**ОТЧЕТ ЗА ДЕЙНОСТТА НА**
**АГЕНЦИЯ ЗА РЕГИОНАЛНО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ –**
**СТАРА ЗАГОРА**

**ЗА ПЕРИОДА 1 ЯНУАРИ 2016 - 22 ЮНИ 2018 ГОДИНА**

Агенция за регионално икономическо развитие (АРИР) – Стара Загора продължи и през посоченият период да изпълнява заложениет цели в Устава и оперативните задачи, свързани с устойчивото развитие на ниво регион и утвърждаване на мястото й в системата от структури в България, работещи в сферата на регионалното развитие.

Активно през отчетния период бяха развивани и дейности за популяризирането на региона и привличане на национални и чужди инвестиции в партньорство с Българската агенция за инвестиции, както и в подкрепа на бизнеса и местните общности чрез съдействие на местните власти в стремежа им за постигане на силно и отговорно местно самоуправление, устойчиво местно развитие, създаване на благоприятна бизнес среда, както и за изграждането на активно и информирано гражданско общество.

## I. ПОДПОМАГАНЕ НА МАЛКИЯ И СРЕДЕН БИЗНЕС ЧРЕЗ ПРЕДОСТАВЯНЕ НА ИНФОРМАЦИОННИ, КОНСУЛТАНТСКИ И ОФИС УСЛУГИ; ТЪРСЕНЕ НА ПАРТНЬОРСТВА И ПАЗАРИ; МАРКЕТИНГ; ИНФОРМАЦИЯ ЗА ОРГАНИЗАЦИИ, ПРЕДОСТАВЯЩИ ФИНАНСИРАНЕ И ДР.

През разглеждания период един от приоритетите в дейността на организацията остана подкрепата на МСП в усилията им да постигнат финансова стабилност, растеж и излизане на международните пазари. През двете години активно се работи за увеличаване броя и качеството на предлаганите услуги на бизнеса, предимно в сферата на идентифициране на подходяща програма за изпълнение на техните планове за развитие, подготовка на проектните предложения, тяхното управление и отчетност след подписване на договор за финансиране. За периода са подписани 4 договора за подготовка и 3 договора за управление. Броят на договорите зависи в голяма степен от броя на отворените покани за набиране на проектни предложения и ангажираността на екипа на АРИР в изпълнението на проекти. Натрупаният опит и знания в резултат на реализираните проекти, перманентното обучение и надграждане капацитета на екипа, както и разширяването на обхвата от консултанти в различни области, привличани за предоставяне на специализирани услуги, дадоха възможност за разширяване на кръга от клиенти и партньори на организацията. Промяната в структурата на системата и вида от предоставяни услуги, обаче продължава, поради динамиката в търсенето от страна на бизнеса.

Като приемена структура на европейски информационен център от мрежата Европа *Директно* АРИР организира 17 семинара за МСП, в рамките на които беше предоставена информация за политиките и мерките на ЕС.

## 1. Информационни услуги

Променят се и "каналите" за връзка с фирмите и предоставяне на информация в резултат на навлизането на информационните технологии и сред средния и дребен бизнес. Но АРИР продължава да търси и предоставя специализирана информация, заявена като потребност от конкретна фирма – клиент на организацията, за пазари, партньори, източници на финансиране, подходящи грантови схеми, технологии, техника и др.

Тенденцията АРИР да е търсена за предоставяне на информация и консултиране на ученици, студенти и докторанти от страната и чужбина (наши и чужди) при разработване на курсови и дипломни работи, при подготовка на изпити по теми, свързани с местното и регионално развитие и планиране, за Стара Загора и региона или програми и проекти, финансирани със средства на ЕСИФ и ЕИФ, остава устойчива

## 2. Консултантски услуги

В рамките на свои проекти и като индивидуална услуга за своите клиенти АРИР предоставя консултации в сферата на общото управление на микро и малки фирми, маркетинг, посредничество при търсене на подизпълнители, доставчици, партньори и др. Тези услуги се предоставят както от членовете на екипа на организацията, така и от екипа от външни консултанти, с които тя работи.

Благодарение на последователните и целенасочени усилия на екипа за повишаване на знанията и компетентностите му бяха консултирани десетки фирми от региона за възможностите им да кандидатстват за финансиране на бизнес-дейностите си по подходящи за тях грантови схеми. По-голямата част от проекти на фирми и обществени организации, които са подготвении от АРИР по ОП Конкурентноспособност, ОП Регионално развитие, по ОП Развитие на човешките ресурси и ПРСР, са одобрени за финансиране.

В по-голямата част от случаите екипът на АРИР предоставя и последващи услуги при изпълнението на проектите, най-вече при подготовката и провеждането на тръжните процедури по ЗУСЕСИФ и ЗОП.

***Донорски програми за МСП, финансиращи консултантски услуги, развитие на човешките ресурси и инвестиции***

Както беше споменато АРИР предоставя информация, насърчава и подкрепя МСП при идентифициране на източници за финансиране на тяхното развитие.

Като допълваща услуга АРИР разработи и управлението и отчитането на проекта или отделни негови дейности. Най-често това са дейностите по организиране и провеждане на тръжни процедури по ЗУСЕСИФ за избор на изълнител. Натрупаният през годините опит позволява на АРИР да изпълнява качествено този вид дейности, които са изцяло нови за МСП и им създават сериозни проблеми и затруднения.

Това познаване на затрудненията и потребностите на МСП, както и навременните и адекватно предложени услуги, затвърдиха Агенцията като център за информация и

услуги, свързани с кандидатстване за финансиране на проекти на Оперативните програми на ЕС, финансиращи както инвестиционни дейности на МСП, така и развитие на човешките ресурси - обучение, консултации, увеличаване на заетостта. Най-сериозен продължава да бъде интересът към схеми, финансиращи технологичната модернизация на МСП и обучение на ЧР.

**II. ОБУЧЕНИЕ**

Екипът на АРИР участва в провеждането на обучения в страната, свързани с подготовката на проектни предложения, най-вече на ниво лектори. За отчитания период проведените обучения са 30, предимно в София.

**III. СЪЗДАВАНЕ НА ПОДХОДЯЩА СРЕДА ЗА РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА ОТ РЕГИОНА И ПОДПОМАГАНЕ НА МЕСТНИТЕ АДМИНИСТРАЦИИ ПРИ ВЗЕМАНЕ НА УПРАВЛЕНСКИ РЕШЕНИЯ В СФЕРАТА НА ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ, ИЗГРАЖДАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНО-ЧАСТНИ ПАРТНЬОРСТВА ЗА МЕСТНО РАЗВИТИЕ**

Освен преките услуги за МСП, АРИР осъществява различни проекти и дейности за създаване на подходящи условия за развитие на бизнеса в региона.

АРИР продължава да предоставя информация и предлага партньорство на общините от региона в подкрепа на местното икономическо развитие, но и за цялостно развитие на общността.

Екипът оказва съдействие на работещите върху проектни предложения за финансиране по различни Европейски програми общини от региона.

През периода екипът на АРИР продължи да поддържа разработената от него Интернет страница на Туристически информационен център - Стара Загора. Поддържащ богата информация, касаеща темата в собствената си страница и получаващ и отговарящ на множество запитвания в тази сфера, екипът на организацията с голямо желание и интерес работи по нея.

**IV. РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ**

През отчетния период АРИР продължи да работи активно по проблемите на регионалното развитие на ниво общини, област Стара Загора и Югоизточен район. Организацията остава надежден партньор на общинските и областната администрации в осъществяване на проекти и дейности за местно и регионално развитие. През 2017 година екип на АРИР, включващ екепсерти от Тракийски университет и Национален център за териториално развитие – София извърши междинна оценка на Областната стратегия за развитие 2014-2020 по поръчка на Областния управител.

Със съжаление трябва да се отбележи обаче, продължаващата тенденция към необоснованото предпочитание, особено на по-малките общини в региона, да работят с консултантски фирми от София, чиито услуги са по-високи като стойност, но не и като качество.

АРИР има експертно участие в различни работни екипи, съвети и комисии:

- Представител на АРИР е постоянен член на Комисията по заетост към Областния съвет за развитие на област Стара Загора;
- Представител на АРИР е постоянен член на Комисията по туризъм към Областния съвет за развитие на област Стара Загора;
- АРИР има свой представител - член на консултативния съвет по туризъм към община Стара Загора;
- От 2011 г. АРИР е член на ФГУ - независима и неинституционализирана платформа за общи действия с цел възстановяване на гражданския контрол над действията на властите, с основна цел: Утвърждаване на гражданското участие в процеса на вземане на политически решения като постоянно действаща практика на местно, регионално и централно ниво;
- Екипът на АРИР участва в подготовката на ИПГВР на Стара Загора, както и в ОПР на общината 2014-2020 г;
- Екипът на АРИР подготви ОПР 2014-2020 г на община Гурково;
- Екипът на АРИР участва в подготовката на Областната стратегия за развитие на Стара Загора за 2014-2020 г.;

## V.ПРЕДСТАВЯНЕ НА РЕГИОНА В СТРАНАТА И ЧУЖБИНА И ПРИВЛИЧАНЕ НА ИНВЕСТИЦИИ

АРИР - Стара Загора работи системно за представяне на региона и бизнеса в него и привличане на инвестиции.

АРИР представя много интензивно региона Стара Загора и като информационен център на Европейската комисия при партньорски за мрежата мероприятия и в Интернет - пространството.

През късната есен на 2015 екипът на АРИР община Стара Загора в конкурса «Градове и региони на бъдещето», организиран от FDi Intelligence - Главна Дирекция на Financial Times Ltd, специализирана в области, свързани с преките чужди инвестиции и насърчаването на инвестициите. През есента на 2017 г. (конкурсът се провежда на всеки 2 години) представи общината отново - в резултат на което е включен на челни позиции в класациите на изданието. През 2016 г. част от екипа беше на церемонята в Кан заедно със заместник кмета на община Стара Загора – г-жа Красимира Чахова.

През 2017екипът на АРИР, в партньорство с Търговско-промишлена палата, Клуб на работодателя и Индъстри Уоч подготви инвестиционната брошура на Стара Загора, която предстои да бъде представена по време на церемонията на fDi през м. март 2018 г. в Кан, Франция.

Постоянна задача на екипа е да поддържа и обновява Интернет страницата на Агенцията и тази на изградения в рамките на АРИР Регионален център за насърчаване на инвестициите, която е ситуирана много добре в Интернет пространството и е много посещавана от представители на бизнеса от страната и чужбина.

При всички срещи и участия в международни събития, представителите на АРИР представят региона и неговата икономика и активно търсят партньорства за привличане на инвестиции.

## VI. ПРОЕКТИ В ПРОЦЕС НА ИЗПЪЛНЕНИЕ ПРЕЗ ПРЕЗ ПЕРИОДА

### 1. Европейски информационен център ЕВРОПА *ДИРЕКТНО*:

АРИР-Стара Загора е приемна структура на EUROPE *DIRECT* от 2009 г. до момента, съгласно Рамково Споразумение № 30-CE-0239549/00-12 за периода 2009-2012 г., Рамково Споразумение № 30-CE-0547403/00-10 за периода 2013-2017 г. и Рамково Споразумение № 30-CE-0904398/00-17 за периода 2017-2020г.

Целите на EUROPE DIRECT център - Стара Загора са:

- ✓ Да бъдат затвърдени и надградени разширените условия за улеснен достъп на различни групи от обществото до актуална и адаптирана информация в контекста на новите предизвикателства пред Европейския съюз свързани с ежедневните дейности на гражданите;
- ✓ Да бъдат комуникирани важните теми от „ежедневието" на ЕК и ЕП чрез перманентна дискусия и колаборация с широки обществени групи;
- ✓ Да бъдат комуникирани основните приоритети на ЕК чрез активно въвличане на представители на съответните заинтересовани страни;

Целите са директно насочени към надграждането, разширяването и утвърждаването на постоянния диалог с представителите на различните целеви групи на обществения живот, с които Центъра работи от създаването си – ученици, студенти, преподаватели, предприемачи, интелектуалци, земеделци, местни власти, в региона на Стара Загора. Формулирана е в съответствие с целите заложени в Информационната и комуникационна стратегия на ЕС даваща референтната рамка за комуникация с широката публика и Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Съобщение на Комисията: „Да общуваме на тема Европа в партньорство" .

За този 9 годишен период екипът на АРИР затвърди и надгради съществуващият си опит в работа с различните институции, организации и целеви групи от регион Стара Загора, а АРИР затвърди името си на организация, която предоставя достоверна и разбираема информация по въпросите, свързани с ЕС.

Офисът на АРИР е вече популярен сред местната общественост като място, където може да се получи обширна и точна информация за ЕС, програми и проекти. Чрез създаването на Центъра Агенцията разшири обхвата и надгради дейностите, като го обособи в самостоятелно звено и офис.

Библиотеката, създадена в рамките на Центъра и обогатена и обновена в мрежата на EUROPE DIRECT, продължава да бъде на разположение на гражданите, бизнеса и институциите безплатно. Обменят се информационни материали и литература с Регионалната библиотека в Стара Загора. Уеб – секцията на Центъра ще продължи да бъде обновяван и да дава актуална информация по въпросите на ЕС.

Основен партньор по проекта е община Стара Загора. Общината е сред водещите съ-основатели на Агенцията за регионално икономическо развитие. В продължение на вече 16 години е сред основните й партньори при реализирането на нейни инициативи и проекти.

За този 9 годишен период екипът на АРИР затвърди и надгради съществуващият си опит в работа с различните институции, организации и целеви групи от регион Стара Загора, а АРИР затвърди името си на организация, която предоставя достоверна и разбираема информация по въпросите, свързани с ЕС.

В резюме опита на организацията може да бъде представен по следния начин:

От **2009**г. до момента екипът на EUROPE *DIRECT* - Стара Загора, подържа с външна услуга, активен сайт на ИЦ, FB & Twitter, новините и информацията в които се обновяват ежедневно.

От **2009**г. до момента екипът на EUROPE *DIRECT* - Стара Загора ежегодно организира и провежда отбелязването на 9 Май в общините от региона.

От **2009**г. до момента екипът на EUROPE *DIRECT* - Стара Загора ежегодно организира и провежда Коледна трапеза на обединена Европа - с подкрепата от Община Стара Загора, граждански и неправителствени организации от града. Още през 2009 събитието беше отразено в бюлетина на Europe *Direct* Network за целия Европейски съюз.

От **2009**г. до момента екипът на EUROPE *DIRECT* - Стара Загора ежегодно подготвя, отпечатва и разпространява в региона 4 книжни издания/год. на Информационен бюлетин с общ тираж 15 000 броя и периодичност на три месеца х 500-750 броя. Допълнително прави минимум 12 публикации годишно в регионална печатна медия, посветена на събития и теми, свързани с ЕС. От **2018г.** хартиеният бюлетин е заменен с електорнен бюлетин, от който се издават 10 броя на година.

От **2010г.** до 2011г. **Опера на живо от Валенсия** - EUROPE *DIRECT* - Стара Загора се включи ad hoc в ежегодната кампания VIVA EUROPA (**Опера на живо от Валенсия)**, която представлява излъчване чрез сателитна връзка на живо на оперен спектакъл от Кралския театър на изкуствата във Валенсия едновременно в редица европейски градове, демонстриращо сплотеност и общи интереси на всички участващи.

От **2011**г. до 2014 г. АРИР е партньор на община Стара Загора, съвместно с Областна администрация – Стара Загора, в създаването на Областен информационен център – Стара Загора, финансиран по ОП Техническа помощ, с основна цел разпространяване на информация за Кохезионната политика на ЕС. От стартиране на дейностите на ОИЦ в региона АРИР активно участва в изпълнението им.

От **2011**г. до момента EUROPE *DIRECT* - Стара Загора, съвместно с Представителството на Европейската комисия в България и Информационното бюро на Европейския Парламент в София организират ежегодно Дни на Европейския Парламент в Стара Загора и European Master Class. През **2017г.** събитието беше проведено с Европа *Директно* – Букурещ в два етапа – един в Стара

Загора и един в Букурещ. Партньорството на международно ниво ще продължи и през **2018г.**

От **2011**г. до момента EUROPE *DIRECT* - Стара Загора участва активно в мрежово събитие на Europe *Direct* Network за размяна на Коледна украса. Само през 2017г. кампанията включва 355 училища от 22 страни-членки.

От **2013**г. до момента екипът на EUROPE *DIRECT* има ежеседмично авторско телевизионно предаване в регионална телевизия. От 2016г. предаването се излъчва и в мрежата на Булсатком.

За периода **2009- 2018** EUROPE *DIRECT* - Стара Загора има издадени 3 книги:

1) една в партньорство с ЕД-Мадрид, която впоследствие Представителството на ЕК в България преиздаде в тираж за цялата страна;
2) една двуезична в партньорство с инициативата EUROWeek с приказки от страни-членки, която впоследствие екипът на Центъра допълни с приказки от всички страни-членки, а Представителството на ЕК в България доработи и преиздаде в тираж за цялата страна;
3) една за оцветяване с емблематични сгради от 28-те страни-членки и сгради на институции на ЕС.

АРИР има изпълнени проекти и за насърчаване на изборите за ЕП през 2014 г. по специално споразумение с DG COMM на ЕП.

От 2013 до 2017 г. Европа Директно – Стара Загора има изнесен офис в Ямбол по силата на споразумение с ТПП-Ямбол.

В рамките на Споразумението екипът на АРИР продължи излъчването на авторското телевизионно предаване по ТВ Загора, след като в края на 2016 договорът с ТВ Стара Загора беше прекратен от страна на Статис АД. Предаването е с насоченост към комуникирането на ЕС. Екипът на Европа Директно продължи да организира редица събития с образователни институции от региона, включително през ваканционните периоди;

Европа Директно - Стара Загора активно и успешно участва в инициативата на информационния център Европа Директно в Ланголен, Северен Уелс - „Размяна на коледна украса". В него се включват ученици от началните класове на училища от цяла Европа. В резултат на отправената покана се отзовават и участват редица училища от Стара Загора: Основно училище „Димитър Благоев", Второ основно училище „П. Р. Славейков", Пето основно училище „Митьо Станев", СОУ „Васил Левски", СОУ „Железник" и СОУ „Христо Смирненски". Като продължение на инициативата винаги се украсява КОЛЕДНА ЕЛХА НА ДЕЦАТА ОТ ЕВРОПА с ръчно изработените играчки, които учениците от Стара Загора получиха от своите връстници!

**Коледна трапеза на обединена Европа** е друго ежегодно събитие, което се осъществява заедно с партньорите в инициативата: Младежки дом, Обществен дарителски фонд – Стара Загора, Търговско-промишлената палата, Ротари клуб,

Иннер Уийл клуб, Ротаракт клуб, Интеракт клуб, Лайънс Клуб „Стара Загора - Тракия", Лайънс Клуб „Стара Загора - Августа", Зонта Интернешънъл Клуб, ПГОХ Райна Княгиня, местни и регионални медии. През 2017 г.беше неговото 9-то издание.

В изпълнение на плана за дейностите Европа Директно – Стара Загора направи 4 хартиени издания на **Информационен бюлетин** – по един на тримесечие, в които се отразяваха актуални събития от дейността на центъра, новини от Европа и работата на ЕП. Книжките се издаваха в тираж 750 броя всяка и се разпространяваха на територията на регион Стара Загора.

През 2018г. част от мащабните събития на Европа Директно – Стара Загора съвместно с Община Стара Загора включват отбелязване на 9 Май Деня на Европа, младежка онлайн конференция посветена на Председателството на Европейския съвет, отбелязване на Европейска седмица на мобилността, отбелязване на Европейски ден на езиците, отбелязване на Code Week и European Skills Week, организиране на Коледна трапеза на Обединена Европа и организиране на Кръгла маса на тема „Приносът на Стара Загора за европейското културно наследство" в рамките на 2018 Европейска година на културното наследство.

2. **Европейски информационен център ЕВРОПА *ДИРЕКТНО* – Инвестиционен план за Европа:**

Като част ЕИЦ **ЕВРОПА *ДИРЕКТНО* –** шестмесечна интензивна кампания за популяризиране на Инвестиционния план за ЕС на ЕК. Организираните събития са 4 регионлни и едно национално по време на Международната туристическа борса във Велико Търново през април 2017.

3. **MEVINO** – съвместен проект с Агенцията за развитие на Коня (Турция), Центърът за развитие на Франкфурт (Германия), Центърът за развитие на Албасете (Испания), насочен към подкрепа на МСП в разработване и прилагане на иновативни подходи за стратегическо планиране на бизнес-развитието.

4. **INNOGROW (04.2016 – 03.2021)**

   Регионални политики за иновации задвижващи конкурентноспособността и растежа на малки и средни предприятия от селските райони - съвместен проект на девет партньорски организации от осем държави: Регион Тесалия (Гърция) – водеща организация; Фондация за Околна среда на Ломбардия (Италия), Регион Земгале (Латвия), Нюкасъл Университет (Великобритания), АРИР – Стара Загора (България), Агенция за регионално развитие на Регион Парадубице (Чехия), Търговско-промишлена палата на Молизе (Италия), Агенция за регионално развитие с Бизнес център на Горненски регион (Словения), Регионален Иновационен център на Панон-Новум Западен Трансдунавски регион, (Унгария). Проектът е съ-финансиран по програма INTERREG EUROPE.

Основната цел на проекта е да осигури подкрепа за повишаване на конкурентоспособността на малките и средни предприятия в селските райони чрез внедряване на технологии и иновационни бизнес-модели, като насърчи създаване и прилагане на релевантни политики на регионално ниво.

В общия случай малките и средни предприятия в селските райони имат големи трудности в това да приемат и внедрят иновациите с цел да увеличат своята конкурентоспособност, а микропредприятията дори не са допустими за финансиране по ОП Иновации и конкурентоспособност. Регионалните политики трябва да бъдат насочени и съответно да подкрепят разпространението на иновативни решения и нови бизнес модели, които биха довели до увеличение на производителността и биха осигурили достъп до нови пазари. Регионите, които са част от INNOGROW, играят важна роля в така планираната подкрепа за модернизацията на вече съществуващите малки и средни предприятия в селските райони и разпространението сред нови иновативни стартиращи предприятия (start-up).

Проектът се изпълнява с участието на управляващите органи и регионалните органи, в горепосочените страни-членки, които влияят на регионалните и националните политически инструменти, за обмяна на полезен опит и добри практики и за да подобри техния капацитет в прилагането на политики, насърчаващи приемането на технологични иновации и иновативни бизнес модели от малки и средни предприятия в селските райони, които да повишат тяхната конкурентноспособност.

Идентифицираните заинтересовани страни по проекта в България са представители на националните, местните и регионалните власти, бизнеса и организации, работещи за подобряване на бизнес-климата и развитието на предприемаческата екосистема.

От началото на изпълнение на проекта до момета, на база на работата на АРИР-Стара Загора и партньорския консорциум са направени редица препоръки към отговорни институции за подобряване на условията, които биха създали благоприятен климат за инвестиции от страна на МСП в селските райони в развойна дейност с цел добавена стойност към икономиката и създаване на нови работни места.

Част от препоръките вече са отправени към Министерството на икономиката и Министерството на земеделието, горите и храните, но най-важните и с пряка полза за региона са насочени към Иновационната стратегия за интелигентна специализация (ИСИС) на Република България 2014-2020, след отправена покана за даване на препоръки от страна на Областна администрация Стара Загора. По време на последната регионална среща във връзка с изпълнение на целите на ИСИС една от предложените добри практики от АРИР бе представена като добро предложение, което ще бъде взето под внимание при актуализиране и прецизиране на регионалната интелигентна специализация. Това доказва и

припознаването на тези идеи и нуждата от тяхното прилагане и от страна на местните власти. Въпреки, че предложенията са насочени основно към МСП в селски райони (каквито са 9 от 11-те общини в региона на Стара Загора), те могат да бъдат лесно приложими и за фирмите в градските общини Стара Загора и Казанлък, както и за други общини в страната.

Препоръките стъпват на база на четири доклада в различни направления, които са направени от партньори от международния партньорски консорциум по проекта след изследвания в следните насоки:

- Доклад за въздействието от внедряването на иновативни технологии в МСП в селските райони
- Доклад за добри практики по внедряването на иновативни бизнес модели в МСП в селските райони
- Доклад за факторите, които насърчават или пречат на МСП в селските райони да инвестират в иновативни технологични решения или да внедряват нови бизнес модели
- Доклад за добри практики за политики от страните в партньорския консорциум, които стимулират иновациите в МСП в селските райони (Версията на документа все още е чернова, но е крайната версия, която ще бъде представена. Разгледаните политики са от Гърция, Италия, Латвия, Великобритания, Чехия, Словения и Унгария).

Допълнителни препоръки са направени на базата на регулярни срещи (на всеки шест месеца) с местни заинтересовани страни, четири международни работни срещи с представители на партньорския консорциум и експерти от техните страни и региони, както и от два работни семинара в Брюксел и Милано с участието на изпълнителния директор на АРИР-Стара Загора в насока трансфер на добри практики и успешни политики за иновации.

Като следствие от изпълнението на проекта препоръките, които са отправяни като резултат от натрупаните знания за трансфер на добри практики до момента са:

- Идеята около, която се обединиха участниците във втората работна среща по описание горе проект е, че е необходим подход, който да комбинира от една страна самия малък и среден бизнес в селските райони и от друга страна държавата към създаването на асоциации, които да функционират на принципа на тези в ЕС (бяха посочени добри примери от Франция, Германия и Италия) и да имат правомощия да представляват, да работят от името и за интереси на техните членове - група от МСП в селски райони. Функцията на самите типове асоциации да бъде конкретно насочена към членовете ѝ и да включва разнообразни дейности: предоставяне на информация за възможни финансирания, представяне на информация за иновации в областта, договаряне на внедряването им от заинтересовани МСП – членове на асоциацията, подготовка на проектни фишове и бизнес-планове, регистрация на търговски марки и защита на авторски права, като на практика асоциациите да събират в

себе си целия експертен и административен капацитет, от който МСП в селските райони имат нужда, но нямат възможност да осигурят сами по себе си като индивидуални предприемачи/организации. В този смисъл подхода за подпомагане на МСП от селските райони за разработване и внедряване на информации да не бъде търсен и насочван на ниво отделна фирма. Съществуването на необходимостта от създаването на такива структури (асоциации), които да помагат на МСП в селски райони, беше приета от всички участници в срещата. Беше силно дискутиран подхода за създаването им, тъй като в момента има регистрирани различни на доброволен принцип. Участници в срещата споделиха негативните си наблюдения върху работата и ефективността на сега действащите асоциации. Беше предложено членството в секторни асоциации да бъде задължително за производителите от сектора в региона. Веднага след това беше дискутирано дали това „задължително" ще се приеме добре от производителите и няма ли на практика да „събере под един покрив" отговорните и тези, които са склонни да нарушават изискванията? Беше изказано мнение че е най-добре да се действа чрез прилагането на подхода: „отдолу-нагоре и отгоре-надолу", за да се приеме създаването и функционирането на асоциациите от самите им членове, а от друга страна да бъде гарантирано спазването на съответните стандарти в сектора и общественият интерес при усвояването на публични средства. Като добра практика в България може да се посочи строителната камара (в частност), както и примери за такива асоциации в страните от партньорския консорциум по проекта. Едно от направените предложения е да приложен подхода за inclusive governance – „...включващо управление, т.е. се характеризира с включващ и / или демократичен процес на вземане на решения, базиран на равнопоставено или ротационно участие на отделните членове на асоциацията в нейните управленски дейности. Прилагат се ограничения за разпределение на печалба и/ или активи. Това управленско измерение отличава асоциациите от традиционните стопански предприятия" – в случая самите членове на асоциациите да участват в управлението им. Трябва подходът към самите потенциални членуващи да е много ясен, правилен и изчистен като комуникация от маркетингова и психологическа гледна точка и идеята да им бъде обяснена максимално добре - какви ще са техните ползи, които са от страна на държавата (непреки финансови предимства – специализирани търговски мисии и участие в международни форуми) и са достъпни само са този тип асоциации. От друга страна да има възможност експертите в асоциациите да работят също така и в институции (или други места предлагащи релевантен опит) чрез прилагането на концепцията за гъвкаво работно време. Представителите на банковия сектор, предоставящи средства по Плана за инвестиции в Европа, които присъстваха на срещата също споделиха, че банките биха имали интерес да предоставят възможности за финансиране с облекчени условия на членове на такива асоциации ако могат да бъдат сигурни, че членството в самата асоциация гарантира за капацитет и качество. Необходимо е

да се обсъди какъв да бъде начинът на формиране, регулаторната рамка, моделът на финансиране, самоиздържане и устойчивост на тези асоциации и техните точни функции да бъдат регламентирани; създаването на междуведомствена работна група между МИ и МЗХ. Всички присъстващи на събитието се съгласиха, че е много важен аспект от формирането на такъв тип асоциации би бил последващият контрол и мониторинг на тяхната дейност, за да се гарантира ефективността и ефикасността им по отношение на защита на интересите на техните членове и обществените такива, в т.ч. по отношение на разходваните обществени средства.

Във връзка с установените проблеми и посочените резултати от дискусията, се формираха следните предложения за мерки в неземеделските и земеделските сектори, които да бъдат оформени в препоръки към нормативната уредба, както следва:

**НЕЗЕМЕДЕЛСКИ:**

Формиране на регионални центрове за развитие с административен капацитет, които да бъдат насочени към подпомагане на МСП в селските райони. Те могат да бъдат насочени както към развитие и разширяване на състава на регионалните звена на ИАНМСП, така и към формиране на нов тип локална структура. Самите те могат да бъдат финансирани от Министерството на икономиката и Министерството на земеделието и храните. Добра практика в тази насока, която да служи за база на тяхното формиране може да бъде посочена в лицето на Великобритания. Практиката бе представена от нашите партньори от Университетът в Нюкясъл по време на международна работна среща в Леко, Италия по-рано през месец март. Става дума за формирането на структури, като така нареченото „The Rural Growth Network", която да има следните функции на регионално ниво: - да промотира добри практики за различни типове иновации (иновативни технологии, продуктови иновации, иновативни бизнес модели, иновативни модели на хоризонтално или вертикално сътрудничество и др.) сред МСП в съответния регион. - помага и активно промотира сред хората ползите и нуждите от създаването на форми на сътрудничество (като описаните по-горе в текста), като по този начин в дългосрочен план помага за осъзнаването от такъв тип сътрудничество сред самите представители на МСП в селските райони. Във Великобритания мрежата е допринесла за създаването на 18 бизнес хъба в селските райони. - представляват още един допълнителен канал за информация за възможности за финансиране иновативни бизнес идеи на предприемачи и на МСП в селските райони, като в това число информира за възможности, които предлагат чуждестранни акселератори и фондове за рисков капитал (KATANA и др.), както и инструменти като краудфъндинг. Също така представителите на самите структури да помагат с подготовката за участие на предприемачите заявили желание да участват в различни предприемачески състезания, отворени прозорци за кандидатстване на акселератори и фондове за рисков капитал и

подпомагане на подготовката за краудфъндинг кампании. Това може да става чрез разясняване на условията за участие, превод на апликационна форма при нужда, съдействие при изготвянето на бизнес план, търсене на подизпълнители на други подготвителни дейности; - съдействие и подпомагане на регистрацията на търговски марки, патенти и полезни модели и защита на авторски права. - помага за навлизането на нови пазари чрез проучване на възможности за участие в търговски мисии, международни изложения и организация и установяване на връзка с потенциални чуждестранни дистрибутори; - съдействие за създаване на среда на колаборация между местните МСП в селски райони чрез обмяна на добри практики от бизнесите между самите регионални звена и споделянето им с МСП в съответния регион; споделяне на информация между регионалните звена в изброените останали точки в текста и споделянето ѝ с МСП в региона; организиране на нетуъркинг събития, на които представители на МСП да се запознаят едни с други и да установят евентуални сътрудничества и съвместна работа; организиране на обучителни семинари с външни лектори, които да повишат капацитета на МСП в региона, като темите са предварително подбрани след изследване на нуждите на бизнеса; - комуникация и съвместна партньорска работа с местни заинтересовани страни (stakeholders) и местни власти, които имат роля и дейност насочена към подкрепа на бизнеса в региона – областни информационни центрове, клъстъри, браншови организации, асоциации, търговско-промишлени палати, местни инициативни групи, агенции за регионално икономически развитие и др.

Следващ етап, който да е следствие на този тип структури по примера на The Rural Grwoth Network от Великобритания следва да бъдат местните хъбове, които да са формирани от бизнеса след осъзнатата нужда от тях и следва да поемат функциите на този тип центрове, като самите вече изградени екипи могат да преминат като експертен персонал в хъбовете в съответните региони. Този тип прехвърляне следва да се случи плавно, като може да стартира под някаква поетапна форма (ПЧП, поемане на част от издръжката на самите регионални структури). От съществено значение е за изминалият период вече да има положителни резултати, в които МСП в съответните региони да са осъзнали ползите от това да има експертен екип, който подпомага тяхната информираност за финансирания и др. полезна дейност и да са осъзнали ползите и необходимостта от това да изградят собствени модели на сътрудничество на регионален принцип, за да бъдат по-конкурентни и да постигат по-добри икономически резултати. Самите центрове следва да бъдат формирани на регионален принцип, като помежду си работят в кооперативна мрежа, която споделя информация във вече изброените насоки и поеме функциите на регионалните структури, описани по-горе, като центровете могат да мултиплицират усилията чрез своята бройка и предложат по-добър регионален фокус. Сред характеристиките, задълженията и функциите на самите хъбове следва да бъдат:

А) Управляващото тяло на един хъб е съставено и избрано директно от неговите членове.

Б) Хъбовете да имат задължението да гарантират за качеството на продукцията и услугите на своите членове, като при нарушение те могат да бъдат изключени от самите хъбове и да има последващи санкции не само за съответния член, но и за управляващото тяло и членовете. По този начин ще бъде гарантирано изпълнението на качествения контрол и на вътрешен етап в самия хъб.

В) Да има възможност експертите в асоциациите да работят също така и в институции (или други места предлагащи релевантен опит) чрез прилагането на концепцията за гъвкаво работно време. Препоръчително е да има приемственост между екипа на първоначално формираните регионални центрове и последващо възникналите хъбове;

Г) Управляващото тяло на хъбовете да има възможността да преговаря с представителите на банковия сектор, предоставящи средства по Плана за инвестиции в Европа (и не само), за предоставяне на възможности за финансиране с облекчени условия на членове на такива хъбове при условие, че членството в самия хъб гарантира за капацитет и качество. Съответно следва да има и солидарна отговорност от страна на самия хъб при нелоялно предоставена информация. Така също ще бъде гарантиран вътрешен контрол на ниво хъб от членуващите в него организации и управляващо тяло.

Д) Създаване на специализирани ползи от страна на държавата (непреки финансови предимства) като участие в специализирани търговски мисии и участие в международни форуми, които са достъпни само за участниците в този тип хъбове. - възможност за притежание и управляване на собствени ДМА, които да се използват от всички членове на местните хъбове (зали за обучения).

Е) Бюджет на хъбовете, който да е насочен към специализирани услуги, които членуващите МСП не биха могли да си позволят поотделно, но заедно могат (лабораторни изследвания на краен продукт, който се изработва от няколко МСП, които са част от хъба; мониторинг с дрон на различни показатели на почвата на група земеделски производители и др.); - самите хъбове могат да обменят информация помежду си за добри практики за иновации, да се възползват от релевантни финансирания, които са насочени към тях за повишаване на капацитета си; да установят партньорства между МСП в отделните региони, които могат да си сътрудничат по различни начини и така да насърчат формирането на доверие между самите бизнеси.

Дългосрочното развитие на структурата на хъбовете може да се поддържа като се правят събития за повишаване на техния капацитет, годишни работни срещи за обмяна на опит между членовете, установяване на сътрудничества с университети от България и света, които да популяризират техни научни изследвания сред членовете на хъбовете и да съдействат за последващо тяхно внедряване. Както вече бе посочено в документа е изключително важно да се предостави адекватна рамка, в

която да регламентира дейността на самите хъбове и да отговаря за контрола и мониторинга на тяхната работа. Желателно е да започне с формирането на един регионален център за развитие, който след време да предаде своята дейност на няколко възникнали хъба в съответния регион. По този начин ще бъде тестван и създаден модел, който може да бъде подобрен и мултиплициран и в други региони на страната.

**ЗЕМЕДЕЛСКИ:**

Създаването на секторни/регионални асоциации, в които членството да бъде задължително за производителя от сектора/региона, ако иска да произвежда този продукт. Аналогично на центровете за развитие да бъде изграден административен капацитет и приложими мерки за контрол на работата на асоциациите. Както при работата на центровете за развитие/хъбовете да предоставят необходимите услуги/консултации/подкрепа, за които едно микро/малко земеделско предприятие от селски район няма нито финансов нито административен капацитет. Предвид факта, че добрите практики и опит са проучвани от страна и на релевантни университети и научни институти, както и от държавната администрация, да се сформира експертна работна група, която да изготви предложения за законодателство и стратегия за изпълнение – и двете съобразени със спецификата на съществуващите нагласи в сектора на селското стопанство и целевите групи.

**ОБЩИ:**

Да започне работа по законодателна рамка, която да регламентира създаването, развитието и функционирането на ресурсните центрове и последващите хъбове. Предложението е да да се създаде работна група от Министерството на икономиката и Министерството на земеделието и храните, която да проучи добри практики от други страни и в сътрудничество с релевантни и заинтересовани стейкхолдъри да ги адаптира за нуждите и спецификата на регионите в България като основните теми, които следва да бъдат заложени са начин на формиране, функциониране, но и последващ контрол и мониторинг за гаранция на качеството на самите хъбове. Ако могат да бъдат изведени точни препоръки те могат да се формират около следните:

- да няма 100 % целево финансиране от страна на публични източници за формиране на самите хъбове и тяхната пълна издръжка, Бюджетът им да се формира като базов членски внос на база приходи на членовете за предходната година. При МСП с регистрация по-кратка от 3 години, да има редукция в %. Специфичните услуги да бъдат заплащани допълнително от членовете, които желаят да се възползват от тях.
- експерти, които са част от държавната или местната администрация да имат възможност да работят и да са част от екипа на центровете за развитие и последващите формирани хъбове.

- да се осигури сериозен качествен контрол върху работата, като бъдат предвидени и санкции на самите хъбове, които ще гарантират за качеството на продуктите и услугите на своите членове и съответно биха представлявали и гаранция за отпускане на облекчени финансови условия от банкови институции.

Регионалните центрове за развитие/асоциациите не са нова практика в ЕС и света, но са доказали ефективността и ефикасността си при прилагането им с адекватни законодателни и контролни мерки. В този смисъл е препоръчително да се разгледат с необходимата дълбочина възможностите за трансфера на тези добри практики като средство за справяне с обедняването и обезлюдяването на периферията на регионите. Законодателството на ЕС позволява гъвкав подход при прилагането на различни програми и инициативи, включително по отношение на ЕСИФ в средата на програмния период. Като не-добре работеща практика може да бъде посочена ОПИК в частта на допълнителни точки за проекти от Северозападен район NUTS II – ефективният контрол ще посочи ръст на регистрацията на фирмите, но не и на реално работеща местна/регионална икономика.

**ПРЕПОРЪКИ ЗА ИНОВАЦИИ**:

А) Приемане на облекчен данъчен режим тип „Патентна касичка", който да редуцира данъка върху печалбата за приходи на МСП, които са в резултат от техни патенти като икономическа политика за насърчаване – Подобни режими функционират в редица европейски страни. Концепцията за „патентната касичка" (Pattent box) е въведена за пръв път през 2000 г. от ирландците, а през 2001 г. от френските данъчни органи като намалена ставка на данъка върху приходите от лицензирането на IP. В Европа този тип режим „IP-box" имат Белгия (приет 2007, актуализиран 2016), Унгария (актуализиран 2016), Люксембург (приет 2008, актуализиран 2017), Холандия (актуализиран 2016-2017), Испания (приет 2008, актуализиран 2016) и Обединеното кралство (приет 2013). Информация за такъв режим има и в Италия (като част от мерките за икономическо развитие) и Кипър, но не сме проучвали обстойно за тези страни, като за целите на нашата препоръка сме направили по-обстоен преглед на данъчния режим във Великобритания.

Същността на този тип облекчен данъчен режим е приходи от продукти/услуги, които са патент на дадена компания да се облагат с по-малък данък с идеята да се инвестират отново в развойна дейност или научни изследвания. Това във Великобритания се нарича "Патентна касичка" и е част от доклад, който милиардерът Джеймс Дайсън (Dyson) прави през 2010-та година по искане на тогава бъдещия премиер Джеймс Камерън с цел да направи Великобритания водещ износител на технологии. В него той подкрепя тази, така наречена "Патентна касичка", което е специален данъчен режим за приходи от интелектуална собственост , която би намалила данъците върху доходите от патенти с 10% и би създала инициативи за научноизследователска дейност и работа. Патентната касичка влезе в сила през април 2013-та година. (източник:

списание Forbes, брой 66, октомври 2016 г, стр. 90-стр.102 (конкретно става дума за абзац на стр.99)).

„Патентната касичка" в Обединеното кралство е данъчен стимул, въведен през 2013 г., предназначен да насърчи компаниите да печелят от своите патенти, като намали платения от тях данък върху тези печалби в страната. Правителството на Обединеното кралство иска да насърчи растежа с висока стойност във Великобритания, чрез конкурентен данъчен режим, който подкрепя научноизследователската и развойна дейност в Обединеното кралство от зачеването до комерсиализацията. Патентното поле представлява ключова част от тази стратегия, като насърчава компаниите да търгуват с патенти и научноизследователска и развойна дейност в Обединеното кралство. Други държави (напр. Белгия, Люксембург, Холандия) вече прилагат схеми за предоставяне на стимули за компаниите да запазят и да комерсиализират съществуващите патенти. "Патентната касичка" позволява намаляване с 10% на данъчната ставка върху печалбите, получени от продукти, които включват патенти. Нетното обезщетение за дружества, претендиращи за обезщетения, вероятно ще бъде няколко процентни пункта от корпоративната им печалба, тъй като основната ставка на корпоративния данък в Обединеното кралство е 20 на 100.

Патентите, които отговарят на изискванията (За UK), трябва да са издадени от одобрен орган, предоставящ патенти, включително Службата за интелектуална собственост на Обединеното кралство, Европейското патентно ведомство и определените европейски територии:Австрия; България; Чешката република; Дания; Естония; Финландия; Германия; Унгария; Полша; Португалия; Румъния; Словакия; И Швеция

Понастоящем „патентната касичка" изключва патенти, регистрирани в територии като САЩ, Франция и Испания, поради различия в процеса на търсене и одобрение за заявки за патенти. „Патентната касичка" изключва продукти, които имат само защита на авторско право или търговска марка.

Има 5 категории на доходи от патенти, които попадат в рамките на „патентната касичка":

1. Приходи от продажбата на продукти, включващи поне един патент, в световен мащаб;
2. Лицензионни такси или възнаграждения от интелектуалната собственост;
3. Продажба или унищожаване на допустимия патент и/или правата върху него
4. и 5. Щети (компенсационни приходи от нарушение/загуба на продажби на допустимия патент и/или правата върху него)

Приходите, генерирани от изключителните лицензи, ще бъдат квалифицирани доходи от двете страни на споразумението - т.е. за лицензодателя и

лицензополучателя - при определени условия относно значението на изключителните права.

"Приходи, получени от интелектуална собственост", при които патентовани продукти или процеси се използват при производството или доставката на непатентовани продукти или услуги, ще бъдат квалифицирани доходи до размера на условно възнаграждение, което оценява специфичния патентован продукт или процес като част от стойността на непатентования продукт или услуга.

Компаниите, които влизат в „патентната касичка" трябва:

- Трябва да притежава правата върху патента
- Трябва да попадат в определените от закона области, които попадат в „патентната касичка"
- Чести опити за злоупотреби:
- Включване на патент към даден продукт, който няма никакво отношение към самия продукт и неговия процес на изработка, а е добавен, за да попадне в областта на „патентната касичка"
- Всяка схема, която включва надуване на приходите, които са по линия на патенти попадащи в областта на „патентната касичка" с цел данъчни облекчения.

Източник: https://en.wikipedia.org/wiki/Patent_box.

Източник с информация за целия закон в UK: https://www.gov.uk/guidance/corporation-tax-the-patent-box

На този етап не може да се каже, че в Англия има преки доказателства за това, че средствата се инвестират отново в иновации и развойна дейност, каквато е била една от първите цели на „патентната касичка",въпреки че е отчетен ръст в броя на регистрациите за патенти след приемането на тази данъчна мярка. Добър вариант би било да се регламентира, че тук подобен род данъчно облекчение би важало ако средствата са директно вложени в развойна дейност в самата фирма/организация или в такава разработена за тях от научен институт.

Приемането на такава мярка е довело до прелокиране на много центрове за развойна дейност в страните, които имат подобни данъчни режими, които са еквивалент на „Патентната касичка". Страни като САЩ и Швейцария обмислят въвеждането на подобни програми за данъчни облекчения.

Цитат от статия за въпросният данъчен режим във Великобритания, предоставена от Университетът в Нюкясъл (партньор по проект INNOGROW) след молба за консултация с тях:

„Въпреки че има много допринасящи фактори, икономиката на Обединеното кралство показа последователен положителен икономически растеж през последните 10 последователни тримесечия от първото тримесечие на 2013 г. до второто тримесечие на 2015 г. Следователно би могло да се твърди, че въвеждането на Патентната касичка на Обединеното кралство през 2013 г. спомогна за

увеличаване на иновациите, като се има предвид увеличаването на заявките за патенти в Обединеното кралство, което на свой ред допринесе за икономическия растеж през това време. И накрая, според ново проучване, отчетено в KPMG Global Manufacturing Outlook, британските производствени кадри казват, че стратегическият им фокус ще бъде насочен към иновациите, подкрепен от привлекателни британски корпоративни данъци като Patent Box. Проучването установи, че 48% от британските производители посочват, че стратегическият им фокус е върху иновациите и че само 2% смятат, че британските данъци представляват предизвикателство за бизнеса им през следващите 12 до 24 месеца" (http://stateofinnovation.com/patent-box-tax-incentives-show-positive-signs)

Б) Стимулиране на използването на български иновации от кандидатстващите по ОПИК – кандидатстващите фирми/организации, които използват българска иновация за реализиране на своите проектни предложения да получават бонус точки при оценката на своето проектно предложение. Разбира се, следва иновацията да бъде релевантна на проектното предложение, за да не се стига до практика от кандидатстване за други грантови схеми, при които е имало изискване в екипа да има човек притежаващ патент, който обаче може да не е имал конкретна връзка със самата бизнес идея. Като конкретен куриозен случай беше коментиран случай на онлайн платформа за електронна търговия със земеделски стоки, която е използвала патент за специфичен тип двигател. Решения и предложения в тази насока следва да бъдат стимулиращи за използването на български иновации, а не рестриктивни за такива от други страни, за д ане се наруши принципа на свободната конкуренция.

В) Създаване на финансов механизъм на фирми, които са кандидатствали за финансиране по SME instrument за Horizom 2020 и имат получен Seal of excellence:

Така наречения Seal of excellence (повече информация: http://ec.europa.eu/research/soe/index.cfm?pg=who_can) се дава на компании кандидатствали с иновативни идеи по програма Horizon 2020 по SME instrument с проектни предложения за Phase 1 или Phase 2. Това са компании, които имат одобрени проекти, но не са финансирани от програмата поради недостиг на бюджета. Взето е решението за издаването на Seal of excellence, който служи за допълнителна гаранция, че този тип проекти представляват отлична възможност за инвестиция и са припознати от оценяващите експерти на програма Horizon 2020 за проекти, които имат много голям потенциал да бъдат успешни. Целта е по този начин да бъдат насърчени публични институции или частни инвеститори да осигурят целево финансиране, което да доведе до реализация на тези идеи. В много страни и региони от Европа съществува специално създадено целево финансиране, което е тясно насочено към проектни предложения от съответната страна/регион именно за проекти, които имат Seal of excellence и са били във Phase 1 или Phase 2 на кандидатстване. Целевите финансирания за двете фази, разбира се са различни. Тук можете да видите всички страни и региони в Европа,

които предлагат подобни възможности за финансиране: http://ec.europa.eu/research/soe/index.cfm?pg=opportunities_sme#1.

Предложението на АРИР е да се създаде нов финансов инструмент с целево финансиране за български проекти, които са кандидатствали по SME instrument на Horizon 2020 и имат издаден Seal of excellence, като това може да бъде чрез нова финансова схема по ОПИК или чрез отчисление на част от бюджета на Националния иновационен фонд.

Притежателите на Seal of excellence са наистина добри проекти, а не "остатъци" от Horizon 2020. При същите стриктни критерии, международен експертен панел, прозрачен и конкурентен процес на оценка се прилага за тези проекти и за тях си заслужава определяне на целево финансиране. Чрез инвестиране в тези проекти може да се възползват пълноценно от системата за оценяване от първо ниво на "Horizon 2020". Спестява се време, разумно използване на публичните ресурси и потенциално увеличаване въздействието и ефективността на инвестициите в иновации.

**ПРЕПОРЪКИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА СТАРТИРАЩИ БИЗНЕСИ**:

А) Достъп до проучвания на НСИ, за които е необходимо да се заплаща и са необходими на стартиращите фирми да са за сметка на Министерството или да са освободени напълно от такса. За да няма злоупотреба може да има ограничение в броя на проучванията, които да са безплатни и ограничение във времето за ползване (например до 1 година след създаване на фирмата) - информацията е едно от нещата, които са жизнено необходими за всеки стартиращ бизнес при правене на първоначални проучвания. Те могат да бъдат свързани с проучване на размера на потенциалния пазар в национален/регионален мащаб, нивото на средна работна заплата в дадения регион, нивото на заетост или други специфични статистики, които се водят от НСИ. Част от общата информация е достъпна безплатно, но за по-детайлна справка се налага да се заплати на НСИ, при това често от страна на институции. Подобни разходи може да не са големи, но със сигурност би било облекчение за стартиращите предприятия да могат да бъдат обезпечени при необходимостта да изискат такава информация от НСИ. Целта с това предложение е да спестим един разход на стартиращите компании през първата им година на работа и заедно с това да насърчим използването на информация, до която иначе не биха имали безплатен достъп при планирането на своите стъпки на развитие и пазарна реализация на продукта/услугата им.

Б) Облекчаване и ускоряване на процеса за кандидатстване за научни изследвания от новостартирали предприятия за продукти от тяхна развойна дейност, които са финансирани от Министерството и които те не могат да си позволят и ще доведат до сертифициране на продукт на новостартиралото предприятие, като това ще му позволи достъп до нови пазари - част от валидацията на бизнес идея на определени продукти и услуги преминава през лабораторни изследвания и сертифициране на някои иновативни продукти и услуги. За това може да бъде

обмислена ваучерна схема, която е сходна с тази, която в момента се обмисля по ОПИК за разходи, които са свързани с ИКТ услуги. В известна степен сумата, която е необходима за направата на такива изследвания за създаването на краен продукт, би убила една добра идея в най-ранния етап на нейното развитие заради липсата на финансова възможност на предприемача.

В) Помагане за навлизането на нови пазари чрез проучване на възможности за участие в търговски мисии, международни изложения и организация и установяване на връзка с потенциални чуждестранни дистрибутори - това е една добра работеща практика на ИАНМСП, която за жалост за момента е недостъпна за стартиращи компании, които нямат една година от своето създаване, защото има специфично изискване за прилагане на код на икономическа дейност за предприятието. Би могло да се направи справка какъв би бил кодът на икономическа дейност на дадената стартираща компания на база на това как е вписана в Търговски регистър или на база на това от каква дейност са генерирани нейните приходи до момента.

Г) Бюджет, който да е насочен към специализирани услуги, които новостартиращи МСП не биха могли да си позволят поотделно, но заедно могат да ползват 1 услуга (лабораторни изследвания на краен продукт, който се изработва от няколко МСП,; мониторинг с дрон на различни показатели на почвата на група земеделски производители и др.); - има услуги, които се предлагат и биха били от полза за различни МСП, които имат някаква взаимовръзка помежду си (било то, че участват в развитието на един продукт - например едно МСП предоставя суровината, друго изработва продукта и го продава, но поръчва опаковката от трето или такива, които са разположени в съседство на географски принцип - например няколко земеделски производителя, които имат парцели един до друг). Поотделно те не биха имали икономическа изгода да се възползват от тях, но с общо финансово участие биха могли да си ги позволят и да ги ангажират, което би довело до по-добри показатели за техния бизнес в дългосрочен план. Ето два конкретни примера, които могат да бъдат дадени (единият е добра практика от регион Премана в Италия):

1) В град Премана (Италия) има местни компании, които участват съвместно в изработката на един продукт. Една компания, която изработва и продава ножици има двама подизпълнителя - единият предоставя суровината, а другият - опаковките за ножиците. По отделно те нямат бюджет за реклама на своята дейност, но заедно те могат да обединят усилия и с общ бюджет да регистрират търговска марка за въпросните ножици, която да рекламират. По този начин и трите фирми гарантират, че биха имали работа, защото участват и са ангажирани в изработката на продукта, което им носи икономически дивиденти.

2)Една от иновативните практики в земеделието е наблюдаването на земеделска земя с дрон, който чрез специален софтуер обследва състава на почвата и дава

препоръка за това какви насаждения да се правят от земеделските производители в следващата година/години, за да може те да получат максимално количество продукция и да съхранят качествата на почвения слой. Услугата сама по себе си е много скъпа и не би било рентабилно за земевладелец и арендатор, който има земя под няколко хектара, но ако определен брой по-малки земевладелци се обединят те могат да си позволят тази услуга и да споделят разхода, както и получената добра информация.

Конкретното предложение на АРИР е да се не говори за 100% обезпечаване на този колективен разход, а част от него, за да могат да бъдат насърчени МСП да работят заедно и да си сътрудничат. Българските бизнесмени (а и българите като цяло) са индивидуалисти, което в някои случаи ограничава техния растеж. Чрез подобни мерки това може да бъде променено, макар и бавно чрез оценка и осъзнаване на ползите от това да работят заедно, да си сътрудничат и да споделят знания и умения. Разбира се, в началото на първо време би стоял въпросът за икономическа изгода.

Д) създаване на ръководство с конкретни стъпки за следване на всички административни процедури по създаване и регистриране на нова компания (при възможност с конкретни примери), издадено от Министерство на икономиката. - наръчник или електронно ръководство с вградени линкове към всички отговорни институции, към които трябва да се регистрира/да се обърне/да получи документ една стартираща компания, за да стартира законово своята дейност (включително специфични изисквания за различни сектори на дейност, вписвания в строителни камари, занаятчийски сдружения и т.н.).

Необходимо е продължаване и задълбочаване на диалога с всички заинтересовани страни и най-вече с местните власти, научните и научно-изследователските звена, бизнес организациите и предприемачите на местно и регионално ниво по въпроси за развитие на иновационния потенциал за региона.

Стъпка напред в развитието в тази насока би било приемането на една добра практика, която се наблюдава като задължително изискване в дейностите на работните планове на международните проекти, които са съфинансирани директно от ниво ЕС. Става дума за така наречените регулярни срещи с местни заинтересовани страни, на които задължително присъства представител на отговорната институция на национално ниво, който може да вземе отношение към дискутираните теми по време на срещата. Характерното за срещите е, че се провеждат на всеки шест месеца (този период може да не се приема за задължителен), в по-неформална обстановка са (кръгла маса) с цел скъсяване на дистанцията между страните, като организацията, която води събитието (в конкретните случаи е местната организация партньор по проекта) задава тема на срещата и дневен ред. Обикновено това са проблеми на местно или национално ниво, за които участниците обсъждат потенциални решения или се разглежда

иновативен подход, който да бъде приложен – най-често добра практика от други страни. Срещите следва да са надграждащи темите си една след друга във времето, за да се проследи и прогреса, който те оставят в дадена тема, а участниците от местните заинтересовани страни да са постоянни, като техният брой може да се увеличава като бъдат привличани и епизодични участници спрямо своята експертиза и нейната релевантност към темата на съответната среща. След съответната среща задължително се отправят препоръки към институцията на местно/регионално ниво, които тя има ангажимент да разгледа и да приеме или отхвърли с адекватна аргументация. Разбира се, може да бъде поискано задълбочено изследване в някои от темите. Всички местни заинтересовани страни следва да бъдат информирани от представителите на съответната отговорна институция на местно/национално ниво, към която са отправени препоръките за тяхното развитие.

Този тип срещи гарантират непрестанен периодичен конструктивен диалог между активните заинтересовани страни в регионите и властите на национално ниво.

Необходимо е да бъде осигурена приемственост и плавност на работата и неформалните срещи на всички заинтересовани страни, би било удачно всяка организация да определи двама свои представители, които да бъдат в течение с дейностите на групата. По този начин ще се преодолее човешкият фактор, ще се ангажира допълнителен ресурс и - съответно - различна гледна точка. От особена важност е да бъде осигурена взаимозаменяемост на отделните представители, тъй като това може да постави в риск участието на съответната организация а средносрочен и дългосрочен план.

На един по-следващ етап, би било интересно, когато заинтересованите страни участват в по-широки форуми, срещи или друг тип събития, които засягат по някакъв начин развитието на ИСИС на регионално ниво, те да излизат с предварително координирана обща позиция. Това ще даде допълнителна тежест на въпросната позиция от една страна, а от друга ще отправи достатъчно силно послание за съгласуваност и сериозно отношение на всички представляващи организации. Това ще бъде значително улеснено, ако неформалните регулярни срещи бъдат реализирани съгласно предложението.

Естествено, в различните формати на бъдещ диалог всички заинтересовани страни ще могат да участват и със свои сътрудници или партниращи организации, които имат експертни познания по обсъжданите въпроси. Това ще допринесе за допълнителна синергия и въвличане на нови участници в диалога на регионално ниво, като отново се подчертае съгласуваността на усилия и експертиза у всички заинтересовани страни.

**Предложения в съответствие с нуждите и предизвикателствата на регионално ниво с цел реализацията им, съгласно формулираните цели и визия на ИСИС**

А) Една от препоръките за насърчаване на биоикономиката от страна на публичната администрация чрез инструментите за зелени обществени поръчки. Този

механизъм за използване на зелени критерии при изборът на изпълнител е е все още рядко използван от публичните администрации в България и още по-малко от местните власти. Именно чрез него може да бъде дадена насока и пример от страна на администрацията.

Б) Специално за сферата на ИКТ като поставяне на приоритетна област за даден регион да не се взема като водещ критерий наличието на кадри с висше образование в областта на ИКТ и наличието на висше училище със сходна специалност. Във време на голяма мобилност на работната сила и на практика неограничени възможности за самостоятелна квалификация, голяма част от заетите в този сектор работят от дистанция, мобилни са и най-важното – тяхното средно/висше образование много често не е в сферата на ИКТ, но те изкарват прехраната си именно с това или имат бизнес в такава насока.

В) Създаване на ресурсни центрове в регионите, които да подготвят стартиращите бизнеси и потенциалните предприемачи за за кандидатстване към фондове за рисков капитал, бизнес ангели и краудфъндинг, както и други алтернативни методи за привличане на външни инвестиции. Този тип функция може да се вмени на вече функциониращи организации на териотирята на регионите, които имат дългосрочна традиция в насърчаването на иновациите в бизнеса.

**5. GPP4Growth** (01.2017 – 12.2021):

Зелени обществени поръчки за растеж – съвместен проект на девет партньорски организации от осем държави: Университет в Патра (Гърция) – водеща организация, Регион Ломбардия (Италия), Регион Лудж (Полша), Провинция Антверп (Белгия), Министерство на околната среда и териториалното планиране на Регион Андалусия (Испания), Регион Земгале (Латвия), АРИР – Стара Загора (България), Департамент за околна среда, общностно и местно развитие (Ирландия), Фондация за регионално развитие и диалог (Малта). Проектът е съ-финансиран по програма INTERREG EUROPE.

GPP4Growth ще осигури подкрепа на публичните власти, за да могат те оптимално да се възползват от възможността за ползване на покупателната си способност под формата на публични средства, за да стимулират зеления растеж, най-вече чрез интегриране на нови критерии за възлагане на обществени поръчки, като се обръща специално внимание на екологичните критерии и съображения. Актуализираната правна рамка, която ще се появи ще отговори на нуждите на страните по отношение на хармонизирането на техните обществени поръчки в светлината на новата система на ЕС за обществени поръчки.

**ОСНОВНИ ЦЕЛИ:**

- Увеличаване на капацитета на националните и регионални администрации за ефективно прилагане на политики за ефективно използване на ресурсите чрез прилагане на зелени обществени поръчки.

- Подобряване на прилагането на националните / регионалните политики за ефективно използване на ресурсите, като се стимулират предприятията за интегриране на екологични фактори в производството и увеличение на разходите им за намаляване на екологичния отпечатък, който е резултат от тяхната дейност.
- Отключване на нови регионални / национални инвестиции в екологични обществени поръчки за насърчаване на развитието на нови екологични продукти и услуги.
- Подобряване на готовността на заинтересованите страни и създаване на осведоменост относно влиянието на екологичните обществени поръчки върху приемането на модели за устойчиво потребление и производство от предприятията, работещи в региона и страната.

**ОЧАКВАНИ РЕЗУЛТАТИ:**

- Над 7% увеличение на броя на бизнесите в регионите на партньорския консорциум, които включват екологични фактори и разходи за околната среда при производството на стоки и / или доставките на стоки, услуги и строителство.
- Увеличаване на капацитета на 200 служители на публичните администрации за ефективно прилагане на политики за ефективно използване на ресурсите. прилагане
- Отключване на 10 млн. евро инвестиции за насърчаване на развитието на нови екологични продукти и услуги.
- Повишена осведоменост на над 1000 заинтересовани страни относно знанията за влиянието на ЗОП върху приемането от страна на бизнеса на модели за устойчиво потребление и производство.

**ОСНОВНИ ДЕЙНОСТИ:**

- Анализ на факторите, които влияят на бизнеса да участва в зелени обществени поръчки и други публични процедури.
- Оценка на съществуващите регионални и национални политики, които насърчават еко-иновациите и зеления растеж чрез ЗОП.
- Определяне на добри практики по методите на ЗОП, които са довели до прилагането на екологосъобразни договори.
- Разработване на метод за изчисляване на цифровия жизнен цикъл (LCC) и ресурси за всички публични администрации на ЕС, за да се позволи хармонизирано прилагане на КТД.
- Насърчаване на междурегионалното учене и изграждане на капацитет чрез семинари, посещения за обмяна на опит и обучения за политики.
- Съвместно разработване на регионални планове за действие.

Идентифицираните заинтересовани страни по проекта са представители на местните и регионалните власти, бизнеса и организации, работещи за подобряване на опазването на природата чрез ефективно използване на ресурсите и екологични иновации.

На база на работата на АРИР-Стара Загора и партньорския консорциум по проекта се оформят и отправят препоръки към нормативната уредба, които да спомогнат за постигане на заложените в проекта цели.

Част от препоръките ще бъдат насочени към Изпълнителната агенция за опазване на околната среда, а други ще бъдат отправени към релевантни институции, бизнеси и организации (УО на оперативни програми, Агенция за обществени поръчки, местни власти и други големи възложители на обществени поръчки от публичния и частния сектор).

Препоръките стъпват на база на четири доклада в различни направления, които са направени от партньори от международния партньорски консорциум по проекта след изследвания в следните насоки:

- Доклад за конкретните нужди по отношение на мерки за по-доброто прилагане на зелени обществени поръчки в регионите, които са част от партньорския консорциум по проекта.
- Доклад за добри практики на възлагане на зелени обществени поръчки.
- Доклад с анализ на действащите политики, планове и мерки за насърчаване на зелените обществени поръчки в регионите, които са част от партньорския консорциум по проекта.
- Доклад относно пречките и насърчителните фактори, които оказват влияние върху участието на бизнеса в публични процедури със зелени елементи.

Допълнителни препоръки са направени на базата на регулярни срещи (на всеки шест месеца) с местни заинтересовани страни, четири международни работни срещи с представители на партньорския консорциум и експерти от техните страни и региони. Стъпвайки върху всичко това, препоръките, които ще бъдат направени могат да бъдат разгледани в четири основни категории с тематични направления:

**Мерки, които насърчават нивото на информираност за зелени обществени поръчки и начините за тяхното прилагане.**

Един от основните фактори, които ограничават ефективното прилагане на зелени обществени поръчки не само у нас, но и в рамките на страните от ЕС е липсата на информация за подходящи зелени решения, които могат да бъдат предоставени от доставчици на стоки/услуги в полза на администрацията.

Потенциални препоръки на база добри практики от други страни в ЕС, които могат да бъдат разгледани и разработени като препоръки към институциите са:

- Създаване на инструменти за администрацията като онлайн платформи за обмяна на информация за зелени продукти, услуги и решения и тяхното качество.

- Да се правят “зелени” бюлетини, които се публикуват периодично и разпространяват с фирми, които предлагат добри зелени решения, които са подходящи за зелени обществени поръчки. Така може да увеличим шанса те да бъдат избрани при липса на информираност от страна на възложителите.
- Създаване на бази данни с продукти/услуги на бизнеси от зелен характер, които са лесно достъпни за преглед от различни заинтересовани страни.
- Информационни кампании/конкурси за промотиране на добри практики в сферата на зелените обществени поръчки, които да служат за пример на институциите.

**Мерки, които насърчават прилагането зелени обществени поръчки от страна на публичните институции.**

Голяма част от мерките, които промотират активното използване на зелени критерии в обществените поръчки са насърчителни и мотивиращи за администрацията, за да се стимулира тяхното по-активно включване и използване.

Потенциални препоръки на база добри практики от други страни в ЕС, които могат да бъдат разгледани и разработени като препоръки към институциите са:

- Създаване на експертни работни групи за обсъждане за адекватни стимули за институции, които възлагат зелени обществени поръчки и бизнеси, които инвестират в зелени решения.
- Стимули за администрациите, които изпълняват зелени обществени поръчки с максимално благоприятен ефект за околната среда.
- Включване на всички заинтересовани страни в процеса на обсъждане на законодателни промени, които засягат зелените обществени поръчки.
- Предоставяне на насърчителни мерки за проектни предложения по оперативните програми на ЕС, които предвиждат залагането на обществени поръчки със зелени критерии (когато това е приложимо).

**Мерки, които имат задължителен характер и биха довели до увеличение на прилагането зелени обществени поръчки от страна на публичните институции.**

Насърчителните и доброволните инструменти за по-активно прилагане на зелени критерии в обществените поръчки имат своя ефект, но най-ефективен и добър резултат с широк обхват имат задължителните мерки за включване на зелени критерии в обществените поръчки.

Потенциални препоръки на база добри практики от други страни в ЕС, които могат да бъдат разгледани и разработени като препоръки към институциите са:

- Изискване за създаване и изпълнение на регионални планове за прилагане на зелени обществени поръчки с определени минимални цели в тях.
- Изискване за използване на икономически най-изгодна оферта чрез сума за целия жизнен цикъл на актива, а не най-ниска цена (когато е приложимо).

- Формиране на законови процедури, които увеличават задължителното използване на зелени критерии в обществените поръчки.
- Интеграция на зелените обществени поръчки в управлението на оперативните програми.

**Мерки, които целят да се справят с липсата на административен капацитет като пречка за прилагането зелени обществени поръчки от страна на публичните институции.**

Може би най-голямата пречка пред възможността за по-активно включване на зелени критерии в обществените поръчки е липсата на административен капацитет и сложността на изготвянето на такива публични процедури. Има случаи, в които дадена местна власт възлага зелена обществена поръчка без въобще да осъзнава, че прави нещо такова и без да я отчита като такава.

Потенциални препоръки на база добри практики от други страни в ЕС, които могат да бъдат разгледани и разработени като препоръки към институциите са:

- Наличие на експерти в институциите и местните власти, които да се занимават само и единствено със зелени обществени поръчки.
- По-ефикасен обмен на информация чрез възможност за получаване на информация за подобни вече изпълнени процедури от други администрации (Една институция подготвяйки своя обществена поръчка може да види вече готова сходна процедура на друга институция). Хубаво е то да е силно застъпено в посока от национална към местна власт, защото в местната административният капацитет е по-малък.
- Организиране на обучителни курсове за представители на администрацията за това как да възлагат зелени обществени поръчки.
- Административни насоки много ясно регламентиращи и обясняващи какво и как може да се купи чрез зелени обществени поръчки.
    - Опростени законови изисквания за включване на зелени критерии в обществеите поръчки както за администрацията, така и за бизнеса.

Изброените в текста по-горе препоръки са набелязани като потенциални добри практики на ниво ЕС, които биха имали положителен ефект при тяхното правилно прилагане в България от институции на национално, регионално и местно ниво. Тепърва предстои те да бъдат обсъдени като варианти с местните заинтересовани страни и да се установят приоритетни области и мерки, които да бъдат развити и разработени като препоръки за политики.

Конкретн препоръка, която е направена е във връзка с реален казус на „Средна гора" АД и статутът на сертифициране на горите в България, съгласно изискванията на стандарта FSC.

„Средна гора" АД има разработен и одобрен от „ИКЕА" проект за развитие с достигане на годишно производство от 1 000 000 стола през 2019 година. Изпълнението на този проект вече започна с разширението на производствените

сгради и ще продължи с инвестиции в оборудването и разкриването на нови работни места. Гаранция за развитието на фирмата и на мебелната промишленост като цяло, беше и посещението на висшето ръководство на „ИКЕА", на което бе изразено желание за дългогодишно партньорство със страната ни.

Дружеството закупува и преработва годишно над 18000 куб.м. букови и борови дървени фасонирани материали и има добре изградена мрежа от доставчици. Суровината за производство се осигурява само от български производители и много фирми в Родопите и Стара планина са адаптирали своята дейност към нуждите на „Средна гора" АД.

Във връзка с ограничаване на незаконния добив на дървесина, отговорното стопанисване на горите и опазване на горския фонд през последните години се увеличи търсенето на продукти сертифицирани по системата FSC. Системата има за цел да осигури и насърчи икономически изгодно стопанисване на горите, като същевременно се опазва околната среда и се спазват социалните стандарти и правата на местните хора.

Така този стандарт се е превърнал в гарант за законен добив на дървесина и опазване на природата в световен мащаб.

През 2013 година „Средна гора" АД въведе стандарта и получи сертификат по системата FSC. Голяма част от доставчиците на предприятието също са сертифицирани. За да бъдат валидни FSC етикетите, обаче, стандартът изисква всички организации по веригата на доставки да бъдат сертифицирани – от горските стопанства, през добивните и преработвателните фирми до производителите и търговци на мебели.

Според информация от международната организация Съвет за стопанисване на горите / FSC / в България са сертифицирани около 44 %. от държавните горски територии. За сравнение в Германия, Полша, Хърватия и прибалтийските страни по FSC са сертифицирани всички гори. Така на практика, въпреки, че са сертифицитани, някои от добивните и преработвателните фирми не могат да закупят сертифицирана дървесина, тъй като съответните горски стопанства не притежават сертификат.

Нещо повече. В закона за горите чл.115 и чл.116 е предвидено от 01.01.2018 г. участието в търгове на местни фирми да става с валиден FSC сертификат. Също така, сертификатът е необходим за сключване на дългосрочни договори / до 15 години / с горските стопанства. Практически местните добивни и преработвателни фирми ще бъдат задължени да притежават FSC сертификация, за да се явяват на търгове в горски стопанства, които от своя страна не са сертифицирани. По този начин веригата на сертифицирани доставки се прекъсва още от горските стопанства.

Освен това законът позволява и сертификация по стандарта ISO 9001, но този стандарт не е за управление на горите, а система за управление на качеството.

Пред невъзможност да получава FSC материали е изправен не само завод „Средна гора" АД, а и цялата мебелна индустрия на България, която е ориентирана към външни пазари.

Съгласно актуалната „Национална оценка на риска за контролирана дървесина" България е със статут „неустановен риск". Реална е опасността големите търговски вериги на мебели в Европа да пренасочат своите производства към страни със стаут „нисък риск" и 100 % сертифицирани гори. Това ще има значителен негативен ефект върху производството на мебели в страната и може да доведе до закриване на отделни производства или цели предприятия в бранша.

По отношение на сертификация на горските стопанства интересите на мебелната промишленост съвпадат с обществения интерес за отговорно управление на горите и опазването на околната среда и природните ресурси.

Казусът беше първоначално предствен на регулярна среща на заинтересованите страни по проекта, провела се през април 2018 в Стара Загора, от ТПП. В рамките на проекта беше инициирана комуникация с Изпълнителна агенция по горите, като техни представители взеха участие в международния семинар по темата, който се проведе в средата на май 2018 в Стара Загора, като част от дейностите по проекта. В резултат на доброто сътрудничество с ИАГ конкретните формулировки на законодателната промяна беха изпратени от екипа на АРИР на 22.06.2018.

## VII. ПРОЕКТИ, КОИТО СТАРТИРАТ ПРЕЗ 2018

1. **De Carb** (06.2018 – 05.2023):

   АРИР – Стара Загора е водеща организация по проект SUPPORTING THE CLEAN ENERGY TRANSITION OF COAL-INTENSIVE EU REGIONS (Подкрепа за преминаване към чиста енергия в ЕС региони с интензивен въгледобив), с работен акроним DeCarb, съ-финансиран по програма INTERREG EUROPE. Проектът е в обхвата на специфична цел 3 на Програмата: 3.1 Подобряване на политиките за ниско-въглеродна икономика и е единственият одобрен проект на българска водеща организация от общо 53 одобрени проекта за цялата Програма по Третата покана.

   В партньорския консорциум участват още: Воеводство Регион Лудж, Полша; Регионална Енергийна Агенция, Унгария; Агенция за регионално развитие – Югозападна Олетния, Румъния; Министерство на Икономиката и Енергетиката, Бранденбург, Германия; Енергиен клъстер „Дом на Енергията", Дания; Регионална Асоциация на местните власти от Западна Македония, Гърция; Регионална Енергийна Агенция на регион Савиньска, Салеска и Короска, Словения; Регионална Енергийна Агенция на регион Екстрамадура, Испания.

   Преминавенето към ниско-въглеродна енергия в икономиката на ЕС, ще има дълбоко икономическо и социално въздействие върху регионите с интензивен добив на въглища. Пакетът "Чиста енергия за всички европейци" на ЕС е

създаден за ускоряване на прехода към чиста енергия, икономически растеж и създаване на работни места. В този смисъл DeCarb си поставя за

ОСНОВНА ЦЕЛ:

да подпомогне публичните власти да инициират необходимите усилия, да обединят капацитета си и да обменят опит в:

- идентифициране на стратегии за растеж, които да минимизират потенциалните негативни въздействия от прехода към ниско-въглеродна енергия;
- да осигурят максималното възможно финансиране от ЕСИФ и ЕФСИ, както и други финансови инструменти;
- да насърчи обществения диалог за преодоляване на конфликтите на интереси.

Чрез постигането на основната цел на проекта се очаква да бъде извършена обмяна на опит и трансфер на добри практики за това, как да се извърши прехода от ерата на високо-интензивна въглеродна икономика към бъдещето на чистата енергия. Това трябва да осигури на засегнатите региони устойчиво развитие, икономическа и социална стабилност и роля в енергийния микс 2030.

**Очакваното въздействие от изпълнението на проекта включва:**

- ✓ Увеличен капацитет на 200 експерта от публичната администрация за ефективна подкрепа на новите посоки за растеж и енергийна сигурност;
- ✓ поготовка за достъп до 19 милиона евро нови средства за подкрепа на проекти за чиста енергия и устойчив растеж, преквалификация на работната сила и рекултивация на площите от въгледобив;
- ✓ Увеличаване на информираността и консенсуса в енергийния сектор, работната сила и обществеността за подкрепа на мерките за прехода към чиста енергия.

**Очакваните резултати включват:**

- ✓ 9 плана за действие за подобряване на специфичните политики в сферата, които да са насочени към управляващите органи и бенефициентите на средствата по програми на ЕС;
- ✓ 2 международни семинара и 3 работни посещения за насърчаване на изграждането на капацитет между партньорите и главните заинтересовани страни;
- ✓ 4 съвместни тематични проучвания и анализи на териториалните потребности, както и „пътища" за преминаване към нисковъглеродна икономика.

## 2. ПОДКРЕПА ЗА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО BG05M9OP001-1.023:

Създаване на условия за развитие на предприемачеството в Югоизточен район (04.2018 – 03.2020), финансиран по ОП РЧР.

**ОБЩА ЦЕЛ**: Да бъдат създадени подкрепящи и благоприятни условия развитието на предприемачеството и насърчаването на самостоятелната стопанска дейност, като инструмент за създаване на нови работни места и за подобряване начина, по който функционира пазара на труда в региона.

**СПЕЦИФИЧНИТЕ ЦЕЛИ** са фокусирани върху:

- ✓ Информиране и мотивиране на 220 безработни, неактивни и работещи лица, желаещи да развиват собствен бизнес;
- ✓ Предоставяне на комплекс от обучения и услуги на 162 безработни, неактивни или работещи, вкл. младежи до 29 г. за придобиването на знания и умения необходими за стартирането, управлението и развитието на реална стопанска дейност;
- ✓ Предоставяне на подкрепа за старт на реална стопанска дейност и намиране на подходящи източници на финансиране, чрез достъп до услуги и менторство за развитие на бизнес за 108 представители на целевата група на проекта.

Проектът ще се изпълнява във всички области на територията на Югоизточен район - Бургас, Сливен, Стара Загора и Ямбол и ще е насочен към лица, желаещи да стартират самостоятелна стопанска дейност, в т.ч. безработни, неактивни или работещи, вкл. младежи до 29 г. От общият брой 220 лица от посочената целева група включени в проекта, се предвижда не по малко от 65% да бъдат безработни и/или неактивни и/или безработни младежи на възраст до 29 г. Проектът ще обхване и 77 заети лица.

**Дейностите**, които ще бъдат изпълнявани в целевите територи за постигане на поставените цели, включват: 1.Информиране и мотивиране за развитието на самостоятелна стопанска дейност и предприемачество; 2. Предоставяне на обучения, свързани с развитието на предприемачески, управленски и бизнес знания и умения и разработване на бизнес идеи и бизнес планове за управление на самостоятелна стопанска дейност (специализирани обучения); 3. Предоставяне на консултантски услуги за подготовка за самостоятелна стопанска дейност.

Темите, по които ще бъдат предоставяни обученията, включват:

**1.**Вие като предприемач – продължителност 6 часа.

- ♣Предприемаческа перспектива;
- ♣Предприемачески нагласи;
- ♣Генериране и оформяне на предприемаческата идея, съблюдаваща политиките по околна среда и политиките по изменение на климата и ресурсната ефективност на национално и ЕС ниво;
- ♣Мотивация на предприемача;
- ♣Иновациите като подход

**2.**Бизнес план, бизнес идея, маркетингов план – продължителност 6 часа.

- ♣Бизнес идея; мисия и визия на компанията;

♣Пазарна сегментация;

♣Клиентска сегментация;

♣Маркетингов план и маркетингова стратегия;

**3.**Елементи на успешния бизнес план - продължителност 6 часа.

♣Ананлиз на стратегическите фактори – SWOT и PESTEL анализ;

♣Анализ на конкуренцията, модел на Портър;

♣Статични методи за оценка на икономическата ефективност на бизнес плана;

♣Динамични методи за оценка на икономическата ефективност на бизнес плана.

**4**.Форми на търговска дейност – продължителност 6 часа.

♣Правни форми на търговска дейност;

♣Избор на юридическа форма;

♣Изисквания за минимален размер на капитала;

♣Преобразуване на предприятие.

**5.** Персонал, правни отговорности, застраховка – продължителност 6 часа.

♣Трудови правоотношения – трудови договри, работно време, трудова книжка;

♣Задължения на работодателя;

♣Застраховки – отговорност на работодателя, обща гражданска отговорност, професионална отговорност и др.

**6.**Финансово планиране – продължителност 6 часа.

♣Оперативно, тактическо и стратегическо финансово планиране;

♣Финансов план;

♣Методи на финансово планиране;

♣Инвестиционни разходи, оперативни разходи, таблици на паричните потоци.

**7.**Капитал и видове източници – продължителност 6 часа.

♣Банков заем, включително финансови посредници по Плана за инвестиции за Европа;

♣Програмно финансиране;

♣Рисков капитал;

♣Групово финансиране – Crowdfunding;

♣Собствен капитал;

♣Кръгооборот на капитала.

**8**.Стартиране на бизнеса – продължителност 8 часа.

♣Създаване;

♣Прототип и тест на продукта;

♣MVP – Минимален жизнеспособен продукт;

♣План на дейностите и планиране на производството.

9.Социално предприемачество – продължителност 6 часа.

♣Дефиниция и преспективи;

♣Инвестиции със социално въздействие;

♣Добавена стойност на продуктите и услугите на социални предприятия;

♣Социални иновации.

Основен принос за одобрението на проекта, освен неговото качество, има и 20-годишния опит на АРИР в изпълнение на проекти и дейности, насочени към подобряване конкурентоспособността на фирмите в региона, повишаване на капацитета на наетите лица в тези компании и подобряване на организационните умения на ръководните кадри, наред с по-доброто позициониране и експозиция на продуктите и услугите им.

В годините на работата си, АРИР е изпълнила над 50 проекта като водеща организация или партньор.

АРИР има богат опит в сферата на насърчаване на предприемачеството - основен инициатор за стартиране на социално предприятие за ръчни плетива, финансирано от Корпуса на Мира и Британския фонд за международно сътрудничество. АРИР подпомага участниците да изградят устойчиво предприятие на базата на уменията им да изработват красиви ръчни плетива. Проектът е продължение и надграждане на постигнатото в приключилия през 2004 г. проект "Създаване на благоприятни условия за трудова реализация на хора с увреждания в Стара Загора", чиято цел бе осигуряването на подходящо обучение. Петнадесет души взеха участие в курс за стартиране на собствен бизнес. За конкурса за най-добър бизнес план бяха разработени четири плана, като на спечелилия бе отпусната малка финансова помощ за стартиране на собствен бизнес. В допълнение бяха предоставени 120 часа консултантски услуги на съществуващи и стартиращи фирми.

Изпълнила като водеща организация и проект „Обучение по стратегическо планиране за социални предприемачи" - SESP, договор 2011-1-BG1-LEO05-05037, програма LLL, бюджет: 194 764 евро; насочен към развитието на социалното предприемачество в целия ЕС чрез трансфер на иновационни продукти и процеси, както и обмяна на добри практики.

Екипът на АРИР разполага с висококвалифицирани експерти, като двама са доктори по икономика; единия в областта на предприемачеството и член на Експертна група по социално предприемачество към Европейската комисия.Този опит ще бъде ползван за успешната реализация на проектното предложение.

**3. НАСЪРЧАВАНЕ НА СОЦИАЛНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО**

**BG05M9OP001-2.010:** АРИР участва в 2 проекта като партньор.

Дейностите, които ще изпълнява са свързани само с провеждане на обучения.

**VIII.ИНСТИТУЦИОНАЛНО УКРЕПВАНЕ**

**1. Институционална устойчивост**

През периода УС провежда своите регулярни заседания. Когато беше необходимо за изпълнението на оперативните цели и задачи на АРИР се провеждаха и извънредни такива.

Изпълнителният директор на АРИР е част от постоянната работна група към техническия секретариат на програмата за трансгранично кооперииране на ЕС – INTERREG EUROPE.

## 2. Финансова устойчивост на АРИР

През периода АРИР продължи да работи за стабилност на организацията чрез търсене и разнообразяване източниците на финансиране. Състоянието на АРИР, обаче, продължава да зависи от моментните възможности за привличане на средства чрез проекти или услуги без да има една постоянна финансова база, която да дава сигурност за бъдещите й дейности в подкрепа на общността. През отчетния период организацията имаше приходи от предоставяните услуги на външни клиенти, както и от изпълнение на обществени поръчки и това спомогна за осигуряване на личния принос на АРИР поизпълняваните проекти за периода до края на 2017.

От началото на 2018 г. АРИР е кандидаствала по 12 процедури за възлагане на обществени поръчки по ЗОП и ЗУСЕСИФ. Обичайно се класира на 2-ро място, след предварително „избрания" изпълнител.

Една от процедурите по ЗОП, където АРИР трябваше да се класира на 1-во място, беше отменена от възложителя.

По 2 процедури по ЗУСЕСИФ беше неправомерно отстранена на база на предложения срок за изпълнение. В първия случай, без да включва срока като критерий, Възложителят класира АРИР на 2-ро място. На 19/02018 екипът подаде сигнал за нередност до УО на ОПИК. На 22/06/2018 получи решението на УО на ОПИК за налагане на финансова корекция на възложителя.

Във втория случай класираният на първо място кандидат спечели с предложен срок от 2 дни за извършване на проучване за иновация в 8 страни-членки на ЕС. УО на ОПИК не намери нередност в неправдоподобно краткият срок. Екипът на АРИР обмисля подаването на сигнал до ОЛАФ.

Членският внос е минимален – 150 лв годишно, но има своя принос за финансовата устойчивост на АРИР.

## 3. Стажанти, доброволци

АРИР продължава активна работа с образователните институции от региона и страната по отношение на осигуряване на стажуване за студенти и ученици. За отчитания период стаж в АРИР са преминали 6-ма студенти и 8 ученика.

## 4. Обучение на екипа

При всяка възможност, екипът на организацията се обучава в умения и придобива допълнителни знания в основните сфери на своята дейност. АРИР използва всички възможности, предоставяни й от партньори и донорски програми като подбира за отделните си членове най-подходящите по форма и съдържание обучения.

Като част от голямото семейство на мрежата от информационни центрове Европа Директно – над 500 във всички страни-членки, екипът на АРИР участва регулярно в организирани от ЕК обучения в Брюксел, работни срещи в ЕК и ЕП, както и годишни работни срещи обучения в Европа и страната.

## 5. Стопанска дейност

Съгласно регламентацията в ЗЮЛНЦ АРИР извършва стопанска дейност, чрез която осигурява собствения принос при финансирането на изпълняваните проекти. За отчитания период са подписани и изпълнение редица договори, една част от тях след участие в процедури по ЗОП.