиска и Комуникациска Технологија
KGZS	Комора за Земјоделство и Шумарство на Словенија, Словенија
R&D	Истражување и Развој
SEE	Југоисточна Европа
SME	Мали и Средни Претпријатија
SE RDA / ADR SE	Регионална Агенција за Развој на Југог – Источен Регион за Развој, Романија
UNIMOL	Универзитет во Молисе, Италија

Европски партнери



АГРОСТАР Федерација во партнерство со:



Агенција за Регионален
Развој на Југоисточниот Регион
СЕ РДА / АДР СЕ
Романија



Центар за Истражување и
Технологија – Хелас (CERTH)
Центар за Истражување и
Технологија – Тесалија (IRETETH)
CERTH / IRETETH
Грција



Бизнис Центар за Поддршка
на Мали и Средни
Претпријатија-Русе
БЦП МСП
Бугарија



Бугарски Економски Форум
БЕФ
Бугарија



Комора за Земјоделство и
Шумарство на Словенија
КЗШС
Словенија



Регионална Федерација
на Фармери Пуља
CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Италија



Е.Е.Р.С. (Европска Рамка за
Регионална Соработка)
ЕРРС
Грција



Универзитет Молисе
УНИМОЛ
Италија



Молисе Регион
МОЛИСЕ РЕГИОН
Италија



Центар за Бизнис и
Парламентарен Дијалог
ЦБПА
Албанија



Федерација на Фармери на РМ

Интернационален Персонал

AGROSTAR	Aurelia Rosu, Проект Менаџер Ana Rotaru, Асистент Проект Менаџер Adrian Rosu, Технички Експерт, Сектор за Земјоделство Sorin Grigorescu, Технички Експерт, Сектор за Сточарство
SE RDA / ADR SE	Adriana Vaida, Проект Менаџер Diana Alexandru, Технички Референт Madalina Toma, Технички Референт Cristina Neagu Patulea, Технички Референт Monica Daniela Cristina, Технички Референт Claudia Cioroiu, Референт за Финансии
CERTH / IRETETH	Constantinos Kittas, Проект координатор Thomas Bartzanas, Истражувач, Технички Експерт Stavroula Divane, Проект Менаџмент и Дисеминација
ERFC	Nikolas Petropoulos, Проект координатор Katerina Sotiropoulou, Финансиски менаџер George Soulos, Проект Менаџер
BSC SME	Iliana Draganova, Проект координатор и Административен Асистент Emil Stanev, Технички менаџер Sashka Tsoneva, Проект референт за финансии
BEF	George Tabakov, Проект Менаџер Valeriya Paskaleva, Технички Менаџер Christina Zlatanova, Финансиски Менаџер Marina Hristeva, Организација на експертски настани Syuzan Dzhevadilova, Технички Асистент
KGZS	Aleš Tolar, Проект Менаџер Janko Rode, Проект координатор Jožica Vodopivec Rozman, Проект Асистент Marjan Papež, Односи со Јавноста и Дисеминација
CONFAGRICOLTURA PUGLIA	Carlo Zambelli, Директор Francesca Tiziana Dipasquale, Проект координатор Fabio Lazzari, Технички експерт
UNIMOL	Arturo Alvino, Експерт за Наука Adolfo Fabrizio Colagiovanni, Проект координатор Daniele Marinelli, Проект Асистент Stefano Marino, Истражувач Francesco Di Lucia, Истражувач со скратено работно време
MOLISE REGION	Mauro Calise, Проект Координатор Paolo Stanziale, Менаџер за Комуникации Dessislava Tzvetkova, Преведувач
CBPD	Eugenia Gjuraј, Проект координатор Rakela Капо, Проект Асистент и Референт за Финансии Vladimir Saliasi, Технички експерт Manuela Canaj, Технички експерт
FFRM	Biljana Petrovska-Mitrevska, Проект координатор и референт за односи со јавноста Trajanka Apostolova, Финансиски менаџер

Проектот

Проект АГРО-СТАРТ

Економијата на Југоисточна Европа (ЈИЕ) е економија базирана на МСП, каде што секторите за растително и сточарско производство играат важна улога во економскиот раст и можностите за работа. МСП се соочуваат со сериозни заеднички проблеми во одржувањето на нивната конкурентност на националниот и европскиот пазар, како што се: недостаток на ефективни услуги за поддршка кои нудат практична помош и стручно знаење за претприемачите и искусните претпријатија за поттикнување на иновативни пристапи; недоволно искористени предности кои ги нудат новите технологии; тешкотии при влез на нови пазари; слабо развиени маркетинг мрежи; ниско ниво на соработка меѓу претпријатијата и ниско ниво на интернационализација.

Главната цел на проектот е да се зголеми конкурентноста на МСП и да се промовира и олесни иновативното претприемништво со тоа што ќе се даде одговор на потребата за посебни услуги за поддршка на МСП во секторот на растително и сточарско производство со користење на интегриран транснационален пристап.

Преку АГРО-СТАРТ Проектот, протоколот за услуги на ЈИЕ што се однесува на бизнис организациите за поддршка ќе се развива во насока на подобрување на обезбедувањето на поддршка за МСП и иновативните услуги и помагање на МСП за подобро искористување на можностите за МСП во Југоисточната економска област.

Протоколот за поддршка и услуги на ЈИЕ ќе се базира на заеднички и интегриран пристап којшто ќе обезбеди насоки за бизнис организациите за поддршка на услуги за тоа како најдобро да ги проценат МСП и да им помогнат да се справат со вообичаените предизвици со кои се соочуваат и како најдобро да се водат МСП за целосно да ги искористуваат можностите што им ги нуди регионот на ЈИЕ.

ЈИЕ Протоколот исто така ќе им даде насоки за тоа како најдобро да поттикнат и да промовираат средина на иновативно претприемништво во МСП од секторот за растително и сточарско производство.

Посебните цели на проектот се следниве:

1. Имплементација и пилотирање на Протоколот за поддршка на услуги на ЈИЕ во партнерите учесници;
2. Пилотирање на алатките за поддршка кои ќе помогнат за подобрување на бизнис услугите за поддршка обезбедени преку ЈИЕ Протоколот за поддршка на услуги и зголемување на конкурентноста на МСП во секторот за растително и сточарско производство преку развој на транснационална база на податоци за поддршка на МСП и даватели на услуги кои ќе помогнат да се проценат компаративните предности и да се обезбедат информации за давателите на услуги на пазарот;
3. Да се обезбеди подобра поддршка на МСП, со цел да се зголеми нивната интернационализација (преку нивно помагање да се претстават на интернет, на web builder, како и на организираниот Виртуелен Саем на ЈИЕ);
4. Подигнување на свеста за потребата од иновации и обезбедување на подобри иновативни услуги за дијагностицирање и проценка преку пилотирање на алатката за дијагностицирање и проценка;
5. Обезбедување на подобра поддршка за претприемачи и поттикнување на средина за иновативно претприемништво преку развивање на комплет алатки на ЈИЕ за претприемачи и спроведување на курс за е-учење за претприемачи;
6. Трансфер на Протоколот за поддршка на услуги на ЈИЕ и алатките за поддршка и обучување на вработените во бизнис организациите за поддршка на услуги за да можат да ги имплементираат.

Главниот резултат на проектот ќе биде зголемување на квалитетот и ефективноста на бизнис услугите за поддршка на МСП; зголемено знаење за најмалку 1000 бизнис услуги за поддршка каде што Протоколот беше дистрибуиран и каде

што беше обезбедена помош за неговото спроведување. Алатките за поддршка ќе ги произведат следниве резултати: зголемена интернационализација на МСП во секторот за растително и сточарско производство, транснационалните бази на податоци ќе помогнат да се проценат компаративните предности; подобрени вештини на најмалку 60 вработени во бизнис услугите за поддршка преку специјално дизајнирани курсеви за е-учење, загарантиран реален пристап на Протоколот оформен како резултат на здобиеното знаење од првите пристапи на Протоколот за поддршка на услуги на ЈИЕ и збогатен од целните групи, зголемена свест кај МСП за иновации и можност за подобрување на нивната конкурентност.

Активности на проектот

АГРО-СТАРТ Проектот е поделен во 7 Работни Пакети (РП), и секој од нив има две или три главни активности како следниве:

1. **Транснационален проект и финансиски менаџмент:** ова е трансверзална активност во однос на другите Работни Пакети која ќе овозможи подобро структурирана координација, проект и финансиски менаџмент за време на целиот проектен циклус;
2. **Комуникациски активности:** ова е трансверзална активност чија главна цел е да се пренесат резултатите од проектот до целните групи и да се обезбеди висока видливост на резултатите на проектот и активностите за време за целиот проектен циклус;
3. **Откривање на иновативни и успешни пристапи за изработка и имплементација на Протоколот за поддршка на услуги на ЈИЕ:** ова е главната компонента на АГРО-СТАРТ Проектот. Ќе бидат организирани 5 тематски работилници во Романија, Грција, Италија, Албанија и Бугарија, за што партнерите на проектот ќе контактираат целни групи за да ги утврдат примерите на добри практики во нивните земји, за најдобро справување со предизвиците на МСП и да обезбедат успешни и/или иновативни начини за најдобро искористување на можностите. Ова ќе придонесе да се изработи Водич на Добри Практики и како резултат на овие пристапи, ќе се развие Протоколот за поддршка на услуги на ЈИЕ кој ќе ги научи бизнис лицата за поддршка за најдобриот начин на обезбедување на услуги за поддршка на МСП во секторот за растително и сточарско производство, со цел да ја подобрат својата конкурентност и да поттикнат иновативна средина за развој на претприемништвото. За да се обезбеди трансфер на резултатите на проектот, партнерството ќе обезбеди помош преку Е-пошта на лица кои сакаат да го имплементираат Протоколот за поддршка на услуги на ЈИЕ. Водичот на Добри Практики и Протоколот ќе бидат достапни и на англиски и на јазиците на партнерите и ќе бидат објавени на веб-страницата на проектот, а печатените верзии ќе бидат раширени помеѓу целните групи и засегнатите страни;
4. **Структурни мерки за поддршка за подобрување на услугите за поддршка на МСП во секторите на сточарско и растително производство:** успешната имплементација на ЈИЕ протоколот за поддршка на услуги е засилена со соодветни алатки за поддршка. Преку Проектот АГРО-СТАРТ, беше изработена транснационална база со податоци за снабдувачите на услуги и провајдери, кои вклучуваат податоци за специјализирани бизнис услуги за поддршка и снабдувачи на производи од комплетниот синџир на набавки и вредности на целната МСП: обезбедувачи на семиња, алатки итн. Вклучени се податоци од сите земји учеснички и се овозможува бизнис услугите за поддршка подобро да ги оценат претприемачите при започнување на нивниот бизнис и да ги проценат другите пазари во земјите учеснички, да се искористат споредбените предности и разликите во цените и да им се помогне на МСП да ја прошират

својата база на услуги/производи или да станат интернационални. Базата со податоци е достапна на веб-страницата на проектот што значи дека е достапна за сите заинтересирани МСП и сите бизнис услуги за поддршка. Во рамките на овој работен пакет, беше организирана транснационална конференција во Бугарија за бизнис услуги за поддршка на МСП. Целта на конференцијата беше да ја презентира транснационалната база на податоци за даватели на услуги и производи, да ги мотивира учесниците да се придржат и да ги збогатат базите со податоци и да се промовира активно воспоставување на контакти за да може проектот да има корист од можните синергии;

5. **Зголемување на свеста кај МСП за иновации и технологија со цел да се пронајде подобар пристап до пазарните можности:** се однесува на засегнатите МСП со цел да утврдат дијагностички пристап и трансфер на вештини и да се подигне свеста за иновации. За таа цел, ќе се извршат следните активности:
 - Дијагностицирање и проценка на МСП во секторот за растително и сточарско производство, кој има за цел да го тестира еден од пристапите интегрирани во Протоколот за поддршка на услуги на ЈИЕ;
 - Изработка и организирање на курсот за е-учење за претприемачи: Курсот за е-учење за претприемачи ќе се формира врз основа на најчесто откриените потреби за обука за време на дијагностицирањето, и ќе има за цел да го пренесе потребното знаење на претприемачите за превземање на иновативни и успешни претприемнички иницијативи;
6. **Изработка на алатки за поддршка за претприемачи и МСП во секторот за растително и сточарско производство:** ќе обезбеди дополнителни алатки за поддршка на МСП со цел да се подобри нивната интернационализација и да се поттикне претприемништвото. Тие алатки се следниве:
 - ЈИЕ комплет алатки за претприемачи: е алатка наменета за поддршка на претприемништвото која ќе му помогне на МСП целосно да ги земат во предвид условите и барањата на партнер земјите на АГРО-СТАРТ за претприемништво во целните сектори;
 - Web Builder: Претприемачите од секторот за растително и сточарско производство ќе имаат можност да создадат своја веб-страница со цел да ја зголемат својата видливост на пазарот;
 - ЈИЕ виртуелен саем: е алатка наменета за промовирање на интернационализацијата на претприемничките иницијативи. На ЈИЕ Виртуелниот саем учествуваат 12 МСП од секторот за растително и сточарско производство од ЈИЕ регионите, и тие можат да ги промовираат своите производи на виртуелни штандови. Клиентот може да помине преку виртуелниот павилјон и да посети различни МСП. Виртуелниот саем ќе ги презентира информациите на иновативен начин така што ќе го покани купувачот да ја посети веб-страницата на МСП за понатамошни информации;
7. **Мерки за обука за вработените во бизнис услугите за поддршка за ефективна имплементација на ЈИЕ протоколот за поддршка на услуги:** ќе се пренесат вештини и оспособување на вработените во бизнис услугите за поддршка за имплементацијата на финалната верзија на ЈИЕ протоколот за поддршка на услуги и ќе ги запознае со ЈИЕ алатките за поддршка создадени од АГРО-СТАРТ проектот. Во овој поглед, курс за електронско учење ќе биде организиран во секоја од земјите учеснички. Форматот на курсот за електронско учење е базиран на потребите за обука утврдени од страна на сите партнери на ниво на организациите за поддршка и услуги.

Водич на Добри Практики

Водичот на добри практики ја содржи работата од 5 тематски работилници на кои партнерите ги избраа најдобрите примери на иновација и претприемништво во секторите на растително и сточарско производство од нивните земји.

Темите на петте тематски работилници се:

1. Ефективни пристапи за услугите за дијагностицирање и проценка на иновативни и/или ефикасни процеси на производство и работење за целните сектори;
2. Ефективни пристапи на алатките за финансиска поддршка за МСП во старите, новите Земји членки и земјите кандидати и како да се обезбеди поддршка за МСП за нивната достапност и пристапот до нив (финансиска поддршка за претприемачи, за иновативни пристапи, итн.);
3. Ефективни пристапи за технологија и трансфер на иновации за МСП;
4. Ефективни пристапи за промовирање и потпомагање на претприемништвото во целните сектори;
5. Ефективни пристапи на проценка при влез на нови пазари, достигнување на европски стандарди за квалитет, промоција на производи и олеснување на интернационализацијата на МСП.

Откривање и проценка на добри практики

Методологија за идентификација и проценување на добрите практики во склоп на проектот АГРО-СТАРТ

За секоја од темите на 5-те работилници, секој партнер мораше да избере 2 примери на добри практики (вкупно 10 примери на добри практики, по партнер) за услуги обезбедени од бизнис организации кои даваат поддршка и услуги на МСП во секторите за сточарско и растително производство.

Сите примери на добра практика ќе бидат заеднички дискутирани и анализирани од страна на партнерите за време на работилниците.

За секоја тема, партнерите на проектот ќе анализираат најмалку 4 примери на добри практики и ќе изберат два од нив со користење на 2 вида на критериуми за избор:

1. Општи критериуми:
 - а. Примерот на добра практика се однесува на услугите кои ги нуди бизнис поддршката на МСП во секторите за сточарско и растително производство;
 - б. Примерите на добри практики се во согласност со темата на работилницата каде што добрата практика е избрана;
 - в. Примерот за добра практика нуди успешни и иновативни пристапи кои ги искористуваат најдобрите можности кои ги нуди економската област на земјата учесничка/ЈИЕ;
 - г. Примерот на добра практика може лесно да се пренесе во други области/земји/региони;
 - д. Услугите кои ги обезбедува бизнисот за поддршка го почитува принципот на еднакви можности.
2. Посебни критериуми (создадени за секоја од тематските работилници).

После тоа, секоја анализирана добра практика е проценета со цел да се идентификуваат двете најдобри практики кои ќе бидат презентирани за време на секоја работилница.

После презентацијата, на која секој од партнерите претставува 2 најдобри практики, партнерите гласаат и избираат мала група од 10 практики и после тоа следи втор круг на гласање кога се избираат најдобрите шест практики. *.

Водичот на добри практики, на англиски, е изработен од Универзитетот Молисе и се состои од утврдените најдобри практики за време на работилниците, и е преведен на сите јазици од партнерите на проектот и е опечатен во 500 копии за секој партнер.

** За време на работилницата бр.3, два примери на добри практики имаа ист број на бодови и како резултат на тоа беа избрани седум примери на добри практики.*

**Дел
1**

Ефективни пристапи за услугите за дијагностицирање и проценка на иновативни и/или ефикасни процеси за производство и работење на целните сектори

РАБОТИЛНИЦА 1

Романија, 13-15 Мај 2013

Избрани Примери на Добри Практики

Име	Создадени од
Исмеа – Бизнис План Онлајн	Исмеа
Оценување на Свински Труп (ОСТ)	Q & D
Услуги за дијагностицирање и проценка на МСП во врска со имплементацијата на интегрирано управување со штетници (IPM)	Советодавен центар за земјоделство и рурален развој
Имплементација на одржливиот земјоделски код на Унилевер за производители на индустриски домати	Food:grade
Интегрирано управување со овоштарници: иновациите пред традицијата (Јаболката на Трентино)	Fondazione Edmund Mach di San Michele all'Adige
Услуги за дијагностицирање и проценка на здруженијата за сточарство и земјоделските здруженија за овошје и зеленчук/Групни производители	Georgiki Anaptixi S.A.

ИСМЕА – БИЗНИС ПЛАН ОНЛАЈН

Презентирано од: УНИМОЛ

Име на компанијата	Исмеа, Институт за учење, истражување и информации за земјоделскиот пазар и пазарот за агро-храна			
Вид на компанија	Јавна, економско тело, формирано од ДПР (Одлука на претседателот на Републиката) број 278 на 28 мај 1987, кое работи за и под контрола на Министерството за Земјоделство.			
Адреса	✉	183, Via Nomentana	Попштенски код	00161
Град и Регион		Рим	Земја	Италија
Телефон	☎	(+39) 0685568400	Факс	(+39) 0685568 663
Е-пошта	✉		Веб страна	💻 www.ismea.it

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Онлајн услугата за бизнис план (ОУБП) е презентирана од институтот за земјоделски пазарни услуги и храна (Исмеа), и е дел од активностите финансирани од италијанската национална рурална мрежа која има за цел да ја подобри ефикасноста и ефективноста на јавните активности во корист на земјоделските претпријатија, преку точна проценка на инвестициските проекти. ОУБП е веб апликација која овозможува изработка на бизнис план за земјоделски, агро-индустриски и други сектори, обезбедувајќи значително поедноставување на процедурите за поднесување на бизнис планови поврзани со RDP барања за финансирање, како и поголема униформност и поедноставување на проценката на инвестициските проекти. Сепак, ОУБП е комплетна услуга, која претставува комбинација од онлајн простор, обука и техничка помош и континуирана комплетна поддршка на нејзините корисници (администрација, технички компилатори итн).

Опис на услугата за дијагностицирање/проценка

Подетално, апликацијата се состои од квалитативен и квантитативен дел кои меѓусебно се надополнуваат (2). Квалитативниот дел, се состои од дескриптивни маски со набор кои му дозволуваат на компајлерот да обезбеди прецизен и репрезентативен опис на компанијата, пазарната рамка, идејата за проектот и динамиката на прогнозирање.

Квантитативниот дел, од друга страна се состои од поголем број на различни влезни маски во можните области на активности во земјоделството (житни култури, добиток, фарма итн.). Во практична смисла, компајлерот е потребен (i) за да обезбеди детали за инвестицијата, (ii) изворите на финансирање и сите пристапи до олеснителните мерки, (iii) податоците за производството од претходни години и прогнози. Особено, компајлерот ќе ги покаже (iv) сите бизнис операции подложни на детекција при подготовката на плановите и (v) сите информации за продуктивни, економски и монетарно-финансиски потреби (потпомогнато во овој случај со едноставна обиколка со инструкции). Имајќи во предвид дека целта на ОУБП е да обезбеди вистински податоци, специфични за дадената компанија, интересно е да се укаже на тоа дека при процесот на пополнување на одредени формулари, компајлерот ќе има можност да ги спореди сопствените податоци со други достапни извори на податоци. На пример, при внесот на податоци за пољоделство, компајлерот има можност да ги следи просечните вредности на цената (податок ИСМЕА) и податоци за приносите (ИСТАТ) за областа во која субјектот работи, просечните работни денови потребни за одредено обработување и информации за опремата и машинеријата.

По внесувањето на податоците, системот ги враќа реалните финансиски извештаи за последните две години, и проценка на буџетот за различни временски периоди. Финансиските извештаи се поделени во 3 извештаи: за примања, биланс на состојба и готовински тек во согласност со специфични модели прекласифицирани за земјоделски претпријатија. Треба да се напомене дека текстот на двете билансни состојби се јавува од индивидуалните основни ис-

ториски податоци или врз основа на официјални буџетски бројки, во зависност од тоа дали компанијата е од типот на поедноставено сметководство или обична. Со цел да се збогати излезот претставен од реалните и прогнозираните финансиски извештаи, ОУБП обезбедува различни анализи, особено аналитички извештаи за различни бизнис активности (на пр. култури, добиток и слични активности) како и според видот на менаџментот (оперативен, капитален, финансиски, неодреден). Исто така, апликацијата му враќа на корисникот корисни индикатори за профитабилност, сигурност и ефикасност на предложената инвестиција. Групата на излезни податоци му овозможува на компајлерот да продолжи со анализа на економското и финансиското работење на компанијата во целина, со посебно внимание на ефектите од инвестицискиот проект во врска со структурата на производство и моменталните бизнис активности.

Употребени иновативни елементи во услугата за дијагностицирање/проценка

Алатката има неколку нивоа на иновација: Дозволува реконструкција на буџет заснован на финансиска прогноза (вклучувајќи и поранешен во случај на компании без буџет) со онлајн пополнување преку интернет; се базира на принципи и методи на анализа на прогноза која е заедничка за земјоделството, агробизнисот и банкарството; интерфејс со онлајн управување со фајлови и со бази на податоци за цени, приноси, работна сила и вредности; од гледна точка на платформата, ОУБП е веб апликација која може да се користи од било кој компјутер со веб пребарувач. Резервна копија од податоците на оддалечен сервер овозможува непосредна помош за време на фазата на внес на податоци.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ ЗА ПРОЦЕНКА

Економски ресурси

Трошоци за развој на онлајн платформа и трошоци за мерки за обука.

Персонал

Стручен персонал за ИКТ.

Вештини

Техничка помош: обука на земјоделски советници (10 дена за 350 консултанти); обука на стручни лица за проценка од регионите (4 дена за 25 експерти), онлајн поддршка (веб поддршка и бесплатен број за повикување).

ПРЕПРЕКИ

Технички, финансиски и други настанати проблеми

Основни потешкотии поврзани со потребата да се направат прогнози за идни трошоци и цени на производи. Структуралната нестабилност на земјоделските пазари го зголемува овој проблем. Во Италија постои дополнителна потешкотија бидејќи повеќето од фармите немаат сметководствени системи. Непостоењето на сметководствена евиденција го усложнува проценувањето на финансиското работење на фармата во претходните години. Недостатокот на сигурни податоци ги отежнува и прогнозите на цените во иднина и прогнозите за приходите.

Усвоени мерки за надминување на препреките

Една од основните предуслови за бизнис план е неговата сигурност. ОУБП моделот е развиен во согласност со техниките кои се користат за создавање на бизнис планови во трговските претпријатија. Сепак, поради својата специфичност, во земјоделството се потребни специфични методи на имплементација.

Откривањето и препознавањето на бизнис операциите на ниво на основни информации бара процесот на формулирање на проекциите да се направат во согласност со методологиите искористени во моделот. Исто така, постоењето на јасно резиме и можноста на читателот да ги види маските пополнети, овозможува полесно да се разберат главните елементи на проектот и да се утврдат претпоставките кои стојат зад проекциите.

Сепак, нивото на сигурност на пријавените податоци е заштитена преку детектирање со различни извори на информации. Достапните информации во соодветната датотека (податоци, земјиште, машини и опрема) автоматски се увезени во направените маски кои собираат такви информации. Поточно, барањата за податоци за пријавените индивидуални цени, родот и трудот за секое одгледување се систематски споредени со статистички податоци кои се содржат во базите на податоци укажувајќи на вредности кои се надвор од опсегот на толеранција пресметан од системот. Сепак, во однос на широката очекувана варијабилност во земјоделскиот свет, не се поставуваат ограничувања при внесувањето на податоците; иако системот едноставно ќе ги пријави сите недоследности и несогласувања.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

- 1) Модерни методи на бизнис планирање во земјоделството;
- 2) Интеграција помеѓу пазарот, институциите и базите со податоци во производството;
- 3) Бизнис само-евалуација за фармерите (не е базирано на емпириски критериуми за евалуација);
- 4) Евалуација на кредитната вредност во земјоделството.

Моменталната ситуација и резултатите од практиката

- 1) Моментално зголемување на целокупниот квалитет на плановите за инвестирање;
- 2) Општа стандардизација на процесот (според основниот интернационален систем за сметководство);
- 3) Подобрување на прелиминарната анализа на проектот;
- 4) Поедноставување на екс-пост контролите;
- 5) Зголемување на јавните средства на глобално ниво.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да се пренесат

Имплементација на ОУБП во регионот на Венето: 1) Се однесува на мерките: Помош на млади (мерки 112, 111, 121, 114) и мерка 121; 2) Период на имплементација: ноември 2009-декември 2010; 3) Користење на ОУБП за првиот тендер (мерка 112- помош на млади) 15 јан.-12 март 2010: 500 поднесени бизнис планови; 4) Техничка помош: обука за земјоделски советници (10 дена за 350 консултанти); обука на експерти за проценка од Регионите (4 дена за 25 експерти); онлајн поддршка (веб поддршка и бесплатен број за повикување); 5) Следна фаза Јули – Сеп. 2010: презентација на ОУБП за мерката 121.

Разно (линкови и белешки)

<http://bpol.ismea.it/ISAM>

ОЦЕНУВАЊЕ НА СВИНСКИ ТРУП (ОСТ)

Презентирано од: EPPC

Име на компанијата	Q & D			
Вид на компанија	Приватен сектор			
Адреса	✉	Научен и технолошки парк во Епир	Поштенски код	45110
Град и Регион	Ioannina		Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 2651085120	Факс	(+30) 2651007679
Е-пошта	✉	info@q-d.gr	Веб страна	www.q-d.gr

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

- Уреди за оценување на калибрација на труп на свиња преку испитувања со дисекција во согласност со Регулацијата на Комисијата (ЕЕС) 1249/2008;
- Имплементација на линии на кланица и обука на персоналот;
- Оценување на труп на свиња според SEUROP.

Опис на услугите за дијагностицирање/проценка

- Евалуација на карактеристиките на квалитет на труп на свиња и корелација со карактеристиките на фармата (раса, стапка на хранење, итн.)

Испитувањата се вршат во секоја земја-членка на ЕУ, со цел да се калибрираат уреди според националните особености на свинската популација.

Испитувањата се засновани на мерења извршени со употреба на специјализирани уреди (на одреден примерок на свински трупови) и се однесуваат на:

- Дебелината на задното сало на едно или две места на трупот;
- Дебелината на грбниот надолжен мускул на едно место;
- Процент на чисто месо-удина (LMP) се добива со дисекција на трупот според ЕУ референтниот метод (Walstra и Merkus 1995).

Запишаните вредности се статистички анализирани и равенката за регресија со најдобра способност за предвидување е конечно опфатена во законите на ЕУ за проценка на LMP и оценување на труп на свиња во комерцијални класи според системот SEUROP.

- Одлуките на ЕУ за одобрување на методите за оценување на труп на свиња во одредена Земја членка ги дефинираат:
 - Името и типот на одобрениот уред за класификација;
 - Краток технички опис на уредот и неговиот принцип на функционирање;
 - Формулата која се користи за пресметување на Процентот на Чисто Месо-удина;
 - Минималната и максималната тежина на труповите кои може да се оценат со користење на одреден метод.

Еден пример на формула за оценување на труп на свиња (Одлука на Комисијата 2010/642/EU): $\hat{Y} = 62,400 - 0,495X1 - 0,559X2 + 0,129X3$ каде што:

$\hat{Y}$ = проценетиот процент на чисто месо во труповите;

X1 = дебелина на салото на грбот (без кожа) во милиметри, измерена на 8 сантиметри од средната линија на трупот на ниво на последното ребро;

X2 = дебелина на салото на грбот (без кожа) во милиметри, измерена на 6 сантиметри од средната линија на трупот помеѓу третите и четвртите последни ребра;

X3 = дебелина на грбната мускулатура во милиметри, мерена во исто време и на исто место како и X2.

- Оваа формула важи за трупови кои тежат помеѓу 60 и 120 килограми.

Иновативни елементи употребени во обезбедувањето на услуги за дијагностицирање/проценка

- Користење на калибрирани и специјализирани уреди за да се обезбеди точна класификација на трупот;
- Вештини за уредот за калибрација и спроведување на оценувањето на оголени трупови - комплетно различна презентација одржана само во Грција и неколку други земји-членки (Кипар и Полска).

Елементи од додатна вредност во рамките на услугата

- Цените се дефинирани според квалитетот на трупот; зголемување на свеста кај земјоделците за управување со фарма и максимизирање на LMP на трупот;
- LMP може да биде поврзана со други трупови; карактеристики на управување со фарма; поттикнување на истражувања.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ ЗА ПРОЦЕНКА

Економски ресурси

Потребни се финансиски ресурси.

Персонал

Мора да се вработат специјализиран ветеринар и искусни касапи за да ги запишуваат мерењата и да прават дисекција на труповите.

Вештини

Обучен персонал.

ПРЕПРЕКИ

Технички, финансиски и други настанати проблеми

- Високата цена на уредот за калибрација;
- Трошокот за уредите за оценување во време на криза;
- Ниската свест за додадената вредност на финалниот производ се должи на недостатокот на квалитетен национален систем на цени.

Превземени мерки за надминување на пречките

Обука и отворен пристап кон понудените можности.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

- Q&D S.A. е специјализирана за ОСТ (Оценување на свински труп) во текот на последните пет години и наскоро во Грција, повеќе уреди ќе бидат достапни за употреба;
- ОСТ ќе биде во функција во сите кланици во Грција поради условите на законите на ЕУ.

Моментална ситуација и резултати од практиката

PQC е пилот оператива на многу кланици во Грција.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

- ОСТ е пренослива, без некои посебни ограничувања;
- Персоналот на кланицата може лесно да бидат обучени за користење на уредот за оценување на свински труп;
- Алатките за финансирање и оперативните трошоци може да се користат за балансирање на трошоците за калибрација и имплементација.

Разно (линкови и белешки)

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:280:0060:0061:EN:PDF>

УСЛУГИ ЗА ДИЈАГНОСТИЦИРАЊЕ И ПРОЦЕНКА НА МСП ВО ВРСКА СО ИМПЛЕМЕНТАЦИЈАТА НА ИНТЕГРИРАНОТО УПРАВУВАЊЕ СО ШТЕТНИЦИ (IPM) ВО СЕКТОРОТ ЗА РАСТИТЕЛНО ЗЕМЈОДЕЛСТВО

Презентирано од: БЕФ

Име на компанијата	Советодавен центар за земјоделство и рурален развој			
Вид на компанија	Друштво со ограничена одговорност			
Адреса	✉	1, Gladston str.	Попштенски код	4000
Град и Регион		Пловдив	Земја	Бугарија
Телефон	☎	(+35) 9886964595	Факс	(+35) 932262632
Е-пошта	✉	office@caard.bg	Веб страна	www.caard.bg

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

IPM е ефикасен и еколошки чувствителен пристап во управувањето со штетници, кој се потпира на комбинација од општо-прифатени практики. Тоа е интелигентен избор и користи активности за контрола на штетници кои ќе обезбедат поволни економски, еколошки и социолошки последици. IPM се применува во повеќе сектори на активност како што се земјоделство, хортикултура, градинарство, комерцијална индустрија и во домот. IPM програмите користат актуелни, сеопфатни информации за животниот циклус на штетниците и нивната интеракција со животната средина. Овие информации, во комбинација со достапни методи за контрола на штетници, се користат за управување на штетата предизвикана од штетниците на најекономичен начин, и со најмалку можни опасности за луѓето, имотот и животната средина. IPM е совршен за органското земјоделство како и за големи, хемиски фарми, бидејќи може да ја намали изложеноста на човекот и на животната средина на опасни хемикалии, и евентуално да ги намали севкупните трошоци за примена на пестициден материјал и работна рака. IPM беше формулирана и постои во САД од почетокот на 70-тите години од минатиот век и сега е многу важен збир на практики во земјоделството и органско земјоделство.

Опис на услугите за дијагностицирање/проценка

Услугите за дијагностицирање и проценка на IPM се многу важни за правилна имплементација. Тие се базираат на знаење, искуство, набљудување, и интеграција на повеќе техники.

Процесот на проценка вклучува:

1. Теренски посети на фармата и работни средби со менаџерот и специјализирани кадри за да се добие знаење за тековната ситуација;
2. Проценка на ризик - е навистина важна и обично се карактеризира со четири прашања: карактеризација и идентификација на биолошки агенси за контрола, здравствени ризици, ризици за животната средина и ефикасност;
3. Карактеризација и идентификација на биолошки агенси за контрола - случај на погрешна идентификација може да резултира со неефикасни акции. Ако штетата на растението се должи на прекумерно наводнување, може погрешно да се процени дека се работи за габична инфекција, бидејќи многу габични и вирусни инфекции се јавуваат во влажни услови. Ова би можело да доведе до трошоци за прскање, но растението нема да биде подобро;
4. Извидување на културата е прецизна проценка на притисокот на штетниците (обично инсекти) и на карактеристиките на културата за да се оцени економскиот ризик од напад на штетници и болести, и потенцијалната

ефективност на интервенциите за контрола на штетници и болести. Следење на карактеристиките и земање на примерок од средината за утврдување на населеноста со штетници: т.е. дали штетникот е присутен/отсутен? Колку ги има? Каква е дистрибуцијата – насекаде или само на одредени места? Дали населеноста на штетниците се зголемува, се намалува или останува константна? Следењето, исто така може да го вклучи и местото на извор на вода за наводнување, која би можела да ја контаминира областа со вода со болести или шпирење на штетници;

5. Утврдување на праг на акција (економски, здравствен или естетски) - Колку многу се премногу? Во некои случаи, постои стандардизиран број на штетници кои може да се толерираат. Соја зрната се доста толерантни на паѓање на лисјата, па ако постојат неколку гасеници на местото и ако нивната популација не се зголемува драматично, можеби нема да биде потребна никаква акција. Спротивно на тоа, постои точка кога мора да се преземе акција за контролира на трошоците. За МСП, тој момент е оној во кој цената на штетата предизвикана од штетниците е поголема од цената на контрола. Ова е економски праг. Толеранцијата на штетници варира и од тоа дали тие се опасни по здравјето или не (ниска толеранција) или само прават козметичка штета (високо ниво на толеранција во не-комерцијални ситуации). Различни места, исто така, може да имаат различни потреби во зависност од специфичните области.

Предложени решенија:

1. За да бидат ефективни, превентивните активности мора да се превземат во вистинското време. За таа цел, штом се идентификува одреден штетник, мора да се следи пред да настане проблем;
2. Соодветна комбинација на менаџерски тактики. За било која ситуација со одреден штетник, може да се разгледаат неколку опции. Опциите вклучуваат механичка или физичка контрола, контрола со култура, биолошка контрола и хемиска контрола;
 - Механичките и физичките контроли вклучуваат собирање на штетниците од самите култури или користење на мрежи или други материјали за одделување на штетниците, како на пример птиците од грозјето или глодачите со одредени структури;
 - Контролите со култура вклучуваат: зачувување на средината со отстранување или соодветно чување на отпадот, правилно отстранување на заболени места од растенијата, поплавување со вода, користење на песок и користење на сорти кои се отпорни на болести;
 - Постојат многубројни биолошки контроли. Тие вклучуваат: зачувување на природните предатори или зголемување на природните предатори;
 - Хемиските контроли вклучуваат растителни масла или употреба на пестициди како што се инсектициди и хербициди;
3. Да се обезбедат обуки за вработените на МСП за тоа што претставуваат штетниците, животниот циклус на домаќинот и неговата биологија. На пример, во моментот кога ќе видите штетник може е премногу доцна за да се направи нешто освен да се испрска со пестицид. Најчесто, постои друга фаза од животниот циклус кој може да се подложи на превентивни активности. На пример, плевелот кој се размножува од семето од минатата година може да се спречи со прекривки и употреба на хербицид пред тој да се појави. Исто така, доколу научите што му е потребно на штетникот за да преживее, тогаш ќе сте во можност да го отстраните овој аспект;
4. Евалуација на резултатите - Што функционираше? Евалуацијата е најчесто една од најважните чекори. Ова е процес на проценување на ИРМ програмата и генерирање на резултатите. Корисно е да се постават следниве прашања: Дали дејствата го имаа саканиот ефект? Дали штетникот беше спречен или дали земјоделецот беше задоволен со начинот на кој се справи со него? Дали самиот метод беше задоволителен? Дали имаше некои несакани ефекти? Што може да се направи во иднина во врска со оваа ситуација со штетници? Разбирање на ефективността на ИРМ програмата му овозможува на присутниот менаџер да направи модификации на ИРМ планот пред штетниците да го достигнат прагот за акција и повторно да треба да се направи нешто.

Иновативни елементи употребени во обезбедувањето на услуги за дијагностицирање/проценка

ИРМ е збир на практики кои во денешно време одат во чекор со новите технологии. Држењето чекор со новите техники ви дава на располагање најдобри опции кога е потребно да се користи ИРМ. Новите алатки се достапни за

зголемување на ефективност на IPM, вклучувајќи и специјализирани теренски инструменти и рачни компјутери со GPS, овозможувајќи гео-означување на проблемите со културите. Софтверските системи за извидување на култури (CropIQ, Оптимизатор, итн.) се многу корисни за прецизно и точно лоцирање и означување на проблемите со културата, нивно копирање на воздушна карта и донесување на специфични одлуки за заштита во зависност од местото.

Елементи од додатна вредност во рамките на услугата

- Да се намали изложеноста на човекот и природата на опасни хемикалии;
- Да се намалат вкупните трошоци за употреба на пестицидниот материјал и работна рака;
- Подобро економско работење.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ ЗА ПРОЦЕНКА

Економски ресурси

Канцеларија, автомобил(и) со погон на четири тркала, канцелариска опрема, соодветен хардвер и софтвер, специјализирани алатки

Персонал

Администрација 1-2 лица, неколку теренски експерти-во зависност од активност.

Вештини

Обука за техниките за дијагностицирање и проценка и специјализираниот софтвер;

Воспоставување на контакти;

Споделување на добри практики.

ПРЕПРЕКИ

Технички, финансиски и други настанати проблеми

- Потешкотии при пронаоѓање на компетентни луѓе кои ќе ги вршат овие услуги на проценка;
- Како резултат на економската криза во Бугарија, проблеми при наоѓање на потребните финансиски ресурси бидејќи банките имаат строги критериуми за давање на кредити, а исто така и каматните стапки се многу високи.

Превземени мерки за надминување на пречките

- Контактирање на земјоделски универзитети и колеџи со цел да се најдат вистинските луѓе за вработување,
- Ставање на имотот под хипотека за да се добне кредит.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Во 2007 година, овој вид на приватни консултантски услуги како IPM не беше многу популарна помеѓу МСП во секторот за растително производство. Тие претпочитаа да се консултираат со државната администрација (Националната советодавна служба за земјоделство и Националната служба за заштита на растенија, карантин и агрохемија) или трговците на мало со агрохемиски производи бидејќи оваа услуга беше бесплатна. Сепак, тие не беа секогаш сосема задоволни со конечниот исход од овие услуги. Советодавниот центар за земјоделство и рурален развој утврди пазарна можност за развој во ова поле и почна да ја организира оваа нова активност.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Сега ситуацијата е сменета. Се повеќе и повеќе МСП го променија нивниот начин на размислување и сега ја разбираат важноста на добри и квалитетни ИМР услуги. Побарувачката за такви услуги во Бугарија, исто така, се зголеми бидејќи луѓето ја сфатија важноста на ефективните и еколошко чувствителните пристапи во управување со штетниците.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Процедури и техники за дијагностицирање и проценка.

Разно (линкови и белешки)

ИМР специјализиран софтвер – Optimizer: <http://www.optmzr.co/>

ИМР специјализиран софтвер– CropIQ: <http://www.cropiq.com/>

ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА ОДРЖЛИВИОТ ЗЕМЈОДЕЛСКИ КОД НА УНИЛЕВЕР ЗА ПРОИЗВОДИТЕЛИ НА ИНДУСТРИСКИ ДОМАТИ

Презентирано од: CERTH / IRETETH

Име на компанијата	Food:grade			
Вид на компанија	Личен бизнис			
Адреса	✉	Kolokotroni str 56	Поштенски код	TK43100
Град и Регион	Кардица/Тесалија		Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 2441301203/ 6974859168	Факс	(+30) 2108032413
Е-пошта	✉	info@foodgrade.gr	Веб страна	www.foodgrade.gr

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Food:grade бизнис консалтинг им помогна на производителите на индустриски домати да ги достигнат барањата за одржлив земјоделски код на Унилевер (т.н. SAC) и политиките за набавка на Damavant, со цел да продолжат да го снабдуваат Damavant ДОО со своите производи. Главен производ беше индустрискиот домати и оваа практика беше спроведена во текот на периодот на одгледување 2012-2013.

Опис на услугите за дијагностицирање/проценка

Прилагоден прашалник за подготвеност беше испратен до производителите, така што Food:grade беше во можност да ја направи првата проценка и класификација на производителите кои учествуваат. Кога прашалниците беа вратени и разгледани имаше посета на терен и посета на фармата на сите производители кои учествуваа. Тогаш, беа испратени наменски решенија до производителите каде што беа опишани корективните мерки кои треба да се направат за да се задоволат барањата на SAC. Тие фази беа:

1. Подготовка на прашалник;
2. Собирање на податоци од производителите;
3. Проценка на податоците;
4. Теренски посети врз основа на првичните наоди;
5. Извештаите за оценување испратени до производителите;
6. Спроведување на корективни мерки.

Иновативни елементи употребени во обезбедувањето на услуги за дијагностицирање/проценка

Се користеше следниот софтвер при пресметката на неколку земјоделски аспекти:

1. QuickFire од Muddy Boots. Quickfire од Muddy Boots е сеопфатен систем за управување со ревизија така што техничките тимови можат ефикасно да закажат комплетна ревизија и посети и ефикасно управување со резултатите или интерно или на местата за снабдување;
2. Алатка Cool Farm. Алатката Cool Farm е стакленички калкулатор на гасови, кој им помага на одгледувачите да го измерат јаглеродниот отпечаток на растителните и сточарските производи;
3. Haifa NutriNet, е моќен инструмент кој е направен за да им помогне на одгледувачите да ги планираат шемите за наводнување и нутригација (фертигација) земајќи ги во предвид актуелните состојби на раст.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ ЗА ПРОЦЕНКА

Економски ресурси

Проектот е финансиран од Дамавант ДОО.

Персонал

Два агрономи од Food:grade и еден агроном од Damavant.

Вештини

Тренинг сесија (20 часа) за Одржлив земјоделски код во Ротердам од контролна унија.

ПРЕПРЕКИ

Технички, финансиски и други настанати проблеми

Производителите не сакаа да го имплементираат одржливиот земјоделски код бидејќи стравуваа дека тоа ќе ги зголеми нивните трошоци за производство.

Превземени мерки за надминување на пречките

Damavant ДОО нуди премиум цени на производи (индустриски домати) на оние производители кои беа во можност успешно да ги исполнат барањата на SAC.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И МОМЕНТАЛНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Производителите користеле ѓубрива и вода за наводнување без испланиран распоред, но според практично искуство. Ресурсите не биле следени.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Производителите кои учествуваа во проектот успешно ги спроведоа барањата поставени од одржливиот земјоделски код и успеаа да ги намалат нивните трошоци за производство преку внимателно следење на ѓубривата и потрошувачката на вода за наводнување. Резултатите покажаа дека присуството на јаглероден отпечаток во нивните култури е значително намалена.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Системот за следење и SAC барањата може да се пренесат на други земјоделски култури и добиток.

Разно (линкови и белешки)

<http://www.unilever.com./sustainable-living/customers-suppliers/suppliers/index.aspx>

http://www.unilever.com./images/USLP-Progress-Report-2012-FI_tcm13-352007.pdf

ИНТЕГРИРАНО УПРАВУВАЊЕ СО ОВОШТАРНИЦИ: ИНОВАЦИИТЕ ПРЕД ТРАДИЦИЈАТА

Презентирано од: УНИМОЛ

Име на компанијата	Fondazione Edmund Mach di San Michele all'Adige			
Вид на компанија	Фондација			
Адреса	✉	Via E. Mach, 1	Попштенски код	38010
Град и Регион		S. Michele all'Adige (TN)	Земја	Италија
Телефон	☎	(+39) 0461 615455	Факс	
Е-пошта	✉		Веб страна	www.fmach.it

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Во 1874 година, Diet of Innsbruck го избра австрискиот лекар Edmund Mach како директор.

Edmund Mach, млад и брилијантен истражувач-асистент, го претстави проектот на земјоделска експериментална станица покрај училиштето. Институтот е дизајниран за да им служи на жителите на Тирол од двете страни на Алпите, и на оние кои зборуваат германски и на оние кои зборуваат италијански.

Оригиналниот статут ја воспостави улогата на училиштето, а тоа беше не беше само да обучува компетентни фармери, но, исто така, и да ги координира своите активности со експерименталната станица и фарма, трудејќи се да ги подобри карактеристиките и потенцијалот на земјоделството. Тоа беше еден пристап кој беше главна карактеристика на институтот во текот на нејзината историја- пристап кој денес има конкретна форма на воспоставени релации помеѓу училиштето, истражувања и техничка поддршка на компаниите и фармата.

Тоа е престижна институција која во текот на годините постигна многу важни цели на меѓународно ниво, во однос на образованието и обуката, истражувањето и трансферот на технологија во областа на земјоделството, преработката на храна и заштитата на животната средина. Во последните неколку години се спроведоа детални истражувања во неколку области: здравјето на земјоделството, прехранбени производи, генетски истражувања на виновата лоза и ја-болка, заштита на животната средина, климатски промени, овошје и одгледување на винова лоза, винарство и аспекти поврзани со сточарството, одгледување на риба, шумарство и во други области. Фондацијата обезбедува поддршка за над 8000 фарми во Трентино.

Опис на услугите за дијагностицирање/проценка

Фондацијата ќе обезбеди услуги за дијагностицирање и проценка на:

- Агрономско управување на ниво на фарма (кастрење, ретчење, управување со сила, исхрана, наводнување);
- Агрономско управување на територијално ниво (предупредувачки системи за управување со болести, на пример феромон стапници).

Управување со информациски систем за техничко и територијално предупредување за развојот на главните болести и/или агрономски практики, со инструкции и сугестии кои можат да бидат корисни за земјоделецот при управување со практиките кои се користат во компанијата:

- Шема на зреење на овошјето;
- Годишни предвидувања за принос на овошје (проценка);
- Сортна генетска идентификација;

- Проекти за соодветност на земјиштето и зонирање (овошје и почва);
- Надзор и следење на растителни болести во карантин;
- Техники на одгледување;
- Агрономски техники;
- Управување со растенија и механизација.

Квалитет, безбедност и сертификација:

- Техничка поддршка за бирократските процедури при добивање на сертификација;
- Систем сертификација;
- Сертификација на производ;
- Ознаки за потекло;
- Ознака за квалитет Трентино;
- Систем на следење;
- Доброволна сертификација.

Обука за здравје и безбедност на работното место преку специфични курсеви и семинари и помош на фармите во проценка на присутните ризици и во изготвување на изведениот „Документ за проценка на ризик“. Техничка поддршка за имплементација на системите НАССР во контекст на хигиената во прехранбениот сектор и поддршка на системите за следење на производите и за нивната усогласеност со барањата на законот.

Пред-жетвена анализа на јаболкото

Оваа услуга ви овозможува да го следите текот на созревањето на различни сорти на јаболко во Трентино, со цел да се утврди оптималното време за жетва, кое ќе ги одржи, па дури и за време на складирањето, најдобрите квалитативни карактеристики на овошјето.

После-жетвени услуги за поддршка на:

- Правилно управување со системот за замрзнување;
- После-жетвени проблеми:
 - Превенција на заболувањата во текот на чувањето.

Иновативни елементи употребени во обезбедувањето на услуги за дијагностицирање/проценка

Фондацијата се карактеризира со:

- Центар за Образование и Обука, Центар за истражувања и иновации, Центар за Трансфер на Технологија;
- Центар за Образование и Обука: комплекс со објекти за настава, кој истовремено управува со резултатите од обуката и образованието на различни нивоа на учење од областа на земјоделството, животната средина и шумарството: тие се директно наменети за земјоделците на универзитетот и се високо специјализирани;
- Центар за истражувања и иновации: истражувачки центар кој спроведува студии во земјоделството, храната и животната средина со цел да придонесе за подобрување на квалитетот на живот и социјалниот и економскиот раст;
- Центар за Трансфер на Технологија: Ја претставува структурата на поголемата географска област на Фондацијата за применети истражувања и експерименти, услуги и консултантски услуги во корист на агро-шумарството и животната средина. Клучните точки на центарот се: Предвидување на потребите на областа, разбирање на нивните проблеми, истражување на решенија и дистрибуирање на знаењето за одржување на висок квалитет во средината на производство.

Технологи и техничари развиваат и промовираат иновации во областа на процесот и производот со цел да се постигнат одржливи земјоделски производи со минимизирање на употребата на хемикалии и рационализација на користењето на ресурсите на животната средина.

Применети истражувања и експериментални студии доведоа до напредок на техничките решенија за животната средина, социјалните и економските поставки и за квалитетот и безбедноста на прехранбените производи.

Специјализирани лаборатории обезбедија аналитички услуги за компании и јавни тела во областа на земјоделската хемија и вино, микробиологија и дијагноза на растителни болести.

Повеќе од 70 експерти нудат секојдневни технички советодавни услуги на повеќе од 8000 фарми во Трентино, поддржани од агро-метеоролошката мрежа и капиларниот систем за ширење на информации.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ ЗА ПРОЦЕНКА

Економски Ресурси

Регионално финансирање и плаќања од страна на земјоделците.

Персонал

120 истражувачи, 50 докторанти, над 100 наставници, над 150 техничари и технолог.

Вештини

Преку Центарот за Образование и Обука.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Подобрување на агрономското управување со овоштарници (кастрење, ретчење, управување со сила, исхрана на овоштарници, наводнување), управување на територијалната одбрана на овоштарникот и предупредувачите системи (набљудување на земјата, на пример, управување со феромон стапици). Подобрување на квалитетот, безбедноста и сертификацијата, пред-жетвена анализа на јаболка и после-жетвени проблеми.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Во рамките на системот: Центар за Образование и Обука, Центар за истражувања и иновации, Центар за Трансфер на Технологија.

Разно (линкови и белешки)

<http://www.fmach.it/Centro-Trasferimento-Tecnologico>

http://issuu.com/fondazionemach/docs/brochure_fem?mode=window

<http://www.fmach.it/Comunicazione/Ufficio-stampa/Foto>

<http://www.fmach.it/Centro-Trasferimento-Tecnologico/Pubblicazioni/Rapporto-di-attivit>

<http://www.fmach.it/Centro-Trasferimento-Tecnologico/Pubblicazioni>

УСЛУГИ ЗА ДИЈАГНОСТИЦИРАЊЕ И ПРОЦЕНКА НА ЗДРУЖЕНИЈАТА ЗА СТОЧАРСТВО И ЗДРУЖЕНИЈАТА ЗА ОВОШЈЕ И ЗЕЛЕНЧУК/ГРУПНИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Презентирано од: CERTH / IRETETH

Име на компанијата	Georgiki Anaptixi S.A.			
Вид на компанија	Приватна консултантска компанија			
Адреса	✉	111 Socratous Str.	Поштенски код	41336
Град и Регион		Лариса/Тесалија	Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 2410553203	Факс	(+30) 2410 554 075
Е-пошта	✉		Веб страна	www.georgikianaptixi.gr

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Georgiki Anaptixi S.A. е динамична компанија на бизнис консултанти, која беше основана во 1993 година во Лариса и е ангажирана за обезбедување на синхрони сеопфатни услуги и за земјоделските задруги и групи на производители и за индивидуални производители, како во Грција така и во странство.

Областите на дејност на компанијата се:

- Информирање - обука - поддршка за земјоделците и/или сточарите и нивните здруженија;
- Организација и менаџмент;
- Системи за обезбедување на квалитет;
- Извештаи за физибилити, виталност и перспективи.

Компанијата го применува Системот за обезбедување на квалитет, кој е во согласност со барањата на EN ISO 9001:2000, обезбедува висок квалитет на консултантски и услуги за поддршка на национално и меѓународно ниво. Поконкретно:

- Услуги во Системи за Обезбедување на квалитет;
- Услуги за поддршка и управување на земјоделски задруги и групи на производители;
- Услуги за Рурални - Економски истражувања;
- Обезбедување на земјоделски консултации;
- Обука на земјоделците и членовите на земјоделските задруги;
- Иновативни активности (воспоставување, организирање и управување со задруги и групи на производители и создавање и развој на Локалниот Договор за Квалитет).

Опис на услугите за дијагностицирање/проценка

Првиот чекор по првичниот состанок со земјоделската задруга е дијагностицирање на потребите и перспективите.

Потоа, искористувајќи ги пазарните можности и перспективи, се изготвува бизнис план за подобра организација и управување со задругата со цел да се пронајдат најдобрите начини за финансирање и продажба или комерцијализација.

Иновативни елементи употребени во обезбедувањето на услуги за дијагностицирање/проценка

Не се користи никаков специјализиран софтвер за услугите за проценка, но се користат нови технологии за подобрување на комуникацијата помеѓу компанијата и задругите. Бидејќи компанијата работи низ цела Грција, покрај личните комуникации и посети на самото место, исто така се користат и социјални медиуми и многу често се организираат Skype средби.

Елементи од додатна вредност во рамките на услугата

Поврзување на производителите преку синхрона технологија за подобра организација на нивната задруга и позиционирање на нивните производи на пазарот.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ ЗА ПРОЦЕНКА

Економски Ресурси

Приватна компанија.

Персонал

Човечкиот капитал на компанијата е составен од професионални и совесни менаџери со огромно знаење, искуство и експертиза во областа на дејствување. Постојаниот персонал на компанијата моментално се состои од 8 луѓе, а компанијата соработува со голем број на надворешни соработници во зависност од потребите.

Вештини

Постојаниот персонал на компанијата учествува на конференции и состаноци кои се од особена важност за одржливото земјоделство и нејзините перспективи. Покрај тоа, тие секоја година се обучуваат во неколку области (т.е. земјоделство, сточарство, консултантски услуги, итн.).

ПРЕПРЕКИ

Технички, финансиски и други настанати проблеми

- Во последните години во Грција, уникатните перспективи за соработка се дискредитирани;
- Тешкотните за финансирање од банкарскиот систем не ги обезбедува потребните ресурси за помагање на процесот на производство.

Превземени мерки за надминување на препреките

- Обука и демонстрирање на добра практика во колективните - кооперативни акции;
- Промоција на договорно земјоделство;
- Подобри финансиски можности.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Моментална ситуација и резултати од практиката

Одделот за поддршка работи извонредно и обезбедува стабилна и сигурна поддршка на седумдесет (70) Групи на производители или организации кои работат низ цела Грција и обезбедува големи суми на финансии. Компанијата има обезбедено консултантски услуги и водење на 31 група на производители и нивниот петгодишен план за постепено препознавање, 9 четиригодишни акциони планови и 108 оперативни програми за организации на производители за три или пет години. Во моментот, во тек се и поддржани се 10 Планови за постепено препознавање на групи на производители и 35 оперативни програми на организацијата на производители. Покрај тоа, во последните две години компанијата има иновативна акција во областа на сточарството, придонесувајќи во основањето на првите

Сточарски задруги – групи на производители. Поточно, формирани се задруга за добиток и три задруги за овци и кози низ Грција.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Групи Производители – Добри практики на Земјоделски задруги.

Разно (линкови и белешки)

Повеќе информации на: www.georgikianaptixi.gr

**Дел
2**

Ефективни пристапи на алатките за финансиска поддршка на МСП во старите и новите земји членки и земјите-кандидати и како да се обезбеди поддршка за МСП и да ги информира за нивната достапност и пристапот до нив

РАБОТИЛНИЦА 2

Италија, 22-24 Јули 2013

Избрани Примери на Добри Практики

Име	Создадени од
IPARD онлајн алатка за информации	Центар за промоција на одржливи земјоделски практики и рурален развој - ЦеПроСард
Бизнис поддршка за фармери при нивниот пристап до финансии	Земјоделски консалтинг – George Ch. Dimokas
www.trovaagevolazioni.it : онлајн алатка за финансирање на вашите инвестиции	EUROCONS
Финансиски инструменти и услуги во помали градови и рурални области	Проект - Мрежа на JOBS Центри
Agevolazioni alle imprese (SMEs Facilitation.it)	Telematica Italia
Пристап до Финансии во Агробизнисот	Македонски Центар за Иновации

IPARD ОНЛАЈН АЛАТКА ЗА ИНФОРМАЦИИ

Презентирано од: ФФРМ

Име на компанијата	Центар за промоција на одржливи земјоделски практики и рурален развој - ЦеПроСард			
Вид на компанија	Здружение на граѓани			
Адреса	✉	Orce Nikolov 172	Попштенски код	1000
Град и Регион		Скопје	Земја	Република Македонија
Телефон	☎	(+38) 923061391	Факс	(+38) 923061391
Е-пошта	✉	info@ceprosard.org.mk	Веб страна	www.ceprosard.org.mk

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Центарот за Промоција на одржливи земјоделски практики и рурален развој – ЦеПроСард е невладината организација која работи во полето на земјоделството и руралниот развој во Република Македонија. Како земја со кандидатски статус, Република Македонија ги користи претпристапните фондови на ЕУ. Инструментот за претпристапна помош за рурален развој (IPARD) е еден од нив.

Средствата се насочени кон точно дефинирани мерки во IPARD програмата, вклучувајќи:

- МЕРКА 101 - Инвестиции за реструктурирање на земјоделските стопанства и нивна надградба за достигнување на стандардите на Заедницата;
- МЕРКА 103 - Инвестиции за преработка и рекламирање на земјоделски производи за реструктурирање на овие активности и нивна надградба за достигнување на стандардите на Заедницата;
- МЕРКА 302 - Диверзификација и развој на активностите за диверзификација.
За оваа цел, ЦеПроСАРАД подготви IPARD онлајн алатка за информации, која обезбедува корисни информации за сите потенцијални кандидати заинтересирани за користење на овие средства.

Онлајн алатката за информации ги вклучува сите релевантни информации неопходни за процесот на аплицирање, вклучувајќи:

- Потребни документи за апликација;
- Достапни банкарски заеми;
- Контакт информации на компаниите - снабдувачи/производители на опрема и консултанти кои ги исполнуваат условите за финансирање од IPARD;
- Контакт информации од релевантни консултанти за поддршка при процесот на аплицирање;
- Релевантни документи, закони, правилници, итн.

Главната цел за создавање на оваа алатка беше да се олесни пристапот до преобемната документација, која беше тешко да се следи во текот на процесот на аплицирање.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

IPARD онлајн алатката за информации е креирана како бесплатна, лесна за пристап и лесна за користење алатка. Таа не бара да се логирате или да отворите корисничка сметка и ги има сите соодветни информации во врска со програмата IPARD, како што се: документи за аплицирање, достапни банкарски заеми и контакт информации на компаниите - снабдувачи/производители на опрема кои ги исполнуваат условите за финансирање од IPARD, контакт

информации на релевантни консултанти за поддршка на процесот на аплицирање и релевантни документи, закони, правилници, итн. До овој момент има 70 регистрирани локални претпријатија (консултанти и снабдувачи/производители на опрема). Алатката е редовно посетена од земјоделците со основни познавања на ИТ и компјутерски вештини а, исто така и од советници на Националната агенција за поттикнување на развојот на земјоделството и приватни консултанти во процесот на консултирање на земјоделците за прашања поврзани со IPARD.

Употребени иновативни елементи

Иновативен елемент на оваа алатка е фактот дека претставува единствена точка на информации со лесен пристап. Покрај тоа, не се потребни никакви посебни обуки за користење на алатката.

Елементи од дополнителна вредност

Поедноставувањето на обемот на документација на IPARD програмата и практичниот начин на организирање на целата документација и информациите за секоја од мерките и специфичните видови на инвестиции дава дополнителна вредност. Исто така, компонентата на алатка (регистрација за најнови вести) помага во добивање на навремени информации за програмата IPARD.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

Развојот на алатката беше примарно поддржана од Сидра/MASSP2 програмата, со грант во износ од 12.500,00 евра. Алатката беше завршена во декември 2010 година. После ова, ЦеПроСАРА активно продолжи да ја ажурира IPARD онлајн алатката за информации со обезбедување на човечки и финансиски ресурси за одржување на софтверот за алатката.

Персонал

Поради својата ИТ компонента, IPARD онлајн алатката за информации бара ангажирање на професионална софтверска компанија за развој. Исто така, на почетокот, за прикачување на информациите беа потребни двајца вработени кои ги собираа потребните информации и ги подготвуваа документите на специфичен начин, според барањата на софтверската компанија за развој. По прикачувањето на информациите, потребен е само еден вработен со пола работно време, кој во координација со софтверската компанија за развој, ќе ги поставува најновите информации на IPARD онлајн алатката за информации.

Вештини

Алатката не бара никакви вештини или обука на персоналот.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Беа идентификувани два проблеми кои се случија при развојот и имплементацијата на IPARD онлајн алатката за информации.

Прво, бидејќи се работи за онлајн алатка, таа не функционираше неколку пати поради проблеми со интернет конекцијата и провајдерот на интернет услуги.

Потоа, како втор проблем се смета финансиската одржливост на алатката.

Превземени мерки за надминување на пречките

За успешен развој и одржување на алатката ќе биде потребен професионален и докажан провајдер на интернет услуги. Исто така, важна е и софтверската компанија за развој.

За да се осигура финансиската одржливост на алатката, компаниите - снабдувачи/производители на опрема подобни за финансирање од IPARD имаат можност да ја користат алатката за рекламирање на своите производи. Затоа, изготвен е ценовник за поставување на комерцијални реклами на онлајн алатката за информации од IPARD.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Главните фактори кои се клучни за успех се добри основани канали за комуникација со релевантни владини институции кои произведуваат, дистрибуираат документи и информации и работат на спроведувањето на IPARD програмата. Исто така клучен фактор е користење на медиумите за промовирање на алатката и за презентирање на предностите од нејзината употреба.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Уште од самиот почеток, примарна цел на алатката беше само да ги информира земјоделците за IPARD програмата. Ова се појави како резултат на комплексноста на водичот на IPARD програмата за кој земјоделците истакнаа дека е „тежок за разбирање“.

Моментална ситуација и резултати од практиката

По проценката на потребите, алатката беше направена на начин кој ќе ги задоволи сите барања на потенцијалните апликанти за програмата. Затоа беше надградена со листа на консултанти за секој тип на инвестиции, а исто така и компании - снабдувачи/производители на опрема кои ги исполнуваат условите за финансирање од IPARD. Нејзиниот модел кој е лесен за пристап им помага на потенцијалните апликанти да ги добијат сите релевантни информации и да бидат навремено подготвени за крајниот рок за аплицирање.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Ова алатка лесно може да се пренесе во различни програми за финансиска поддршка, без оглед на земјата или потенцијалот на програмата.

Разно (линкови и белешки)

IPARD онлајн алатка за информации: <http://www.ceprocard.org.mk/IPARD/Default.aspx>

IPARD онлајн алатката за информации има линкови од веб страната на Федерацијата на Фармери на Република Македонија – www.ffrm.org.mk

и веб страната специјализирана за продавање и набавка на земјоделски и шумарски производи и услуги – www.infoagri.net

БИЗНИС ПОДДРШКА ЗА ФАРМЕРИ ПРИ НИВНИОТ ПРИСТАП ДО ФИНАНСИИ

Презентирано од: CERTH / IRETETH

Име на компанијата	Земјоделски консалтинг – George Ch. Dimokas			
Вид на компанија	Личен Бизнис			
Адреса	✉	Gianni Dimou 116B	Попштенски код	38221
Град и Регион		Волос/Магнезија	Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 2421045055	Факс	
Е-пошта	✉	gedimokas@gmail.com gedimoka@uth.gr	Веб страна	💻

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Компанијата е формирана во 2011 од агрономот George Dimokas, како личен бизнис во земјоделски консалтинг и нуди услуги во изработка на земјоделски, гео-технички и еколошки студии, со индикативни области на активност:

1. Поттикнување на млади фармери;
2. Модернизација на земјоделски стопанства;
3. Агро-еколошко финансирање: „Органско земјоделство“;
4. Агро-еколошко финансирање: „Органско сточарство“;
5. Агро-еколошко финансирање: „Заштита на области чувствителни на нитрати“;
6. Агро-еколошко финансирање: „Заштита на загрозени автохтони раси на добиток“.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Индикативна листа на услуги кои ги нуди компанијата:

- Поттикнување на млади фармери: Целта на планот е да се ревитализира руралното население и да се подобри човечкиот капитал, а со тоа и да се подобри конкурентноста на земјоделскиот сектор. Целта е да се обезбеди финансиска помош за поттикнување на млади фармери на возраст под 40 години (15.000-20.000 евра), кои поседуваат соодветна професионална способност и се поставени за прв пат како глава на фармата; и имплементирање на бизнис планови за раст на земјоделските активности;
- Модернизација на земјоделски стопанства: Целта е да се воспостави потребната институционална рамка за ефективно управување, имплементација и мониторинг на програмите за помош според член 2 од оваа поддршка за инвестирање во земјоделски стопанства под Мерката 1.2.1 „Модернизација на земјоделски стопанства“ од оска 1 „Подобрување на конкурентноста на земјоделството и шумарството“, Програма „Рурален развој во Грција 2007-2013“. Износот на инвестициите зависи од видот на секој производител и се движи помеѓу 50.000,00 и 500.000,00 евра;
- Агро-еколошко финансирање: Целта на акцијата 1.1 „Органско земјоделство“ мерка 2.1.4 е:
 - i) Заштита на природните ресурси (почва, вода, воздух) и зачувување на биодиверзитетот;
 - ii) Одржлив развој;
 - iii) Понуда на гаранции за потрошувачите за безбедни земјоделски производи;

- Агро-еколошко финансирање: Целта на акцијата 1.2 „органско сточарство“ мерка 2.1.4 е:
 - i) Заштита на природните ресурси и зачувување на биолошката разновидност; ii) Одржливо управување со пасишта; iii) подобрување на благосостојбата на животните; iv) Понуда на гаранции за потрошувачите за безбедни производи од животинско потекло;
- Агро-еколошко финансирање: Целта на акцијата 2.1 „Заштита на области чувствителни на нитрати“ на мерката 2.1.4 е обновување на животната средина преку:
 - i) Намалување на употребеното ѓубриво утврдено во соодветниот Акционен план; ii) Намалување на потрошувачката на вода; iii) воспоставување на области со еколошка компензација;
- Агро-еколошко финансирање: Целта на акцијата 3.1 „Заштита на загрозени автохтони раси на добиток“ од Мерката 2.1.4 е да ги поддржи земјоделците да го одржат или да го зголемат бројот на загрозени автохтони раси на добиток до минимум прифатлив и безбеден број:
 - i) Биодиверзитет/зачувување на автохтон добиток изложен на ризик од исчезнување; ii) зачувување на традиционално- екстензивни системи на земјоделство; iii) Постигнување на целта за зајакнување на одгледувањето и на машки и на женски животни и акцијата „Зачувување на генетските ресурси во земјоделството“.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

Поттикнување на млади фармери: € 1.000,00 за примена и 500,00 € за 2 и 3 исплата од програмата за фармерот; Модернизација на земјоделски стопанства: € 500 за апликација и € 1.000,00 за 2 и 3 исплата од програмата за фармерот; Агро-еколошко финансирање: „Органско земјоделство“: 15 евра по хектар; Агро-еколошко финансирање: „органско сточарство“: 2 евра по животно; Агро-еколошко финансирање: „Заштита на области чувствителни на нитрати“: 15 евра по хектар; Агро-еколошко финансирање: „Заштита на загрозени автохтони раси на добиток“: 2 евра по животно.

Персонал

Персоналот на компанијата е организиран на следниов начин:

1. Д-р, м-р Агроном George Dimokas - Директор;
2. Агроном М-р Partnena Nicolaidis - Вработен;
3. Агроном М-р Anastasia Charilaou - Вработен.

Д-р George Dimokas е одговорен за следниве бизнис сектори:

Поттикнување на млади фармери; земјоделски советодавни услуги во обезбедување на услуги во шумарство; Модернизација на земјоделски стопанства; Претприемништво во рурални области; ЕУ финансирање преку Национална Програмска Рамка.

Г-ѓа. Parthena. Nicolaidis е одговорна за следниве бизнис сектори:

Предвременно пензионирање на земјоделците и земјоделските работници; Модернизација на земјоделски стопанства; Учество на фармерите во проекти за квалитет на храна; Стопанства во процес на реструктурирање како резултат на реформите на заедничкиот пазар; Агро-еколошко финансирање (органско земјоделство, органско сточарство, заштита на области чувствителни на нитрати, заштита на загрозените автохтони раси на добиток); Пошумување на земјоделско земјиште; Основни услуги за економија и рурално население; Реновирање и развој на селата; Заштита и надградба на руралното наследство; Дизајн - Изработка на градини; Студии за животна средина и студии за управување со отпад; Обновување - Замена на дозволи за дупчење; објекти за Живина.

Г-ѓа. М-р. Anastasia A. Charilaou е одговорна за следниве бизнис сектори:

Агро-еколошко финансирање (органско земјоделство, органско сточарство, заштита на области чувствителни на нитрати, заштита на загрозените автохтони раси на добиток); Физибилити студија - сметководство; Пренос на права; Сертификација на земјоделци; Недвижен имот; Студии за фертилизација - Пестициди - производство.

Вештини

Персоналот на компанијата постојано ги подобрува своите вештини преку учество на разни семинари поврзани со агрономија и можности за финансирање.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ ЗА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

1. Ниското ниво на образование на фармерите;
2. Потешкотии при спроведување на програмата (фармерите);
3. Грешки во разбирање на обврските во рамките на финансираната програма;
4. Некомплетна финансиска документација од страна на фармерите;
5. Несоодветен систем на организирање на фајлови (приходи/расходи);
6. Непочитување на Кодексот за Добри Земјоделски Практики;
7. Недостаток на знаење за Заедничката земјоделска политика.

Превземен мерки за надминување на пречките

1. Информации за Кодексот на добра земјоделска практика;
2. Информации за новата Заедничка земјоделска политика;
3. Ажурирање на органската програма, заштита на области чувствителни на нитрати, Интегрирано управување со култури;
4. Водење на евиденција за приход - предизвикувачи на бизнис трошоци;
5. Евиденција на сопственост;
6. Знаење и оценување на трошоците на секоја акција во рамките на годишните земјоделски активности.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

1. Зголемување на капацитетот за производство;
2. Подобрено претприемништво/отворање на нови пазари /техники;
3. Намалување на трошоците по единица;
4. Подобрување на квалитетот на производите и услугите;
5. Заштеда на енергија и заштита на животната средина;
6. Одржување и подобрување на работните места;
7. Развој на зелени технологии.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

1. Зголемување на капацитетот за производство. Употреба на нови технологии со намалена потрошувачка на енергија и поголем капацитет;

2. Зголемување на отвореноста. Производство на производи со висока додадена вредност по конкурентни цени и нивно извезување на странските пазари;
3. Намалување на единица трошок. Употреба на нови технологии за намалување на потрошувачката на енергија;
4. Подобрување на квалитетот на производите и услугите. Производство на органско земјоделство или Интегрирано управување во согласност со Кодексот за Добри Земјоделски Практики;
5. Заштеда на енергија и заштита на животната средина. Употреба на нови технологии со намалена потрошувачка на енергија и производство на органско земјоделство или Интегрирано управување во согласност со Кодексот на Добри Земјоделски Практики.

Моментална ситуација и резултати од практиката

1. Зголемување на капацитетот за производство. Употреба на нови технологии со намалена потрошувачка на енергија и поголем капацитет. Финансиски пакет: Модернизација на земјоделските стопанства со финансирање од инвестиции од 40% до 75% и волумен на инвестициите од 50.000-500.000 евра;
2. Зголемување на отвореноста. Производство на производи со висока додадена вредност по конкурентни цени и извоз на странските пазари. Финансиски пакет: Екстровеерност, со финансирање од инвестиции од 40% до 60% и инвестиции од 1.000.000,00 евра;
3. Намалување на единица трошок. Употребата на нови технологии. Финансиски пакет: Модернизација на земјоделските стопанства со финансирање од инвестиции од 40% до 75% и волумен на инвестиции од 50.000-500.000 евра;
4. Подобрување на квалитетот на производите и услугите. Производство на органско земјоделство или Интегрирано управување во согласност со Кодексот на Добри Земјоделски Практики. Финансиски пакет: Агро-еколошка помош (финансирање во зависност од програмата);
5. Заштеда на енергија и заштита на животната средина. Употреба на нови технологии со намалена потрошувачка на енергија и производство на органско земјоделство или Интегрирано управување во согласност со Кодексот на Добри Земјоделски Практики. Пакети на финансирање: Агро-еколошка помош (финансирање во зависност од програмата) и модернизација на земјоделските стопанства со финансирање од инвестиции од 40% до 75% и волумен на инвестиции од 50.000-500.000 евра.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

1. Употреба на заеднички софтвер (споделен на ниво на ЕУ), заеднички програми на ЕУ;
2. Групен развој на бизнисот;
3. Поврзување на бизнис консултантски услуги во Европската унија;
4. e-Консалтинг;
5. e-Бизнис;
6. Употреба на технологија за видео конференции.

TROVAAGEVOLAZIONI.IT: ОНЛАЈН АЛАТКА ЗА ФИНАСИРАЊЕ НА ВАШИТЕ ИНВЕСТИЦИИ

Презентирано од: УНИМОЛ

Име на компанијата	EUROCONS			
Вид на компанија	S.c.a.r.l.			
Адреса	✉	Via Perugia, 56	Попштенски код	10152
Град и Регион		Торино	Земја	Италија
Телефон	☎	(+39) 01124191	Факс	(+39) 011238283
Е-пошта	✉		Веб страна	www.eurogroup.it http://www.eurogroup.biz/web

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Веб страната www.trovaagevolazioni.it (Eurocons) е бесплатен сервис за информации за МСП, која овозможува лесно и инстантно пребарување за потпишување на договори, и е избрана за една од најквалификуваните италијански компании.

Брендот Eurogroup, преку услугите на кредитната гаранција Eurofidi, обезбедува советодавни услуги Eurocons и ре-пенија за енергија предложени од Euroenergy, идентификува и нуди проширени и интегрирани производи за развој на мали и средни претпријатија.

Брендот Eurogroup беше создадена во 1999 година според тестаментот на Finpiemonte, Финансиски институт во регионот Пиемонт (сега Finpiemonte инвестиции), за да се направи разлика во понудата на услуги во корист на МСП Eurofidi и Eurocons.

Двата оперативни субјекти, сепак, имаат покомплексна приказна. Eurofidi е основана во 1979 година, додека Eurocons почна да работи во 1994 година. Благодарение на развојот на широката мрежа на филијали, Eurogroup денес е признат бренд на вредни производи наменети за МСП. Eurogroup има канцеларии во Северна и Централна Италија и Кампања. Остатокот на полуостровот е предмет на постепен процес на покривање.

Целта на Eurofidi е да им обезбеди на малите и средни бизниси поголем пристап до кредити преку обезбедување на гаранции.

Eurofidi е најголемиот италијански конзорциум и една од најголемите меѓународни реални гаранции. Во име на своите фирми-членки, банкарскиот систем има исплатено заеми во износ од речиси 6,7 милијарди евра (2,5 милијарди евра само во 2012 година), со над 3,6 милијарди на гаранции (1,3 милијарди во текот на 2012).

Почнувајќи од 1999 година, консултантската кука Eurocons и услугите за кредитни гаранции на Eurofidi (најголемиот италијански конзорциум и еден од главните субјекти на Европските кредитни гаранции) се покриени од страна на брендот Eurogroup. Интегриран спектар на услуги, во рамките на „Системот на Eurogroup“, значи дека компаниите - членки може да уживаат во пакетот на активности кои ги покриваат многуте различни потреби на претпријатието.

Eurocons, конзорциум компанија за бизнис консалтинг со ограничена одговорност, е специјализиран консалтинг за МСП. Работи од 1994 година со цел да им помогне на бизнисите да ги искористат предностите на финансиските стимулирања кои се обезбедени од страна на федерацијата, државата и заедницата. Со текот на годините, Eurocons го зголеми својот спектар на активности.

Главните области во кои работи Eurocons се: лесни финансии, менаџмент консалтинг, системи за квалитет на електрична енергија, интернационализација и менаџмент консалтинг и стратегии за бизниси.

Работејќи од 1994 година, Eurocons има за цел да им обезбеди на малите и средни претпријатија стручни совети и влегување во комплексниот свет на финансиско олеснување. Во 1998 година, Министерството за Финансии воведува Системи за Обезбедување на Квалитет, дизајнирани да им помогнат на МСП да го набават најважниот систем за сертификација на производите. Во 2004 година, се појавува Консалтингот за Управување со Области, кој има за цел да ги поддржи МСП во презентацијата на своите финансиски податоци. Во 2009 година, фокусот беше на Консалтингот за стратегии и управување со области, кој имаше за цел да ги поддржи МСП во дефинирањето на најдобрите стратегии за раст и излез од кризата. Во истата година, содаден е делот за Енергија.

Во 2009 година, Eurocons ја создаде Euroenergy, акционерско друштво кое има за цел да им обезбеди на сите италијански компании готови инженерски решенија во областа на обновливите извори на енергија.

На 31 декември 2012 година, Eurofidi и Eurocons поддржаа вкупно над 53.000 бизниси низ Италија.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Веб страната е создадена од страна на Eurocons S.c.a.r.l., кој преку канцеларијата за И&Р (истражување и развој) избира повик за понуда на европско, национално, регионално и локално ниво, со цел да се идентификуваат најдобрите можности за МСП. Листата е достапна преку веб страната со брзо пребарување која Ви овозможува да ги филтрирате повиците според датумот на нивното појавување, секторот на повикување и/или регионот во кој проектот би можел да се реализира. Eurocons е реалност во бизнис консултанството и е специјализиран за мали и средни претпријатија. Преку услугите понудени од страна на Областите за обезбедување на финансии, менаџмент консалтинг, Системи за Квалитет, менаџмент и стратешки консалтинг и енергија, компанијата обезбедува конкретни и ефективни одговори на секоја бизнис потреба. Пристапувањето кон Eurocons е лесно: на крајот на 2012 година, имало повеќе од 42.000 МСП кои имале придобивки од неговите консултантски услуги.

Денес, консултантските услуги се фокусираат на пет главни области на активност:

- Обезбедување на финансии;
- Системи за квалитет;
- Менаџмент консалтинг;
- Менаџмент и стратешки консалтинг;
- Енергија.

Eurocons, конзорциум компанија за бизнис консалтинг, ги нуди своите услуги исклучиво на членови. Членовите може да добијат поединечен или заеднички пристап во различни сектори на активности: индустриски, комерцијални и земјоделски услуги и производство на традиционални производи.

Поддршката за финансии, нуди искуство во човечки ресурси и експертиза од областа на бенефиции за бизниси во своите различни форми: неповратни грантови или субвенционирани камати, заеми по поволни услови, даночни олеснувања и така натаму.

Европската унија, регионите, провинциите и стопанските комори обезбедуваат поволни можности за кредити за МСП. Меѓу овие, не е секогаш лесно да се најде кредит кој најдобро одговара на вашите специфични потреби. Поради оваа причина, целта на експертите на Eurocons е да им помогне на компаниите да ги идентификуваат најсоодветните решенија за видот на инвестиционата програма која ќе ја спроведат, следење на рокови и постојано обезбедување на информации. Понудените услуги се: предфизибилити студија, подготовка на целата документација, поднесување на барања до надлежните органи и изготвување на завршната сметка на трошоци. Услугата постојано се надградува во чекор со надградбата на законите и датумот на отворените повици за доставување на апликации. На овој начин, навремено се следат многубројните иновации во одредената област. Благодарение на оваа сигурна и ефикасна методологија, стапката на успешност за апликации поднесени од страна на Eurocons надминува 95%. Од 1994 година, Eurocons тргуваше со кредити во вредност од речиси 4.7 милијарди евра во корист на малите и средни компании-членки.

Потребите на клиентите на Eurofidi и Eurocons се:

- Проширување на своите капацитети за кредитирање;
- Барање на отстапки и придонеси за финансирање на нивните инвестиции и желба за развивање на своите бизниси на странски пазари;
- Потреба од економска и финансиска анализа на нивниот бизнис;
- Следење на политики за квалитет;
- Потреба од стручни совети за аспектите на нивниот бизнис кои делуваат на билансот на успех, и на растот и опстојувањето на претпријатието;
- Доверба во алтернативните извори на енергија (соларна енергија, фотонапонска, итн.)

Употребени иновативни елементи

Бесплатните информации, способноста за истражувања на интернет и способноста да се најдат најдобрите повици за МСП за кои цената на практиката/придобивката е дефинитивно најголема.

Елементи од дополнителна вредност

Работата на канцеларијата за И&Р (Истражувања и Развој) на Eurocons дефинитивно нуди предности за МСП, кои може веднаш да ги идентификуваат повиците кои најмногу им одговараат.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

Вкупниот трошок на услугата која ја обезбедува лице за бизнис поддршка е € 200.000,00:

4 посветени вработени со полно работно време (FTE*);

Интернет: Веб страна, чет, софтвер.

Персонал

4 посветени вработени со полно работно време (FTE*).

[* FTE = единица која укажува на обемот на работа на вработеното лице на начин што оптеретеноста може да се спореди во различни контексти. FTE често се користи за да го измери вклучувањето на работникот во еден проект, или да ги следи намалувањата на трошоците во една организација.]

Вештини

Додипломски студии по Право/Економија, смер и постдипломски студии во субвенционирано финансирање.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Тешкотии во толкувањето на правилата и процедурите, примена на помош во одделни случаи. Вклучени се различни видови наактерии.

Превземени мерки за надминување на пречките

Да се биде референтна точка за МСП при толкување на законите, поедноставување на процесите и реструктурирање на клучни информации за пристап до повици преку комплетен систем, почнувајќи од барање па се до исплата на фонд.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Бесплатна услуга како клуч за поширока дисеминација на информациите за повици и поедноставни технички детали за МСП за полесно разбирање на можностите обезбедени преку избраните повици.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Примарна потреба е знаење за постојните повици, потреба да се биде прецизен во повиците и потреба за единствена точка на контакт во текот на процесот за пристап до средствата.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Моментално, веб страната има 110.000 уникатни посетители од Март-2012 и вкупно 136.000 посети (околу 9k посети/месец).

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Висока реализација на посети (8 пати повеќе од корпоративната веб страна на компанијата) и повици во центарот за повици покажува дека интересот за оваа тема е висок.

Разно (линкови и белешки)

www.trovagevolazioni.it

www.eurocons.biz

ФИНАНСИСКИ ИНСТРУМЕНТИ И УСЛУГИ ВО ПОМАЛИ ГРАДОВИ И РУРАЛНИ ОБЛАСТИ

Презентирано од: БЦП МСП

Име на компанијата	Проект - Мрежа на JOBS Центри			
Вид на компанија	N/A			
Адреса	✉	76 Targovska Str., et.2	Попштенски код	5180
Град и Регион		Polski Trambesh	Земја	Бугарија
Телефон	☎	(+359) 61416905	Факс	(+359) 61413942
Е-пошта	✉	jdimitrova09@gmail.com	Веб страна	N/A

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Можности за работа преку Бизнис Поддршка (JOBS) е проект кој е воден од страна на Програмата за развој на Обединетите нации (UNDP) во Бугарија, од октомври 2000 година во главно партнерство со Министерството за труд и социјална политика (МТСП). Проектот беше дизајниран за да одговори на големата стапка на невработеност во Бугарија во доцните 1990-ти и особено високите стапки на невработеност во неповолни локации и кај обесправени групи. Со завршувањето на активностите од последната година за која има извештај- 2007 година, беа создадени околу 30.100 долгорочни работни места по цена од 26,6 милиони американски долари, преку работата на 43 Бизнис Центри, 10 бизнис инкубатори и 17 оперативни канцеларии раширени низ општините во Бугарија кои имаат помалку можности за развој.

Ова беше постигнато преку интегриран пакет на не-финансиски и финансиски услуги за развој на бизниси. Покрај тоа, во текот на траењето на проектот, 14 специјални иницијативи беа одделно финансирани од 10 надворешни донатори, вклучувајќи и голем број на локални програми за поттикнување на туризъм, производство на билки и економска вклученост на малцински групи.

Опис на услугите обезбедени од бизнис организацијата за поддршка

Трите компоненти на финансиски услуги на проектот JOBS беа План за Финансиски Лизинг (FLS) имплементиран во 2001 година, грантови за стартапи и план за поддршка наречен Проект 100, имплементиран во 2004 година и план за микро-грантови за Роми која се спроведе во 2006 година. Првите две услуги обезбедуваа финансии за претприемнички групи на луѓе кои, во тоа време, комерцијалните банки не ги сметаа како добри потенцијални клиенти. Третиот е дополнителен грант за закуп на производи обезбедени од БЦ (Бизнис Центри) кои работат во заедници со претежно ромско население. Сите три компоненти се појавија како логично продолжение на напорите на UNDP во Бугарија за справување со сиромаштијата и невработеноста преку програми за економски развој.

1. План за Финансиски Лизинг: FLS ги снабдува локалните бизниси со лизинг за купување на нова или користена бизнис опрема во три верзии: за стартап, обични бизниси и земјоделски бизниси;
2. Проектот 100 обезбеди грантови до 20.000 лева за луѓе кои имаат остварливи идеи за започнување на бизнис;
3. Микро-грантовите за Роми беа спроведени во два бизнис центри во урбаните населби со ромско население од над 20.000. Микро-грантовите беа споени со лизинзи од FLS со грант до 2000 лева за почетни стартап трошоци.

Од 31 декември 2007 година па се до 2010 година, 38 бизнис центри обезбедија услуги под FLS. Тие продолжија да нудат лизинзи до 15.000 лева за стартапи, до 30.000 лева за постоечките МСП и до 35.000 лева за земјоделска опрема.

Употребени иновативни елементи

- Министерството за труд и социјална политика и UNDP преку JOBS беа пионери во обезбедувањето на многу потребната помош - бизнис и социјална - за мали, далечни и сиромашни области и население. Во текот на своите осум години на работа, JOBS одржа водечка позиција во обезбедувањето на помош за микро и мали претпријатија и слабо снабдените заедници во Бугарија; во многу случаи JOBS беше единствениот снабдувач на такви услуги таму.
- Иако мал, Проектот 100 е важен експеримент, кој користи високо условен механизам на трансфер на пари за „отпочнување“ на бизниси. Интересно е бидејќи користењето на грантови или трансферите на пари веќе се во завршна фаза во повеќето земји.

Елементи од дополнителна вредност

Услугите на JOBS за развој на бизниси создадоа бренд име на високо квалитетна помош за невработени лица во Бугарија. Овие услуги вклучуваат финансиски, како и не-финансиски услуги: Бизнис инкубатори (БИ), информатички технологии (ИТ), обуки, консултации, информативни услуги, технички услуги и канцеларии.

Анкетите покажуваат дека 59% од корисниците сметаат дека лизингот има многу позитивно влијание врз стабилноста на нивната компанија, а 53% сметаат дека има многу позитивно влијание во зголемување на продуктивноста и 50% многу позитивно влијание во зајакнување на конкурентноста.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски ресурси

БЦ се добро подготвени локални непрофитни институции, искусни во локалниот економски и социјален контекст, прилагодливи на различни типови на финансирање, добро позиционирани како компетентни партнери на локалните власти и невладините организации во спроведувањето на политиките и иницијативите за локален развој. Накратко, уникатен производ во било кој поголем или помал град или село и вреден партнер на релевантните граѓански власти.

Просечен бизнис центар може да направи 28.500 лева годишно од камата на лизинзи. Сегашните просечни годишни трошоци на Бизнис Центар кој добро работи се помеѓу 20.000-25.000 лева. FLS превзема во просек 30% од времето на финансискиот консултант и 10% од менаџерот. Продуктивноста на просечниот кредитен референт на БЦ е ниска: во просек 8,13 лизинзи беа доделени во 2007 година. Ова значи дека ако во иднина БЦ плаќаат за користење на лизинг портфолија, како и за изнајмување на нивните простории*, некои поголеми БЦ ќе го водат FLS во загуба ; додека некои помали БЦ би имале профит (* во просек, 20.000 лева годишно).

Персонал

Менаџерот на БЦ JOBS има мал број на персонал: финансиски консултант, агроном (во БЦ за поддршка на производство на органски билки), експерт за маркетинг (за бизнис консултантски услуги и обука) и други професионалци вработени на проекти.

Потребни за финансиски услуги: соодветно квалификувани лизинг/кредит консултанти кои ќе бидат дел од персоналот на БЦ.

Вештини

- Бизнис центрите (БЦ) имаат слични статуси со здруженија и се инкорпорираны како непрофитни организации (НВО), со правен статус на здруженија кои дозволуваат членство на лица и организации;
- БЦ функционираат во ограничен број на основни активности и услуги, и во нив се вклучени практично сите релевантни страни. Вклучувањето на општината и на Директоратот на канцеларијата за труд одиграа особено важна улога во легитимизирањето на БЦ во нивната почетна фаза. Значителна предност за БЦ се општинските простории кои им беа доделени бесплатно или за ниска кира;

- БЦ имаа среќа со квалитетот на нивните менаџери, но се смета дека JOBS мора да продолжи со континуиран развој на менаџерите за БЦ да можат да се соочат со новите предизвици;
- Разликата помеѓу мрежата на БЦ на JOBS и другите даватели на услуги е личниот контакт, близината со клиентот и доброто познавање и помагање на локалната заедница за вработувања и за економски прашања.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Иако започнаа како силни инструменти за развој, финансиските компоненти на JOBS беа претекнати од брзи економски промени кои се случија по 2004 година. За да се одговори на новите проблеми со кои се соочуваат малите бизниси, финансиските инструменти на JOBS требаше да се изменат;

За повлекување на средства потребни се посебни барања до секој БЦ со неактивни фондови;

Во овој момент Мрежата JOBS е организирана на таков начин што може да обезбедува и врши само ограничен број на услуги за бизнис развој (ограничени во однос на можноста за обезбедување на внатрешни експерти и капацитет за бизнис услуги). Повеќето од овие услуги се претежно ориентирани кон обезбедување на меки вештини и мерки (неповрзани со бизниси) како што се основни компјутерски вештини, обука за јазици, како и информации поврзани со ЕУ.

Превземени мерки за надминување на пречките

Микрофинансиската институција JOBS ДОО е основана како банкарска група на Бугарската Банка за Развој, на 23.12.2010. Во март 2011 година, JOBS започна со своите активности за обезбедување на средства во форма на лизинг преку четири шеми - лизинг на индустриска опрема, лизинг на возила и лизинг на земјоделски машини и друга опрема за лизинг. Во моментот, JOBS MFI работи со средства од Европскиот Инвестициски Фонд во бизнис мрежа со повеќе од 30 брокери (поранешни JOBS центри) во земјата.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Финансиските компоненти на JOBS имаа значително влијание врз локалната економија, вклучувајќи ја и физичката инфраструктура (купување на продуктивни средства) и социјалната средина (намалување на невработеноста и подобрување на животниот стандард). Зголемените бизнис капацитети на корисниците на услугата за финансиски лизинг имаа големо влијание: членови на семејства најдоа работа во бизнисот, или трошеа повеќе на локални бизниси.

Лизинг шемата имаше влијание на национално ниво со тоа што ги учеше банките за профитабилноста на микро и малите претпријатија. БЦ, иако беа конкуренти на банките, всушност им обезбедија многу клиенти.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Сите JOBS Бизнис центри се фокусирани на невработените и други разни маргинализирани групи во испораката на нефинансиските бизнис услуги како што се обука, консултации, размена на информации и бизнис советување.

Покрај тоа, БЦ ги проширија бизнис услугите за стартап компании и локални претприемачи со обезбедување на она што е од суштинско значење во тоа време: подготовка на бизнис план, основните сметководствени услуги, ИТ поддршка и ограничени маркетинг совети.

Во многу области, JOBS беше единствениот снабдувач на такви услуги. Финансиските услуги обезбедени од страна на БЦ беа во речиси сите случаи единствената можност за микро и малите претприемачи да добијат пристап до финансиски ресурси.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Со завршувањето на активностите од последната година за која има извештај- 2007 година, беа создадени околу 30.100 долгорочни работни места по цена од 26,6 милиони американски долари, преку работата на 43 Бизнис Центри, 10 бизнис инкубатори и 17 оперативни канцеларии раширени низ општините во Бугарија кои имаат помалку можности за развој. До крајот на 2007, имаше 1371 лизинзи во вредност од 15.744.792 лева.

Сепак, поради престанокот на јавното финансирање, некои центри престанаа да работат. Постојат уште центри со ограничен персонал. Овие JOBS центри сеуште продолжуваат, на многу ниско ниво, да извршуваат и други функции за поддршка на претприемништвото и намалување на невработеноста, како што се консултации и обука за преквалификација на невработени.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Инструментите за финансиски инженеринг може да се користат како средство за одржлив регионален развој и економско заживување. Развојот и управувањето на транснационални и регионални небанкарски инструменти за финансиски инженеринг, управувани од страна на бизнис структури за поддршка може да се сметаат како најголеми иницијативи за земјите во кои постојат.

Во врска со ова, развојот на специјализирани регионални небанкарски инструменти за финансирање за поддршка на МСП, имено Специјализиран Револвинг Фонд за развој на еколошко растително и сточарско производство е од витално значење за закрепнување од економската криза, особено во руралните средини на партнер земјите од ЈИЕ.

Разно (линкови и белешки)

Можности за Работа преку Бизнис поддршка (МРБП), Независна Евалуација 2008 Извештај, Финална верзија 3: 2 Декември 2008: <http://www.mfi.bg/bg/about.html>

AGEVOLAZIONI ALLE IMPRESE (SMES FACILITATION.IT)

Презентирано од: МОЛИСЕ РЕГИОН

Име на компанијата	Telematica Italia Srl			
Вид на компанија	ДОО.			
Адреса	✉	Via Bramante, 43	Поштенски код	05100
Град и Регион		Terni/Umbria	Земја	Италија
Телефон	☎	(+39) 0744392213	Факс	(+39) 0744428739
Е-пошта	✉		Веб страна	www.agevolazioni.telematicaitalia.it

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Услугите кои ги нуди Telematica Italia Srl се насочени кон бизниси и професионалци и се достапни во целата земја и пошироко.

Од 1999, Telematica Italia Srl произведува и дистрибуира бази со податоци и професионални услуги за информирање на италијанските фирми и странките фирми кои вршат трговија во Италија.

Компанијата ги интегрира знаењата стекнати во областа на финансиско стимулирање, повик за тендери, комерцијални информации и регулативи за одредена област, нудејќи уникатни онлајн услуги, софтвер и бази на податоци, кои се од суштинско значење за сите бизниси, големи и мали, кои работат во оваа територија.

Организацијата информира повеќе од десет илјади компании и професионални фирми за тоа како да ги усовршат своите знаења, ги запознава со најновите информации во врска со актуелни прашања и закони, ги заштитува од комерцијални ризици при запознавање со нови потенцијални партнери и снабдувачи, како на пример истрага на нивниот капитал, проширување на целната група на клиенти за да можат да учествуваат на и да добиваат договори за јавни набавки и добивање на помош за правни и даночни прашања.

Услугата за поддршка на бизнисот, им нуди на своите клиенти најнапредни софтверски и веб услуги и го користи интернетот како референтна точка за рекламирање и воспоставување на односи на секој бизнис.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Некои од услугите на порталот/списанието www.agevolazioni.telematicaitalia.it може да се добијат бесплатно, а некои само преку претплата.

Со услугата Проект и Пари (П&П), клиентите и корисниците на Telematica Italia се „придружени“ во подготовката на инвестициони програми и процедури, менаџирање на нивниот пристап до сите јавни иницијативи кои се насочени кон бизниси, како што се фондовите на ЕУ, како и национални, регионални, провинциски или општински фондови.

Услуга П & П ги опфаќа сите технички, бирократски и процедурални практики на финансирање.

Предностите кои услугата им ги нуди на компаниите се поделени во две главни области:

1. Информации (портал за информации);
2. Консултации.

А) ИНФОРМАЦИИ

Услугата за вести, за која е задолжен персоналот на редакцијата, обезбедува имплементација и ажурирање на различни достапни области:

а) Стимулирање и отстапки за компаниите

Секојдневно, преку континуирано следење на официјални извори кои се третираат и се распространуваат преку статии, изјави и практики, прегледни карти, разни известувања и прописи од примарен интерес за светот на бизнисот и професиите;

б) RSS – Прес за Специјализирани Компани и Професионалци (Ново)

Секојдневна подготовка и следење на над 40 национални и регионални јавни весници до средината на утрото, голем број на статии за економски/финансиски услуги од најголем интерес за корисниците на Telematica Italia;

в) Агенда Саеми Италија

Се објавуваат месечно и листа со најзначајни изложби се ставени на располагање на корисниците на Telematica Italia на сметка на државата;

г) МСП

Во овој дел се објавуваат, ажурираат и се достапни серија на практични водичи за најголемите субвенционирани инструменти/финансиски (стимулирања на вработување, додатна енергија, додатно реновирање, Законот за стабилност (порано Законот за буџети), Уредбата Milleproroghe, Tremonti Тер и Quater, стартап бизнис, и др. активни на национално ниво;

д) Интернационализација (Ново)

Дел за темелен преглед на можностите за странски клиенти;

Онлајн се следниве делови:

- Календар за Изложби, стимулирање на учество на трговски саеми во странство, трговски мисии во странство, надворешна трговија;

е) Информатор

Се внесува секојдневно за клиентите/корисниците на информаторот во врска со дневните вести објавени на веб-страницата www.agevolazioni.telematicaitalia.it

Б) КОНСУЛТАЦИИ

Услугата нуди два различни нивоа на експертиза:

а) Барање на мислење и физибилити студија

- Општо барање за мислење

Скрининг -извршен од страна на редакцијата на услугата, Објекти за Telematica Италија според барањата на корисниците кои не се особено сложени, кои не бараат темелни студии и конкретни европски регулативи, национални и регионални;

Скрининг услугата за клиентите во овој случај се обезбедува бесплатно;

- Барање за темелно мислење

Направен скрининг на комплексни барања, или анализа и физибилити студија на практики за кои е потребно темелно истражување и специфични, применливи, регионални, национални и/или европски практики;

б) Активирање на практиката

Ако скринингот е успешен, на клиентите ќе им биде понудена можност да ги искористат предностите на службата за советување на Telematica Италија за поднесување на апликацијата за гранти сите наредни поврзани активности; Најпрво, на купувачите ќе им биде презентирана проценката на трошоците, во чии рамки се дефинира нивото на комплексност на предметот;

- Едноставни практики (дефинирани преку барање)

Цената на овие видови на практики за претплатниците на Telematica Italia (на пример, финансирање на Стопанската комора) изнесуваше € 120. За оние кои не се претплатници, цената на услугата изнесува 240 €;

Комплексни практики (дефинирани преку барање)

Клиентот ќе добие од Telematica Italia проценка на трошоците за видот на потребното стимулирање, а износот ќе се пресметува како процент од вкупниот износ на проектот. Процентите потребни за претплатниците исто така, во овој случај ќе бидат пониски одколку за оние клиенти кои не се претплатени.

Употребени иновативни елементи

Услугата е основана со намера да ги поедностави и да ги направи достапни алатките и можностите кои ги олеснуваат понудите за финансирање на бизниси, професионалци и обични граѓани.

Во една ваква средина, бизнис идејата на Telematica Italia беше да се врати редот во рамката и повторно да се едуцираат корисниците за мерките за олеснување за правилна употреба на достапните алатки.

Елементи од дополнителна вредност

Додатната вредност што ја нуди услугата е фактот дека потенцијалните корисници - по многу ниска цена - можат во било кое време да ја потврдат остварливоста и економската оправданост на своите проекти (вработување, инвестиции, обука, кеш пари итн) со обраќање до – по Телефон, Е-пошта, и др. - доверлив советник, кој е подготвен да ги води и да ги упатува во нивниот избор.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Персонал

Клиентите на услугата може да сметаат на секојдневната работа на внатрешниот персонал и густата мрежа на надворешни консултанти кои работат низ целата национална територија.

Внатрешен персонал (10 вработени) - работат во Terni –се занимаваат и со анализа и со дисеминација на информации. Мрежата на консултанти (партнери преку специфични договори) - работат на целата национална територија – за натпревари/стимулирања кои не можат да се водат од далечина, персоналот директно ги следи клиентите (од врата до врата).

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Персоналот на услугата се грижи речиси исклучиво за микро, мали и средни претпријатија.

Малите бизниси се многу прегледни и дури ако се слични по големина, може да имаат многу различни организационски структури и менаџмент.

Во оваа конкретна економска средина, речиси сите трговци се соочуваат со тешките последици од економската криза, што резултираше со драстично намалување на нивната продажба и нивните приходи.

Превземен мерки за надминување на пречките

Италијанското претприемништво останува конкурентно и тоа е резултат на големиот капацитет за иновации и, пред сè, голема ефикасност на производството (внатрешна и на синџирот за снабдување). Оваа ефикасност може да се постигне преку употреба на решенија од областа на информатичката технологија, кои се непходни за зацврстување на стратешките односи помеѓу различни компании.

Во последниве години некои „владини“ иновации (дигитален потпис, PEC, итн), всушност, за некои сопственици на бизниси доведоа до повеќе проблеми отколку бенефиции.

Од тука, компанијата ја прифати тезата за т.н. „иновации во мали чекори“.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Иновации во мали чекори е нова методологија, која не е креирана од Telematica Italia, но сепак Telematica Italia помага во нејзиното разбирање и поедноставување на јазикот кој го користи со цел да ја направи достапна за секого.

Услугите на компанијата се компјутеризирани и затоа клиентите/корисниците се навикнати да експериментираат со начините и средствата, како што се: билтени, Е-пошта, форма на управување, резервирање, најава, PW, итн. Во процесот на стабилен раст, малите земјоделци, продавачи на големо, и самостојни вработени може да пишуваат, читаат и да поставуваат прашања во дневната редакција за новости.

Овој процес сега има околу 10.000 корисници, а повеќе од 6000 од нив се дневни корисници на Услугата за Намалувања.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Најпрво, Telematica Italia се обиде да го стопира недостатокот на системот за информации за инструментите кои даваат лесен пристап до финансии. Во ерата на мрежи, интернет и глобализација има огромна количина на информации, кои често не може да се нарачаат, верификуваат и да бидат достапни од нивните природни примачи. Затоа сите информации треба да бидат јасни и уредни, а особено за т.н. „меки заеми“ (повици, закони, бонуси, даночни олеснувања, локални мерки, итн.)

Моментална ситуација и резултати од практиката

Во моментот, клиенти/корисници на веб страната не само што брзо се ажурирани, туку може и во секое време да преземат чекори за да ги исполнат своите економски потреби.

Стотици практики на финансирање се управувани и презентирани секоја година; како што се: исполнување на бизнис потреби, како што се материјални и нематеријални инвестиции, вработување на нови кадри, учество на саеми и интернационализација, ликвидност и бизнис на рекапитализација, стартап, итн. Клиентите/корисниците можат да ја задоволат својата потреба од информации, па дури и економските потреби кои произлегуваат од нормалниот тек на нивните деловни активности.

ПРИСТАП ДО ФИНАНСИИ ВО АГРО БИЗНИСОТ

Подобрен пристап до финансии за учесниците во вредносните синџири за свежо овошје и зеленчук и преработен зеленчук

Презентирано од: ФФРМ

Име на компанијата	Македонски Центар за Иновации			
Вид на компанија	Непрофитна, невладина, бизнис организација за поддршка			
Адреса	✉	Majka Tereza #13a	Попштенски код	1000
Град и Регион		Скопје	Земја	Поранешна Југословенска Република Македонија
Телефон	☎	(+389) 23245122	Факс	
Е-пошта	✉		Веб страна	www.i2b.org.mk

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Финансиската платформа беше развиена во рамките на зголемената конкурентност на македонските компании, воглавно поддржани од донатори, движејќи се помеѓу 250-440 долари за секој потрошен долар.

Платформата користи финансиски фасилитатори (консултанти) кои работат заедно со МСП во идентификување на финансиските потреби, подготовка на бизнис и инвестициски планови, избирање на најпогодни финансиски инструменти, па оттука и обезбедување на успешен пристап до финансии за компаниите.

Практиката постои од 2009 година, а од 2011 па до денес активно е вклучена во земјоделскиот сектор.

Опис на услугите за дијагностицирање/проценка

МСП кои имаат потреба од дополнително финансирање, нови проекти, работен капитал, капитални инвестиции и/или рекапитализација; се обраќаат до Финансиската платформа, која е раководена од AtF менаџер. Менаџерот води голем број на проекти (компанији/земјоделци кои имаат финансиски потреби), од една страна, и голем број на високо обучени Финансиски фасилитатори (ФФ), од (10-20) луѓе кои имаат знаење од финансии, бизнис планирање, стратешко планирање и сродни вештини и експертиза од друга страна.

Консултантите добиваат задача да им помогнат на МСП во процесот на пристапување до финансии, и кои ги исполнуваат условите за успешен надомест. Оваа практика го ублажува ризикот, бидејќи него го споделуваат компанијата, консултантот и НВО.

Процесот трае најмалку 1 месец, и за тоа време ФФ соработува со претставникот на компанијата, работи заедно, врши финансиски инженеринг, се пријавува за финансиски средства, и преговара во име на клиентот. По склучување на договор помеѓу финансиските институции-ФИ и компанијата/фармерот, ФФ му наплаќа и на клиентот и на финансиската платформа.

МСП кое добило финансии има обврска да ги објасни потребните пари, да ја опише инвестицијата, да го претстави бројот на новите/сезонски работни места кои ќе ги создаде и да направи проценка на количината на извозот што ќе го направи.

Финансискиот менаџер има обврска да спроведе активности со кои ќе го следи напредокот на компанијата, и да се осигура дека остварил се што ветил, обично преку случајни теренски посети и тесна соработка со компанијата.

Многу често, оваа соработка дозволува НВО како бизнис организација за поддршка (БОП) да побара дополнителни услуги.

Иновативни елементи употребени во обезбедување на услуги за дијагностицирање/проценка

Овој пристап ги намалува најболните точки во бизнисите базирани на знаење.

Компаниите се чувствуваат безбедни, бидејќи тие не се занимаваат со индивидуи за кои не се сигурни дека може да им веруваат, туку со организации и правни лица со докажана репутација на успех.

Од друга страна, консултантите имаат редовен прилив на претходно проверени клиенти и загарантирана исплата на нивните услуги. Исто така постои портфолио на проекти, со што се намалува нивниот ризик во врска со авансната исплата.

На овој начин бизнис организацијата за поддршка му служи на својата заедница и се развива себеси и конкурентноста на својата земја.

Програмата сеуште не користи софтвер. Сепак, има простор за сериозна надградба и понатамошно усовршување на услугите. ФФ дава совети не само за еднократни финансиски производи на пазарот, туку и за алтернативни финансиски извори, како што се ризичен капитал и финансирање преку продажба на акции.

Елементи од додатна вредност во рамките на услугата

Од 2011 год. па до денес, Финансиската платформа му има помогнато на:

- Над 60 компании и фармери во изработка на нивните бизнис и инвестициски планови;
- 45 или 75% од нив успешно пристапија до преку 8,7 милиони американски долари, со што се инвестирани над 16,5 милиони долари во земјоделскиот сектор;
- Оваа активност креираше над 100 нови работни места и го зголеми извозот на македонските земјоделски компании за 9,6 милиони американски долари;
- Организираше 9 образовни настани и настани за воспоставување на деловни контакти помеѓу ФИ, БОП и осигурителните компании;
- Над 300 претставници на компании и фармери ги посетија овие настани и ги раширија информациите;
- Изготви 2000 брошури насловени: „Иновативни Финансиски производи за земјоделско финансирање“ кои се состојат од 7 финансиски институции (ФИ) и над 15 достапни финансиски производи на македонскиот пазар;
- Дисеминација на листата на 10 најуспешни ФФ, кои им помогнаа на над 160 компании успешно да пристапат до финансии и да инвестираат над 120 милиони американски долари.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ ЗА ПРОЦЕНКА

Економски Ресурси

Околу 30.000,00 долари обезбедени од донатор, се потребни на годишно ниво, за да се поделат трошоците на компаниите на кои им е потребна помош во процесот на пристап до финансии. Истите трошоци, може целосно да бидат покриени од приватниот сектор, кој би го платил процентот за доделената сума на пари (надоместокот за успех за ФФ и БОП). Овој процент се движи помеѓу 3-5% од обезбедените финансии, во зависност од обемот на работа.

Персонал

Персонал од двајца луѓе, еден менаџер за Пристап до финансии и еден асистент за Пристап до финансии се доволни за професионално да се спроведе оваа услуга. Менаџерот мора да има блиска и солидна соработка со финансиските институции и организациите за обука и да биде во позиција да ги следи трендовите и да обезбедува ресурси.

Вештини

На ФФ им е потребна континуирана обука во финансискиот менаџмент и корпоративните финансии. Покрај тоа, суштината на оваа работа е солиден проток на информации. Запознавањето со трендовите на финансискиот пазар е повеќе од пожелно. Персоналот треба да има основни познавања од финансиски менаџмент и солидни вештини за управување со проект.

ПРЕПРЕКИ

Технички, финансиски и други настанати проблеми

Финансиски проблеми се појавуваат, кога нема пари за да се подели надоместокот за постигнатиот успех за консултантите, и кога целата сума ја плаќаат компаниите. Инаку, компаниите/фармерите потпишуваат обврзувачки договор со кој тие го плаќаат однапред пресметаниот процент од претходно искористениот износ на финансии, кој се задржува ако консултантот е успешен и се враќа до 80% ако неговата работа не резултирала со успех.

Превземени мерки за надминување на пречките

Проширување на понудата на услуги, за да се постигне диверсификација на ризикот од наплата од компаниите, а исто така и, да се намалат заедничките трошоци, така што компаниите ќе сфатат дека треба да почнат сами да плаќаат за оваа услуга, како и секоја друга услуга на пазарот.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Една од утврдените потреби е потребата за донаторска финансиска поддршка за оваа услуга. На тој начин платформата ќе успее да создаде уште посилно влијание врз зајакнувањето на нејзината позиција на пазарот, а со тоа и на конкурентноста на македонските компании, за кои пристапот до финансии е реална пречка за нивниот развој, а особено во земјоделскиот сектор.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Во моментот, оваа е единствената услуга од овој вид која се нуди на македонскиот пазар. Таа создаде извонредни резултати на пазарот и во земјоделскиот сектор.

Исто така, таа значително ја намали недовербата и недоразбирањето помеѓу клиентот и советникот, и на тој начин создаде ситуација во која сите се задоволни.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Финансиската платформа може лесно да се пренесе во било која земја, особено во земјите во развој/ транзиција, каде што каматните стапки на банките се уште се високи (над 15%). Таа е веќе применета во некои соседни земји, како што се Србија, но исто така и Грузија во 2012 година.

Разно (линкови и белешки)

Беше изготвена брошура за иновативни финансиски инструменти на македонскиот пазар, на македонски јазик бидејќи беше доставена до македонски компании и фармери: <http://www.agbiz.com.mk/doc-pdf>

Исто така, тие изготвија и студија за врската помеѓу земјоделското осигурување и пристап до финансии за фармерите, со главен фокус на препораките за подобрување на управувањето на шемата на земјоделско осигурување:

http://www.i2b.org.mk/images/stories/PIRN%20Ag%20%20Insurance%20final%20report_f.pdf

Македонска Мрежа на Бизнис Ангели, i2BAN: www.i2b.org.mk

Ефективни пристапи за технологија и иновативен трансфер во МСП

РАБОТИЛНИЦА 3

Грција, 2-4 Септември 2013

Избрани Примери на Добри Практики

Име	Создадени од
Софтверски Пакет за управување со растителни култури	Се.Сре.Ви. (Експериментален Центар за Расадник)
Knowledge2Innovation Комплет со алатки	Knowledge 2 Innovation FP7 проект ЕТАТ / Орган за храна на Грција
Интегрирано следење и контрола на вируси на храна во претпријатијата за производство на зеленчук www.fertirrigazione.it	www.iwaterfood.gr/en PROFi
Употреба на блендиран тип на курсеви за обука (онлајн и на терен) за млади фармери (МСП) во секторот за растително и сточарско производство	Универзитет за Агробизнис и Рурален развој
Агрохомеопатија – старо-нов пристап во растителното и сточарското производство	РН Агрохомеопатија за растенија и штетници
Поддршка на технологијата и иновативниот трансфер на национално и интернационално ниво	Конзорциум на Европска Мрежа на Претпријатија-Бугарија

СОФТВЕРСКИ ПАКЕТ ЗА УПРАВУВАЊЕ СО РАСТИТЕЛНИ КУЛТУРИ

Презентирано од: УНИМОЛ

Име на компанијата	Ce.Spe.Vi. (Експериментален центар за расадник)			
Вид на компанија	Компанија			
Адреса	✉	Via Ciliegiole	Поштенски код	51100
Град и Регион	Pistoia (PT)/Тоскана		Земја	Италија
Телефон	☎	(+39) 0573570063	Факс	
Е-пошта	✉	info@cespevi.it	Веб страна	www.cespevi.it

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Во Експерименталниот Центар за Расадници, во соработка со Одделот за земјоделски науки, храна и агро-животна средина на Универзитетот во Пиза (проф. Alberto Pardossi) беа создадени и дистрибуирани софтверски пакети за управување со цветни култури (хортикултура). Секој од софтверите беше финансиран преку посебен проект. Сите софтвери се дистрибуираа бесплатно.

Опис на технологијата/иновативниот трансфер

1. Извор (автор): Dep. DiSAAA Универзитет во Пиза;
2. Технологија: софтвер;
3. Корисник: секој;
4. Последици: оптимизација на култури;
5. Резултати: бесплатно симнување од посебна веб страна на официјалната веб страна; (<http://www.cespevi.it/softunipi/softunipi.htm>);
6. Механизми/методи на трансфер: во Експерименталниот Центар беа развиени и дистрибуирани софтверски пакети за управување со растителни и цветни култури;
7. Детали во врска со процесот: секој софтвер е финансиран преку конкретен проект и се дистрибуира бесплатно (директен линк и не е потребна регистрација);
8. Пристапност на МСП: Обезбедени се чекор-по-чекор инструкции за корисникот во посебни дијалог кутии; софтверски пакети можат да бидат едноставни Excel работни листови или компјутерски програми.

Употребени иновативни елементи

Развој на бесплатни софтверски пакети за корисници, директен линк без потребна регистрација.

Елементи од дополнителна вредност

Софтвер со опции за повеќе јазици: секој партнер развива софтвер на неговиот мајчин јазик и на другите јазици на ЕУ во зависност од другите партнери.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА ТЕХНОЛОГИЈА И ИНОВАТИВЕН ТРАНСФЕР

Економски Ресурси

Секој од софтверите бепе финансиран од одреден проект:

[EU Euphoros](#)

[AZORT- La concimazione azotata degli ortaggi](#)

[FLOW-AID- Farm Level Optimal Water management: Assistant for Irrigation under Deficit](#)

[IRRIFLORVIVA](#)

Персонал

- 1 квалификуван работник;
- 1 Администрација и секретар;
- 1 Техничар и менаџер;

За работа, тие користат студенти-практиканти, трети компании или сметководители.

Вештини

Знаења на универзитетско ниво, интерес за бесплатни алатки за пресметување.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Главниот проблем е тоа што постојат многу малку финансиски заеми и тешко се наоѓаат.

Превземени мерки за надминување на пречките

За надминување на овој проблем, тие се принудени да го минимизираат персоналот и да користат надворешни фирми за сезонски активности.

Фактори на успех кои ја олеснуваат технологијата и иновативниот трансфер

1. Вклучување во расадник компании (големи и мали) во сите активности на Се.Сре.Ви., кој е нивен роден град, каде што тие среќаваат и добиваат посети од оператори и институции од земјата и странство;
2. Со помош на едноставна веб страна со неколку линкови поделени помеѓу техничарите и земјоделците, тие можат да го оптимизираат и да го олеснат трансферот.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Конкретна потреба е да се најдат повеќе извори на финансирање и да се прошири работењето на објектот на компанијата.

Тие имаат многу активности за развивање, кои исто така ќе бидат од големо значење и помош за индустријата.

За жал, компаниите во моментот немаат навика за директно финансирање на овие активности и очекуваат дека јавните институции ќе го направат тоа за нив.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Се.Сре.Ви е за МСП и фармери и претставува една референтна точка која ги насочува локалните МСП да ги решат своите проблеми.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Лесно преносливи резултати и секој, исто така може да ги измени алатките за пресметки ако е потребно (на пр. excel лист за пресметки).

Разно (линкови и белешки)

Секој проект има неколку извештаи и резултати од работните пакети.

<http://www.cespevi.it/softunipi/softunipi.htm>

Име на софтверот	Вид	Опис
SOL-NUTRI 1.3	Excel работен лист	Овозможува да се пресмета растворот на хранливите материи кои треба да се употребат за безпочвено одгледување и огледување во саксии. Создаден во склоп на проектот <u>EU Euphoros</u> (N EU-FP7-KBBE-2007-211457).
SOL-NUTRI 1.0	Freeware софтвер за Windows (.exe)	Овозможува да се пресмета растворот на хранливите материи кои треба да се употребат за одгледување и безпочвено огледување. Создаден во склоп на проектот <u>AZORT-La concimazione azotata degli ortaggi</u>
FERTILIZER CALCULATOR 1.2	Excel работен лист	Им помага на земјоделците и техничарите во пресметката на вкупниот износ на користење и ефикасност на хранливи материи (NUE) кои се користат кај заштитени култури. Создаден во склоп на проектот <u>EU Euphoros</u> (N EU-FP7-KBBE-2007- 211457).
SIMULHYDRO 2.3	Excel работен лист (Само на англиски)	Наменета е само за напредни корисници на фертигација. Можно е да се пресмета ефикасноста на употребата на вода и хранливи материи со користење на различни стратегии и различни опции на испуштање на фертигација и рециркулација на раствори во безпочвен затворен или отворен циклус. Создаден во склоп на проектот <u>EU Euphoros</u> (N EU-FP7-KBBE-2007- 211457).

GREEN-FERT 1.2	Excel работен лист	МЕНАЏЕР НА ФЕРТИЛИЗАЦИЈА НА ЗЕМЈА ВО СТАКЛЕНИК (GREEN-FERT) Му помага на фармерите и техничарите во пресметката на губрењето на фондот, во склоп на фертигацијата која се користи за време на одгледувањето на главни видови на растителни култури, кои се одгледуваат во земја или во стакленици. Создаден во склоп на проектот <u>AZORT-La concimazione azotata degli ortaggi</u> and <u>EU Euphoros</u> (N EU-FP7-KBBE-2007- 211457).
CSRD v.1.2	База на податоци (Само на англиски)	База на податоци за одговор на култура на стрес (CSRD) Содржи информации за квантитативен одговор од околу 20 видови на земјоделски култури за стрес на водата (суша) и сол. Создаден во склоп на проектот <u>FLOW-AID-Управување со оптимално користење на вода на ниво на фарма: Асистент за наводнување во дефицит</u> (N EU-FP6-N 036958)
HYDROTOOLS DSS	C # Microsoft. Net Framework 4.0	Управување со безпочвени култури во стакленици Создаден во соработка со IBIME/T-CNR на проектот <u>EU Euphoros</u> (N EU-FP7-KBBE-2007-211457).
CALCOLATORE VI v. 1.0	Excel работен лист (работата е во тек)	Им помага на земјоделците и техничарите во пресметката на оптималната количина на волумен на вода што треба да се администрира на растителните култури кои се одгледуваат во земја или во саксини. Создаден во проектот MIPAF 2009-2012, “IRRIFLORVIVA- Progettazione e realizzazione di centraline e software innovativi per il pilotaggio dell’irrigazione capaci di aumentare l’efficienza dell’irrigazione nel florovivaismo” (D.M. 11050/7643/09).

KNOWLEDGE2INNOVATION КОМПЛЕТ СО АЛАТКИ

Презентирано од: CERTH / IRETETH

Име на компанијата	Knowledge 2 Innovation FP7 проект - ETAT / Орган за храна на Грција			
Вид на компанија	Тело еквивалентно на Јавно претпријатие			
Адреса	✉	124 Kifissias & Iatridou 2 Abelokipoi	Попштенски код	11526
Град и Регион		Атина	Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 2106971500	Факс	(+30) 2106971552
Е-пошта	✉		Веб страна	💻 www.efet.gr

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

K2I комплетот со алатки е наменет да им помогне на истражувачите да ги презентираат своите знаења и да направат индивидуализирани профили на знаење. Целта е да му се помогне на истражувачите подобро да ги разберат интересите и јазикот кој го користи индустријата и на тој начин да се подобрат шансите за успешна соработка помеѓу академијата и индустријата и трансферот на знаење.

Алатката за проценка на размена помага посуптилно да се сфатат постигнатите резултати преку активности за Трансфер на знаења (ТЗ), додека во исто време обезбедува увид во и олеснување на учењето и разбирањето на процесот на ТЗ за инволвираните страни (јавната истражувачка организација, како давател на знаење, и компанијата, како примач/корисник на знаење).

Опис на технологијата/иновативниот трансфер

1. Извор: <http://www.knowledge2innovation.eu>;
2. Технологија/иновација: Онлајн (исто така и во Excel формат) алатка за комуникација, Алатка за Евалуација на потенцијалот на знаењето и Алатка за следење на Трансферот на Знаење;
3. Вид и број на корисници: МСП; досега алатката е употребена во повеќе од 500 МСП;
4. Последици: подобрување на шансите за успешна соработка помеѓу академијата и индустријата и трансфер на знаење;
5. Резултати: Поефикасен трансфер на технологија;
6. Механизми/Методи на трансфер: Онлајн веб и excel комплет со алатки составен од 3 дела: а) Профил builder, б) Алатка за Евалуација на потенцијалот на знаењето и в) Алатка за оценување на размена;
7. Повеќе детали во врска со процесот на трансфер: 4 дела: а) Потекло и општи карактеристики на перспективата на идејата на предложениот трансфер на знаење во главни црти, б) пренесено знаење и капацитетот на претпријатието да го искористи специфичното знаење, в) Преглед на трансферот на знаење и нејзиното влијание врз квалитетот на знаење, финансиска пре-евалуација, надворешна работна средина, организациски критериуми, г) финансиски аспекти, д) Табла за секоја евалуација, 10 критериуми, Дозволува споредба на предлози;
8. Други информации: Алатката е едноставна за користење и може да се користи од компании/истражувачи, кои се директно вклучени во проектот, посредници/консултанти /професионалци за ТЗ, поддршка на проекти;
9. Достапност на услугата за МСП. Засега алатката може бесплатно да се користи.

Употребени иновативни елементи

Алатка која е лесна за употреба и лесно може да се научи. Не е потребно посебно или претходно знаење. Алатката има пренослив карактер и може да се користи во МСП од секаков вид.

Елементи од дополнителна вредност

Олеснување и зголемување на ефективност на соработката помеѓу академијата и индустријата во врска со трансферот на знаења и развој на иновации .

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА ТЕХНОЛОГИЈА И ИНОВАТИВЕН ТРАНСФЕР

Економски Ресурси

Моментално алатката е бесплатна.

Персонал

2 истражувачи, 1 техничар.

Вештини

Партнерите на проектот K2I го подготвија соодветниот материјал за обука.

Употребата на комплетот со алатки е детално објаснета и анализирана во материјалот за обука. Исто така, имаше и материјал за други критични аспекти на процесот на трансфер на знаење. Материјалот го опфаќа значењето на фазата „доказ на концепт“, евалуација на потенцијалот на знаење, примена на системите за квалитетно управување со истражувачките организации и клучно претходно знаење за заштита на различни форми на интелектуална сопственост.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Немаше никакви сериозни проблеми ни во текот на развојот на комплетот со алатки ни за време на неговата имплементација од страна на МСП.

Превземени мерки за надминување на пречките

Неколку технички проблеми во врска со интерфејсот на алатката беа лесно решени. Исто така, беше обезбеден и подетален прирачник за обука на корисниците и МСП за подобро да ја разберат алатката.

Фактори на успех кои ја олеснуваат технологијата и иновативниот трансфер

МСП имаат потреба од обука и информации на нивниот мајчин јазик. Треба да се воспостави доверба помеѓу двете страни. Потребна е поддршка за МСП при примената на истражувачките резултати. Исто така, препорачливо е користење на повеќе од еден метод.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

УТВРДЕНИ ПОТРЕБИ: K2I алатката беше создадена како одговор на „јазичната“ бариера помеѓу индустријата и академските институции. Исто така, беше проценето дека Европскиот сектор за агро-храна е бавен во употребата на нови иновации и трансфер на знаења. Финансиските ресурси за добивање пристап до резултатите од истражувањата беа уште еден инхибирачки фактор за МСП да можат да добијат пристап до истражувачките центри.

МЕТОД НА ПРОЦЕНКА: К2И анкета - 80% од испитаниците се согласија дека индустријата и академските институции не го зборуваат истиот јазик.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Досега, комплетот со алатки беше употребен од повеќе од 500 МСП во секторот за агро-храна. Анкетата за евалуација на резултатите од методот е сеуште во тек. Мерењето на резултатите се фокусираа на статистички податоци како што се:

- Бројот на истражувачки кадар;
- Бројот на професори;
- Бројот на ИКТ кадар;
- Буџет за истражување;
- Јавно претставување на пронајдоците;
- Поднесени патенти;
- Склучени договори за работа;
- Формирани стартапи;
- Создадени работни места.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да се пренесат

Комплетот со алатки е бесплатен и може да се користи од било која заинтересирана страна. Лесен е за употреба, независно од природата на МСП (растително или сточарско производство) и може да се користи во било која земја или регион.

Разно (линкови и белешки)

Различната документација и информативниот материјал може да се најдат на веб страната на проектот <http://www.knowledge2innovation.eu>

ИНТЕГРИРАНО СЛЕДЕЊЕ И КОНТРОЛА НА ВИРУСИ НА ХРАНА ВО ПРЕТПРИЈАТИЈАТА ЗА ПРОИЗВОДСТВО НА ЗЕЛЕНЧУК

Презентирано од: ERPC

Име на компанијата	МОЛЕКУЛАРЕН ЦЕНТАР ЗА КВАЛИТЕТ НА ХРАНА И ВОДА (IWaterFood)			
Вид на компанија	Јавна			
Адреса	✉	Оддел за Еколошка Микробиологија, Лабораторија за хигиена, Оддел за медицина, Универзитет во Патрас, Универзитетски кампус, Рион, Патрас	Поштенски код	GR26500
Град и Регион	Achaia		Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 2610969875	Факс	(+30) 2610969875
Е-пошта	✉	avanta@upatras.gr	Веб страна	www.iwaterfood.gr

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Општиот опис на оваа практика беше соодветна проценка на вирусолошкиот ризик преку интегрирано вирусолошко следење на претпријатие за зеленчук во Грција, од производство до моментот на продажба. Потоа, целта беше да се создадат и употребат Нејасни Когнитивни Мапи за моделирање на соодветен систем за поддршка на одлуки, кој ја дијагностицира можноста за крос-контаминација на марулата во истата фирма. Создавањето на оваа добра практика е важен и илустративен начин на решавање на проблеми во науката за храна. Практиката постои од 2012 година и може да се користи во претпријатијата за производство на зеленчук.

Опис на технологијата/иновативниот трансфер

1. Извор: оваа иновација е производ на соработката помеѓу одделот за еколошка микробиологија на катедрата за Медицина и лабораторијата за автоматизација и роботика на катедрата за електро и компјутерско инженерство на Универзитетот во Патрас;
2. Технологија/Иновација: концептот беше интегрирано следење и контрола на контаминирана храна-зеленчук со патогени вируси. Напредни методи за детекција на вируси беа користени во синџирот за снабдување на храна; Беа собрани податоци за контаминацијата на храната со вируси и еколошки извори погодни за квантитативна проценка на ризикот од вируси. Исто така, синџирот за снабдување беше набљудуван за присуство на вируси кои обично се наоѓаат во случај со фекална контаминација. На крај, беа развиени алатки за моделирање за да се дефинира квантитативниот ризик од вируси, да се проценат вирусните ризици на храната и да се утврдат високо-ризичните ситуации и ефикасноста на интервенциите. Беа креирани модели на ризик на модуларни процеси за утврдување на специфични НАССР препораки. На крај, беше изработена софтверска алатка која ги користи теориите на Нејасни Когнитивни Мапи за дијагноза на проблемите кои се појавуваат во синџирот за производство на марула. Конечно, беше создадена листа со насоки за спречување на вирусна контаминација на зеленчук (зелена салата);
3. Вид и број на корисници: корисници се МСП кои се наоѓаат во Западна Грција (Pantelis Petropoulos S.A.). Претпријатието се фокусира на производство на зеленчук за салата;
4. Последици: последните случувања во управувањето со ризик можат да се оценат за нивното влијание во намалувањето на вирусните инфекции на храната. Може да се моделира опстанокот на вируси во храната,

и може да се проценат процедурите на дезинфекција кои се користат во прехранбената индустрија, да се расветлат критичните точки, каде што вирусната контаминација може да се контролира. Дисеминација на наодите преку создадените прирачници и упатства за соодветни практики на контрола. За таа цел, беше креирана рамка за следење, моделирање на ризик, како и процедури за контрола на вирусната контаминација на храната, која што може да се примени на било кој вирус, дали веќе постоечки, нов или вирус кој повторно се појавува, и сето тоа претставува опасност за пренесување на вируси преку храната;

5. Резултати - Механизми/Методи на трансфер - Повеќе детали во врска со процесот на трансфер: беа собрани вкупно 221 примерок од вертикално интегрирана компанија за производство на проектот, која произведува марули за грчкиот пазар и извезува во земјите на ЕУ. Фази на производство на репрезентативни примери, преработка и точка на продажба. Тие се состојат од вода за наводнување, ѓубриво од добиток, рацете на жетварот, тоалети, и рачки на врати за тоалет (фаза на производство), испирање со вода (фаза на обработка) и глави на марула (фаза на точка на продажба). Потоа марулите се анализираат за вирусни параметри. Човечки Аденовируси (hAdVs) се користат како индикатори на човечка фекална контаминација за време на соодветната студија на виролошка анализа, за да може да се процени ризикот од инфекција за луѓето преку конзумирање на лисест зеленчук, со користење на квантитативна проценка на ризик од вируси (QVRA). Покрај тоа, беше креирана листа со упатства за спречување на контаминацијата на лисестиот зеленчук со вируси. На крај, се создава софтверска алатка која е резултат на знаењето на експертите и нивното искуство во процесот. Секој експерт врз основа на неговото/нејзиното искуство ги знае главните фактори кои придонесуваат за таква одлука. Експертите го опишуваат постоечкиот однос прво како „негативен“ или „позитивен“ и, второ, како степен на влијание, со користење на лингвистички променливи, како што се „ниски“, „средни“, „високи“, итн. Се предлага нејзиното име претставено со T (влијание) да се состои од девет променливи во случајот на компанијата за марула. Користејќи девет лингвистички променливи, експертот може детално да го опише влијанието на еден концепт врз друг и да направи разлика помеѓу различни степени. Користејќи девет лингвистички променливи, експертот може детално да го опише влијанието на еден концепт врз друг и да направи разлика помеѓу различни степени. Употребата на софтверски алатки, како што се Системите за Поддршка на Одлуки во Науката за Храна (АСС) кои ги користат теориите на НКП, можат да бидат истражени и проблемите кои може да се појават за време на синџирот на производство на храна може да бидат дополнително проучени со цел да се укаже на важноста на некои критични контролни точки за време на производството на храна. Претпријатието пополни конкретни прашалници создадени од страна на експертите за проценка на ризик;
6. Други информации: овој иновативен трансфер беше дел од Европскиот FP7 проект VITAL (Интегрирано следење и контрола на вируси на храна во Европските Синџири за Снабдување со Храна) (www.eurovital.org), со цел да се соберат податоци за контаминација со вирус, да обезбедат основа за понатамошна квантитативна проценка на ризик од вируси и да дадат препорака за мерки за контрола. Претпријатието беше една од неколкуте модели на МСП за изучување на зеленчук во VITAL заедно со компании од Полска и Србија.

Употребени иновативни елементи

За прв пат во Грција беше изведена интегрирана виролошка анализа во синџирот за производство на зеленчук. Познато е дека зеленчукот кој претставува храна веднаш спремна за конзумирање е склон кон вирусни контаминации кои може да доведат до епидемии предизвикани од храна. Произведените листи со упатства се важна алатка во претпријатијата за производство на зеленчук.

Нејасни Когнитивни Мапи (НКМ) се комбинација на методи со нејасна логика и нервни мрежи. Тоа е флексибилен метод на пресметки, кој е во состојба да разгледа ситуации за кои процесот на човечкото расудување вклучува нејасни и неизвесни описи. НКМ се нејасни-графикон структури за претставување на причинско-последично расудување. Нивната нејасност овозможува магливи степени на причинско-последичен однос помеѓу причинско-последичните објекти (концепти). За да создаде НКМ треба да се пресмета ефектот и меѓусебните односи помеѓу јазлите. Секој јазол е концепт, главна карактеристика на системот. Секој меѓусебен однос помеѓу јазлите претставува причинско-последичен однос кој постои помеѓу концептите и го одредува начинот на кој што еден концепт влијание врз вредноста на меѓусебно поврзаните концепти.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА ТЕХНОЛОГИЈА И ИНОВАТИВЕН ТРАНСФЕР

Економски Ресурси

Претпријатието обезбеди пристап до објектите за време на кампањите за земање на примероци за период од 12 месеци. Освен примероци од животната средина (на пример, за наводнување и испирање со вода), главите марули беа собрани и анализирани. Цената на овие примероци беше незначителна. Трошоците за виролошки и општи микробиолошки анализи беа покриени од страна на FP7 европскиот проект VITAL. Земајќи ги во предвид незначителните трошоци на обезбедените примероци на храна во однос на резултатите од проектот, може да се заклучи дека имало значајна придобивка за претпријатието. Исто така, развојот на НКМ беше производ на научната соработка помеѓу двата факултети на универзитетот, врз основа на податоците собрани за време на проектот VITAL.

Персонал

Двајца членови на претпријатието, генерален менаџер и менаџер за обезбедување на квалитет се вклучени во рамките на проектот. Пет научници соработуваа во име на две лаборатории од Универзитетот во Патрас. Конзорциумот на VITAL е составен од научници од тринаесет европски институти.

Вештини

Персоналот на Одделот за Еколошка Микробиологија вклучува пост-докторски истражувач, докторант, студенти на постдипломски студии по биологија и агрономија и асистент професор по хигиена. Двајца научници (експерти за безбедност на храната) кои учествуваа на мисии за пронаоѓање на факти во безбедноста на храната беа докторанти истражувачи на добро познати Европски Институти за безбедност на храна. Двајца докторанти по автоматизација и моделирање и професор по автоматизација и роботика учествуваа во развојот на моделот за пресметки.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Виролошките фактори на ризик се потценети од страна на производителите на храна. Многу мерки кои се ефективни за бактериски и габични параметри не се ефективни за вирусни параметри. Постои недостаток на знаење за брзи и сигурни Системи за Поддршка на Одлуки во Науката за Храна. Се претпоставува дека сите компании кои се вклучени во синџирот за снабдување на марула/лисест зеленчук од фарма до маса, ги разгледуваат препораките содржани во упатствата на НАССР за да се осигура безбедно производство и безбедно постапување со производите - марула/лисест зеленчук од нива до вилушка. Сепак, употребата на софтверски алатки, како што се, Системите за Поддршка на Одлуки во Науката за Храна (ДСС) кои користат теории на НКМ, не се широко искористени во науката за храна и можат да бидат истражени. Проблемите кои што можат да се појават за време на синџирот на производство на храна може да бидат дополнително изучувани со цел да се укаже на важноста на некои критични контролни точки во текот на производството на храна.

Превземени мерки за надминување на пречките

Членови на претпријатието беа запознаени со прашања за виролошки ризик за време на презентации, теренски инспекции и инспекции на објекти и посети за наоѓање факти од надворешни експерти. Беа пронајдени распространени вирусни честички и беа идентификувани потенцијални критични контролни точки за вирусна контаминација. Беа предложени превентивни мерки.

Беше создадена ДСС, во кои се вклучени концепти кои беа избрани за тестирање за време на процедурите за производство на марула. Овие концепти беа извлечени од прашалниците кои ги пополнија експертите. Методологијата е резултат на знаењето на експертите и нивното искуство во процесот. Секој експерт врз основа на неговото/нејзиното искуство ги знае главните фактори кои придонесуваат за таква одлука. Експертите го опишуваат постоечкиот однос прво како „негативен“ или „позитивен“ и, второ, како степен на влијание со користење на лингвистички променливи, како што се „ниски“, „средни“, „високи“, итн. Се предлага нејзиното име претставено со T (влијание) да се состои од различни променливи во случајот на компанијата за марула. Користејќи различни лингвистички променливи, експертот може детално да го опише влијанието

на еден концепт врз друг и да направи разлика помеѓу различни степени. Употребените променливи се: Т (влијание) = {негативно многу силно, негативно силно, негативно средно, негативно слабо, нула, позитивно слабо, позитивно средно, позитивно силно, позитивно многу силно}. Со овој метод целта е да се дијагностицира и предвиди ефектот на различни фактори за време на синџирот на производство на марула и нивниот придонес до финалната безбедна и свежа марула.

Фактори на успех кои ја олеснуваат технологијата и иновативниот трансфер

Претпријатието воспостави добра соработка со научниците на проектот, во текот на целото времетраење на проектот, и кога имаше потреба обезбедувааше информации и примероци и разгледувааше реални секојдневни проблеми кои се однесуваат на прашања за безбедност на храната. ДСС се особено важни во ситуации во кои количината на „научни податоци“ го спречува „маркерот на човечка одлука“ да има предност во решавањето на тешки проблеми. Напредни ДСС може да му помогнат на човечките когнитивни недостатоци со интегрирање на различни методологии и алатки и употреба на голем број на различни извори на информации, со цел да се стигне до „прифатливи одлуки“.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Претпријатието работеше под специфични договорни спецификации. Се практикуваше добра земјоделска практика (Глобал GAP). Внатрешната и надворешната ревизија беше на место. Формален систем за квалитет, односно ИСО 22000, беше во тек на развој низ целиот синџир за снабдување на храна. Основните елементи на тековните иницијативи за управување со безбедност на храната се примери на добра практика (т.е. GAP, GHP, GMP), Анализа на опасност на критични контролни точки (НАССР), модели на ризик на модулари процеси (MPRM) и микробиолошка процена на ризикот (MRA). До денес, сепак, во однос на микробиолошките опасности, овие концепти беа насочени само кон бактериски и габични патогени бидејќи овие организми доведуваат до очигледно распаѓање на храната. Анализа на влијанието на вирусната контаминација на храната е базирана само врз основа на прибирање на епидемиолошки информации, кои се случуваат само како одговор или како реакција на епидемии на болести. Поради тоа, индустријата не мораше да спроведува проценки на ризикот, затоа што тоа беше задача на агенциите за јавното здравје; денес индустријата е вклучена во проценката на ризици и треба активно треба да се вклучи и да се осигура дека се поставени соодветни системи за управување со безбедност на храната.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Создадена е листа со упатства за спречување на контаминација на листестиот зеленчук со вируси. Исто така, создадениот систем за поддршка на одлуки (ДСС), е дефиниран како било кој систем за интерактивна компјутерска поддршка за донесување на одлуки во било кој комплексен систем, кога поединци или тим на луѓе се обидуваат да решат неструктурирани проблеми во несигурна средина. ДСС се особено важни во ситуации во кои количината на „научни податоци“ го спречува „маркерот на човечка одлука“ да има предност во решавањето на тешки проблеми. Напредни ДСС може да му помогнат на човечките когнитивни недостатоци со интегрирање на различни методологии и алатки и употреба на голем број на различни извори на информации, со цел да се стигне до „прифатливи одлуки“. Придобивките од користењето на ДСС се дека тие ја зголемуваат ефикасноста, продуктивноста, конкурентноста, се поекономични и нудат висока сигурност. На овој начин, бизнисот со храна добива компаративна предност во однос на другите конкуренти. Резултатите од проектот придонесоа за производство на побезбедни производи, кои влијаат на конкурентноста на компанијата. Претпријатието учествува во мрежи и по своето учество во проектот VITAL, се пријави за учество на различни истражувачки проекти за прашања од производството и безбедноста на зеленчукот.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Резултатите од овој проект може да се применат во било кое претпријатие за производство на зеленчук. Листата со Упатства е слободно достапна на веб страната на VITAL (eurovital.org) на различни јазици. По кратката обука, создадените НКМ може да се применуваат од менаџерите за квалитет на храна.

WWW.FERTIRRIGAZIONE.IT

Презентирано од: УНИМОА

Име на компанијата	PROFi			
Вид на компанија	ДОО			
Адреса	✉ Via di Mezzano, 13/B	Поштенски код	50027	
Град и Регион	Greve in Chianti (FI)	Земја	Италија	
Телефон	☎ (+39) 3487235841	Факс		
Е-пошта	✉ prof.i@fertirrigazione.it	Веб страна	💻 www.fertirrigazione.it	

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Италијанскиот портал за фертигација и специјализација на култури објавува и дистрибуира научни и технички информации и/или новинарско известување во земјоделскиот свет од почетокот на 2005 година.

Опис на технологијата/иновативниот трансфер

1. Извор: термин најден на интернет, директно од научно истражување или со сопствено пребарување;
2. Технологија: користење на интернет пребарувачи, контакти со научни институции, универзитети и многу повеќе;
3. Корисник: прима информатор на секои две недели: над 36.000 професионалци во полето на интерес (избрани од селектирана база на податоци со над 50.000 лица);
4. Последици: обновување на нивното знаење преку читање на збирки на добри практики;
5. Резултати: над 27 милиони пристапи до порталот во 2012 година благодарение на информаторот кој излегува на секои две недели;
6. Детали во врска со процесот: изготвување и испраќање на информатор на секои две недели (20/22 прашања годишно) – Веб пребарувачи на интернет.

Потребени иновативни елементи

Специјализиран хардвер и софтвер.

Елементи од дополнителна вредност

Лесен пристап до консултации.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА ТЕХНОЛОГИЈА И ИНОВАТИВЕН ТРАНСФЕР

Економски ресурси

Разни видови на спонзорства.

Персонал

Внатрешен персонал (Менаџмент) + директна употреба на соработка со надворешен персонал.

Вештини

Диплома од Земјоделски науки, странски јазици, право, дизајн и комуникации.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ ЗА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Постојат пречки во контрола на веб страната, недостаток на спонзорски средства, и недостаток на средства потребни за активностите во полето на комуникациите.

Превземени мерки за надминување на пречките

Само-финансирање и високо ниво на комуникациски технологии.

Фактори на успех кои ја олеснуваат технологијата и иновативниот трансфер

Индустриско знаење, квалификувани партнерства, интелектуална искреност и професионалност.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Потребите за знаење на операторите, олеснето преку селекција на најдобрите тематски изданија.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Бројот на онлајн пристапи е доказ за постигнатите позитивни резултати.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Лесно на веб страната.

УПОТЕБА НА БЛЕНДИРАН ТИП НА КУРСЕВИ ЗА ОБУКА (ОНЛАЈН И НА ТЕРЕН) ЗА МЛАДИ ФАРМЕРИ (МСП) ВО СЕКТОРОТ ЗА РАСТИТЕЛНО И СТОЧАРСКО ПРОИЗВОДСТВО

Презентирано од: БЕФ

Име на компанијата	Универзитет за Агробизнис и рурален развој			
Вид на компанија	Приватна компанија			
Адреса	✉	78, Dunav Blvd	Попштенски код	4003
Град и Регион		Пловдив	Земја	Бугарија
Телефон	☎	(+359) 32960406	Факс	(+359) 32960406
Е-пошта	✉	uard@uard.bg	Веб страна	www.uard.bg

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Блендираното учење стана водечки начин на обука и развој од пред неколку години, особено со креирањето на онлајн интервенциите при учењето. Блендираното учење комбинира онлајн и учење лице-в-лице. Целта на блендираното учење е да се обезбеди поефикасна и ефективна настава преку комбинирање на методите за пренесување на знаењето. Со технологијата што ја имаме денес, блендираното учење може да инкорпорира нови иновации кои само нашата имажинација може да ги ограничи. Овој тип на учење е навистина многу добро адаптиран на потребите на земјоделските МСП, бидејќи тоа заштедува време и пари, и поголемиот дел од нивната обука може да се следи директно од компјутер на нивните фарми. Овој тип на учење во земјоделскиот сектор во Бугарија е сепште нов. Најголемата целна група во моментот се млади фармери, кои треба да завршат курс за обука од 150 часа, за да ги исполнат барањата во врска со извршувањето на нивните проекти кои ќе бидат финансирани од ЕУ мерката 112 за рурален развој „Населување на млади фармери“. Образложението е дека тие се многу повеќе во тек со новите комуникациски технологии, како што се компјутери, таблети, смарт телефони, итн, за разлика од другите земјоделски производители, тие обично имаат пристап до интернет на нивните фарми и повеќето од нив го ценат овој вид на обука.

Опис на технологијата/иновативниот трансфер

Блендираното учење подразбира комбинација на онлајн интервенции или компјутерски симулации со учење (во соодветната област) во училница во живо. Видовите на учење кои се користат се во живо (лице-в-лице), виртуелна соработка (синхрона или асинхрона), со сопствено темпо, и со алатки за поддршка при учењето. Бидејќи технологијата се развива многу брзо, Универзитетот за Агробизнис и рурален развој (УАРД) користи различни медиуми за блендирано учење. Тие користат часови по е-учење во живо или веб и видео конференции, модули со веб учење со подучување и е-менторство, видео и аудио CD/DVD, онлајн тестови за самооценување и работни тетратки. Исто така, тие секогаш може да се потпрат на традиционалната училница и теренска обука. Тимот на УАРД ја дизајнираше блендираната обука за млади фармери преку анализа на целите на курсот за обука и нивна поделба во најмали предмети за учење. Потоа, беше идентификуван најдобриот пристап - онлајн или во живо – за испорака на секој сегмент на предметот за учење. Тогаш курсот беше соединет со логичко групирање на предметите за учење, притоа земајќи го во предвид начинот на испорака и минималните барања од страна на Националната програма за рурален развој. Секој од фармерите во секторот за растително и сточарско производство, имаа право да изберат да следат традиционално учење и теренски курсеви или блендиран тип на курсеви. Нема фиксен сооднос помеѓу делот за онлајн обука и делот за традиционална обука и тоа е различно за секој курс. Единствен услов е завршување на минимален дел на

практична обука на разни теми. УАРД навистина се обидува да дизајнира курсеви кои се повеќе и повеќе вклучуваат онлајн обука. Овој вид на блендирана обука започна пред една и пол година. УАРД тврди дека овој концепт дефинитивно функционира и до овој момент околу 550 млади фармери успешно го завршија курсот за обука.

Принципот на еднакви можности за земјоделците ригорозно се почитува и нема трошоци за младите фармери кои учествуваат на вакви курсеви за обука, бидејќи УАРД е корисник на проектот во рамките на Мерката 111 “Обука, Информации и Ширење на Знаењето” од Националната рурална програма за развој и сите трошоци за младите фармери се покриени од оваа програма. Исто така нема трошоци ни за УАРД во врска со овие курсеви за обука, бидејќи тие се надоместени по завршувањето на секој циклус на курсевите за обука. УАРД учествува во мрежа со бугарски и европски универзитети за размена на добри наставни практики и учествува во размена на студентска пракса. Нивните наставници се обучени според проект финансиран од ЕУ за начинот на држење на онлајн курсеви за земјоделски теми.

Употребени иновативни елементи

Иновациите во блендираното учење се исклучително важни и таа важност е двојна:

- Со методите на испорака - сите можни и најдобро адаптирани методи како што се часови за е-учење, веб и видео конференции, модули за веб учење со подучување и е-менторство, видео и аудио MP3/4 фајлови или CD/DVD, онлајн тестови за самооценување, итн;
- Со комбинацијата на овие методи-комбинации на специјално избрани теми, слушателите и достапноста на младите фармери.

Елементи од дополнителна вредност

Оваа практика има многубројни елементи од дополнителна вредност:

- Заштеда на пари;
- Заштеда на време;
- Најдобро управување со фарма;
- Најдобри резултати во учењето;
- Најдобро разбирање и практична употреба на темите од курсот.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА ТЕХНОЛОГИЈА И ИНОВАТИВЕН ТРАНСФЕР

Економски Ресурси

УАРД има 3 центри за обука на млади фармери, каде што се одвива делот од обуките во живо (практична обука и обука во училишта). За онлајн обуката, се користи ИТ опрема (сервери, компјутери, други хардверски и софтверски конфигурации, итн) од УАРД. Постојат помеѓу 8 и 10 наставници вклучени за секој курс за обука, 2 администратори за онлајн обука, 1 ИТ систем администратор, 2-3 административни вработени во секој центар, канцеларии, канцелариска опрема и канцелариски материјал. Трошоците на УАРД за обука на еден млад земјоделец е околу € 1.000,00, но оваа цена е 100% рефундирана од страна на Националната програма за рурален развој. Извештајот кој ги споредува употребените ресурси и добиените резултати покажува одлични резултати и УАРД планира да го прошири овој тип на блендирано учење на други категории на земјоделци.

Персонал

За секој курс за обука вклучени се помеѓу 8 и 10 наставници, кои се квалификувани за темите што ги предаваат. За онлајн обуката има два администратори за онлајн обука и еден ИТ-систем администратор кои се занимаваат со технички прашања, 2-3 административни вработени во секој центар за обука, канцеларии, канцелариска опрема и канцелариски материјал.

Вештини

Обуката на универзитетските професори за онлајн испорака на обуки беше направена преку проект финансиран од ЕУ и добра размена на практики меѓу бугарските и европските универзитети. УАРД постојано ги следи новите иновативни методи на испорака или ИТ и веб технички уреди за да го подобри квалитетот и ефикасноста на испорачаната обука на младите фармери.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

УАРД имаше неколку проблеми во врска со имплементацијата на курсевите за блендирање учење:

- Во врска со одобрувањето на проектот во рамките на Мерката 111 “Обука, информации и шпирење на знаењето” на Националната програма за рурален развој;
- Да се убедат младите фармери да изберат блендиран тип на курсеви наместо традиционални;
- Да се дизајнираат блендирани курсеви за обука и да се обезбеди добра обука на наставниците за држење на онлајн курсеви за обука.

Превземени мерки за надминување на пречките

- Одобрувањето за УАРД да биде корисник на проектот во рамките на Мерката 111 траеше речиси две години, главно поради административни проблеми во договорниот орган (Државниот фонд „Земјоделство“), но нивниот проект беше добар и релевантен, па затоа на крајот беше одобрен и реализиран;
- Почетните тешкотии во убедувањето на младите фармери да го изберат блендираниот тип на учење беа совладани со добра информативна програма која им ги објасни придобивките од ваквиот тип на обука (заштеда на време, најдобар начин на управување со фарма, итн);
- Обуката на наставниците беше обезбедена од проектот финансиран од ЕУ, а дизајнот на овој тип на курсеви беше врз основа на сопствено практично искуство, консултации и размена со други универзитети и приватни компании кои нудат ваков тип на курсеви за обука.

Фактори на успех кои ја олеснуваат технологијата и иновативниот трансфер

- УАРД е универзитет во приватна сопственост, и менаџментот и тимот се многу флексибилни во однос на иновативните и технолошките методи на испорака на обуките;
- Менаџментот и тимот веруваат дека технолошкиот и иновативниот трансфер на знаење е иднината на образованието.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

УАРД беше создадена пред 20 години и денес е една од најпочитуваните приватни универзитети во Бугарија во областа на земјоделството. УАРД има тековно искуство за блендиран вид на обука на своите ученици. Во 2010 година, менаџментот на УАРД одлучи дека ќе биде многу корисно да се обиде да воведат таков вид на курсеви за обука на младите земјоделци (самата УАРД ги одржува обуките).

Моментална ситуација и резултати од практиката

По тешкиот почеток, денес блендираниот тип на курсеви за обука на млади фармери дизајниран од страна на УАРД станува се повеќе и повеќе популарен. Со повеќе од 550 млади фармери, кои ги почувствувале бенефиците од овој тип на учење во последната година и пол, значи дека технолошките и иновативните аспекти од обуката се развиваат доста брзо. Менаџментот на УАРД е апсолутно убеден дека онлајн обуката е иднината во областа на образованието

и дека нејзиниот удел ќе се зголеми. Релевантноста на добрата практика е повеќе од евидентна, во однос на времето, трошоците и ефикасноста. Друг важен аспект е дека овој тип на обука е бесплатен за корисниците и за универзитетот бидејќи е финансиран од Националната програма за рурален развој.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Оваа практика и методи лесно се пренесуваат во сите земји-партнери. Потребното ниво на вклучени ресурси е релативно висока, но постои можност вклучените трошоци да бидат вратени во рамките на програмата на ЕУ.

АГРОХОМЕОПАТИЈА – СТАРО-НОВ ПРИСТАП ВО РАСТИТЕЛНОТО И СТОЧАРСКОТО ПРОИЗВОДСТВО

Презентирано од: КЗШС

Име на компанијата	Ph. Agrohhomeopatija za rastline in škodljivci Инж. Мајда Ортан s.p. (РН Агрохомеопатија за растенија и штетници)			
Вид на компанија	Приватна компанија, микро претпријатие			
Адреса	✉	Ob Meži 30	Поштенски код	SI – 2391
Град и Регион		Превалье	Земја	Словенија
Телефон	☎	(+386) (0) 70 820 279	Факс	
Е-пошта	✉	coraagro@gmail.com	Веб страна	www.cora-agrohhomeopathie.com

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Конвенционалното земјоделство се соочува со проблеми поврзани со зголемената побарувачка за пестициди и синтетички ѓубрива. Овој вид на земјоделство може да претставува закана за животната средина за подземните води, биолошката разновидност и со нивното влегување во синџирот на исхрана, исто така, и за човечкото здравје. Органските и биодинамичките практики како познати алтернативи, имаат свои ограничувања. Еден од методите кој не е ограничен на одредена земјоделска пракса е Агрохомеопатијата. Таа се базира на изменети пристапи на хомеопатија, со цел да обезбеди рамнотежа во растението и неговата околина и да се добијат здрави растенија и оптимални приноси од висок квалитет. Локалните извори на сировински материјал ја гарантираат ефикасноста на CORA Агрохомеопатските препарати во Европски педо-климатски услови. Методот е корисен за сите земјоделски активности, а исто така и индиректно влијание и на сточарството. Животни хранети со сточна храна третирана со CORA Агрохомеопатија се поздрави и имаат подобри параметри на размножување или производство на млеко. CORA Агрохомеопатските производи се успешни, исто така, и во секторите на овоштарство, лозарство, градинарство, ѓр производство, шумарство и на други места каде што обичните пестициди не можат да помогнат.

Опис на технологијата/иновативниот трансфер

1. Извор (автор): авторот на производите CORA Агрохомеопатија е инженер Мајда ОРТАН;
2. Технологија/Иновации: производите CORA Агрохомеопатија се базираат на природни изменети принципи на хомеопатија со разредување на мали количини на алкохолен екстракт од одредени природни супстанции и на тој начин тие стануваат посилни. Досега повеќе од 70 производи во четири групи на CORA Агрохомеопатски препарати се на пазарот;
3. Вид и број на корисници: асоцијацијата AJDA за биодинамичко управување и други здруженија на градинари, Здружение на одгледувачи на рози, професионални одгледувачи на растителни производи и други (повеќе од 7000 членови). Важни се органските или биодинамичките земјоделци. Имајќи предвид дека конвенционалното земјоделство не ја исклучува употребата на CORA Агрохомеопатски препарати, групата на корисници може да се прошири на сите земјоделски практики и сточарски производители. Резултатите од тестот покажаа дека препаратите исто така добро функционираат во стакленици со зеленчук или во производство на украсни растенија;
4. Последици: користењето на CORA Агрохомеопатските лекови е одржливо и добро за животната средина. Многу мали количини на изворна супстанција се користи за основна тинктура. CORA Агрохомеопатските препарати не се мешаат со подземните води и не се акумулираат во растенијата или нивните производи. Не постои можност за загадување на животната средина во која било фаза на производството или употребата.

Производите оставаат многу мал јаглероден отпечаток во текот на нивниот животен циклус. Почетниот материјал се зема од природата во мали количини и не му пречи на биодиверзитетот. Животните и луѓето не се во опасност од употребата на овие производи. Свкупната состојба на растенијата е подобра и тие може успешно да се справат со предизвиците на климатските промени (суша, град, бури, итн.) Резултатот е повисок принос на култури со параметри на висок квалитет;

5. Резултати: досега CORA Агрохомеопатските производи се продаваат во специјализирани продавници и преку интернет. Верификацијата направена од страна на бројни индивидуални клиенти покажа добра применливост и лесно користење. Демонстрирање и презентации на Агрохомеопатските производи се организирани низ цела Словенија. Некои од настаните беа покриени од страна на медиумите (популарни и стручни статии, радио и ТВ покриеност, интервјуа);
6. Механизми/Методи на трансфер: трансферот на знаење е направено од страна на г-ѓа Орган преку лични презентации преку медиумите (а исто така и интернет), презентации во продавници и на различни настани. Таа ги користи контактите за промоција и соработува со различни актери и различни групи на интерес. Препаратите се продаваат во специјализирани продавници во Словенија. Детални инструкции за употреба се достапни на веб-страницата на компанијата и во печатена верзија. Организирана е обука и едукација на советници и на персоналот за продажба;
7. Повеќе детали во врска со процесот на трансфер: Бидејќи бизнисот е сепак многу мал, инж. Орган ја работи скоро целата работа. Таа исто така, обезбедува дополнителна поддршка и советување на земјоделците, професионалните производители на зеленчук и украсни растенија, производители на овошје и хмељ, како и други земјоделски производители. Во соработка со одгледувачи и институции за поддршка (Институтот за хмељ и пиварницата на Словенија, компанијата Hmežad, Јавна советодавна служба на земјоделците во CAFS.) беа направени многу технички брошури. Инж. Орган исто така го следи одгледувањето за да ги види резултатите од користењето на нејзините препарати;
8. Други информации: според инж. Орган досега имало мал интерес за иновации кај субјектите за бизнис поддршка. Како автор таа не беше дел од ниту еден истражувачки проект за меѓународни иновации и не е член на национални/транснационални мрежи, столбови или групи. Покрај нејзината секојдневна работа, овие активности се појавија поради личен интерес. Во 2011 година, после средбата со хомеопатски производител таа се одлучи да формира микро претпријатие. Употребата на иновативна CORA Агрохомеопатија не бара никакви дополнителни обуки за имплементирање на технологијата. Исто така, не е потребен доказ за посетување на обуки за користење на фитофармацевтски супстанции, која е задолжителна за сите корисници на пестициди. Инструкциите се јасни и лесно разберливи и иновацијата може да се спроведе од страна на сопственикот, одгледувачот или било кој друг работник на фармата или во МСП. Се изработуваат технолошки брошури за различни култури и украсни растенија. Употребата може да се направи со постоечка опрема за нанесување (распрскувачи) или рачно (наводнување);
9. Пристап до услугата за МСП: CORA Агрохомеопатските препарати се продаваат во специјализирани продавници и не постојат законски ограничувања за нивното купување. Не е потребно повисоко ниво на развој или знаење за имплементирање на иновацијата во МСП. Трошоците за препаратите (во Словенија) се движат помеѓу 14 € (1,5 g гранули) до € 300 (препарат од 1000ml).

Употребени иновативни елементи

Иновативна употреба на знаење од хомеопатијата пренесена во пракса во земјоделството. Лекување на растенија, нивните култури и справување со штетници на одржлив, поекономичен и еколошки безбеден начин. Исто така, иновативни се и изворните супстанции за основни тинктури и инструкциите за производство на комплексни соединенија. Сите CORA Агрохомеопатски препарати се лични иновации на авторот.

Елементи од дополнителна вредност

CORA Агрохомеопатските препарати се одржливо ориентирани, поекономични, еколошки безбедни и може да се применуваат во широк спектар на професионални или рекреативни градинарски и земјоделски активности. Храна и

сточна храна добиена со овие производи се енергетски живи, а тоа е еден од предусловите за човековото и животинското здравје. Иновативна е, исто така, и леснотијата на користење. Нема потреба за специјален третман на пакувањето (амбалажата на фитосанитарните препарати се третира како „специјален опасен отпад“). Производството е енергетски ефикасно и потребата за сировини е ниска бидејќи тие се од обновливи извори. Анализата на животниот циклус на CORA Агрохомеопатските лекови покажува многу низок јаглероден отпечаток. Леснотијата на користење, ја прави CORA Хомеопатијата корисна во големи и мали земјоделски производства (МСП) со ниски трошоци и никаква опасност за здравјето, особено на помалите локални семејни фарми со ограничени финансиски ресурси. Исто така, развојот на план за доброволна сертификација и приватни стандарди за посебен квалитет на одгледаните производи со помош на CORA Агрохомеопатските производи зборува за нивната репутација и високата вредност на производите.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА КОРИСТЕЊЕ НА ТЕХНОЛОГИЈА И ИНОВАТИВЕН ТРАНСФЕР

Економски Ресурси

Бидејќи иновацијата е резултат на 34 годишно експериментирање на авторката, ресурсите не можат да се оценат парично. Нејзината одлука да формира мала фирма имаше финансиски последици и бидејќи претпријатието е сеуште ново барањето на финансиски услуги сеуште е во тек. Исто така ресурсите обезбедени од продажбата на производите се пренасочуваат во развој на компанијата и маркетинг активности.

Персонал

Инж. Орган е единствениот вработен и таа соработува со мали хомеопатски аптеки во Австрија каде што се произведуваат нејзините препарати. Бидејќи компанијата е во почетна фаза, сите активности за пренесување на знаење, односи со јавноста, спроведување на експерименти, промовирање на производите и маркетинг се прави од страна на сопственикот. За некои од активностите, луѓе со добра волја, како на пример FAS на CAFS и некои невладини организации и помагаат како волонтери. За луѓето кои се вклучени во процесот, пожелно е познавање на земјоделските практики, компетенции за одржливо земјоделство и разбирање на принципите на хомеопатија.

Вештини

Обуката на персоналот за продажба исто така ја прави инж. Орган. Таа исто така држи различни предавања и презентирања за општата јавност, членови на различни здруженија во училиштата и на други места.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Ќе имаше потенцијален правен проблем ако CORA Агрохомеопатскиот производ добиеше статус на фитосанитарен производ. Голема пречка е малиот домашен пазар и краткото време во бизнисот. Во Словенија, општото разбирање и знаење за хомеопатијата е многу ниско. Поради тоа, во моментот, приходите од продажбата не овозможуваат побрз развој на претпријатието.

Превземени мерки за надминување на пречките

Словенечката Фитосанитарна Управа, по интензивни разговори со авторот, ги прогласи производите на CORA Агрохомеопатија како „производи за општа употреба“ без ограничувања. Во тек е активно барање на финансиска поддршка, сериозни партнери или дистрибутери низ цела Европа. Важни и нови пазарни можности би биле пазарите каде што општата перцепција за хомеопатијата е поповолна (Австрија, Германија, Швајцарија, итн.). Авторката размислува за франшизирање на нејзините производи. Активна соработка со: здруженија заинтересирани за пермакултура, органско земјоделство, домашно градинарство, локална самоодржливост, невладини организации заинтересирани за прашања од екологијата, одржливоста и биодиверзитетот. Исто така, ќе продолжи соработката со професионални институции, компании и МСП во секторите за растително и сточарско производство.

Фактори на успех кои ја олеснуваат технологијата и иновативниот трансфер

Најважниот фактор на успех е подигањето на свеста за потребата и можностите за поодржливи земјоделски практики со значителна помало влијание врз животната средина и луѓето, а особено младата популација. Можност за користење на локалните ресурси на сировински материјали и производство на индивидуализирани препарати. Технологијата е лесна за употреба. Таа овозможува производство на високо квалитетна и енергетски жива храна и сточна храна. Можноста за употреба на иновативна технологија во сите сектори на растителното производство, производството на култури, а индиректно и на сточарството е уште еден фактор на можен успех.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Конвенционалното земјоделство е обврзано да користи големи количини на ѓубрива, пестициди и други супстанции. Практиките зависат од необновливи сировински материјали и енергетски ресурси. Интензивната земјоделска дејност може да претставува закана за животната средина, подземните води, биолошката разновидност и човековото здравје. За производството, транспортот и употребата на пестициди и вештачки ѓубрива потребна е енергија со јаглероден отпечаток. Значителен дел од посевите се губат поради штетници и штети настанати од болести, а голем дел од суша и други проблеми поврзани со климатските промени. Практиките на интегрираното, органското и биодинамичното земјоделство и пермакултурата понудија одредени решенија, но проблемите со пестицидите и вештачките ѓубрива сè уште не се решени. Постои постојана потреба од поодржливи и еколошки практики. Клиентите станаа посвесни и се во потрага по храна со повисок квалитет. Енергетски жива храна која може да се произведе со користење на CORA Агрохомеопатските препарати се уште не е на пазарот. Една од целите на Европската Заедничка Земјоделска Политика е постигнување на висок степен на самоодржливост и употреба на одржливи и иновативни методи во земјоделството. Технологијата на Агрохомеопатијата може да биде алатка за таквите практики.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Директни корисници се земјоделците и МСП во секторот за растително и сточарско производство, кои можат да го користат овој иновативен пристап за подобрување на здравјето на нивните растенија и животни. Употребата на CORA Агрохомеопатските производи дава добри резултати во одгледувањето на зеленчук, украсни растенија, овоштарство и лозарство. Евалуацијата на употребата на CORA Агрохомеопатските препарати е во тек на различни полиња во Словенија и организирани се неделни евалуации и прикажување на резултатите. Резултатите од полињата со хмељ, пасиштата и различни култури укажуваат на добриот потенцијал на употребата на овие производи.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Пристапот на агрохомеопатијата е нов пристап во растителното и сточарското производство. Сите резултати од воведувањето, обуката, промоцијата, советувањето и употребата на CORA Агрохомеопатија лесно може да се пренесат на сите европски педоклиматски услови. Инж. Орган е отворена за различни видови на соработка.

ПОДДРШКА НА ТЕХНОЛОГИЈАТА И ИНОВАТИВНИОТ ТРАНСФЕР НА НАЦИОНАЛНО И ИНТЕРНАЦИОНАЛНО НИВО

Презентирано од: БЦП МСП

Име на компанијата	Конзорциум на Европска Мрежа на Претпријатија-Бугарија			
Вид на компанија	N/A			
Адреса	✉	5, Alexander Zhendov Str.	Попштенски код	1113
Град и Регион		Софија	Земја	Бугарија
Телефон	☎	(+359) 29733000/344	Факс	(+359) 29733588
Е-пошта	✉	angel.milev@online.bg	Веб страна	www.enterprise-europe-network.bg

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Европската Мрежа на Претпријатија беше формирана во февруари 2008 година како иницијатива на Генералната дирекција „Претпријатие“ на Европската комисија. Мрежата е наследник на поранешните Евро-инфо центри (ЕИЦ) и Центрите за Пренос на Иновации (ЦПИ). Европската Мрежа на Претпријатија е клучен проект со кој Европската комисија му помага на малите бизниси да создаваат иновации и да успеат во се поконкурентната глобална економија.

Нудејќи комбинирани „се-на-едно-место“ услуги на овие две многу успешни претходници, Европската Мрежа на Претпријатија претставува најголема мрежа за информации и консалтинг во светот, која обезбедува практични одговори, користејќи го јазикот на бизнисот. Европската Мрежа на Претпријатија има 600 членки организации од 50 земји.

Членките организации на ЕМП - Бугарија вклучуваат стопански комори и индустрија, технолошки центри, истражувачки институти, развојни агенции и невладини организации. Како членови на Европската Мрежа на Претпријатија, овие организации се поврзани со моќни бази на податоци за нови технологии и деловни контакти, преку кои можат да се најдат различни партнери во сите земји од мрежата.

Европската Мрежа на Претпријатија е кофинансирана од Програмата за конкурентност и иновации (CIP, 2007-13) на ЕУ. Нејзините услуги се прилагодени на МСП, но исто така се достапни за сите други компании, универзитети и истражувачки центри, како и индивидуални изумители.

Опис на технологијата/иновативниот трансфер

Европската Мрежа на Претпријатија располага со најголемата база на податоци во Европа и во странство за напредни технологии и бизнис апликации кои содржат повеќе од 13.000 профили со десетици нови записи секоја недела.

Ако една компанија има потреба од одредена технологија или иновација за подобрување на својот бизнис, мрежата може да помогне во нивното наоѓање. Ако компанијата нуди своја сопствена иновативна технологија или производ, мрежата ќе и помогне на компанијата во наоѓање на вистинските партнери.

Експерти на мрежата можат да произведат индивидуален профил на компанијата на побарана или понудена технологија, која ќе се рашири преку базата на податоци или да ги поврзат интересите на компанијата со претходно објавени странски профили од областа на работењето на компанијата.

Експерти на мрежата прават посети на лице место за да разговараат за можностите за технолошка надградба на компанијата или рекламирање на нејзините иновативни идеи.

Нудејќи комбинирани услуги на своите многу успешни претходници и повеќе, Европската Мрежа на Претпријатија-Бугарија е вистински се-на-едно-место систем за мали бизниси.

Повеќе од 3000 искусни вработени му даваат на компаниите практични одговори на конкретни прашања на нивниот јазик. Бројот на бугарски експерти кои работат за Европската Мрежа на Претпријатија е 71, распределени меѓу 15 центри низ целата земја.

Употребени иновативни елементи

Мрежата ја поседува најголемата база на податоци во Европа и странство за напредни технологии и бизнис апликации кои содржат повеќе од 13.000 профили.

Со технолошкиот профил, компанијата, исто така, може да учествува на билатерални бизнис средби (Б2Б) организирани од мрежата низ Европа, каде што се договорени претходно закажани средби со потенцијални партнери. Овие настани се обично организирани за време на меѓународни саеми и изложби, каде што новите технологии доаѓаат во контакт со можности за бизнис.

Елементи од дополнителна вредност

Европската Мрежа на Претпријатија навистина функционира како мрежа, земајќи ги во предвид напорите на сите членови на мрежата и нуди збир на дополнителни услуги кои вклучуваат:

- **Интернационализација**
Бизнис базата на податоци на ЕМП содржи илјадници профили на компании кои можат да сретнат потенцијални деловни партнери во живо на некој од настаните за поврзување на мрежата. Со стотици нови профили на компании додадени секоја недела, базата на податоци за деловна соработка на мрежата е една од најголемите во светот. Мрежата исто така организира настани за поврзување низ Европа, каде што МСП можат да сретнат потенцијални деловни партнери во живо;
- **Пристап до финансии**
Експерти на Европска Мрежа на Претпријатија може да им помогнат на компаниите да добијат финансиски средства кои им се потребни за развој;
- **Финансирање на истражувања**
Учество во истражувачкиот проект финансиран од ЕУ е одличен начин за зајакнување на конкурентноста на компанијата. Европската Мрежа на Претпријатија му помага на МСП да го достигнат тоа. Нејзините експерти ќе им помогнат на компаниите да ги идентификуваат своите потреби и потенцијалот и ќе ги поврзат со вистинските партнери за успешни проекти;
- **Совети за законот и стандардите на ЕУ**
Експертите на Европската Мрежа на Претпријатија обезбедуваат информации за тоа како законите и прописите на ЕУ влијаат на бизнисите и можат да им помогнат на компаниите да го најдат својот пат низ правниот лавиринт и како полесно да го продаваат својот производ или услуга во друга земја на ЕУ;
- **Услуги за Права на Интелектуална Сопственост (ПИС)**
Ако една компанија е заинтересирана за комерцијализација на нова идеја, производ, услуга или процес, Европската Мрежа на Претпријатија ќе и помогне да дознае како да ги заштити и да ги реализира своите идеи и технологии;
- **Изразување на мислењето за законот на ЕУ**
Европската комисија сака повратни информации за влијанието на нејзините законски предлози и иницијативи врз малите бизниси.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА ТЕХНОЛОГИЈА И ИНОВАТИВЕН ТРАНСФЕР

Економски Ресурси

Економските ресурси се обезбедени од членовите на мрежата и Европската комисија, каде што членовите на мрежата финансираат од 40% до 45% сопствени средства, а Комисијата ги обезбедува преостанатите 60% до 55%. Буџетот на

секој член на ЕМП зависи од нејзината сопствена проценка како и од целокупниот буџет на сите членови на конзорциумот. Буџетот може многу да се разликува во различни земји, бидејќи тоа е поврзано со бројот на населението на земјата.

Европската Мрежа на Претпријатија нуди БЕСПЛАТНИ услуги на нејзините клиенти. Ова е услов на ЕК.

Персонал

Комисијата смета дека е важно и го поставува како услов вклучувањето на одреден број на основен персонал кој ќе го посветува поголемиот дел од своето време или цело време на обезбедување на бизнис услуги за поддршка.

Персоналот на ЕМП центарот треба да се состои од најмалку 3 експерти со полно работно време.

Персоналот треба одлично да го познава англискиот јазик, бидејќи ова е официјалниот јазик на мрежата.

Вештини

Персоналот на ЕМП секоја година има обука за општи европски прашања и политики за претпријатија. Обуките се одвиваат во Брисел, Бугарија или во друга земја-членка на Мрежата.

Секој нов член на персоналот на Мрежата оди на специјализирана обука во Брисел посветена на нови членови, каде што тие се запознават со начинот на кој работи мрежата, како и детален приказ за тоа како да обезбедат услуги на клиентите. Обуката, исто така, може да се одржи онлајн.

Исто така, постои и размена на персонал меѓу организациите во рамките на мрежата.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Пречките кои се случија во врска со технолошкиот трансфер се: 1) Незнаење за мрежата и како компаниите може да имаат корист од нејзините услуги; 2) Недостаток на добро познавање на англискиот јазик или не знаење на странски јазици воопшто, кои се потребни за комуникација со клиентите на мрежата.

Превземени мерки за надминување на пречките

Некои од усвоените мерки вклучуваат: 1) подобра промоција на мрежата; 2) Не може да се поднесе технолошки профил на клиенти на ЕМП кои не можат да комуницираат на англиски јазик. пред да се продолжи со поднесување на профилот, се бара од клиентите да привлечат лице со добро познавање на англискиот јазик да работи со нив.

Фактори на успех кои ја олеснуваат технологијата и иновативниот трансфер

Фактори за успех се: добра презентација на мрежата во ЕУ, Европа како целина и во клучни трети земји на другите континенти; најголема база на податоци во светот со технолошки профили; ефект на поврзување; и бесплатни услуги.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Иновацијата е процес на воведување на нови производи, услуги или процедури, или одговор на конкретните потреби на пазарот или пронаоѓање на ново место на пазарот. Активностите на истражувања и развој и технолошки развој се меѓу најбогатите ресурси за иновации, иако тие не се единствените: до иновација може да се дојде од секакви извори, вклучувајќи и нетехнолошки.

Не постои единствен најдобар начин за намалување на недостатоците на капацитетите за иновација на европските региони. Знаења, вештини и идеи се само сировина која треба да биде направена во успешни производи. Работата на мрежата е да помогне транзицијата од идејата до пазарот да се материјализира.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Клучни бројки (Декември 2012):

Секоја година мрежата обезбедува информации и услуги на повеќе од 2.000.000 европски мали и средни претпријатија. Од своето формирање во февруари 2008 година, мрежата привлече околу 90.000 мали бизниси на меѓународни брокерски настани и компаниски мисии. Во првите три години од работењето, мрежата изврши блиску до 100.000 истражувања на технологија, интелектуална сопственост, финансии и бизнис на МСП, помагајќи им да ги лиценцираат или да ги пронајдат вистинските партнери или технологија. Мрежата им помогна на околу 7000 компании да потпишат технолошки договори и договори за бизнис партнерство. Овие партнерски услуги имаат влијание врз прометот од околу € 220.000,00 по компанија. Тие создаваат околу 1000 дополнителни работни места секоја година. Мрежата им помогна на 2 400 МСП да аплицираат за финансирање во рамките на FP7 програмата. Експерти на мрежата имаат одговорено на околу 375.000 прашања на теми поврзани со ЕУ, давајќи меѓународна и иновацииска поддршка на 60.000 компании само во 2011 година.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Добрата практика лесно може да се пренесе во бизнис организациите за поддршка во сите земји на ЈИЕ. Сите земји од ЈИЕ се веќе добро застапени во Европската Мрежа на Претпријатија.

Разно (линкови и белешки)

Бугарска Национална веб страна: <http://enterprise-europe-network.bg/en>

Веб страна на Европската Комисија: <http://een.ec.europa.eu/home>

Дел
4

Ефективни пристапи за промовирање и помагање на претприемништвото во целните сектори

РАБОТИЛНИЦА 4 Албанија, 21-22 Октомври 2013

Избрани Примери на Добри Практики

Име	Создадени од
Бугарската Мрежа на Бизнис Ангели го поддржува претприемништвото во секторите за растително и сточарско производство	Бугарска Мрежа на Бизнис Ангели ДОО.
iFarm: мобилна апликација за управување со фарма	Agrostis
Претприемничка Анимација	Trentino Sviluppo Spa
Универзитет во Русе – ЕкоБиз Инфро Центри и ЕкоБиз Саем	Русенски Универзитет
Центар за Земјоделско Претприемништво во Амриканската Земјоделска Школа-Перотис Колеџ	Центар за Земјоделско Претприемништво
LugoNextLab нова можност за развој на вашите проекти и формирање на бизнис	LugoNextLab

БУГАРСКАТА МРЕЖА НА БИЗНИС АНГЕЛИ ГО ПОДДРЖУВА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО СЕКТОРИТЕ ЗА РАСТИТЕЛНО И СТОЧАРСКО ПРОИЗВОДСТВО

Презентирано од: БЕФ

Име на Компанијата	Бугарска мрежа на бизнис ангели ДОО.			
Вид на Компанија	ДОО			
Адреса	✉	18, Shipchenski Prohod str., Galaxy Trade Center, floor 5, office 502	Попштенски код	1113
Град и регион		Софија	Земја	Бугарија
Телефон	☎	(+359) 24904225	Факс	(+359) 24904226
Е-пошта	✉	office@bban.eu	Веб страна	http://bban.eu/ http://exchange.bban.eu/ http://www.ventures.bban.eu/

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

МСП во секторот за растително и сточарско производство, особено стартапите, многу често се соочуваат со потешкотии при наоѓање на финансиски средства или потребно менторство за подобро развивање на своите активности. Денес, ситуацијата е уште полоша поради економската криза, високите трошоци и силната конкуренција на пазарот. Наоѓањето на инвестиции и капитал за финансирање на претприемачи најчесто е единствената опција за успешна реализација на проектот. Од 2007 година, Бугарска Мрежа на Бизнис Ангели (БМБА) има пронајдено корисно решение, кое ја поддржува промоцијата и поттикнувањето на претприемништвото во овие сектори. Главната улога на БМБА е да го намали јазот на постоечкиот капитал преку поврзување на претприемачи со инвеститори и да им помогне во наоѓање на капитал за финансирање на стартапи, наоѓање на проекти кои ќе обезбедат почетен капитал и капитал за истражување и развој и за компании во раните фази на нивниот развој. БМБА им помага на оние кои имаат реална бизнис идеја, поседуваат претприемнички вештини, но немаат финансии, и истите можат да бидат обезбедени од страна на неформални приватни инвеститори заинтересирани за водење бизнис во Бугарија и други земји од Југоисточна Европа. Главната мисија на БМБА е да ги претвори перспективните идеи во профитабилни претпријатија. Нејзиниот основен принцип не е да биде прв и единствен давател на оваа услуга, туку да биде уникатен бизнис модел сам по себе и да користи пазарен пристап во развојот на проектите.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Бугарска Мрежа на Бизнис Ангели има изградено три одделни веб платформи, кои се претставени во структурирана и лесна за користење форма:

- Една за инвеститорите, кои се членови на Мрежата на Бизнис Ангели: инвеститорите имаат право да добиваат само проекти кои во целост ги исполнуваат нивните критериуми (неограничен број), да утврдат дали нивната одбрана инвестиција ќе биде претставена во јавноста, со презентирање на критериумите за инвестиција, а истовремено целосно да ја запазат доверливоста на информациите. Овие активности ќе го подобрат не само бројот туку и квалитетот на добиените предлози;
- Една за претприемачите: претприемачите ги завршуваат своите проекти во две форми: Резиме е скратена верзија на доставениот предлог проект, додека Меморандум целосна верзија, достапна само за регистрирани

и идентификувани членови на БМБА. Откако ќе се одобри, проектот станува составен дел на Договорот потпишан од страна на секој претприемач за секој поднесен проект;

- Платформа за Размена (<http://exchange.bban.eu/>). На оваа платформа, секој регистриран инвеститор може да коментира на и да го оцени секој проект, да има директна ефикасна комуникација во реално време со претприемач за одреден проект, итн. Платформата, исто така овозможува обезбедување на информации за нерегистрирани посетители без да се загрози анонимноста и доверливоста на било кој регистриран претприемач или бизнис ангел.

Без разлика дали сте Бизнис Ангел или претприемач, процесот на имплементација на капиталот за финансирање од страна на БМБА поминува низ разни интегрирани фази:

- Поднесување на проект и филтрирање – одговор за 48 часа;
- Почетно одобрување;
- Договор со БМБА;
- Презентација на проектот;
- Преговори со инвеститорот/инвеститорите;
- Финализирање на трансакцијата и потпишување на договор за инвестициски протокол.

БМБА исто така, обезбедува дополнителни услуги како што се истражувања на пазарот и маркетинг, бизнис регистрација или документација за зголемување на капиталот, проценка на ситуацијата пред, за време на и после инвестициите плус дополнителни услуги.

Оваа услуга е навистина достапна за МСП во секторот за растително и сточарско производство. Нема воведен данок или наплата за претприемничките проекти. Постои наплата од 5% само кога е потпишан договор за намера за инвестирање. Покрај тоа, кога проектот ќе стане доволно атрактивен за БМБА, нема да има плаќање во готово на провизијата, туку надоместот ќе биде во форма на акции во компанијата.

За пристап до услугата обезбедена од страна на БМБА, МСП не е неопходно да имаат одредено ниво на развој или знаење.

Употребени иновативни елементи

Иновативен начин да се најдат финансиски средства без камата за МСП. Можности за бесплатно менторство за постигнување на подобри економски резултати.

Елементи од дополнителна вредност

- Финансиски ресурси без камата;
- Менаџерско искуство и вештини;
- Совети за маркетинг и менаџмент;
- Соодветни контакти и репутација.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски ресурси

Хардверски уреди (сервери, компјутери, итн), софтверски програми и апликации, канцеларија, канцелариска опрема, канцелариски материјал, итн. Вкупните трошоци на БМБА за извршените услуги се важни, и тие се покриени од:

- Годишна чланарина, која ја плаќаат регистрираните инвеститори;
- Спонзорство;
- Реклами;
- Наплата од претприемачите за успешен исход.

Извештајот за односот на ресурси наспроти резултати е многу добра и ветува, бидејќи бројот на проекти кои пронашле инвеститор е значајна.

Персонал

БМБА вработува три администратори на веб платформи, три систем администратори, 4 агенти за проценка на проектот и склучување на договори, административен асистент и менаџер, и сите од нив имаат соодветно образование и квалификации.

Вештини

- Редовни курсеви за обука на вработените за проценување на проектот и ИТ прашања;
- Размена на добри практики со други европски мрежи на Бизнис ангели.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

На почетокот имаше некои потешкотии во убедувањето на МСП од секторот за растително и сточарско производство да го изберат овој вид на инвестиции.

Превземени мерки за надминување на пречките

Спроведување на стратегија за убедување на МСП дека пристапот на БМБА е подобар и посоодветен од традиционалниот метод поради побрзото одговарање на потребите на претприемачот и инвеститорот, пријателска и прецизна грижа за клиентите, проактивна реакција кон идентификуваните потреби на клиентите.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Главниот фактор кој ја олеснува испораката на услугата е фактот дека преку БМБА секој партнер има право и во зависност од неговите потреби, да утврди кога, како и до кој степен ќе побара помош од БМБА или од партнер на мрежата. Други фактори на успех се брз одговор после поднесувањето на проект, неформална инвестициска клима, доверливост, транспарентност и партнерство.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Бугарска Мрежа на Бизнис Ангели (БМБА) беше инкорпорирана како ДОО (друштво со ограничена одговорност) во 2007 година. Оваа правна форма овозможува поголема флексибилност, а исто така и поголема сигурност и за клиентите и за партнерите, особено во поглед на тековните трендови и желбите на бизнис ангелите и претприемачите. БМБА е членка на Европската Мрежа на Бизнис Ангели од 2008 година.

Бугарската Мрежа на Бизнис Ангели беше креирана поради тоа што беа идентификувани следниве потреби:

- Потреба за поддршка на финансирањето на малите и средни претпријатија;
- Потреба за создавање на можности за развој на претприемништвото и иновации;
- Потреба за развој на неформален пазар на инвестициски капитал;
- Потреба да се придонесе во професионализацијата на активностите на бизнис ангелите.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Бугарската Мрежа на Бизнис Ангели (БМБА) сеуште е единствената национална платформа во Бугарија која го промовира и ја олеснува претприемништвото преку обезбедување на услуги на поврзување на претприемачите кои бараат почетен капитал за нивните проекти и инвеститорите заинтересирани за водење на бизнис во Бугарија или во

други земји од Југоисточна Европа. Се повеќе и повеќе МСП од секторот за растително и сточарско производство се во потрага на овој тип на неформално финансирање и менторство, бидејќи во денешно време тоа е навистина тешко за нив, особено во оние целни сектори каде има потреба за пристап до основни финансиски ресурси. Резултатите се повеќе од ветувачки со повеќе од 300 проекти кои до овој момент имаат најдено инвеститор. Интересот за овој вид на партнерство продолжува да расте, не само од страна на претприемачите, туку и од инвеститорите.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Методите и пристапот на оваа добра практика се лесно пренесливи во други партнер земји бидејќи преку Европската мрежа на бизнис ангели, мрежата е добро позната во повеќето европски земји, а постигнатите резултати се доказ дека таа добро функционира.

IFARM: МОБИЛНА АПЛИКАЦИЈА ЗА УПРАВУВАЊЕ СО ФАРМА

Презентирано од: CERTH / IRETETH

Име на Компанијата	Agrostis			
Вид на компанија	МСП			
Адреса	✉	A.Tritsi 21 St. Pylaia Thessaloniki	Попштенски код	57001
Град и Регион		Волос, Тесалија	Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 2310804981	Факс	(+30) 2310804980
Е-пошта	✉	info@agrostis.gr	Веб страна	💻 www.agrostis.gr Facebook: www.facebook.com/agrostis.gr Twitter: www.twitter.com/agrostis_gr

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Работењето на фармите станува се повеќе и повеќе бизнис ориентирано. Фармите стануваат се поголеми и поголеми. Тие користат различен вид на ресурси и постои голема конкуренција на пазарот. Во исто време, регулативите на ЕУ, главно преку Заедничката Политика за Земјоделство (ЗПЗ) поставија строги закони и правила за заштита на животната средина. Agrostis е нова ИКТ компанија со седиште во Солун, Грција, која има за цел да обезбеди производи и услуги и нови ИТ технологии исклучиво во примарниот сектор (земјоделство - сточарство).

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Agrostis обезбедува услуги во следниве сектори:

- Прецизно земјоделство: Создадена е апликација (iFarm), погодна за смарт телефони и таблети за да им помогне на земјоделците во донесување на одлуки за управувањето и услугите на фармата;
- Системи за контрола на стакленици: Agrostis е ексклузивен дистрибутер за Грција на автоматски системи за контрола на стакленици од холандската SERCOM;
- Добиток: Апликацијата е дизајнирана за следење и управување со единица добиток;
- Микро алги: Agrostis, во соработка со фирмата Biotopics од Данска, нуди широк спектар на услуги за развој, проектирање и истражувања поврзани со производството на микро алги.

Услуги кои се нудат:

- Планирање и распоред;
- Управување со човечки ресурси;
- Одгледување и инвентар;
- Управување со земјоделски потрошни средства;
- Финансиско управување;
- Берба и рекламирање после бербата.

Употребени методи:

- iFarm е ИКТ алатка дизајнирана да се користи на смарт телефони и таблети. Првично, беше направено истражување на постоечката литература и меѓународниот пазар. Потоа, следеше дизајнот на базата на податоци. Беа креирани соодветни алгоритми, кои беа интегрирани во соодветна платформа. На крај, беше напишан кодот и GUI и во нејзината пилот фаза, апликацијата беше дадена на избрани земјоделци.

Вид и број на корисници:

- Во моментот, iFarm е тестирана од 10 фармери. Планирано е да се организира Национална конференција на крајот на 2013 година, каде што ќе бидат анализирани резултатите од пробниот период. После тоа, iFarm ќе биде тестирана од 100 корисници низ цела Грција.

Следни активности:

- Учество на конференција, состанок на одгледувачи и изложби.

Пристап до услугата за МСП:

- Во моментот, оваа услуга е достапна и бесплатна за сите МСП во секторот за Растително и сточарско производство и МСП не треба да имаат посебни знаења за да можат да ги користат услугите на Здружението. По пробниот период, ќе се наплаќа за регистрацијата и на тој начин корисниците ќе ги добиваат потребните ажурирања и онлајн поддршка.

Употребени иновативни елементи

iFarm е апликација наменета за мобилни уреди. Главните предности се:

- Целосна преносливост;
- Податоците се зачувани на интернет со клауд технологија;
- Способност за позиционирање (GPS);
- Прикажување на својствата на картата на уредот;
- Користење на камера;
- Автоматска синхронизација на податоци;
- Не е потребна интернет конекција.

Елементи од дополнителна вредност

Преглед на целиот земјоделски бизнис:

- Приказ на средствата и изворите на средства на компанијата;
- Записник за работењето и потрошните средства.

Финансиска контрола и контрола на трошоци:

- Плата;
- Трошоци;
- Пазари-акции;
- Услуги и надоместоци;
- Готовински текови.

Зголемување на продуктивноста и ефикасноста:

- Добри земјоделски практики;
- Програми за стандарди;
- Создавање на програми;
- Календари, потсетници;

Подобрување на одлуките:

- Економска анализа и анализа на трошоците за култура и потрошени средства;
- Подобра комуникација со консултантот-агроном;
- Историски податоци за сите активности и финансиски резултати.
- Наоѓање на додатна вредност на производите;
- Записи за работењето и бројот на инспекциските проверки;
- Учество во управување и сертификација;
- Мерење на дозволеното време за реинтродукција пред жетвата;
- Следење на нивото на принос од одредено земјиште;
- Нови пазари.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски ресурси

- Цена на услугата

Моментално оваа услуга предвидена за МСП е бесплатна. По оваа почетна пилот фаза, висината на цената е прикажана во следната табела (цени во евра).

Број на месеци / број на лиценци	1	2-5	6-10	11-50	>50
1	25	-	-	-	
6	144	141	135	-	
12	270	264	255	240	225
24	720	702	693	648	603

- Вредност на услугата:

Вредноста на услугата во однос на вложените пари е голема, бидејќи првично услугата е бесплатна, така што фармерот или здружението или групата на фармери може бесплатно да ја тестираат и да ја оценат. По периодот на евалуација, цената на услугата се смета за мала, и воглавно се користи за надградби и онлајн поддршка.

Персонал

Персоналот на Agrostis кои се вклучени во активностите на iFarm услугата се:

- Двајца вработени со полно работно време, кои се вклучени во развојот на услугата;
- Еден вработен со полно работно време, кој е вклучен во подготовка, развој и имплементација на услугите (обезбедување на информации, поддршка, консултации со фармерите);
- Двајца вработени со скратено работно време, кои обезбедуваат компјутерска поддршка и секторетарски услуги:
 - Секретар: Секретарски курсеви, добро познавање на странски јазици (Англиски и германски);
 - Одговорен за ИТ: ИТ студии, добро познавање на англиски јазик.

Вештини

Вработените постојано имаат обуки за усогласување на националните политики за земјоделско производство со законите на ЕУ.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ ЗА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Agrostis не се соочи со некои поголеми проблеми кои вреди да се споменат. Најголемиот проблем кој што може да се спомне е информацијата на одгледувачите за апликацијата и нејзината употреба.

Превземени мерки за надминување на пречките

Организирање на семинари за обука, учество на средби на одгледувачи и земјоделски конференции.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Апликацијата е тестирана во пилот фаза, и досега земјоделците кои ја користеле апликацијата се многу задоволни и сите од нив би ја препорачале апликацијата на други земјоделци.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Најголемиот предизвик за земјоделците во иднина ќе биде ефективно управување со информации во и надвор од нивните фарми, за да се подобри економската оправданост и да се намали влијанието на животната средина. Идните фарми треба да бидат способни да ги задоволат еколошките и социјалните стандарди преку употреба на напредни технологии и ИКТ алатки. Иако повеќето луѓе можат да ги видат придобивките од користењето на попрецизен пристап на управување со култури со помош на дополнителни информации, алатките што се предвидени од страна на прецизното земјоделство и други информатички технологии уште не претставуваат стандард и секојдневна практика во земјоделското управување. Зголемената комплексност на системите го спречува лесното усвојување и ги прави пресметките за финансиските бенефиции неизвесни. Овие прашања може да се решат со подобрување на процесот на донесување одлуки преку подобри Информатиски Системи на Управување, подобрени стандарди за меѓусебна размена на податоци и јасни методи на управување.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Во моментот, iFarm е тестирана од 10 фармери. Планирано е да се организира Национална конференција на крајот на 2013 година, каде што ќе бидат анализирани резултатите од пробниот период. После тоа, iFarm ќе биде тестирана од 100 корисници низ цела Грција.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Апликацијата (iFarm) може да се користи на смарт телефони и таблети. Во блиска иднина ќе се направи и (веб) и десктоп верзија. Апликацијата може да се користи од други земји без никакви измени.

Разно (линкови и белешки)

<http://ifarma.agrostis.gr>

ПРЕТПРИЕМНИЧКА АНИМАЦИЈА

Презентирано од: УНИМОА

Име на Компанијата	Trentino Sviluppo Spa			
Вид на компанијата	Unipersonal Spa (VAT num. 00123240228) Управување и Координација од Автономната област Тренто			
Адреса	✉	Via Fortunato Zeni, 8	Поштенски код	38068
Град и Регион		Rovereto (TN)	Земја	Италија
Телефон	☎	(+39) 0464443111	Факс	(+39) 0464443112
Е-пошта	✉	info@trentinosviluppo.it PEC: trentinosviluppo@arubapec.it	Веб страна	www.trentinosviluppo.it

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Trentino Sviluppo создаде широк спектар на услуги за идни претприемачи. Една од нив е наречена „Претприемничка анимација“: серија на теренски активности кои се креирани за да ги информираат и да им помогнат на оние кои сакаат да отворат нов бизнис чекор по чекор. Оваа услуга е наменета само за жителите на провинцијата Тренто без ограничување на возраста.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Trentino Sviluppo, заедно со различни општински власти од Трентино повремено организира информативни вечери, на кои ги презентираа своите проекти за поддршка на самовработувањето („Претприемничка анимација“). После овие информативни средби, тие организираат индивидуални приватни интервјуа со претприемачи кои се заинтересирани за проектот, за да се оцени нивната мотивација и да се одлучи за најсоодветниот облик на помош. Trentino Sviluppo потоа организира серија на обуки, на кои го обезбедуваат идниот претприемач со потребните алатки за развој на основен бизнис план; овие состаноци се проследени со детална анализа и проверка на „планот за работа“. Исто така, идниот претприемач е запознаен со трговски здруженија, локални власти и разни провинциски услуги, кои можат да му дадат дополнителни информации и поддршка.

- Информации и вклучување: моделот на претприемничка анимација (од Trentino Sviluppo)

Процесот на поддршка на оние кои сакаат да започнат бизнис или на оние кои едноставно имаат претприемнички сон во фиока и сакаат да ја проценат неговата остварливост, обично започнува со вечерни состаноци во општините во кои, преку специјални прашалници, е оценета потребата за претприемништво.

Некои од индивидуалните интервјуа со идните претприемачи се локално организирани за да ја утврдат, за секој случај посебно, вистинската мотивација за „желбата за претпријатие“, што е проследено со состаноци за техничка помош и подготовка на „план за работа“ (не е класичен бизнис план). Целта е да се согледа важноста на активностите за планирање преку детална анализа на теми како што се корпоративна стратегија, финансии и администрација, верификација на планови подготвени како резултат на повратни информации. Кога ќе заврши фазата на техничка поддршка, идните претприемачи треба да утврдат дали, како и кога ќе се одлучат да го започнат својот нов бизнис.

Само тогаш, започнува финалната фаза на развој, кога агентите од тимот за поддршка ги придружуваат идните претприемачи во канцелариите на провинцијата или општината и во трговските здруженија за добивање на потребни дозволи, сертификати, правни барања, итн.

Употребени иновативни елементи

- Јавни настани со дистрибуција на прашалници;
- Контакт и детални интервјуа;
- *Ad hoc* обука;
- Персонална поддршка за специјализирани капацитети со цел да се задоволи секое барање;
- УСБ кое содржи упатство со информации и excel фајл со основен „план за работа“.

Елементи од дополнителна вредност

Да се обесхрабрат претприемачите кои веќе имаат испланирано активности, но кои се без никаква шанса за успех; Оваа корисна акција носи придобивки и за заедницата и за регионот, бидејќи ги пренасочува идните претприемачи кон други бизнис цели.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски ресурси

Услугата се обезбедува само преку трошоци за вработените.

Персонал

Целата компанија вработува околу 130 луѓе. За оваа услуга, само една личност е ангажирана како внатрешен Персонал; а исто така постојат и 3 надворешни консултанти кои првенствено се занимаваат со посредување при вработување во оваа област.

Вештини

Образование од економија, социологија и територијален развој. Надворешниот персонал е многу интегриран во заедницата и ја знае специфичната социо-економска територија.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Услугата беше специфично дизајнирана за да ги задоволи специфичните потреби на Трентино. Кризата и општата загуба на работни места создаде бум од пристапи до бирото за услуги.

Превземени мерки за надминување на пречките

Поради огромниот одлив за услугата, средбите во областа беа суспендирани.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Понудените услуги се дел од понудата на компанијата.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Услугата е значително персонализирана поради познавање на територијата и сите негови особености: општинските и руралните области, туристичките и земјоделските површини.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Резултати од активностите во 2012:

- Настаните за локална промоција: 9;
- Учесници на настаните: 390;
- Презентирани бизнис идеи: 284;
- Учесници на интервјуата: 300;
- Денови на обука: 20;
- Учесници на вечерните обуки: 225;
- Развиени бизнис планови: 100;
- Состаноци организирани со агенции за техничка поддршка, провинциски одделенија, трговски здруженија, итн: 110;
- Стартапи: 41.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Сите настани се јавни, не постојат промотивни трошоци, со исклучок на трошоците за вработените. За одржување на настани, во соработка со локалните власти може да се користат веќе постоечките објекти, или во затворено или на отворено.

Разно (линкови и белешки)

За повеќе информации посетете ја страната www.trentinosviluppo.com

Англиска верзија: <http://www.trentinosviluppo.com/Servizi/I-am-interested-in/Becoming-an-entrepreneur/Self-employed-businessmen>

УНИВЕРЗИТЕТ ВО РУСЕ– ЕКОБИЗ ИНФО ЦЕНТРИ И ЕКОБИЗ САЕМ

Презентирано од: БЦП МСП

Име на Компанијата	Русенски Универзитет			
Вид на Компанија	Универзитет			
Адреса	✉	8, Studentska Str	Попштенски код	7017
Град и Регион		Русе	Земја	Бугарија
Телефон	☎	(+359) 887947700	Факс	(+359) (0)82 841 621
Е-пошта	✉	akivanov@uni-ruse.bg	Веб страна	www.uni-ruse.bg

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Како резултат на спроведувањето на проектот ЕкоБиз – „Еколошки прекугранични операции за бизнис Интегрирана зона“ во рамките на Програмата за прекугранична соработка на Романија и Бугарија во периодот 2011-2012, се создадоа два инфо пункта кои се наоѓаат на Универзитетот во Русе и во зградата на општината Русе, во области каде што секој ден поминуваат многу луѓе.

Специфични консултантски активности беа развиени од страна на тимот на Универзитетот во Русе, помагајќи им на стартап компании и на компании кои веќе постојат. Дури и по завршувањето на проектот, консултантите се уште беа на располагање и даваа услуги на инфо пунктовете. Беа испечатени маатеријали во врска со проектот и се делеа на заинтересираните посетители на инфо пунктовете.

За време на давањето на услуги на инфо пунктовете, консултантите од Универзитетот во Русе ги вршеа следниве активности, помагајќи им на стартап компании во земјоделскиот сектор:

- Делење на каталог со информации за активностите на еко и органски компании во регионот. Каталогот беше инсталиран на инфо киосците за да биде достапен и во електронски формат;
- Детално запознавање на посетителите на инфо пунктовете со- Еко бизнис компании во регионот и производите кои ги нудат; „Зелени“ куќи и семејни хотели во регионот кои нудат услуги за еко-туризам; Конкретни информации во согласност со покажаниот интерес од страна на одредени посетители: органско земјоделство: етикети и логоа за органски производи во Европа; ЕУ Органско лого; контрола и инспекција на сертифицирани производи; Распознавање на вистински органски производи на пазарот; Еко етикети за производи и услуги во Европа; Еко етикети на ЕУ; Екотуризам, стандарди, критериуми за квалитет и барања; QUALITOOL-алатка за квалитет; Процедури за пријавување во Бугарската Асоцијација за Алтернативен Туризам (БААТ) за добивање на сертификат Зелена Ложа;
- Изработка на бизнис планови со идеи за започнување на „зелени“ бизниси во регионот. Понуда на десет примероци на различни бизнис планови кои што можат да се користат како водич при пишување на сопствени планови. Обезбедување на помош на луѓе и компании за пишување на свои бизнис планови во различни области;
- Обезбедување на GIS информации за: земјоделството во регионот; Области со потенцијал за обновливи извори на енергија; Биодиверзитет и заштитени области; риболов; Влијанието на Човековите активности; Обновливи извори на енергија; Биодиверзитет и заштитени области; почви;
- Обезбедување на информации за еко и органски производители во европските земји, за воспоставивање на меѓународна соработка и контакти;
- Обезбедување на информации за органски и еко организации, здруженија и фондации, каде што компаниите може да учествуваат и да воспостават контакти со други компании од таа област;

- Обезбедување на информации за романските еко и органски компании и воспоставување на прекугранична соработка и бизнис;
- Давање на информации на посетителите на инфо пунктовите за одредена тема во електронска или печатена форма во зависност од барањето на посетителот.

Русенскиот универзитет, исто така, секоја година го организира саемот ЕкоБиз, кој е посветен на био производи и еколошки бизнис решенија, како и семинар на тема „Како до ЕкоБиз“, на кој се одржуваат презентации за предностите на еко бизнисот и методологијата за развивање на ефективен бизнис план за еко-бизнис.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Покрај формирањето на инфо пунктот, Русенскиот универзитет, исто така, го организираше саемот ЕкоБиз за био производи и еколошки бизнис решенија, кој се одржа во Русе, Бугарија, за прв пат во 2012 година, а по втор пат во 2013 година. Над 40 бугарски и романски компании од пограничната област помеѓу Бугарија и Романија кои се занимаваат со еколошко производство и услуги учествуваа на саемот. ЕкоБиз саемот беше дел од изложбата на традиционални земјоделски машини, организирана еднаш годишно на Универзитетот во Русе. Учесниците вклучуваа производители на: биолошки ѓубрива и хумус, растителни и животински производи, пчеларство и производи од билки, овошје, зеленчук и ореви, компании за екотуризам, накит и додатоци од природни, еколошки материјали, икони од природни материјали, производители на вино од аронија и месни производи од еколошко и избрано месо, итн. Други учесници беа производители на природни адитиви за храна и засладувачи, природни сапуни, производители на брикети и пелети од растителни отпад. Компаниите за изградба и одржување на системи за сончева енергија, греење и водовод исто така беа вклучени во овој тематски саем.

Русенскиот универзитет, исто така, издаде прирачник со 10 видови на бизнис планови.

Услугите кои беа понудени на инфо пунктовите на ЕкоБиз на Русенскиот Универзитетот беа бесплатни. Единствен исклучок е учеството на наредните изданија на саемот ЕкоБиз, каде што учесниците мора да платат кирија за штандовите.

Употребени иновативни елементи

Употреба на ИТ апликации - GIS информации за прекуграничната област Бугарија - Романија и електронски инфо киосци за обезбедување на информации за заинтересираните страни.

Елементи од дополнителна вредност

Покрај инфо услугите на инфо пунктовите се нудеа и следниве дополнителни услуги од особена важност: 1) Годишниот саем ЕкоБиз; 2) Семинари „Како до ЕкоБиз“; 3) регионални стратегии и програми за енергетска ефикасност како што се асоцијацијата- Агенција за Општинска енергија - Русе и мрежата на Европската комисија за поддршка на бизнис и иновации - Мрежа на Претпријатија на Европа кои беа поканети од Русенскиот Универзитетот за да обезбедат поддршка на бизнис иницијативи за животната средина за време на саемот ЕкоБиз, а исто така и да обезбедат консултантски услуги.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски ресурси

Буџетот на проектот на Универзитетот во Русе беше € 67.000,00. Не беа предвидени финансиски средства за покривање на трошоците по завршувањето на проектот, но инфо пунктовите сеуште ги нудат своите услуги користејќи ги ресурсите на универзитетот.

Персонал

Персоналот на инфо пунктот се состои од 5 лица: 1) Менаџер на тим – управува со активностите, го следи квалитетот и имплементацијата на задачите; 2) Односи со Јавност и врски со компании – одржува трајни контакти со компаниите, учествува на саеми, и комуницира со компании и лица кои бараат информации или консултации; 3) ИТ специјалист

– го одржува функционирањето на инфо киосците и нивната опрема; 4) Специјалист- консултант- прави директни консултации за компании и лица кои сакаат да започнат бизнис активност во земјоделството, еколошките технологии, еко производи, еко-туризам; и 5) Сметководител.

Вештини

Консултантите треба да бидат запознаени со специфичностите на предметот со кој се занимаваат, да можат да комуницираат со компании, како и да им помогнат на компаниите да ги најдат вистинските решенија за одредени прашања, за што компаниите се обратиле до инфо пунктот. Русенскиот Универзитетот има долга историја на искуство и врвно знаење за земјоделството. Еко бизнисот опфаќа бројни гранки на стопанството, а инфо пунктот се наоѓа на универзитетот, каде што може да се најдат специјалисти од многу области, и сето тоа има голем придонес за квалитетот на консултациите, особено за стартап компаниите во земјоделството.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Проблемите и бариерите вклучуваат: 1) загриженост за конкуренцијата и погрешната идеја дека универзитетите се далеку од практиката и дека решаваат различни проблеми за разлика од реалните проблеми со кои се соочуваат бизнисите; 2) Исто така, имаше чисто технички проблеми, како што се транспортот на тешка опрема на некои компании кои изработуваат машини за екстракција на еко масла и производство на еко брикети; 3) Бидејќи саемот е организиран на отворено на универзитетскиот кампус, постоеше загриженост во врска со времето - дождот не е пријател на промотивните материјали, производи и уреди кои беа презентирани на штандовите; 4) Универзитетот, исто така, очекуваше дека инфо киосците нема да бидат посетени од луѓето кои поминуваа, но тоа не се случи. Луѓето добро ги прифатиле, беа заинтересирани и често застануваа да погледнат во она што се нуди.

Превземени мерки за надминување на пречките

Донесените мерки вклучуваат: 1) Проблемот со конкуренцијата беше решен со поставување на штандовите на конкурентите далеку едни од други; 2) Универзитетот имаше обезбедено виљушкар и дигалки за тешка опрема, како и посебни подлоги на кои беа поставени машините; 3) Павилјоните беа дополнително заптитени од неповолни временски услови; 4) Местата на кои беа поставени инфо киосците и павилјоните за саемот беа избрани така што секој кој влегува на универзитетот да може да помине покрај нив.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Луѓето кои работат на инфо пунктот се универзитетски професори. Работењето со нивните студенти ги научи да одговараат на и да ги поддржат желбите и проблемите на студентите дури и откако тие ќе дипломираат и ќе почнат да работат во компаниите. Завршувањето на проектот не значи дека компаниите нема да бидат повторно поканети на годишниот саем, ниту пак дека на луѓето нема да им се понудат совети или консултантски услуги доколку тие го побараат тоа.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Целта на проектот ЕкоБиз беше да ги направи руралните области поатрактивни, преку подобра пристапност и преку создавање на средина која ќе ја осигура благосостојбата на граѓаните, поттикнување на иновации за услуги и конкурентност, интернационализација и модернизација на економијата.

Резултатите на проектот придонесоа за вистинска поддршка на локалниот бизнис и приватни иницијативи во градењето на точка на привлекување на инвестиции и здрава бизнис средина со помош на алатки за успешно планирање и започнување на еколошки бизниси и понатамошно олеснување на нивниот развој. Поттикнување на овој одреден сектор од проектот, чија цел беше промовирање и ширење на концептот на ЕкоБиз и грижа за одржлив развој

на бизнисите, како и поттикнување на потрошувачката на био-производи како секојдневен избор за поголемиот дел од населението.

ЕкоБиз проектот придонесе за подобрување на продуктивноста, конкурентноста и иновативноста низ целата земја преку одржлива рамка за развој, а главниот фокус е на промовирање на вештини и обезбедување на јавни услуги за луѓето и инвеститорите.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Над 35 компании и физички лица ги користеа услугите на инфо пунктот. Бизнис планови беа поделени на повеќе од 20 лица, а некои од нив беа заинтересирани за повеќе од еден бизнис план. Овие бројки не ги вклучуваат компаниите и лицата кои побараа контакт информации за компаниите кои беа презентирани на киосците за информации;

Резултатите од саемот ги изненади организаторите. Се испостави дека побарувачката за еко производи и услуги е голема. Интересот за производите предложени од разни бизниси ги изненади дури и самите компании. Беа направени многу трансакции и беа воспоставени договори и контакти. Еден од сопствениците на компанија се пофали дека за време на саемот направил контакт со фирма од Дубаи;

Нема точна бројка за луѓето кои го користеа инфо киосците, но најмалку 10.000 луѓе секојдневно поминуваа покрај инфо киоскот на универзитетот, а повеќето од нив не беа студенти.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Саемот и изложувањата претставуваат универзален начин на кој компаниите можат да ги покажат своите производи, стоки и услуги. Поставувањето на саеми и инфо пунктови во универзитетска средина дава можност за пристап до многу млади клиенти. Така, ова е добра практика која може лесно да се пренесе не само на други места во Бугарија, туку и во други земји.

Разно (линкови и белешки)

Веб страна на Универзитетот во Русе: http://www.uni-ruse.bg/index_en.php

Веб страна на Русе специјализирана изложба на земјоделски машини и автомобили. Еко-Биз саемот беше дел од оваа изложба: <http://expo.uni-ruse.bg/en/index.html>

ЦЕНТАР ЗА ЗЕМЈОДЕЛСКО ПРЕТПРИЕМНИШТВО ВО АМЕРИКАНСКОТО ЗЕМЈОДЕЛСКО УЧИЛИШТЕ – ПЕРОТИС КОЛЕЦ

Презентирано од: ERPC

Име на компанијата	Центар за земјоделско претприемништво			
Вид на компанија	Образовен институт во приватна сопственост			
Адреса	✉	12 M. Antypa str., P. O. Box 23	Попштенски код	55102
Град и Регион		Солун	Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 2310492829 / 856	Факс	(+30) 2310492860
Е-пошта	✉	cac@afs.edu.gr vvergos@afs.edu.gr	Веб страна	http://www.afs.edu.gr/page/default.asp?id=43&la=2

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Американското земјоделско училиште во Солун, Грција, е независна, непрофитна образовна институција основана во 1904 год. за да им служи на потребите на Грција и околните балкански простори. Училиштето беше првично основано во 1904 год. на 50 хектари напуштена земја во близина на Солун. Американското земјоделско училиште нуди сертифицирано формално и неформално образование за поддршка на одржливоста во руралните средини преку подобрување на личниот развој и претприемништвото. Центарот за земјоделството претприемништво (ЦЗП) беше основан во септември 2012 година од страна на Американското земјоделско училиште и колеџот Перотис. Целта е да се промовираат и да се поддржат новите бизнис идеи од поединци кои сакаат во главно, но не и исклучиво да развијат одржливи кариери во областа на производство, преработка и дистрибуција на високо квалитетни земјоделски производи. Учесниците учат да ги следат современите и ефикасни практики кои се еколошки и кои користат локални природни ресурси. ЦЗП, исто така, врши советување и создава погодни услови за активности кои водат до тоа бизнис плановите да се развијат во претприемнички активности и поддршка на перспективни бизнис предлози преку менторство и поврзување.

- Траење на програмата - Програмата е поделена во два циклуси. Првиот циклус се состои од три задолжителни предмети и трае еден академски семестар, односно 12 недели. Секој курс нуди до 105 контакт часови и се концентрира на претприемништво, Бизнис Стартап, менаџмент, или производство. Вториот циклус, наречен Инкубатор се состои од групни консултантски услуги од најмалку пет состаноци по два часа;
- Профил на учениците.

2010-13 вкупен број на учесници: 1.056 (45% жени); Просечна возраст: 33.4 години; Образовен статус: 57% дипломирани студенти; Дистрибуција: Приближно 58% од градското подрачје на Солун.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Американското земјоделско училиште нуди континуирана професионална обука и програми за образование за возрасни, предавања, конференции, програми за размена и студиски посети на теми поврзани со секторот за агро храна, животна средина, рурален туризам, култура, агробизнис, информатичка технологија и образование. Опис на Програмата за Претприемништво

• Циклус I, Задолжителни предмети

1. Развој на претприемничко размислување -. Целта на овој курс е да ги запознае студентите со основните принципи на прифаќање на производот од страна на потрошувачите и развивање на знаење за производство и рекламирање на успешен производ. Поконкретно: разбирање на пазарните принципи за прифаќање

на производот во индустријата за агро храна; учење на нивните индивидуални и бизнис конкурентни предности, и како тие се користат во донесувањето на одлуки за дизајнот на производите и пазарите; креирање на структурата на нивниот бизнис од долу нагоре;

2. Стартување и управување со МСП - Целта на овој курс е да ги запознае студентите со принципите и функционалноста на новите МСП во секторот за агро храна. Курсот се фокусира на најважните аспекти на еден бизнис план, стратегија за развој, финансиски текови и оперативна ефикасност. Поконкретно: да ги научат процедурите за тоа како да се започне сопствен бизнис; да станат способни да ја постават својата прва стратешка цел; да ги разберат основните елементи кои го сочинуваат нивниот бизнис и нивните односи; да можат да креираат детален нацрт на бизнис план; и како да го следат напредокот на нивниот бизнис врз основа на финансиски индекс;
3. Курс за Земјоделско производство - Учесниците избираат еден од курсевите „Учење за живот“ за образование за возрасни, како што се правење на сирење; лозарство; Маслинова култура; пчеларство; Одгледување на ароматични растенија, органско земјоделство, одгледување на полжави, одгледување на печурки, итн. Овие курсеви се нудат во есенскиот или пролетниот семестар.

- Циклус 2, Инкубатор

Консултантски услуги и менторство за групи и поединци за развој и имплементација на бизнис планови за претпријатија во секторот за агро храна.

1. Консултации за започнување на бизнис. Индикативно, ова опфаќа теми како што се избор на правна форма, носење на одлуки и стандардизација на производите, производствена линија, дизајн на одлуки и набавка на опрема за производство, лиценцирани објекти, промоција и канали на дистрибуција, итн. Оваа категорија исто така вклучува создавање на солиден бизнис план адресиран до оние кои се уверени дека планот вреди да се поднесе за финансирање. ЦЗП пристапува до кандидати донатори, кои се разликуваат во зависност од природата на предлогот и видот на спонзорството;
2. Консултации за првата фаза на бизнис работењето. Новите бизниси се особено ранливи на почетокот, затоа ЦЗП нуди постојани советодавни услуги на заинтересираните страни за решавање на проблеми од областа на производството, избор на персоналот, администрација на оперативни прашања, следење и разгледување на буџетите, контрола на кредитната способност, учество на трговски саеми, организирање на извозот, итн.
- Образовна и практична фарма - Образовната фарма се користи за обезбедување на практични знаења, особено во циклус I, курс 3. Покрај тоа, таа се користи како место за тестирање на применетите истражувања за постоечките претпријатија преку користење на современи технологии и локални растенија за производи со додадена вредност. Нејзината површина е 145,6 хектари и се занимава и со животинско производство (млеко, животински генетски материјал - потомци, јајца ω-3, мисирки) и со растително производство;
- Менторство и Консултантски услуги - Овие советодавни услуги се нудат на кампусот на Американското земјоделско училиште и колеџот Перотис или на местото на избрани претпријатија во околината;
- Воспоставување на контакти – Активностите за воспоставување на контакти ги вклучуваат земјите на Југоисточна Европа, одбрани грчки претприемачи и организации и избрани американски и европски универзитети;
- Цена на услугата - Цената за посетување на програмата за претприемништвото е 650 € за циклус I кој се состои од 3 семинари со вкупно 105 наставни часа (Претприемничко размислување, Стартирање и управување со МСП во секторот за агро храна и технички семинар (една од 27-те теми на располагање, кои се однесуваат на секторот за агро храна), на пример: пчеларство, или лозарство, ароматични растенија, итн, и 1650 за циклус II –Инкубација, која води до пишување на бизнис планови.
- Предуслови – Лица кои можат да аплицираат на ЦЗП се поединци од Грција и од соседните земји, со најмалку завршено средно образование. За тие кои се запишуваат не е потребно претходно професионално искуство.

Употребени иновативни елементи

- Вертикално производство на производи со додадена вредност (млечни производи, живина, растително производство, свежи земјоделски производи). Тоа овозможува тестирање на нови технологии во областа на земјоделството и примена на соодветни бизнис процеси. Како резултат на тоа, поединците кои земаат учество и поддржаните МСП се добиваат со докажано практично знаење и на ниво на производство и на ниво на претприемништво;

- Инвестирање во човечки ресурси и вештини за современа технологија. Центарот соработува со високо квалификуван персонал и применува врвни технологии. Средината од посветени, високо квалификувани и грижливи инструктори со полно работно време, заедно со персоналот со скратено работно време, кој е составен од професионалци од индустријата за храна, агробизнисот, земјоделството, растително производство, сточарско управување и други области, се одговорни за обезбедување на услуги за учесниците на програмата и за МСП;
- Соработка со организации. Партнерства и соработка со други високо образовни институции, како и со бизниси, корпорации, фарми, владини и невладини агенции, истражувачки институти, како и други видови на организации овозможува обезбедување на бројни поволности за учесниците на центарот.

Елементи од дополнителна вредност

Разновидна, практична и образовна фарма е суштината на образованието на американското земјоделско училиште и тоа претставува додадена вредност на понудените курсеви за обука. Фармата е жива лабораторија, каде што студентите од сите возрасти посетуваат практична обука за земјоделско производство, сточарство, агробизнис, и управување со природни ресурси. Секоја година илјадници земјоделци, ученици, студенти и други посетители уживаат во можноста да набљудуваат, да учествуваат и да учат. Фармата е поделена на оддели за млечни производи, живина и растително производство. Чистокрвното Холштајн стадо на одделот за млечни производи е индустриски лидер во продуктивност и квалитет на млеко цело време од 1935 година, кога училиштето за прв пат го воведо пастеризираното млеко во Грција. Одделот за живина ги користи најновите научни методи за производство и продажба на Омега-3 и стандардни јајца, мисирки, бројлери и пилиња стари еден ден. Одделот за растително производство содржи пластеници и расадник; лозје и винарија; маслинови дрва; и голем број на експериментални и други полјоделски култури и на универзитетската фарма и на придружната Фарма Zappas, која се наоѓа западно од Солун во близина на реката Аксиос.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

Оперативните трошоци на Центарот за земјоделско претприемништво се делумно покриени од школарината на учесниците и делумно од други извори на приход на американското земјоделско училиште. Последно споменатите извори се приходи од продажбата на првокласни млечни производи од фармата, живина и растителни производи и од програмата за финансиска помош, како и од средства на донатори.

Персонал

Академскиот кадар на Центарот за земјоделско претприемништво вклучува: Адвокати, технолози за храна и инженери за производство, агрономи и агро-економисти, експерти за извоз, инженери за информатика и ментори од светот на бизнисот.

Вештини

На факултеот постои програма за размена, која помага во постојаната надградба на практичното знаење.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Не постоеја никакви пречки.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Главните фактори кои го оправдуваат, а во исто време и го олеснуваат обезбедувањето на услугите се:

- Целокупниот научен напредок во земјоделскиот сектор;
- Поедноставување на технологијата и лесен пристап до неа;

- Прилив на жители во руралните области кои покажуваат интерес за претприемничкиот аспект на земјоделството;
- Општи услови за одржлива експлоатација на ресурсите и подигање на свеста за животната средина.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Во моментот, понудените услуги главно се фокусираат на секторот за агро храна со користење на науката и технологијата со цел да се реализира моделот „од нива до вилушка“. Поточно, моменталната побарувачка е за подобрување на примарното земјоделско производство, со примена на методи на стандардизација, подобрување на преработката и гаранцијата за квалитет, како и подобрување на промоцијата на производите, транспортот и стратегиите за маркетинг. Сепак, иднината на секторот е во науката и технологијата на најосновно ниво со цел да се реализира моделот „Од Вилушка до Нива“, односно да се оптимизира производството на земјоделски производи со цел да се задоволат посебните потреби на населението. Како резултат на тоа, секој давател на услуги ќе мора да се прилагоди на овој претстоечки модел.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Некои резултати од понудените услуги се:

- Посебна студија на случај
KAZAKIS ООО. - Халкидики: МСП за агрохрана, вертикално ориентирано, за производство на преработена традиционална грчка храна. Поддршката на бизнисот во овој случај се фокусираше на одгледување и процедури за сертификација на производите, совети за маркетинг на производите или на домашни, или на меѓународни пазари, воспоставување на контакти со комората за извоз-Seve, стопанската комора, ланци на супермаркети и разни други релевантни организации за производство и маркетинг и за приближување до самите потрошувачи;
- Други студии на случај
Градината на Lydia- Солун: Производство и рекламирање на локални растенија и производи базирано на екстракти од масло;
Vasili Garitsis - Халкидики: Производител на овчо млеко и фета;
Maria – Кожани: Произведува и продава маслени екстракти од рози;
Bio-Terra органска фарма – Агнос Атанаснос: Произведува и продава органски јајца, локални ароми, мед, деликатесна храна наменета за локалните пазари;
Abraham Liaretidis - Hilanthos фарми во Vasilika: Ароматични растенија наменети за локалниот пазар.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Соработка со меѓународни образовни институции. Како што беше споменато погоре, таа соработка претставува канал за пренесување на добри практики во други земји.

Разно (линкови и белешки)

http://www.afs.edu.gr/files/02_pdf/KAE_%202013_AmChamBizPartners.pdf

<http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/greece/9998013/Yiannis-Boutaris-Greeces-vision-of-hope.html>

<http://www.afs.edu.gr/page/default.asp?id=2812&la=2>

<http://www.afs.edu.gr/page/default.asp?id=43&la=2>

LUGONEXTLAB НОВА МОЖНОСТ ЗА РАЗВОЈ НА ВАШИТЕ ПРОЕКТИ И ФОРМИРАЊЕ НА БИЗНИС

Презентирано од: УНИМОЛ

Име на компанијата	LugoNextLab			
Вид на компанија	ДОО			
Адреса	✉	Via Magnapassi, 8	Попштенски код	48022
Град и Регион	Lugo (RA)/Emilia Romagna		Земја	Италија
Телефон	☎	(+39) 054520197	Факс	
Е-пошта	✉	info@lugonextlab.eu	Веб страна	www.lugonextlab.eu

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

LugoNextLab Доо. беше формирана во Луго (Северна Италија) во 2009 година. Нејзиното потекло претставува збир на три важни субјекти: научната фондација Fantini Orselli; приватни инвеститори и Fondazione Cassa di Risparmio e Banca del Monte di Lugo.

LugoNextLab има за цел да го води корисникот до нови можности, да развива проекти и да влезе во бизнис.

Нивниот слоган е „Нека вашите иновативни идеи станат стварност“.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

- LugoNextLab му помога на младите претприемачи да ги усовершат своите бизнис идеи и брзо да го пронајдат најдобриот начин за нивно конкретизирање, преку обезбедување на комплексна мрежа на локални и меѓународни партнерства;
- Седиштето е еден вид на експериментален и креативен двор кој собира знаење;
- Лабораторијата е инкубатор кој го поттикнува раѓањето на високо технолошки претпријатија, со локални корени и глобална мрежа во исто време;
- Лабораторија е во состојба да спроведе, ако предлагачот тоа го бара, деловна единица посветена на неговиот проект за кој тој ќе стане одговорен;
- LugoNextLab организира работилници, состаноци за дискутирање на напредокот во науката и откривање на областите кои нудат најголем потенцијал, а исто така организира и работни тимови помеѓу луѓето кои имаат слични интереси.

Мисијата на LugoNextLab е:

- Да го поттикне развојот на иновативни идеи;
- Да промовира дисеминација и влез на пазарот;
- Да создаде конкурентни и Hi-Tech производи;
- Да претставува врска помеѓу сите субјекти, како што се институции, универзитети, претприемништво, инвеститори, банки и европски и меѓународни истражувачки лаборатории.

LugoNextLab го почитува принципот на еднакви можности и услугите се бесплатни.

Услугите за евалуација на проектот и физибилити студија се бесплатни.

Кога проектот ќе стане профитабилен, LugoNextLab ќе бара потпишување на договори за надомест.

Секоја идеја ќе биде сериозно земена во предвид и проценета на објективен и ригорозен начин од страна на група на независни експерти, кои не работат во LugoNextLab.

Употребени иновативни елементи

Онлајн бесплатен формулар за вклучување на идејата во базата на податоци и која ќе се оценува од страна на независна група на експерти.

Најдобрите проекти ќе почнат да се спроведуваат, почнувајќи од барање на кредити преку LugoNextLab мрежата.

Елементи од дополнителна вредност

Улогата на „стартап мрежата“ која ги поврзува сите субјекти, како што се институции, универзитети, претприемништво, инвеститори, банки и европски и меѓународни истражувачки лаборатории е да ја остварат иновативната идеја.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

LugoNextLab има многу лесна структура и работи со персонал кој е претприемнички ориентиран. Трошоците што ги прави LugoNextLab се рефундирани, а исто така добива и процент за успешните проекти. Сето ова, заедно со бенефициите понудени од инвеститори води до управување со годишна сума од € 100.000,00.

Земајќи го во предвид овој трошок, резултатите се многубројни и се движат од добивање на регионални тендери за развој на стартапи до производство на нови производи пласирани на пазарот, што доведува до појава на мали и средни високо-технолошки компании со локални корени и мрежа на глобална продажба. Односот помеѓу искористените ресурси и добиените резултати е 1-5.

Персонал

- Melandri Giacomo, Претседател;
- Poggiali Igino, Генерален директор;
- Annalisa Antonellini, Администрација;
- Gianluca Grilli, Информациски системи и интернет;
- Geminio Zaccherini, Анализа на координација и имплементација на проекти;
- Palmieri Luca, Правник.

Вештини

Универзитетски вештини.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Главните пречки за совршениот развој на LugoNextLab е италијанската економска ситуација каде што инвеститорите не се многу мотивирани да инвестираат во стартапи, освен кога се работи за случај со многу висока веројатност за успех.

Превземени мерки за надминување на пречките

За да се надмине оваа пречка, LugoNextLab одлучи да ги „присвои“ победничките проекти со тоа што ќе ги претвори во вистински бизниси, притоа помагајќи им на претприемачите се додека не ги реализираат своите соништа.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

LugoNextLab е врската помеѓу институции, претприемачи, банкарски институции, истражувачки центри (универзитети, истражувачки центри во Европа и во светот).

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

LugoNextLab има воспоставено повеќе од илјада домашни и странски контакти, и има голем тим на експерти од многу дисциплини за евалуација на проектите: 54 проекти се оценети како спремни за имплементација, 8 проекти се во фаза на развој од кои 3 веќе имаат свои производи на пазарот.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Почнувајќи од 2012, LugoNextLab е дел од мрежата на „Емилија Ромања Стартап“.

Стартап мрежата е збир на субјекти и алатки кои го олеснуваат создавањето и развојот на иновативни стартапи во Емилија Ромања и го промовира првиот портал посветен на создавање на иновативни претпријатија и поддршка на младите луѓе и нивното самовработување.

Во моментот, бројот на стартапи кои се создадени преку „Емилија Ромања Стартап“ е 267.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Можеби сите:

- Базата на податоци, формуларот и изборот на најдобрите проекти;
- Улогата на „стартап мрежата“ која ги поврзува сите субјекти, како што се институции, универзитети, претприемништво, инвеститори, банки и европски и меѓународни истражувачки лаборатории е да остварат иновативна идеја.

**Дел
5**

Ефективни пристапи на поддршка и проценка при влез на нови пазари, исполнување на европските стандарди за квалитет, промоција на производи и олеснување на интернационализацијата на МСП

РАБОТИЛНИЦА 5

Бугарија, 11-12-13 Ноември 2013

Избрани Примери на Добри Практики

Име	Создадено од
Обезбедување на квалитет за мали производители на храна (ГЛК) во рамките на проектот „Безбедност на храната во Југоисточна Европа 2012 – 2013“	Балкан Нет
Концепт за Стратешки Извоз	Fooditerranean PC
Exportgate.gr	Eurobank Ergasias S.A. Иницијатива Go International
Matching 2.0 – Вредноста на еден состанок	CDO.net Srl CDO: Compagnia delle Opere
Национален портал за извоз на Бугарија (НПИБГ)	Бугарска агенција за промоција на мали и средни претпријатија (БАПМСП)
Регионална/национална идентификација на животни и нивно следење (добиток, овци, јагниња, кози) во Албанија- ИКТ платформа	Сточарско здружение “Иониан”

ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА КВАЛИТЕТ ЗА МАЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НА ХРАНА (ГЛАК) ВО РАМКИТЕ НА ПРОЕКТОТ „БЕЗБЕДНОСТ НА ХРАНАТА ВО ЈУГОИСТОЧНА ЕВРОПА 2012 – 2013“

Презентирано од: ФФРМ

Име на компанијата	Балкан нет			
Вид на компанија	Интернационална Фондација			
Адреса	✉	N. Kljusev (former Maksim Gorki) 16	Поштенски код	1000
Град и Регион		Скопје	Земја	Поранешна Југословенска Република Македонија
Телефон	☎	(+389) 75219359 (+389) 23298535	Факс	(+389) 23298535
Е-пошта	✉	jean.stanoevski@balkannet.eu	Веб страна	www.balkannet.eu

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Во рамките на програмите за 2012 и 2013 година во регионот на југоисточна Европа, меѓународната фондација Балкан Нет со финансиска и техничка поддршка на (ГИЗ) GmbH и во тесна соработка со нејзиниот партнер Мишел институтот од Германија и Стопанската комора на Србија, го имплементираше проектот „Безбедност на храната во југоисточна Европа 2012 – 2013“.

Целта на проектот е да се подобрат условите во работењето и да се овозможи одржлив развој на мали/ средни производители на храна со воведување и спроведување на конкретни/прилагодени стандарди за безбедност на храната за потреби кои тие можат да си ги дозволат.

Во текот на имплементацијата на чекорите на проектот во 2012 година беше утврдено дека за подобри перформанси во безбедноста на храната и за подобрување на квалитетот на производот, неопходно е да се овозможи и поддржи влезот на нови мали/средни традиционални производители и производители на органска храна на пазарите на мало. На овој начин, преку имплементација на мерки за градење на капацитети и обука на инспектори за безбедност на храната, проектот ќе понуди нови можности за обезбедување на безбедно производство на храна во регионот и поттикнување на локалните економии.

Проектот употребува комбинација на теоретски пристапи и практични обуки за исполнување на барањата на целните групи.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Активностите на проектот се состојеа од следниве конкретни активности:

- Создавање и примена на специфично прилагодени стандарди за безбедност на храната за мали/средни производители на храна, имено ГЛАК, со обезбедување на квалитет за мали производители на храна;
- Формирање и водење на тркалезна маса со меѓународни трговци на мало (на пр. Carrefour, Spar, Lidl, Aldi, Metro, итн.) и претставници на мали и средни претпријатија (МСП);
- Спроведување на ревизии на малите и средни претпријатија;
- Зајакнување на институционалните знаења за регулирање и спроведување на прописите за безбедност на храната;

- Создавање на најдобри практики во спроведувањето на стандардите за безбедност на храната во компаниите учеснички;
- Зголемување на мрежата на заинтересирани страни за размена на искуства и вештини;
- Поттикнување на потпишување на договори за набавки помеѓу трговците на мало и МСП со цел да се овозможи испорака до трговците на мало (т.н.: отварање на врата);
- Создавање на пилот група на производители на храна (околу 30 МСП) во регионот;
- Спроведување на безбедност на храната во согласност со стандардите за безбедност на храната за мали/средни производители на храна;
- Поттикнување на добивање сертификати од МП за Стандард на МСП (компаниите добиваат сертификат како регионални производители на безбедна храна);
- Понатамошна поддршка и промоција на потрошувачката на различни локални прехранбени производи во регионот;
- Олеснување на испораката од МСП до трговците на мало;
- Спроведување на мерки за евалуација на проектот и предложување на дополнителни мерки;
- Применување на проектот во целиот регион и промовирање на локалните специјалитети;
- Одржување контакти со соодветни германски институции, здруженија, комори и слично за трансфер на применливи знаења од експерти;
- Понатамошно зајакнување на мрежата на Балкан Нет преку создавање и поддршка на основна група на локални експерти за безбедност на храната од вклучените земји (6-8 луѓе), кои ќе можат да ја гарантираат нејзината одржливост и да придонесат со својата стручност во координацијата и соработката со експерти од МП. На тој начин, регионалната компетентност на Балкан Нет ќе добие во значење;
- Создавање и ажурирање на делот за безбедност на храната на постоечката веб страна на Балкан Нет, која ќе претставува една компилација на стандарди за безбедност, примена на модели и размена на искуства;
- Да се испланира и спроведе студиско патување во Германија поради размена на искуства со германски компании и организирање на Б2Б средби со избрани индустрии;
- Во рамките на активностите на проектот, инспектори за безбедност на храната од регионот беа поттикнати да аплицираат за учество во процесот на ревизија на заинтересираните компании. Ова претставува компонента на дополнително градење на капацитетите на овој проект;
- Покриени се следниве производствени гранки: Мали пекари, мали компании за производство и преработка на месо, производители на конзервирано овошје и зеленчук, производители на суво овошје и зеленчук, пчелари и производители на мед, производители на печурки, производители на различни видови на чај и билкари, производители на зачини од зеленчук и овошје.

Резултатите од четирите индивидуални настани (април, мај, јуни и септември 2014 година) се подетално опишани подолу на линковите од проектот.

Употребени иновативни елементи

ГЛАК стандардот (Обезбедување на квалитет за мали производители на храна) е систем прилагоден и адаптиран на потребите на малите и средните претпријатија, давајќи им можност за иновативни решенија за имплементирање и одржување на безбедноста на храната во нивното секојдневно работење. Од особена важност е фактот што стандардот е многу лесно применлив, ги содржи сите елементи на НАССР, е уште полесно прилагодлив, воопшто не е комплициран и целната група лесно може да го разбере и да го спроведе.

Елементи од дополнителна вредност

Прилагоден и соодветен опис на ревизијата, без академски фрази, конкретизирање на законските барања за производство и логистика, прилагодена, ефикасна и практична документација за време на работењето, сертификацијата е од суштинско значење за прифаќање и за одржување на деловните контакти помеѓу снабдувачот и трговците на мало.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

Проектот е финансиски поддржан од ГИЗ (GmbH) Германија, додека меѓународната фондација Балкан Нет има улога на регионален координатор, и ја обезбедува експертизата за безбедност на локалната храна, организацијата и логистиката, и ги спроведува мерките на проектот кој е директно поддржан со околу 40.000,00 евра во 2013 година.

Персонал

Мерките на проектот се координирани во просториите на Балкан Нет во Скопје и имплементирани во Србија, Македонија, Косово, Босна и Херцеговина и Албанија, со вкупно 13 вработени и експерти.

Вештини

Инспекторите за безбедност на храна беа обучени за време на 4 работилници во периодот помеѓу април и септември 2013 година. Во текот на обуката, учествуваа вработените на Балкан Нет кои се директно вклучени во имплементацијата на проектот, како и мали производители на храна, кои добија постојана поддршка за време на имплементацијата на мерките.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

- Недоволен интерес за соработка на релевантните институции;
- Недоволен интерес на главните трговци на мало за нивно вклучување во проектот.

Превземени мерки за надминување на пречките

Формирање и водење на тркалезна маса со меѓународни трговци на мало (на пр. Carrefour, Spar, Lidl, Aldi, Metro, итн.) и со претставници од малите и средни претпријатија (МСП).

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Регионот има огромен потенцијал за производство на здрави, органски и традиционални прехранбени производи и од животинско и од растително потекло. Со спроведувањето на овој проект, малите производители на храна добија алатка за спроведување на безбедноста на храната на лице место. Со добивањето на ГАК сертификат нив им се отвараат можности за зголемување на безбедноста и квалитетот на нивните производи, добивање на нов пазарен потенцијал и нивен придонес во целокупниот економски успех на регионот на Југоисточна Европа.

Мали производители на храна од сите земји во регионот ги потврдија напорите на тимот на проектот и ги проценија спроведените мерки како многу успешни.

Интересот за учество во проектот на малите производители на храна во регионот беше огромна. Првично над 50 компании аплицираа за учество. Бидејќи инспекторите и компаниите беа внимателно избрани, во текот на спроведувањето на мерката не беа идентификувани никакви проблеми. Исто така немаше и никакви други пречки или потешкотии.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Потребите на малите производители на храна се утврдени во текот на спроведувањето на мерките за проектот во 2012 година. На почетокот на 2013 година концептот за проектот беше создаден од двата партнера Мишел Институт и Балкан Нет и беше побарана финансиска поддршка од ГИЗ. По одобрувањето од страна на ГИЗ, спроведувањето на мерките на проектот започна во март 2013 година.

Проектот е изготвен во согласност со барањата изразени од страна на компаниите и институциите и препораките дадени од страна на основната група на експерти за време на првата регионална работилница - обука на обучувачи, што се одржа во текот на еден настан во 2011 година и за време на мерките на проектот во 2012 година.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Генерално, сите предвидени резултати се темелно спроведени. Во моментот, 10 мали компании ја поминаа ревизијата; и други 20 ќе треба да бидат ревидирани во октомври и ноември 2013 година. Знаењето за добри практики и свеста за безбедноста на храната во регионот се зголеми на прифатливо ниво, јавноста е информирана за придобивките од проектот, а малите производители на храна се повеќе и повеќе вклучени во процесот.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Веќе се спроведени во 3 земји и на три јазици (Македонија, Србија и Косово).

Трошоците на ГЛК се многу пониски од други споредливи стандарди.

ГЛК е стандард прифатен од неколку меѓународни трговци на мало.

Постоечка мрежа на инспектори и експерти.

Разно (линкови и белешки)

Активностите на проектите постојано се ажурираат на веб страната на Балкан Нет. За извештајот за активностите на проектот до Јули 2013, вклучувајќи и фотографии и други релевантни документи, посетете го следниот линк:

<http://www.lazoroski.com/balkannet/index.php/component/tinydoc/document/131?format=raw>

За повеќе информации за проектот, опис на проектот на англиски и на локалните јазици, како и за потребните документи, посетете го следниот линк:

<http://www.lazoroski.com/balkannet/index.php/food-safety>

КОНЦЕПТ ЗА СТРАТЕШКИ ИЗВОЗ

Презентирано од: CERTH / IRETETH

Име на компанијата	Fooditerranean PC			
Вид на компанија	Приватен капитал			
Адреса	✉	Polichroni Polichronidi 29	Попштенски код	73100
Град и Регион		Chania	Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 6977539844	Факс	
Е-пошта	✉	fooditerranean@gmail.com	Веб страна	www.fooditerranean.com

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Fooditerranean постои како проект од Јануари 2011 год, а од неодамна беше сменета во Fooditerranean P.C. Работи со грчки производители на промовирање на брендирани прехранбени производи. Компанијата креира и имплементира извозни стратегии со цел да им помогне на МСП во развојот на својот бизнис и во пазарот за агро бизнис.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Fooditerranean предлага учесниците-МСП да го развијат својот агро бизнис со креирање и поддршка за време на процесот на стратешки извоз. Подетално:

- Темелно проучување и внатрешна анализа на компанијата, производите и комерцијалната околина; Градење на бренд идентитет за производите. Идентификување и дизајнирање на соодветни бренд допирни точки за поефикасно претставување на брендот (чувства и личност);
- Креирање на соодветна извозна стратегија. Ова ги вклучува сите активности од поставување на цел до имплементација на планот со активности;
- Нов пазарен пристап. Методот кој е употребен тука е избор на целниот пазар од 4-5 земји. По изборот на пазарот се носи одлука за најсоодветниот;
- Основање на производот/развој на пазарот.
- Корисници. производители на агро храна и претпријатија, специјализирани професионалци, увозници, потрошувачи.

Употребени иновативни елементи

i) Вклучување на голем број на специјализирани професионалци; ii) Понуда на поефективен пазарен пристап за МСП со постигнување на поголемо производство; iii) Оваа практика се базира на одржливи стратегии, а не на краткорочна продажба; iv) Градење на брендови и поддржување на нивниот развој. На овој начин дополнителните бенефиции се враќаат на поддржаниот агро бизнис; v) Едукација и подигање на свеста и на производителите и на потрошувачите; vi) Адаптирање на некои стратешки практики кои се користат од страна на мултинационални компании кон потребите на МСП.

Елементи од дополнителна вредност

i) Целиот концепт е базиран на тоа да се зголеми вредноста на услугите; ii) Управувањето со агро бизнис кооперативите може да ги намали трошоците и да им даде поголеми шанси на МСП да влезат на нови пазари; iii) Земјоделските производи се појавуваат на пазарот како брендирани прехранбени производи. Додатните погодности важат за сите заинтересирани страни.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

- Вкупната цена на услугата зависи од проектот. Ценовната политика ги вклучува следните фази:
 - Предвремена наплата 30%; За време на проектот 30%; Со завршувањето на проектот 40%; За проекти за извоз, компанијата потпишува договор од 6 месеци (минимум) и добива плата на крајот на секој месец со испораката на претходно договорениот месечен извештај;
- Провизијата за продажбата може да се вклучи откако ќе се постигне договор;
- Другите економски ресурси доаѓаат главно од други проекти;
- Ниеден прозивод не треба да биде понуден без награда. Многу е важно бизнисот да е посветен на проектот. Порано тие добиваа услуги како награда, но денес оваа политика е скоро непостоечка;
- Политиката на Fooditerranean е да обезбеди услуги кои ќе придонесат придобивките за бизнисот да се поголеми од нивните трошоци и да ја зголемат вредноста на производот. Како предности треба да се сметаат не само активностите кои ја зголемуваат продажбата или интересот туку и потенцијалните трошоци кои се повзани со недостатокот на услугите.

Персонал

Основачите:

- Mr. George Gkekas | Развој на бизнис и брендови; Mrs. Eleni Foudoulaki | Новинар; Mr. Gkekas работи како менаџер за бизнис развој и е одговорен за координирање и спороведување на проектите.

Вештини

Квалификации:

- George Gkekas: Дипломски - бизнис администрација, Магистерски - Развој на меѓународен бизнис, диплома: Менаџер за извоз, Дисертации: Меѓународен менаџмент, Познавање на брендови и развој; повеќе од 15 години академско и професионално искуство во комерцијални сектори и бизниси. Работи за мултинационални компании и МСП во Грција, Франција и Велика Британија; компанијата избира партнери според нивните професионални квалификации, нивната посветеност на визијата на Fooditerranean и нивната специјализираност во прехранбената индустрија и/или глобалните пазари;
- Другите вработени: неколку специјализирани професионалци може да бидат вклучени во проекти за извоз. Тие се вработуваат ад хок во зависност од потребите на проектот;
- За подобри резултати МСП треба да: Имаат долгорочна посветеност и упорност за утврдените цели; да инвестираат време и пари; да имаат правна форма за изведување на меѓународни трговски активности; да имаат основна опрема за дигитална комуникација (на пр. Е-пошта, Skype); да имаат основни сертификати за исполнување на меѓународни стандарди за храна (на пр. ISO, HACCP).

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Технички: проблеми во комуникацијата како резултат на специфичната култура на комуникација и јазик кои се непходни за пренесување на одредени пораки. Проблеми во пристапот како резултат на фрагментирана дистрибуција и голем број на грчки прехранбени бизниси.

Легални: Невозможно е да се делува без правна форма.

Културни: МСП не се свесни за важноста на извозните стратегии. Заради тоа, тие не се посветени на таквите проетки, туку бараат краткорочни решенија.

Финансиски: Недостаток на капитал и за Fooditerranean и за агро бизнисите.

Знаење: Стратешкиот извоз бара длабоко знаење и контакти на глобалните пазари. Потребно е да учествуваат разни специјализирани професионалци.

Бирографија: Бирографијата во Грција кошта време и можности. Државните институции се полни со процедури кои одземаат многу време и потребно е да се надминуваат формални компликации.

Превземени мерки за надминување на пречките

Технички: Употреба на социјални медиуми и дигитална комуникација. Интеракција со производителите и адаптирање на нивниот животен стил и комуникација.

Легални: Формирање на Fooditerranean PC.

Културни: Подигнување на свеста преку специјализирани семинари, конференции, интервјуа, менторски говори и издавачка дејност.

Финансиски: Приватен капитал, размена на услуги, заеднички активности, намалување на трошоците.

Знаење: Развој на бизнис-професионална мрежа.

Бирографија: Минимизирање на интеракцијата со државата и комуникација со отворени претприемачи кои се способни да носат паметни одлуки.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Се повеќе и повеќе млади образовани луѓе се заинтересирани за земјоделство; веќе постоечките земјоделски бизниси се трудат да бидат поотворени; ЕУ фондови за земјоделство и млади претприемачи; грчката влада ја поттикнува експертноста на бизнисите.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Кон крајот на 2010 година, проектот Fooditerranean се појави како концепт за бизнис развој и претставување лична иницијатива. На почетокот, проектот имаше за цел да создаде свест за културата на грчките прехранбени производи. Во исто време, Fooditerranean го воведо концептот на стратешки извоз спроведувајќи онлајн истражувања, менторски говори и пишување на статии. Неодамна, Fooditerranean создаде бренд идентитет за нов елемент-EVOO. Денес Fooditerranean е подготвена да ги развие сите потребни алатки за спроведување на стратешкиот концепт за извоз.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Директните корисници на оваа практика се главно МСП во секторот за агро храна. Нивните главни карактеристики се: Извозна ориентација, Професионална бизнис култура, Нов стил на управување, Можност за инвестирање во извозниот процес, традиционални производители на храна, квалитетни брендирани и не-брендирани производи, бизниси кои бараат нови начини на развој на нивните пазари.

Методи на евалуација (за услугата): Навремени испораки. Месечен план со очекуваните мерливи резултати, кои се испорачуваат на крајот на месецот; Степенот на успешна професионална и културна координација; Дополнување на услугите во зависност од барањата на проектот; Првата повратна информација од пазарот; Бенефиции од типот на вредност на вложените пари. Тука се гледаат потенцијалните трошоци од недостатокот на услуги.

Добиеени резултати (за корисникот): добивање на комплетна комерцијална дефиниција на производот, бизнисот и индустријата. Вклучувајќи и потенцијали, можности, закани, силни страни, слабости, заедно со предлози како да се справите со нив; утврдување на бренд идентитет. Ова ќе ви помогне, меѓу другото, да го претставите брендот и да го идентификувате вашето место на пазарот; Градење на силни односи и со купувачите и со потрошувачите.

Процесот на развој на услугите:

- Прелиминарна фаза. Истражување на компанијата/производот и анализа. Истражување и идентификација на СВОТ фактори;

- Планирање. Fooditerranean го планира времето, буџетот, и вклучувањето на професионалци. Се закажуваат активности и се поставуваат цели;
- Истражете ја конкуренцијата и културата. Насочете се кон одреден сегмент од пазарот;
- Креирајте бренд идентитет. Дефинирајте ги елементите на брендот и запознајте ги клиентите со брендот. Состаноци и интеракција со заинтересираните страни на проектот;
- Имплементирајте и покажете го утврдениот бренд. Веб дизајн и содржина, дизајн на пакувањето;
- Проверка. Дајте препораки и предложете корективни активности.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Fooditerranean може да пренесе методи и резултати:

- Методи: Вклучување на специјализирани професионалци. Fooditerranean создава онлајн база на податоци. Избрани професионалци може да ги презентираат своите профили и нивните понуди кои можат да бидат од корист за извозниот процес. Производителите или другите заинтересирани страни може да изберат специјализирани професионалци кои можат да додадат дополнителна вредност на нивните производи. Оваа практика може да се развива на национално, па дури и на меѓународно ниво. Треба да се привлечат локални организации кои можат да го координираат извозниот процес и да се искористат овие професионалци;
- Модел на соработка (група): Fooditerranean ја поддржуваат идејата за соработка помеѓу малите и средните агро-бизниси во обидот да се создадат соодветни алатки и да се развива животната средина. На комерцијално ниво, регионалните производители треба да соработуваат. Fooditerranean може да понуди експертиза и професионална мрежа која ќе делува како помошна бизнис алатка;
- Подигање на свеста: Fooditerranean веќе има спроведено таргетиран кампањи за зголемување на свеста за грчката храна. Многу може да се направи и во однос на квалитетот и во однос на квантитетот.

Анкетни: Fooditerranean спроведе неколку анкети за прехранбената индустрија. Резултатите се објавени на www.fooditerranean.com.

Судии на случај: СВОТ анализата заедо со препораките ќе биде објавена бесплатно само за членовите. Информации: Ексклузивни информации за пазарите во странство, процедурите за извоз и трендовите во прехранбената индустрија ќе бидат достапни за членовите (во тек).

Разно (линкови и белешки)

Корисни линкови: <http://www.fooditerraneanproject.com/p/links.html>

За: <http://www.fooditerraneanproject.com/p/about-this-blog.html>

Концепт: <http://www.fooditerraneanproject.com/p/concept.html>

Заедница (социјални медиуми): <http://www.fooditerraneanproject.com/p/team.html>

Контакт: <http://www.fooditerraneanproject.com/p/communicate.html>

Приказни за храна (лични приказни за храна):

<http://www.fooditerraneanproject.com/search/label/Food%20Stories>

Античка Грција (и храна):

<http://www.fooditerraneanproject.com/search/label/Ancient%20Greece>

Храна и Култура: <http://www.fooditerraneanproject.com/search/label/Culture>

EXPORTGATE.GR

Презентирано од: EPPC

Име на компанијата	Eurobank Ergasias S.A. – Go International Initiative			
Вид на компанија	Банкарски Институт			
Адреса	✉	16, Laodikeias & 1-3 Nymfaïou str.	Поштенски код	11528
Град и Регион		Атина Attica	Земја	Грција
Телефон	☎	(+30) 2106078122 /28122	Факс	(+30) 2106078110 /28110
Е-пошта	✉		Веб страна	💻 www.eurobank.gr/online/home http://go-international.gr

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Во обидот да се зајакне мултилатералната трговија помеѓу грчките бизниси и нивните меѓународни колеги, ЕУ-РОБАНК, го иницираше создавањето на Exportgate.gr, во соработка со Панхеленската Асоцијација на Извозници (ПАИ), Грчката Интернационална Бизнис Асоцијација (ГНБА), Здружението на Извозници на Крит (ЗИК), Грчката Федерација на Претпријатија (ГФП) и главните билатерални стопански комори на Грција. Иницијативата е под покровителство на Министерството за развој на конкурентноста, инфраструктура, транспорт и мрежи. Новиот, иновативен бизнис2бизнис веб-портал, Exportgate.gr, овозможува поврзување на нејзините членови и му овозможува на корисниците пристап до многу иновативни можности нудејќи му на корисникот лесни за употреба алатки и ресурси за индустриска анализа, поддршка на трговскиот развој и олеснување на трансакциите помеѓу грчките извозни бизниси и нивните колеги од сите делови на светот. Порталот ги интегрира најдобрите меѓународни практики и покрај тоа што постојат листи со производи, обезбедува и напредни алатки за комуникација со своите членови (е-форуми, заедници, подкасти, е-изложби, итн) и „во живо“ содржини од трговија со водечките бизнис агенции. Exportgate.gr е целосно функционална од јануари 2013 година и е насочена кон МСП кои имаат за цел да ги извезат своите производи во 180 земји, ги промовираат нивните компании на меѓународно ниво и им обезбедуваат пристап до извозни документи и прописи.

МСП можат да бидат активни во било кој производствен и комерцијален сектор, а Exportgate особено го привлече вниманието на МСП од земјоделскиот сектор (Мед, Маслиново масло, Маслинки, Јогурт, Зеленчук, Мastica и други земјоделски компании) и Храна, Овошје и Пијалоци (Фета, Вино, Тестенини, Узо, Киви овошје, итн.)

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Понудените услуги вклучуваат:

- Воспоставување на деловни контакти и поврзување –Порталот дава можности за создавање на глобални бизнис мрежи со другите членови на порталот со цел да се утврдат идеалните бизнис партнери. Преку Exportgate.gr, МСП имаат пристап до групни и ажурирани директориуми на над 1000 грчки извозници, над 6500 меѓународни трговски друштва и бизнис посредници и употреба на најновите комуникациски алатки за оценување на бизнис предлозите. Исто така, може да се разменуваат идеи преку создавање и учество на бизнис форумите и заедниците на порталот;
- Промоција- Создавање на сопствена онлајн мини веб страна, учество на виртуелни изложби, создавање на сопствена успешна приказна на компанијата и презентирање на производите/услугите на светот;
- Пристап до истражувања на пазарот и информации поврзани со трговија - електронската библиотека на Exportgate ја нуди најголемата база на податоци на локалните и меѓународните извештаи за земјите од ин-

терес, пазарни и секторски анализи, трговска документација за согласност, и широк спектар на алатки за проценување на трошоците за царина, обезбедени од страна на меѓународно признати даватели на услуги. Повеќе од 25.000 индустриски извештаи од 185 земји и над 10.000 страници содржина за прашања од меѓународната трговија се достапни на самото место, јасно и без никаков трошок. Исто така, може да имате корист од пристапување кон големите бизнис директориуми на Exportgate со повеќе од 25.000 увозници во САД, Кина, Индија, Бразил и Латинска Америка;

- Консултации - Иновативниот тим на „Прашајте ги експертите“ ќе обезбеди поддршка за прашања од трговијата во врска со увоз/извоз, потребна документација, процедури и трговски финансии, и збогатување на практичното знаење на МСП за меѓународната трговија. Покрај тоа, се нудат консултации преку користење на туториалите и вебинарите на порталот на теми поврзани со потребата од трговски стратегии;
- е-Услуги - Грчките извозници имаат пристап до иновативните Е-услуги на Еуробанк за трговски финансии, фактурирања и плаќања, додека пак меѓународните трговски компании можат да учествуваат во интерактивни е-аукции, со што преку порталот се олеснуваат трговските трансакции со нови партнери.

Компании кои учествуваат:

- Над 1000 грчки извозници;
- Над 6.500 меѓународни компании;
- Пристап до листа со над 25000 компании од САД, Бразил, Индија, Кина, итн.

Обемна содржина:

- Над 25000 секторски извештаи и извештаи по земји/ податоци за 170 земји;
- Податоци за над 30000 изложувања за меѓународна трговија и 4000 бизнис асоцијации.

Понудените услуги се бесплатни. МСП мора да имаат основни познавања од процесите на увоз/извоз.

Употребени иновативни елементи

Иновативни алатки кои се вградени во порталот се следниве:

- Е-форуми, Заедници, Подкасти;
- Е-Аукции;
- Онлајн мини веб страна за МСП;
- Виртуелни изложби;
- Презентирање на производи/услуги;
- е-библиотека на локални и меѓународни извештаи за земјите од интерес, пазарни и секторски анализи, трговска документација за согласност, итн;
- Тимот на „Прашајте ги експертите“ кој обезбедува поддршка;
- Иновативните Е-услуги на Еуробанк за трговски финансии, фактурирања и плаќања.

Елементи од дополнителна вредност

EXPORTGATE.GR е поддржана од страна на иницијативата Go International. „Go International“ е програма за економска соработка која има за цел да ја подобри мултилатералната трговија во поширокиот регион на Централна, Југоисточна Европа и Источен Медитеран. Програмата е структурирана во серија од настани, и секој од нив вклучува рамка за поврзување (Partenariat формат на B2B основа) за билатерални или мултилатерални бизнис средби фокусирани на склучување на деловни и трговски договори и бизнис форум. 4-тата Бизнис Делегација на програмата Go International, која се одржа на 27 и 28 мај 2013, во Москва, успешно беше завршена, со повеќе од 1800 билатерални деловни средби помеѓу 90 грчки и 230 руски претпријатија од 13 сектори на економијата. Претходни делегации беа одржани во Кипар 7-8/02/2011 (околу 1000 B2B средби), Србија 24-25/10/2011 (околу 1850 B2B средби), Романија 2012/11/06 (околу 1450 B2B средби).

На 4-те бизнис делегации и форуми организирани досега, вкупниот број на одржани деловни средби е над 6.250, помеѓу повеќе од 750 компании-учесници, од 16 земји, и 356 грчки извозни компании.

Учесниците на EXPORTGATE.GR имаат пристап до организирани делегации и средства обезбедени од нив.

Други елементи од дополнителна вредност се следниве:

- Пристап до голем број на компании, потенцијални деловни партнери (1000 грчки извозници, над 6.500 меѓународни компании, листи со над 25.000 компании од земји надвор од ЕУ);
- Пристап до обемна содржина (25.000 секторски извештаи и извештаи по земји/податоците за 170 земји, над 30000 Изложби за меѓународна трговија и 4000 Бизнис Асоцијации);
- Специјални електронски алатки (Мини Веб страни, Виртуелни изложби, е-форуми, е-аукции, е-библиотека, финансиски е-услуги).

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

Услугите кои ги нуди EXPORTGATE.GR се бесплатни за МСП. Цената за учество на делегациите и Б2Б средбите на “Go International” се покриени од заинтересираните МСП.

Работењето на EXPORTGATE.GR и “Go International” се финансирани од актерите учесници: ЕУРОБАНК, Панхеленска Асоцијација на Извозници (ПАИ), Грчка Интернационална Бизнис Асоцијација (ГНБА), Здружение на Извозници на Крит (ЗИК), Грчка Федерација на Претпријатија (ГФП) и главните билатерални стопански комори на Грција.

Персонал

Персоналот на EXPORTGATE се состои од научен кадар од различни области (банкарство, финансии, извоз/увоз, ИТ). Вкупниот број на вработени е над 100 луѓе, кои најмногу доаѓаат од ЕУРОБАНК, но има и лица за поддршка понудени од страна на останатите учесници (ПАИ, ГНБА, ЗИК, ГФП).

Вештини

Вклучениот персонал кој нуди услуги е искусен кадар од Еуробанк и други организации кои нудат поддршка, и кои ги следат шемите за обука на своите организации, со цел да се ажурираат. Сепак, природата на понудените услуги најчесто се поврзани со банкарство и правните аспекти на увозот/извозот и на тој начин секојдневната пракса и комуникација со сите инволвирани актери е поважна од обуката.

Информациите кои EXPORTGATE ги бара од МСП преку веб формуларите главно се фокусираат на опис на МСП (сектор на активност, категорија на производ, итн.). Следниот чекор е одржување на лични состаноци доколку тоа е потребно.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Не постоеја никакви пречки поради ефективната соработка на стручните актери како што се: ЕУРОБАНК, Панхеленска Асоцијација на Извозници (ПАИ), Грчка Интернационална Бизнис Асоцијација (ГНБА), Здружение на Извозници на Крит (ЗИК), Грчка Федерација на Претпријатија (ГФП) и главните билатерални стопански комори на Грција.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

Главните фактори на успех се следниве:

- Учество на главните извозни здруженија ПАИ, ГНБА, ЗИК;
- Учество на главните индустриски претставништва на Грција ГФП;
- Поддршка на финансиската институција ЕУРОБАНК;

- Екстрoвертна ориентација на грчките МСП.

Постојат многубројни успешни приказни на МСП кои добиле поголем број на акции на меѓународниот пазар преку Exportgate.gr. Некои од нив се следниве:

- Chipita S.A.- Coco-Mat - Alfa Pastry - Fereikos Helix - Pyramis Metallourgia A.E. - Foodrinco - Sail in Greek Waters - Olympia Electronics - Epsa - Symphonia.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Економски аналитичари постојано изјавуваа дека за да се обезбеди значителен поттик на националната економија потребно е да се поддржи извозот на грчки производи и воопшто да се зајакнат сите линкови кои се дел од синџирот на екстрoвертност и кои вклучуваат екстрoвертни актери, владини структури за поддршка и финансиски институции. Сепак, за жал, денес на грчките МСП му се потребни околу 19 дена за да изврши извоз, додека просекот на ЕУ е 10 дена. Од овие 19 дена, 14 се потрошени на бирократија во трите инволвирани и заинтересирани страни: фирмите за извоз, финансиските институции и владините структури. Овие проблеми се главните фактори кои не поттикнуаа да го создадеме EXPORTGATE, кој е поддржан од претставниците на сите три групи на заинтересирани страни, и имаме за цел да ги поврземе сите динамични сектори на економијата, вклучувајќи го туризмот, транспортот и енергијата и на тој начин да ја направиме земјата привлечна за директни странски инвестиции.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Моменталната ситуација вклучува:

- 7500 компании од 16 земји кои учествуваат на порталот;
- 356 грчки извозни компании;
- 4 делегации: Кипар, Србија, Романија, Русија со 6250 Б2Б средби;
- Листи со над 25000 компании од земји надвор од ЕУ;
- 25000 секторски извештаи и извештаи за одредена земја/ податоци за 170 земји, над 30000 настани за Меѓународна Трговија и 4000 Бизнис Асоцијации.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Резултатите од практиката може да се применат во сите земји, особено земајќи во предвид дека порталот EXPORTGATE.GR функционира во два правци: или извезува производи од Грција и ги увезува во било која земја или извезува производи од било која земја и ги увезува на грчкиот пазар. Ги поврзува производителите и снабдувачите на услуги со пазари не само во Европа туку и во светот. Порталот е на англиски и затоа може да се користи на интернационално ниво. Бара едноставна регистрација на формулар и е лесен за употреба и јасен.

Разно (линкови и белешки)

Exportgate веб страна: www.exportgate.gr

Export gate линк за регистрација: <https://www.exportgate.gr/main/register>

Иницијатива Go International: <http://go-international.gr>

Eurobank: <http://www.eurobank.gr/online/home/index.aspx?lang=gr>

MATCHING 2.0 – ВРЕДНОСТА НА ЕДЕН СОСТАНОК

Презентирано од: УНИМОЛ

Име на компанијата	CDO.net Srl ЦДО Compagnia delle Opere			
Вид на компанија	ДОО.			
Адреса	✉	Via Legnone, 20 (Organizational Secretariat)	Попштенски код	20158
Град и Регион	Милано		Земја	Италија
Телефон	☎		Факс	(+39) 0267396206
Е-пошта	✉	info@e-matching.it	Веб страна	www.e-matching.it

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

9-тото издание на Matching 2.0, се одржа на традиционалното место- во изложбениот центар Милано во Ро (МИ, Италија) од 25-ти до 27-ми Ноември 2013 година.

Како прв чекор за компаниите кои планираа да учествуваат на настанот, на порталот www.e-matching.it требаше да дадат опис за работата на нивниот бизнис и нивните потреби, како и за предностите на нивните производи и услуги. Овие детали се обработуваат и се користат да се направи распоред на персонализирани состаноци за секој учесник. Секоја компанија го става на располагање на мрежата својот придонес и капацитет и ги проучува своите сопствени потреби и на тој начин се утврдува кои средби би биле од особен интерес за компанијата.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Matching 2.0 нуди одлична можност за развивање на нови деловни контакти.

Matching 2.0 нуди единствена можност за бизнисмените да изберат нови снабдувачи, да се сретнат со потенцијални клиенти, да се испитаат нови пазари, да се разгледа можноста за интернационализација и иновација. Имајќи го во предвид културниот контекст на италијанскиот пазар, во кој МСП се имаат интегрирано и имаат воспоставени деловни контакти, Matching 2.0 нуди шанса да се прошират и да се усогласат овие мрежи.

Бидејќи учесниците на Matching 2.0 доаѓаат од голем број на различни сектори, големиот спектар на потенцијални контакти може да биде од особена корист за самите компании.

Во последните неколку години учествуваа големи јавни институции како и големи претпријатија.

Неколку примери од 2012-то издание се следните: Регионалниот совет на Ломбардија, како и советите од Емилија Ромања, Сардинија и од регионот на Венето, ACEA, ACI Global, A2A, Alitalia, ATM, Bombardier, Busi Group, Camozzi Holding, CMB, Comau, Enel, Engineering, Farchioni Olii, Ferrovie Nord Milano, Ferrarini, Finmeccanica, Fondazione Meeting per l'amicizia fra i popoli, Hertz, Honeywell, Metropolitana Milanese, Microsoft, Obiettivo Lavoro, Poste Italiane, Primavera, Renault, Sorgania, Total, 3 Italia and Unicredit Group.

Употребени иновативни елементи

Регистрираните компании се поделени во категории:

Градежништво и машински постројки; Услуги и обуки; Земјоделство и храна; Информациски и комуникациски технологии; Механика и возила; Маркетинг, рекламирање и равој на трговија; Здравствен сектор; Работа со дрво, мебел и опрема; Енергија, греење и животна средина; Студиа за Консалтинг; Текстил и облека; Електроника и електро-тех-

ника; Индустриско производство; Транспорт и логистика; Туризам, угостителство и рекреација; Хемикалии, гума и пластика; Финансии, кредити, осигурување, јавни тела и други.

Формулата за создавање на богатство на Matching може да се достигне со било кој буџет (за условите на договорот, видете го формуларот за учество и општите услови кои се во негов склоп).

Matching 2.0 нуди широк спектар на услуги и решенија, вклучувајќи и:

- Името на Вашата компанија на порталот www.e-matching.it;
- Можност за воспоставување на бизнис релации со компании од сите сектори;
- Високо квалификувани работилници и обуки;
- Состаноци со странски оператори кои ќе ви помогнат при интернационализацијата;
- Учество на конференции и настани кои привлекуваат водечки личности од јавниот и деловниот свет
- Распоред на состаноци и интензивна работна програма;
- Ваше присуство во каталогот на компанијата, кој е дистрибуиран во 10000 копии и е Ваш скапоцен водич во светот на бизнисот.

Елементи од дополнителна вредност

- Името на Вашата компанија ќе стои на порталот www.e-matching.it се до следното издание;
- Специјализирани услуги и алатки за интернационализација. Matching 2.0 нуди можност за средба со интернационални купувачи и компании од 40 различни земји;
- Организација на неколку тематски работилници;
- Специјализирани информатори кои се фокусираат на теми за интернационализација (само на италијански јазик).

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

Трошоци за вработените на ЦДО и за националните и локалните канцеларии.

Секое претпријатие плаќа надомест за настанот, и за добивање на различен вид на штанд, во зависност од големината и дали е заеднички или индивидуален.

Цената е различна за членови на ЦДО и компании кои не се партнери.

Вид на штанд	Надомест	
	Член на ЦДО	Не-партнери
Основен	€ 2.500,00	€ 3.000,00
Отворен	€ 1.850,00	€ 2.250,00
Отворен (максимум заеднички штанд, до 12 претпријатија)	€ 1.500,00	€ 1.800,00
Плус	€ 6.000,00	

Персонал

Вработени со пола работно време кои се посветени на промотивни активности, бизнис развој, поддршка на настанот и организација: 10 од националното седиште на ЦДО.

100 вработени од 38 локални канцеларии на ЦДО.

Вештини

Обуката на самото работно место постојано се подобрува, а особено со активностите за настанот кој се одржува девет години.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Во последните две години, главните препреки беа:

- Времето поминато од првичниот интерес на компаниите за учество на настанот до моментот на нивното пријавување за 2.0;
- Колку повеќе време е поминато, толку помалку време има останато за организирање на учеството.

Резултатот е намалување на ефикасноста на настанот.

Превземени мерки за надминување на пречките

Чекори за надминување на пречките:

- Порталот беше надграден со цел да им помогне на компаниите побрзо да ги согледаат можностите и потенцијалните партнери;
- Во текот на последните недели пред настанот, локалните канцеларии се целосно посветени на поддржување на претпријатијата.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

- Континуирано зголемување на бројот на групи на производи и претпријатија;
- Присуство и поврзување- истовремено- за профитните и непрофитните сектори.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Настанот Matching 2.0 е резултат на интензивни целогодишни активности спроведени од страна на ЦДО. Локалните настани како „Прошири се со Matching” служат како подготовка за националниот настан.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Настанот го достигна своето деветто издание кон крајот на 2013 год.

Компаниите кои учествуваа во 2012 год. наброени според најважните производи се следниве:

- Градежништво и машински постројки: 248;
- Земјоделство и храна: 229;
- Услуги и обуки: 231;
- Здравствен сектор: 130 (вклучувајќи 42 болници);
- Текстил и облека: 70;
- Транспорт и логистика: 52;
- Енергија, греење и животна средина: 97;
- Туризам, угостителство и рекреација: 48.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

За пренесување на оваа практика потребно е да се воспостави капиларна структура која ќе достигне најголем број на претпријатија од различни сектори. Како? Со помош на социјална мрежа за претпријатија или здружение на компании како ЦДО.

Разно (линкови и белешки)

Matching2013 – Брошура (АНГЛИСКИ):

<http://www.e-matching.it/cdo/UploadFileService?allegatoId=1500&folderImg=/var/opt/cdo/data2013/comunicazioni/>

Matching2013 - Брошура (БУГАРСКИ):

<http://www.e-matching.it/cdo/UploadFileService?allegatoId=1492&folderImg=/var/opt/cdo/data2013/comunicazioni/>

НАЦИОНАЛЕН ПОРТАЛ ЗА ИЗВОЗ -БУГАРИЈА (НПИБГ)

Презентирано од : БЦП МСП

Име на Компанијата	Бугарска агенција за промоција на мали и средни претпријатија (БАПМСП)			
Вид на компанија	Владина агенција			
Адреса	✉	2-4 Lege Str.	Поштенски код	1000
Град и Регион		Софија	Земја	Бугарија
Телефон	☎	(+359) 29407940	Факс	(+359) 29407993
Е-пошта	✉	office@sme.government.bg	Веб страна	www.sme.government.bg/en/

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Практиката НПИБГ е дел од проектот „Промовирање на интернационализацијата на МСП“ во рамките на ОР „Развој на конкурентноста на Бугарската економија 2007-2013“.

Главната цел на проектот е зајакнување и проширување на присутноста на Бугарските компании во пазарите на ЕУ и светот и ефективно искористување на можностите од единствениот европски пазар.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Веб порталот е ефикасна алатка за поддршка на МСП при нивното влегување на странски пазари, наоѓање на бизнис партнери и инвеститори.

Главните карактеристики на НПИБГ се:

- Слободен пристап до богата база на податоци и корисни информации;
- Регистрација во каталог на извозно ориентирани претпријатија;
- Наоѓање на тековни бизнис предлози, настани и активности;
- Барање на соодветни бизнис партнери (и нивно поврзување);
- Билингвална верзија на порталот- Бугарски и англиски.

Пристап до функционалноста на порталот е наменета за 3 вида на корисници:

- Регистриран корисник- има пристап до сите информации на порталот;
- Регистрирани корисници со претпријатие- има пристап до сите информации на порталот, и може да ги ажурира податоците за претпријатието и да прикачи информации за своите производи;
- НВО- претставниците на сите организации-филијали, може да стават информации за својата организација веднаш по регистрацијата.

Регистриран корисник со претпријатие:

- Претставници на компаниите кои сакаат да бидат регистрирани во базата на податоци на порталот, пополнуваат посебна онлајн регистрација со ажурирани податоци за компанијата и испраќаат потпишани формулари со печат преку електронска пошта, факс или преку пошта. Верификацијата е задолжителна како превентивна мерка против било какви злоупотреби.

Употребени иновативни елементи

- Каталог на компанијата:

Содржи бази на податоци на бугарски извозно ориентирани претпријатија, со можност за пребарување и со филтрирање на резултатите според различни критериуми како што се- производ, сектор и гранка од економијата, и сите тие

се подесуваат од корисникот;

- Беа елаборирани 18 стратегии за извоз и истите можат да се симнат бесплатно од порталот:

Две стратегии од посебен интерес за проектот АГРО-СТАРТ се следниве:

- СТРАТЕГИЈА ЗА ИЗВОЗ „Производство на прехранбени производи“;
- СТРАТЕГИЈА ЗА ИЗВОЗ „Производство на пијалоци“;
- Други главни наслови на НПИБГ вклучуваат:
 - Најпопуларни сектори и производи- анализа на извозно ориентираните сектори и производи;
 - Иницијативи во земјата- Информации за обуки и бизнис форуми, формулари за регистрација и анкети;
 - Иницијативи во странство- интернационални саеми, трговски мисии и бизнис форуми;
 - Информации и консултантски услуги;
 - Комуникација со трговските претставништва;
 - Бугарски компании кои бараат партнери.

Елементи од дополнителна вредност

- Прашај го експертот:

Кога им е потребен совет за специфичен случај или прашање, корисниците на националниот портал за извоз може да пратат порака до БАП МСП на следнава електронска адреса: expert@export.government.bg ;

- Е-бизнис – ова подмени содржи:
 - Виртуелен деловен простор;
 - Директна врска помеѓу производителот и потрошувачот;
 - Инстант пристап до информации;
 - Можност да се користат мултимедијални фајлови за претставување на производите (фотографии и слично);
 - Можност за промовирање на стоки и услуги во зависност од барањата на клиентите;
 - Способност да се утврди потребата за нови производи од менаџментот на МСП;
 - Е-билтен – досега се издадени 8 е-билтени.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски Ресурси

1. За изработката на Националниот Портал за Извоз на Бугарија беа потрошени 120000 лева;
2. Цената на хардверот изнесуваше 44000 лева;
3. Развојот на секторските извозни стратегии за 18 извозно ориентираните сектори дефинирани од страна на Министерството за Економија и Енергија - 793200 лева.

Персонал

Вкупниот број на вработени во Бугарска агенција за промоција на мали и средни претпријатија (БАП МСП) е 55 лица.

Вештини

Беа одржани следниве воведни, информативни и специјализирани семинари:

- 56 Воведни обуки за градење на капацитети и знаење за влез на бугарските претпријатија на интернационалните пазари;
- 33 Семинари за сите постоечки инструменти за промоција на извозот понудени од страна на државните институции и разни промотивни институционални и интернационални програми;
- 36 специјализирани семинари за промовирање на извоз по сектори.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ НА УСПЕХ

Настанати технички, финансиски и други проблеми, јазични бариери итн.

Поправка на просториите предвидени за употреба во рамките на проектот беше одложена поради промена на седиштето на агенцијата 3 пати во последните 2 години.

Превземени мерки за надминување на пречките

Одложувањето во врска со поправката на просториите беше успешно надминато и договорената опрема беше инсталирана.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

По пристапувањето на Бугарија кон ЕУ во 2007 год., теоретски сите бугарски компании вклучувајќи ги и МСП добија пристап до огромниот Единствен Европски Пазар. За практично да се реализира оваа можност и успешно да се воведат бугарските МСП на интернационалните пазари, неопходно беше да се обезбедат лесно достапни информации и начини со кои ќе се поттикне извозно ориентираното приозводство и поголемо учество на трговски саеми и мисии. Националниот Портал за Извоз на Бугарија и нивните служби за развој и оддржување успешно се справија со оваа задача.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

Со брзиот развој на веб улутите во многу области од економскиот живот, се јавува потреба за модерна и интегрирана услуга за давање на информации, која ќе ги поддржи бугарските МСП да ги прилагодат и да ги променат процесите на производство и успешно да влезат во и да воспостават бизнис со странските пазари. Оваа потреба беше успешно исполнета од страна на Националниот Портал за Извоз на Бугарија, а БАП МСП беше задолжена за нејзиниот развој и оддржување.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Досега, каталогот на компанијата НПИБГ содржи повеќе од 62000 компании, вклучувајќи ги:

Секторот за храна 4576; Секторот за Пијалоци 719.

Без дистрибуирани осум е-билтени со тековни информации за иницијативите за промоција и начините на поддршка на МСП за нивно учество на меѓународни саеми, изложувања и трговски мисии.

Секој регистриран субјект (лице или компанија) може да ги добие имињата и контакт информациите за сите бугарски трговски претставништва во светот. Исто така, постои и подмени насловено како „Вести од трговските претставништва“.

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да бидат пренесени

Националниот Портал за Извоз на Бугарија е веб платформа која може лесно да се пренесе во било која земја.

НПИБГ може да се користи и да се пребарува без никакви ограничувања од било кој, на бугарски и англиски јазик. Исто така 18 извозни стратегии може бесплатно да се симнат на бугарски и/или на англиски од било кој регистриран корисник.

Разно (линкови и белешки)

<http://export.government.bg/ianmsp/en/home>

РЕГИОНАЛНА/НАЦИОНАЛНА ИДЕНТИФИКАЦИЈА НА ЖИВОТНИ И НИВНО СЛЕДЕЊЕ (ДОБИТОК, ОВЦИ, ЈАГНИЊА, КОЗИ) ВО АЛБАНИЈА– ИКТ ПЛАТФОРМА

Презентирано од: ЦБПА

Име на Компанијата	Сточарско здружение “Ионниан”		
Вид на Компанијата	Здружение		
Адреса	✉ Rruga Studenti, Lagjia Nr.3 Директорат за Земјоделство на Саранда	Попштенски код	9701
Град и Регион	Саранда	Земја	Албанија
Телефон	☎ (+355) 4222905	Факс	(+355) 4222905
Е-пошта	✉ qengiatejonit@hotmail.com qengiatejonit@yahoo.com	Веб страна	💻

ОПИС И КАРАКТЕРИСТИКИ

Општ опис на практиката

Оваа добра практика претставува имплементација на ИКТ платформа, која остварува постојан систем за идентификација и следење на земјоделските производи од фарма до маса, и помага да се исполнат Европските стандарди за квалитет и промовирање на производите.

ИКТ имплементација: Постојан систем за идентификација и следење на земјоделски производи од фарма до маса, за кој е планирано да се имплементира во 2 фази:

- Фаза I: Имплементација на Регионално Ниво;
- Фаза II: Имплементација на Национално Ниво.

Мисијата на оваа платформа е да обезбеди значаен придонес во промоцијата на производите и на целната група, да ги достигне Европските стандарди за квалитет и подобрување на безбедноста на храната.

Подобрување на работата на сточарскиот сектор во Албанија е исто така дел од проектот за имплементација.

Реализацијата на овој проект ги промовира и остварува:

1. Подобрување на практиките за управување со стадо со цел да се зголеми продуктивноста на стадото;
2. Создавањето на комерцијален систем за подобро вреднување на производите во однос на барањата на пазарот;
3. Воспоставување на синџир за исхрана;
4. Знаење и капацитет на приватните оператори со храна за усогласување со новите закони за храна;
5. Следење и систем за означување на производите од животинско потекло.

Опис на услугите кои ги нуди бизнис организацијата за поддршка

Оваа имплементација вклучува развој, имплементација и одржување на информациски систем, кој дозволува:

Брзо да ги ограничи и елиминира потенцијалните кризи со брзо реагирање на проблемите со болести на животните и безбедност на храната.

Да ги открие за сите идентификувани животни фармите од кои потекнуваат, а за земјоделските производи и храната местото на нивното производство, и да се знаат нивните истории, нивните движења и нивната сегашна локација.

Да се подобрат можностите за дијагностицирање и проверка, и на тој начин да се намалат ризиците поврзани со извоз и увоз на добиток и земјоделски производи и храна.

Предностите се: спречување на ширењето на болести; економски предности; одговарање на барањата на потрошувачите; повољности во продажбата и маркетингот, пристап до ЕУ пазарот, промоција на целната група.

УПОТРЕБЕНИ ИНОВАТИВНИ ЕЛЕМЕНТИ

Автоматизација: Да се помогне во следењето на животните, проектниот тим предлага неколку алатки, компатибилни со РФИД тагови, што всушност е алатка составена од три дела: РФИД читач, „статус“ тагови (пре-програмирани електронски тагови) и КЛИК софтвер за декларација со празни формулари, кој овозможува различните формулари на декларација брзо да бидат пополнети и податоците пренесени преку е-пошта до „Иониан“. Користењето на овие алатки во процесот на идентификација и следење ќе ја намалат обемот на документација и ќе ги елиминираат грешките при транскрипција.

Улога на алатките: Секоја компонента од автоматскиот триделен систем игра важна улога: РФИД читачот овозможува лесно читање на тагот на увото од животното.

Употреба на овие алатки: Автоматскиот трио систем ја поедноставува работата во 5 лесни чекори за употреба.

Елементи од дополнителна вредност

Системот на вредности е следниот:

Квалитет- Сигурност- Доверба & Контрола-Хигиена-Транспарентност-Следење

ИКТ платформата на „Иониан“ ќе ги спроведи принципите на безбедност на храната и следење во текот на целиот процес „од фарма до вилушка“. Јасните принципи на производство кои се задолжителни за сите членови (Здружение „Правила за добри практики и прописи“) ќе обезбедат здрави и квалитетни јагниња и други животни. Високите стандарди на хигиена и контрола за колење, транспорт и продажба се гаранција за безбедно и свежо месо за потрошувачите.

ОПИС НА ПОТРЕБНИТЕ РЕСУРСИ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИТЕ

Економски ресурси

Партнерите на овој проект кој е наречен ПАЛА се:

- Министерство за земјоделство, храна и заштита на потрошувачи;
- Локални власти;
- Фармери кои одгледуваат добиток – Здружението Иониан е партнерот кој е задолжен за имплементација на ИКТ платформата за следење за време на две фази.

Вредноста на буџетот за имплементација на ПАЛА е 5 милиони евра.

Вредноста на буџетот за имплементација на ИКТ платформата е € 300.000,00 (Регионално/национално ниво).

Персонал

Тимот на проектот вклучува: Проект лидер, научник за добиток, експерт за идентификација на животни и нивно следење (ИЖ&С), ИТ.

Партнери се: локални/владини организации, Универзитетот во Тирана, пазари, организации за контрола на млечни производи, организации за контрола на работењето, компании за животински транспорт, ИТ компании.

Вештини

Сточарското здружение „Иониан“ преку имплементацијата ќе се залага за:

Заштитивање, промовирање и поддржување на економската остварливост на сточарството (добиток, овци, јагниња, кози).

Синцирот на вредности ќе ги спроведе принципите за безбедност на храната и следење на целиот синцир „од фарма до маса“.

Јасните принципи на производство кои се задолжителни за сите членови (Здружение „Правила за добри практики и прописи“) ќе обезбедат здрави и квалитетни јагниња.

ПРЕПРЕКИ И ФАКТОРИ ЗА УСПЕХ

Настанати технички и финансиски проблеми, јазични бариери и сл.

Оваа услуга е специјално дизајнирана за да ги задоволи посебните потреби на јужниот дел од Албанија и во втората фаза целната група во цела Албанија. Промовирањето на оваа ИКТ платформа и поттикнување на целната група да ја користи претставуваше пречка, а исто така и незнаењето на корисниците да ја користат оваа платформа.

Превземени мерки за надминување на пречките

1. Медиумско промовирање (Национални и локални ТВ спотови)
2. Обуки;
3. Кампањи за промоција.

Фактори на успех кои ја олеснуваат испораката на услуги

За време на имплементацијата на овој проект, оваа организација одигра многу важна улога.

Владата и универзитетот ги постигнаа следниве услуги:

Обезбедија физибилити студио за Министерството за Земјоделство за имплементација на електронска идентификација на овци и кози, како резултат на дискусиите на Европско ниво за евентуална обврска за електронска идентификација на сите мали преживари; ги хармонизираа Албанските и европските регулативи; овозможија запознавање со трошоците, профитот и ограничувањата во врска со вистинската големина при електронската идентификација и елементите кои ќе овозможат рамномерна распределба на трошоците помеѓу разни страни; техничка поддршка и следење на имплементацијата во сите региони на Албанија, покривајќи околу 25000 добиток и 3 милиони глави од кои 1.8 милиони се овци.

ПОЈДОВНА ТОЧКА И СЕГАШНА СИТУАЦИЈА

Утврдени потреби и појдовна точка

На почетокот, фармерите не собираа основни информации за сточарското производство и репродукција. Сепак, во 2003 година, проект финансиран од ЕУ обезбеди основни капацитети и ги утврди барањата за собирање и обработка на зоо-технички податоци на поранешниот Истражувачки Институт за Сточарство (ИИС). Воспоставениот систем за контрола на храната, од производство до обработка, вклучувајќи ги и синцирите на транспорт и системот за дистрибуција до продавниците се проверува од надлежните органи.

Моментална ситуација и резултати од практиката

Директните корисници на оваа имплементација се: Потрошувачите и фармерите.

Сегашната ситуација во Албанија може да се сумираа на следниов начин:

1. Сеуште не е достигнато високо ниво на безбедност на храната;
2. Во моментот, сеуште постои потреба за формирање на независни научни совети за одредени аспекти од безбедноста на храната;
3. Системот за брзо алармирање не функционира;
4. Треба да се подобри комуникацијата и дијалогот со потрошувачите во врска со безбедноста на храната/квалитетот и други здравствени прашања;

5. Треба да се воспостават контакти со националните агенции и научните тела. Контролите за спроведување на прифатливи европски стандарди за безбедност не се применуваат редовно;
6. Треба да се воспостави можност за следење на производите во текот на целокупниот синџир на храна (од фарма до маса);
7. Потребен е напредок во предлозите/законите во секторот за добиточна храна: дека се користат само соодветни материјали во нејзиното производство и дека употребата на адитиви е ефективно контролирана;
8. Треба да се обезбеди проценка на ризици (ризичи поврзани со контаминација на храна).

ТРАНСФЕР НА ПРАКТИКАТА

Резултати кои можат да се пренесат

Капацитетот на платформата да стане самоодржлива до крајот на проектот е од особено значење за проектот: се одгледуваат 35 000 овци во околината на Саранда и Тепелене и 30000 квалитетни јагниња се продаваат во текот на годината во Тирана и Драч.

Разно (линкови и белешки)

www.qengjatejonit.al

ИКТ платформата е во изработка (последна фаза)

Други Примери на Добри Практики

Следната листа содржи други примери на добри практики кои беа презентирани на работилниците од страна на партнерите..

Дел 1

Ефективни пристапи за услугите за дијагностицирање и проценка на иновативни и/или ефикасните процеси на производство и работење за целните сектори

Име	Консултантски услуги за животинска исхрана	
Создадено од	Врвна Исхрана	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	top.nutrition@yahoo.com	Веб страна
Име	Консултантски услуги за:	
	- Подготовка на проекти финансирани од ЕУ и имплементација на националната програма за рурален развој; - Обуки за подобрување на знаењата и техничките вештини на земјоделските работници/претприемачи/вработени во МСП во земјоделските сектори - Индивидуални консултации за земјоделските производители за технички, економски и правни аспекти	
Создадено од	Комора за земјоделство Дамбовита	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	ojca_dambovita@yahoo.com	Веб страна www.ccidb.ro
Име	- Проекти напишани за мали бизниси (МСП) (проценка на можности, остварливост на бизнисот и негова сигурност, пишување на проекти, помош/евалуација за време на имплементацијата на проектот) – Обуки за вработените во МСП во земјоделскиот сектор и за други заинтересирани лица кои сакаат да отворат свој бизнис или да работат во овој сектор - Стратегии од јавен интерес (Стратегии за справување со суши за областа Галати)	
Создадено од	Комора за земјоделство Галати	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	cameraagricola_galati@yahoo.com	Веб страна www.ojcagalati.ro
Име	Консултантски услуги за изградба на физибилити студио за повторно садење на полиња со природно сено во селото Росиори/област Браила	
Создадено од	“Долен Дунав” Универзитет Галати, Факултет за Инжињерство Браила, катедра за земјоделство	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	gheorghe.voicu@ugal.ro	Веб страна www.ingineriebraila.ugal.ro
Име	Започнување на агро бизнис преку поддршка на органско земјоделство во рамките на санација на мочурливо земјиште и проект за намалување на загадувањето	
Создадено од	BCL Ruse EOOD	Презентирано од: BSC SME
Е-пошта	bcl@smebg.net	Веб страна ...

Име	Доживотно учење и стручна обука на Фармери	
Создадено од	Универзитет за агробизнис и рурален развој – Огранок Русе (UAPP)	Презентирано од: BSC SME
Е-пошта	...	Веб страна www.uard-ruse.bg
Име	Услуги за дијагностицирање и проценка на биолошки, еколошки, економски и општествени фактори за создавање на одржливи и интегрирани МПС за растително и сточарско производство	
Создадено од	KIT-48	Презентирано од: BEF
Е-пошта	kit-48@abv.bg	Веб страна -во изработка -
Име	Јавна Советодавна Служба за одгледувачи на пчели во Словенија	
Создадено од	Словенско здружение за одгледувачи на пчели	Презентирано од: KGZS
Е-пошта	lidija.senic@czs.si	Веб страна www.czs.si
Име	Јавна советодавна служба за фармери во Словенија	
Создадено од	Kmetijsko gozdarska zbornica Slovenije Комора за земјоделство и шумарство на Словенија	Презентирано од: KGZS
Е-пошта	miran.naglic@kgzs.si	Веб страна www.kgzs.si
Име	Консултантски Услуги за управување со и отстранување на земјоделски отпад	
Создадено од	Agricoltura Service Bari	Презентирано од: Confagricoltura Puglia
Е-пошта	bari@confagricoltura.it	Веб страна www.confagricoltura.it
Име	Консалтинг услуги за пристап до финансиски кредити	
Создадено од	Confagricoltura Centro Servizi Foggia	Презентирано од: Confagricoltura Puglia
Е-пошта	economico.foggia@confagricoltura.it	Веб страна www.confagricoltura.it
Име	BELOQ: Потврдување дека градинарските производи се пласираат на пазарот без мерливи остатоци на производи за заштита на растенијата како што се пестицидите (не само под MRLs)	
Создадено од	РодаксАгро ДОО.	Презентирано од: ERFC
Е-пошта	parabem@hol.gr	Веб страна www.rodaxagro.gr
Име	Спасете ги пчелите	
Создадено од	ApiCarrelli	Презентирано од: Molise region
Е-пошта	apicarrelli@libero.it	Веб страна apicarrelli.blogspot.coM

Име	САКОМ ГРИН БИОТЕК СИСТЕМ (Целосна поддршка преку употреба на природни ресурси)	
Создадено од	САКОМ ДОО	Презентирано од: Molise region
Е-пошта	enrico.torzi@grupposacom.com	Веб страна www.grupposacom.com

Име	Процес на пред-квалификација (За проектот МАМА- колекција на домашни првокласни производи, направени според традиционални рецепти)	
Создадено од	Македонија-експорт	Презентирано од: FFRM
Е-пошта	petar.lazarov@macedonia-export.com	Веб страна www.macedonia-export.com www.macedonia-consulting.com www.mamasfood.mk

Име	Листа со пазарни податоци за идниот извоз на МСП во секторот за земјоделство/агробизнис	
Создадено од	ЕПИ ЦЕНТАР Интернационал	Презентирано од: FFRM
Е-пошта	contact@epicentar.mk sorozovic@epicentar.mk	Веб страна www.epicentar.mk

Дел 2

Ефективни пристапи до финансиски алатки за поддршка на МСП во старите, новите земји-членки и земјите-кандидати и како да се обезбеди поддршка за МСП, да се информира за нивната достапност и пристап до нив (финансиска поддршка за претприемачите, за иновативни пристапи, итн.)

Име	Фармер програма	
Создадено од	Министерство за Земјоделство и многу други јавни и приватни институции	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	comunicare@madr.ro	Веб страна www.madr.ro

Име	Поддршка на МСП во нивниот пристап до Националниот план за рурален развој (НППР)	
Создадено од	АГРОСТАР Федерација преку Регионалниот Центар за рурални претприемачи- Мунтенија	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	contact.muntenia@federatia-agrostar.ro	Веб страна www.federatia-agrostar.ro

Име	Пристап до фондови за искористување на земјиштето во секторите за растително и сточарско производство	
Создадено од	Платежната агенција за рурален развој и рибарство	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	gheorghe.voicu@ugal.ro	Веб страна ...

Име	Гаранција од страна на Комората за земјоделство	
Создадено од	Галати Комора за Земјоделство	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	cameraagricola_gl@yahoo.com	Веб страна www.ojcagalati.ro

Име	Мрежа на Претпријатија во Европа-Хелас	
Создадено од	Здружение на индустрии во Тесалија и Централна Грција	Презентирано од: CERTH / IRETETH
Е-пошта	svaina@sbtke.gr	Веб страна www.sbtke.gr www.enterprise-hellas.gr
Име	Регионален Земјоделски Небанкарски Револвинг Фонд (АгроФонд)	
Создадено од	Корисник: Бизнис Центар за Поддршка за МСП-Русе Оператор на фонд: БЦ Лизинг Русе ДОО ВС	Презентирано од: BSC SME
Е-пошта	bcl@smebg.net	Веб страна ...
Име	Ефективни пристапи до Националната шема за кредити за инвестирање во земјоделскиот сектор, регулирано од Бугарскиот државен фонд „Земјоделство“	
Создадено од	Бугарско здружение на фармери (БЗФ)	Презентирано од: BEF
Е-пошта	office@baf-bg.org bulassfarm@abv.bg	Веб страна www.baf-bg.org
Име	Ефективни пристапи до Бугарската програма за развој на вино и винскиот сектор 2008-2013	
Создадено од	Cibola Agro	Презентирано од: BEF
Е-пошта	info@cibolabg.com	Веб страна www.cibolabg.com
Име	Јавен фонд на Република Словенија за Регионален и Рурален Развој	
Создадено од	Словенечки фонд за регионален развој	Презентирано од: KGZS
Е-пошта	info@regionalnisklad.si	Веб страна www.regionalnisklad.si
Име	Банка за земјиште во Словенија	
Создадено од	Deželna Banka Slovenije Банка за земјиште во Словенија	Презентирано од: KGZS
Е-пошта	natasa.primckrnc@dbs.si info@dbs.si	Веб страна www.dbs.si
Име	Осигурување и консултантски услуги за управување со ризици во земјоделството	
Создадено од	Agricoltura Assicurazioni s.r.l.	Презентирано од: CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Е-пошта	renatofariello@libero.it	Веб страна ...
Име	Финансиска алатка за пристап до кредити	
Создадено од	Confagricoltura Servizi s.r.l.	Презентирано од: CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Е-пошта	credito.foggia@confagricoltura.it	Веб страна www.confagricoltura.it
Име	Александрос Балтацис -Програма за Рурален Развој	
Создадено од	Министерство за Рурален Развој и Храна	Презентирано од: ERFC
Е-пошта	info@minagric.gr	Веб страна www.minagric.gr

Име	План за помош на фармери	
Создадено од	ОРЕКЕРЕ	Презентирано од: ERFC
Е-пошта	...	Веб страна www.opkepe.gr
Име	Услуги за финасирање на рурални МСП: Гаранциски фондови	
Создадено од	SGFA - Società di Gestione Fondi per l'Agroalimentare S.r.l (АОО 100% од капиталот е во сопственост на ИСМЕА)	Презентирано од: UNIMOL
Е-пошта	g.venceslai@ismea.it	Веб страна www.ismea.it www.ismeaservizi.it
Име	АГРОНЕТ: Постојана мрежа на услуги во производството на храна	
Создадено од	АГРОНЕТ	Презентирано од: Molise region
Е-пошта	info@moliseversoil2000.it	Веб страна www.moliseversoil2000.it

Дел 3

Ефективни пристапи за технологија и иновативен трансфер на МСП

Име	БИО- Промовирање на технологии за култури со мало влијание врз животната средина и зголемена економска ефикасност на добиеното производство	
Создадено од	Здружение Био фармери Романија	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	bioterra@internet.ro	Веб страна www.bioterra.org.ro
Име	Трансфер на нови технологии кои се користат во секторот на зеленчук во врска со исхрана на растенијата, производство на високо квалитетни семиња на зеленчук (хибриди и нови сорти)	
Создадено од	Синдикат на Земјоделски Производители Olt	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	ionpaunel@yahoo.com	Веб страна ...
Име	ПРОЕКТ TECHNOREGEN – Иновативни истражувања за развој и имплементација на нови технологии за одржлива обработка на обновливи ресурси на земјоделските фарми	
Создадено од	MARCOSER	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	...	Веб страна www.marcoser.ro
Име	Технолошки и иновативен трансфер потпомогнат од Галати Комора за Земјоделство	
Создадено од	Галати Комора за Земјоделство	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	cameraagricola_gl@yahoo.com	Веб страна www.ojcagalati.ro
Име	Трансфер Протокол: „Од истражувања до индустрија“	
Создадено од	CERTH / IRETETH	Презентирано од: CERTH / IRETETH
Е-пошта	ckittas@uth.gr	Веб страна www.cereteth.gr

Име	Сениорска Експертиза за Технолошки Трансфер (CETT)	
Создадено од	Сениорска Стручна Служба (Фондација на германска индустрија за меѓународна соработка)	Презентирано од: BSC SME
Е-пошта	s.nonnen@ses-bonn.de	Веб страна www.ses-bonn.de
Име	Употреба на интернет платформа Bioferma.bg за обезбедување на услуги за био-фармери во секторот за растително и сточарско производство	
Создадено од	Биоселена- Фондација за органско земјоделство Био Бугарија Доо	Презентирано од: BEF
Е-пошта	biogabrovo@mbox.digsys.bg info@bio-bulgaria.com	Веб страна www.bioselena.com http://bio-bulgaria.com
Име	Одгледувањ на домати со помош на природата	
Создадено од	PRARADAJZ d.o.o.	Презентирано од: KGZS
Е-пошта	info@lust.si	Веб страна www.lust.si
Име	Услуги за поддршка на производството на земјоделска биомаса од енергетски култури за создавање на биогаз	
Создадено од	Confagricoltura Brindisi	Презентирано од: CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Е-пошта	brindisi@confagricoltura.it	Веб страна www.confagricoltura.net
Име	Услуги за технички информации за подобрување на земјоделското производство	
Создадено од	Anga Brindisi	Презентирано од: CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Е-пошта	angabrindisi@angapuglia.it	Веб страна www.angapuglia.it
Име	Осумдесет години (1933-2013) на услуги на најдобри практики на Институтот за Технологија на земјоделски производи (ИТЗП) за МСП	
Создадено од	Институт за Технологија на Земјоделски Производи (ИТЗП)	Презентирано од: ERFC
Е-пошта	cisrailides@yahoo.gr	Веб страна www.itap-nagref.gr
Име	Геотермален енергетски систем со ниска енталпија	
Создадено од	Стопанска комора на Campobasso	Презентирано од: Molise Region
Е-пошта	cciaa@cb.legalmail.camcom.it	Веб страна www.cb.camcom.it
Име	Innovamolise	
Создадено од	Sviluppo Italia Molise	Презентирано од: Molise Region
Е-пошта	fspallone@sviluppoitaliamolise.it	Веб страна www.sviluppoitaliamolise.it www.innovamolise.it
Име	Зачувување на овошје, зеленчук, маслинки, маслиново масло, домати-употреба на свежи продукти кои се достапни локално	
Создадено од	Ndermarrja Ushqimore, Berat Албанија	Презентирано од: CBPD
Е-пошта	sidneylks@yahoo.com	Веб страна www.sidnejalbania.com

Име	Дигитализација на свињарството - RFID методи	
Создадено од	ALBIDEA	Презентирано од: CBPD
Е-пошта	...	Веб страна ...
Име	Развој на практични примери за трансфер на технологии помеѓу локалните бизниси и академските институции	
Создадено од	Фондација Бизнис СтартАп Центар Битола	Презентирано од: FFRM
Е-пошта	s.trajkovska@bscbitol.org	Веб страна www.bscbitol.org
Име	ОДГЛЕДУВАЈТЕ ПОВЕЌЕ ПЧЕНКА: зголемено производство на пченка со воведување на нова технологија (наводнување капка по капка) и нови земјоделски протоколи	
Создадено од	УСАИД Проект за Експанзија на Мали Бизниси (ПЕМБ) Карана Корпорација	Презентирано од: FFRM
Е-пошта	ddamjanovski@carana.com	Веб страна http://macedonia.usaid.gov/en/sectors/economic/RSMDP.html

Дел 4

Ефективни пристапи за промовирање и поттикнување на претприемништвото во целните сектори

Име	AGAPIS & S.C. Valea Barcaului s.r.l.	
Создадено од	Фондација Агапис	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	...	Веб страна www.agapis.ro www.sanatate-dulce.ro
Име	Развој на претприемнички иницијативи во руралните области	
Создадено од	АГРОСТАР Федерација	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	contact@federatia-agrostar.ro	Веб страна www.federatia-agrostar.ro
Име	МАРКОСЕР Доо. Промоција на пазарот	
Создадено од	МАРКОСЕР Доо.	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	office@marcoser.ro	Веб страна www.marcoser.ro
Име	Денови на жетва- Есенски саем 12-то издание во Галати	
Создадено од	Галати Комора за Земјоделство	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	cameraagricola_gl@yahoo.com	Веб страна www.ojcaglati.ro
Име	АГРО-АЛАТКА	
Создадено од	Центар за Земјоделско Претприемништво на Грција (Ц.А.Е.)	Презентирано од: CERTH / IRETETH
Е-пошта	spirosk@elios.gr	Веб страна www.kaep.gr

Име	Помагање на фармерите во рамките на мерката 143- „ Давање на совети и консултации на земјоделството во Бугарија и Романија“ за периодот 2007 – 2013	
Создадено од	Национална земјоделска советодавна служба (НЗСС)	Презентирано од: BSC SME
Е-пошта	lubo@naas.government.bg uoffice@naas.government.bg	Веб страна www.naas.government.bg
Име	Финансиска интернет платформа “MoitePari.bg” – совршена алатка за поттикнување на предприемништвото во секторите за растително и сточарско производство	
Создадено од	Моите Пари Доо.	Презентирано од: BEF
Е-пошта	info@moitepari.bg	Веб страна www.moitepari.bg
Име	Земјоделството е фаб-култура	
Создадено од	КЗШС	Презентирано од: KGZS
Е-пошта	ratjana.vrbossek@kgzs.si	Веб страна www.kgzs.si
Име	Маслиновото масло ги поврзува соседите	
Создадено од	Општина Брда	Презентирано од: KGZS
Е-пошта	info@obcina-brda.si	Веб страна www.obcina-brda.si
Име	Pacchetto Multimisura Giovani Agricoltori – Пакет со мулти-мерки за млади фармери	
Создадено од	Регион Пуља – Политики за Рурален Развој на области	Презентирано од: CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Е-пошта	g.pagliardini@regione.puglia.it	Веб страна www.svilupporurale.regione.puglia.it
Име	Сеопфатни услуги за насочување и поддршка на претприемништвото на имигранти во секторот за земјоделство и агро храна	
Создадено од	CINEAM - Istituto Agronomico Mediterraneo di Bari (IAMB) / Confcooperative Puglia	Презентирано од: CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Е-пошта	iamdir@iamb.it	Веб страна www.iamb.it
Име	ЦЕНТАР ЗА ЗЕМЈОДЕЛСКО ПРЕТПРИЕМНИШТВО во Американското земјоделско училиште- Перотис Колеџ	
Создадено од	ЦЕНТАР ЗА ЗЕМЈОДЕЛСКО ПРЕТПРИЕМНИШТВО	Презентирано од: ERFC
Е-пошта	cae@afs.edu.gr vvergos@afs.edu.gr	www.afs.edu.gr
Име	Имплементација на воспоставената поддршка за млади фармери	
Создадено од	Молисе регион	Презентирано од: Molise Region
Е-пошта	...	Веб страна www.regione.molise.it

Име	Придружување на Планирање- Програмски насоки за промовирање на развојот на претприемништвото во регионот Молисе		
Создадено од	Sviluppo Italia Molise S.p.a.	Презентирано од: Molise Region	
Е-пошта	info@sviluppoitaliamolise.it	Веб страна www.sviluppoitaliamolise.it	
	PEC: sviluppoitaliamolise@legalmail.it		
	pgesualdo@sviluppoitaliamolise.it		
Име	Справување со Отпад од Храна со Микробранова Пиролиза: Дали може да се „убијат“ две птици со еден камен?		
Создадено од	Mikroen Solutions	Презентирано од: CBPD	
Е-пошта	gshore@mikroen.com	Веб страна www.mikroen.com	
Име	Создавање на живот на фарма за свеж зеленчук- Во Албанија		
Создадено од	Центар за Интегрирано Земјоделство Албанија (ЦИЗА)	Презентирано од: CBPD	
Е-пошта	info@ciza.al	Веб страна ...	
Име	Проект за поддршка на МСП „Бизнис без граници“		
Создадено од	Фондација Бизнис СтартАп Центар Битола	Презентирано од: FFRM	
Е-пошта	s.trajkovska@bscbitola.org	Веб страна www.bscbitola.org	
Име	Мрежа на Жени за Иновации и Претприемништво		
Создадено од	WIN WIN Проект Партнерство:	Презентирано од: FFRM	
	Партнери од Македонија: Општина Ресен, Здружение на уметници ракотворци ЗУР „Македонски ракотворби“ Битола: Асоцијација за Развој на Алтернативен Туризам ЉУБОЈНО, село Љубојно		
	Партнери од Грција Ergani Центар од Солун, Грција Регион на Западна Македонија		
Е-пошта	etno_m@yahoo.com	Веб страна www.winwinproject.eu/en	

Дел 5

Ефективни пристапи на проценка при влез на нови пазари, достигнување на европските стандарди за квалитет, промоција на производи и олеснување на интернационализацијата на МСП.

Име	Промовирање на еколошко земјоделство и еколошки производи	
Создадено од	Здружение Био Романија	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	office@bio-romania.org	Веб страна www.bio-romania.org
Име	Програми за информации и промоција на земјоделски производи на внатрешниот пазар (УЕ пазар) и во трети земји	
Создадено од	Министерство за Земјоделство преку Генералниот Директорат за Земјоделски Политики и Стратегии	Презентирано од: AGROSTAR
Е-пошта	promoagri@madr.ro	Веб страна http://www.madr.ro/ro/promovare-produselor-agricole.html
Име	САЕМ ИНДАГРА	
Создадено од	РОМЕКСПО	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	...	Веб страна ...
Име	Промовирање на Романско вино	
Создадено од	Министерство за Земјоделство и рурален развој преку националната програма за рурален развој, комора за трговија и индустрија, платежна агенција и интервенција во земјоделството, национална федерација на локални акциони групи, Платежна агенција за рурален развој и риболов, приватни иницијативи и компании итн.	Презентирано од: SE RDA / ADR SE
Е-пошта	...	Веб страна ...
Име	МРЕЖА НА ЕВРОПСКИ ПРЕТПРИЈАТИЈА- ХЕЛАС	
Создадено од	Здружение на индустрии во Тесалија и Централна Грција	Презентирано од: CERTH / IRETETH
Е-пошта	svaina@sbtke.gr	Веб страна www.sbtke.gr www.enterprise-hellas.gr http://www.anko-eunet.gr/el/POD

Име	Голема поддршка за интернационализацијата на малите бизниси – Мрежа на европски претпријатија	
Создадено од	Конзорциум на Европска Мрежа на Претпријатија -Бугарија	Презентирано од: BSC SME
Е-пошта	enterprise-europe-network@smebg.net	Веб страна www.enterprise-europe-network.smebg.net
Име	Ефективни пристапи за поддршка за промовирање на бугарското млеко и млечни производи на пазарот на ЕУ – Европска Програма за Млечно Наследство	
Создадено од	Национална Асоцијација на производители на млеко	Презентирано од: BEF
Е-пошта	dslavova@abv.bg	Веб страна http://www.european-dairy.com
Име	Ефективни пристапи на поддршка за исполнување на европските стандарди за квалитет земајќи ја во предвид Европската заштитена географска ознака (PGI) за Бугарското есенцијално масло од роза	
Создадено од	Здружение “Бугарско есенцијално масло од роза”	Презентирано од: BEF
Е-пошта	office@bnaeopc.com	Веб страна www.bnaeopc.com
Име	Заедно во нови успеси- Интернационализација на МСП	
Создадено од	Комора за земјоделски претпријатија и претпријатија за храна	Презентирано од: KGZS
Е-пошта	petja.segatin@gzs.si	Веб страна www.gzs.si/zkzp
Име	Исполнување на Европските стандарди- воведување на еколошки плаќања во Словенија	
Создадено од	Комора за Земјоделство и Шумарство во Словенија	Презентирано од: KGZS
Е-пошта	anton.jagodice@kgzs.si	Веб страна www.kgzs.si
Име	Услугите на Confagricoltura за интернационализација	
Создадено од	Confederazione Generale dell'Agricoltura Italiana – Confagricoltura	Презентирано од: CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Е-пошта	polcom@confagricoltura.it	Веб страна www.confagricoltura.it
Име	Проект „Привремен експерт за извоз-Е4Е“- Поддршка за интернационализација на МСП	
Создадено од	Unioncamere Puglia	Презентирано од: CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Е-пошта	teresa.ottolino@ba.camcom.it	Веб страна www.unioncamerepuglia.it
Име	MASTIHASHOP	
Создадено од	MEDITERRA S.A. - MASTIHASHOPS	Презентирано од: EPPC
Е-пошта	mkavoura@mastihashop.com	Веб страна www.mastihashop.com

Име	EXPANDERE	
Создадено од	CDO Foggia	Презентирано од: UNIMOL
Е-пошта	scaiola@cdofoggia.it	Веб страна www.cdofoggia.it
Име	ЕУ Бизнис Центар за Размена на Информации- Албанија	
Создадено од	Унија на Стопанска Комора на Албанија	Презентирано од: CBPD
Е-пошта	info@uccial.al	Веб страна www.uccial.al
Име	ПАНТЕОН сметководство на фарма	
Создадено од	Даталаб МК	Презентирано од: FFRM
Е-пошта	ivanad@datalab.com.mk	Веб страна www.datalab.com.mk

Оваа публикација е подготвена од Универзитетот Молисе, Италија, во склоп на „Транснационална мрежа за поддршка на МСП во секторот на сточарското и растителното производство- АГРО-СТАРТ Проект“

Приоритет: Поттикнување на Иновации и Претприемништво

Област на делување: Развивање на погодна средина за иновативно претприемништво

Југоисточна Европа Транснационална Програма за Соработка

www.agro-start-see.eu

