

PROIECT AGRO-START

Ghid de Bune Practici

Aceasta publicatie este editata de Universitatea din Molise sub titlul
"Reteaua transnationala pentru sprijinul IMM-urilor din sectorul cresterii animalelor si horticultura"
Axa Prioritara "Sprijinirea inovarii si antreprenoriatului"
Aria de Interventie "Dezvoltarea unui mediu propice antreprenoriatului inovativ"
Programul de Cooperare Transnationala Sud-Estul Europei-SEE

CUPRINS

Proiect AGRO-START	1
Activitatile proiectului	2
Ghid de Bune Practici	4
Abordari eficiente pentru diagnostic si evaluarea serviciilor inovatoare si/sau eficientei productiei si a proceselor operationale pentru sectoarele tinta	5
Ismea – Plan de afaceri online	6
Standarde la Carcasa de Porc (SCP, orig.PCG)	9
Servicii de diagnostic si evaluare pentru IMM-uri in vederea implementarii unui management integrat al daunatorilor in sectorul horticol	12
Aplicarea codului agricol durabil al companiei Unilever producatorilor industriali de tomate	16
Managementul integrat al livezilor: Inovare dincolo de traditie	18
Servicii de diagnostic si evaluare pentru cooperative/grupuri de producatori agricoli din zootehnie si sectorul legume-fructe	21
Abordari eficiente privind instrumente de sprijin financiar pentru IMM-uri din state membre vechi, noi si tarile candidate UE si sprijin acordat in informarea lor cu privire la disponibilitatea si accesarea acestor fonduri	24
IPARD- Instrument de informare online	25
Sprijin in afaceri acordat agricultorilor in vederea accesului la finantare	28
Instrumentul online pentru a finanta investitiile dumneavoastra: TrovaAgevolazioni.it	32
Instrumente financiare si servicii in orasele mici si zonele rurale	36
Sprijinirea Intreprinderilor Mici si Mijlocii, Agevolazioni alle Imprese – (SMEs facilitation.it)	40
Accesul la finantare in Agro-Business	44
Abordari eficiente de sprijin pentru transferul de tehnologie si inovare acordat IMM-urilor	47
Pachetul software de gestionare a culturilor horticole	48
Set de instrumente de cunostinte pentru inovare	52
Monitorizare si control integrat al virusilor alimentari intr-o intreprindere de productie legumicola	55
www.fertirrigazione.it	60
Cursuri de formare mixte (online si pe teren) pentru tinerii agricultori in IMM-uri din horticultura si sectorul de cresterea animalelor	62
Agrohomeopatia – abordari vechi nemaiintalnite in horticultura si cresterea animalelor	65

Sprijinirea transferului de tehnologie si inovare la nivel national si international	69
Abordari eficiente pentru promovarea si facilitarea antreprenoriatului in sectoarele tinta	73
Reteaua Bulgara <i>Business Angels</i> sprijina antreprenoriatul in sectorul horticola si cel al cresterii animalelor	74
iFarm: o aplicatie pentru dispozitive mobile destinata managementului fermelor	78
Activarea Antreprenoriatului	82
Universitatea Ruse – Centre de Informare si Targuri <i>Ecobiz</i>	85
Centrul pentru antreprenoriat agricol la Scoala Americana de Agronomie - colegiul Perrotis	89
LugoNextLab o noua oportunitate in a dezvolta proiectele proprii si a intra in afaceri	93
Abordari eficiente de sprijin in vederea evaluarii IMM-urilor in patrunderea pe noi piete, respectarea standardului de calitate european, promovarea produselor si facilitarea internationalizarii IMM-urilor	96
Asigurarea Calitatii pentru producatorii de produse alimentare mici (GLK), in cadrul Proiectului "Siguranta alimentara pentru Europa de Sud-Est 2012-2013"	97
Conceptul de Export Strategic	101
Exportgate.gr	105
Matching 2.0 – Valoarea unei intalniri	109
Portalul National de Export Bulgaria (NEPBG)	113
Identificarea animalelor la nivel regional / national si trasabilitatea la (bovine, ovine, miel, capre), in Albania - Platforma TIC	116
Alte Exemple de Bune Practici	120
Sectiunea 1	
Abordari eficiente de diagnostic si evaluare a serviciilor in procesele operationale si de productie inovatoare/eficiente pentru sectoarele tinta	
Sectiunea 2	
Abordari eficiente privind instrumente de sprijin financiar pentru IMM-uri din state membre vechi, noi si tarile candidate si sprijin acordat in informarea lor cu privire la disponibilitatea si accesarea acestor fonduri (sprijin financiar pentru antreprenori, pentru abordari inovative)	
Sectiunea 3	
Abordari eficiente pentru transferul de tehnologie si inovare pentru IMM-uri	
Sectiunea 4	
Abordari eficiente pentru promovarea si facilitarea antreprenoriatului in sectoarele tinta	
Sectiunea 5	
Abordari eficiente de sprijin in vederea evaluarii IMM-urilor in patrunderea pe noi piete, respectarea standardului de calitate european, promovarea produselor si facilitarea internationalizarii IMM-urilor	

LISTA DE ABREVIERI

AGROSTAR	Federatia Nationala a Sindicatelor din Agricultura, Alimentatie, Tutun, Domenii si Servicii Conexe, AGROSTAR, România
BEF	Forumul Economic Bulgaria, Bulgaria
BSC SME	Centrul pentru Suport al IMM-urilor-Ruse, Bulgaria
CBPD	Centrul de Afaceri si Dialog, Albania
CERTH / IRETETH	Centrul de Cercetare si Tehnologie - Hellas (CERTH)/Institutul de Dezvoltare si Tehnologie - Thessalia (IRETETH), Grecia
CONFAGRICOLTURA PUGLIA	Federatia Regionala a Agricultorilor Puglia, Italia
ERFC	Cadrul European de Cooperare Regionala, Grecia
EC	Comisia Europeana
EU	Uniunea Europeana
FYROM	Fosta Republica Iugoslava Macedonia
FFRM	Federatia Agricultorilor din Republica Macedonia
ICT	Tehnologia Informatiei si Comunicatiilor
KGZS	Camera de Agricultura si Silvicultura a Sloveniei, Slovenia
C&D	Cercetare si Dezvoltare
SEE	Programul de Cooperare Transnationala Sud-Estul Europei
SME	IMM - Intreprinderi mici si mijlocii
SE RDA/ADR SE	Agentia pentru Dezvoltare Regionala a Regiunii de Dezvoltare Sud – Est, Romania
UNIMOL	Universitatea din Molise, Italia

Parteneri Europeni



Federatia AGROSTAR in parteneriat cu:



Agentia pentru Dezvoltare Regionala a Regiunii de Dezvoltare Sud-Est
SE RDA/ADR SE
Romania



Centrul de Cercetare si Tehnologie – Hellas (CERTH)
Institutul de Dezvoltare si Tehnologie – Thessaly (IRETETH)
Grecia



Centrul pentru Suport al IMM-urilor–Ruse
BSC SME
Bulgaria



Forumul Economic Bulgaria
BEF
Bulgaria



Camera de Agricultura si Silvicultura a Sloveniei
KGZS
Slovenia



Federatia Regionala a Agricultorilor Puglia
CONFAGRICOLTURA PUGLIA
Italia



E.R.F.C. (Cadrul European Regional de Cooperare)
ERFC
Grecia



Universitatea din Molise
UNIMOL
Italia



Regiunea Molise
MOLISE REGION
Italy



Centrul de Afaceri si Dialog
CBPD
Albania



Federatia Agricultorilor din Republica Macedonia
FFRM
Fosta Republica Iugoslava
Macedonia

Personalul international

AGROSTAR	Aurelia Rosu, Manager de Proiect Ana Rotaru, Asistent de Manager de Proiect Adrian Rosu, Expert Tehnic in Sectorul Agricultura Sorin Grigorescu, Expert Tehnic in Sectorul Cresterii Animalelor
SE RDA/ADR SE	Adriana Vaida, Manager de Proiect Diana Alexandru, Ofiter Tehnic Madalina Toma, Ofiter Tehnic Cristina Neagu Patulea, Ofiter Tehnic Monica Daniela Cristina, Ofiter Tehnic Claudia Cioroiu, Ofiter Financiar
CERTH / IRETETH	Constantinos Kittas, Coordonator de Proiect Thomas Bartzanas, Cercetator, Expert Tehnic Stavroula Divane, Managementul Proiectului si Diseminare
ERFC	Nikolas Petropoulos, Coordonator de Proiect Katerina Sotiropoulou, Coordonator Financiar George Soulos, Manager de Proiect
BSC SME	Iliana Draganova, Coordonator de Proiect si Ofiter Administrativ Emil Stanev, Manager Tehnic Sashka Tsoneva, Ofiter Financiar de Proiect
BEF	George Tabakov, Manager de Proiect Valeriya Paskaleva, Manager Tehnic Christina Zlatanova, Manager Financiar Marina Hristeva, Expert Organizarea de Evenimente Syuzan Dzhevadilova, Asistent Tehnic
KGZS	Aleš Tolar, Manager de Proiect Janko Rode, Coordonator de Proiect Jožica Vodopivec Rozman, Asistent de Proiect Marjan Papež, Relatii Publice si Diseminare
CONFAGRICOLTURA PUGLIA	Carlo Zambelli, Director Francesca Tiziana Dipasquale, Coordonator de Proiect Fabio Lazzari, Expert Tehnic
UNIMOL	Arturo Alvino, Coordonator Stiintific Adolfo Fabrizio Colagiovanni, Coordonator de Proiect Daniele Marinelli, Asistent de Proiect Stefano Marino, Cercetator Bursier Francesco Di Lucia, Cercetator Part-time
MOLISE REGION	Mauro Calise, Coordonator de Proiect Paolo Stanziale, Manager de Comunicare Dessislava Tzvetkova, Translator
CBPD	Eugenia Gjuraj, Coordonator de Proiect Rakela Kapo, Asistent de Proiect & Ofiter Financiar Vladimir Saliasi, Expert Tehnic Manuela Canaj, Expert Tehnic
FFRM	Biljana Petrovska-Mitrevska, Coordonator de Proiect si Ofiter PR Trajanka Apostolova, Manager Financiar

Proiect

Proiect AGRO-START

Zona economica din Sud-Estul Europei este o economie bazata pe IMM-uri, economie in care sectoarele horticultura si cresterea animalelor joaca un rol esential in ceea ce priveste cresterea economica si oportunitatile ocupare a fortei de munca. IMM-urile se confrunta cu probleme comune grave in mentinerea durabila a competitivitatii lor pe piata nationala sau europeana, cum ar fi: lipsa serviciilor suport eficiente care sa ofere sprijin practic si cunostinte de specialitate antreprenorilor si intreprinderilor cu experienta pentru incurajarea/promovarea abordarilor inovative; avantajele pe care noile tehnologii le ofera nu sunt suficient exploatate; dificultati in patrunderea pe noi piete; retele de comercializare slab dezvoltate; nivel scazut de cooperare intre intreprinderi si nivel scazut de internationalizare.

Obiectivul general al proiectului este cresterea competitivitatii IMM-urilor, promovarea si facilitarea antreprenoriatului inovativ pentru a satisface nevoia de servicii specializate de suport si consultanta in sectorul horticol si cel al cresterii animalelor, printr-o abordare transnationala integrata.

Prin Protocolul Proiectului AGRO-START, care se adreseaza organizatiilor de sprijin in afaceri, vor fi dezvoltate servicii cu scopul de a imbunatati serviciile suport si inovarea IMM-urilor si de a le ajuta sa exploateze mai bine posibilitatile economice din zona de Sud-Est.

Protocolul de Servicii de Sprijin va fi bazat pe o abordare comuna si integrata, care ofera organizatiilor de servicii suport in afaceri, linii directe cu privire la cel mai bun mod de evaluare a IMM-urilor, in scopul de a le permite acestora sa faca fata provocarilor comune cu care se confrunta privind modul de a le orienta cel mai bine, astfel incat acestea sa poata exploata pe deplin oportunitatile din zona de Sud-Est a Europei. Protocolul va oferi, de asemenea, liniile directe pentru a exploata si a promova cel mai bine un mediu de antreprenoriat inovativ pentru IMM-urile din sectoarele horticol si cel al cresterii animalelor.

Prin urmare, obiectivele specifice ale proiectului sunt urmatoarele:

1. Implementarea si testarea Protocolului pentru Servicii de Sprijin SEE in cadrul entitatilor antreprenoriale participante;
2. Testarea instrumentelor de sprijin care vor imbunatati serviciile de sprijin in afaceri pentru intreprinderi prin intermediul Protocolului de Servicii de Sprijin din SEE si cresterea competitivitatii IMM-urilor in sectorul horticol si cel al cresterii animalelor prin crearea unei baze de date transnationale pentru furnizorii de servicii si asistenta pentru IMM-uri, care va contribui la evaluarea avantajelor comparative si oferirea de informatii pentru furnizorii de servicii de pe piata;
3. Oferirea de asistenta specializata IMM-urilor pentru a spori internationalizarea (prin acordarea de sprijin pentru a fi reprezentate pe internet, web si organizarea unui Targ Virtual);
4. Cresterea gradului de constientizare privind nevoia de inovare si oferirea de servicii mai bune de diagnostic si evaluare prin testarea unui instrument specializat pentru acestea;
5. Acordarea de asistenta pentru antreprenori si crearea oportunitatilor pentru antreprenoriat inovativ prin dezvoltarea unui Kit SEE pentru antreprenori si implementarea unui curs e-learning pentru acestia;
6. Diseminarea Protocolului de Servicii de Sprijin din SEE si a instrumentelor suport si sprijinirea angajatilor entitatilor de sprijin pentru intreprinderi in implementarea acestora.

Rezultatul principal al proiectului va fi creșterea calitatii și eficienței serviciilor de sprijin în afaceri pentru IMM-uri; cunoștințe îmbunătățite pentru cel puțin 1000 de servicii de sprijin pentru întreprinderi cărora le-a fost distribuit Protocolul și li s-a acordat asistență pentru implementarea lui. Instrumentele de sprijin vor conduce la următoarele rezultate: creșterea internaționalizării IMM-urilor din sectoarele horticole și cel al creșterii animalelor, baza de date transnaționale va ajuta la evaluarea comparativă a avantajelor; know-how crescut pentru cel puțin 60 de angajați ai entităților de sprijin pentru întreprinderi în special prin dezvoltarea unor cursuri e-learning, abordarea realistă a Protocolului prin obținerea de considerații valoroase în primele abordări ale Protocolului și dezvoltarea lui de către grupul țintă, creșterea gradului de conștientizare a IMM-urilor cu privire la inovare și oportunitățile pentru îmbunătățirea competitivității lor.

Activitățile proiectului

Proiectul AGRO-START este structurat în 7 pachete de lucru, fiecare dintre ele având două sau trei activități principale, după cum urmează:

- 1. Proiect transnațional și management financiar:** este o activitate transversală pentru celelalte pachete de lucru care va asigura o coordonare eficientă, managementul de proiect și cel financiar pe toată durata de implementare a proiectului;
- 2. Activități de comunicare:** este o activitate transversală care are ca obiectiv principal diseminarea rezultatelor proiectului către grupurile țintă, pentru a asigura o vizibilitate ridicată a rezultatelor și activităților proiectului pe toată durata sa de implementare;
- 3. Identificarea de abordări inovatoare și de succes pentru elaborarea și implementarea Protocolului de Servicii de Sprijin din SEE:** aceasta este componenta de bază a proiectului AGRO-START. Vor fi organizate 5 ateliere de lucru tematice în România, Grecia, Italia, Albania și Bulgaria, pentru care partenerii proiectului vor contacta grupurile țintă pentru a identifica exemple de bune practici din țările lor, care răspund cel mai bine provocărilor IMM-urilor și oferă soluții de succes și/sau inovatoare pentru o mai bună exploatare a oportunităților. Acest lucru va contribui la elaborarea unui ghid de bune practici și, pe baza acestor abordări, va fi creat Protocolul de Servicii de Sprijin din SEE care va ghida entitățile de sprijin pentru întreprinderi în oferirea celor mai bune servicii de asistență pentru IMM-uri din sectoarele horticole și cel al creșterii animalelor, pentru creșterea competitivității și asigurarea unui mediu inovativ pentru antreprenoriat. Pentru a asigura transferul rezultatelor proiectului, parteneriatul va asigura asistență prin e-mail entităților care doresc să implementeze Protocolul de Servicii de Sprijin din SEE. Ghidul de bune practici și Protocolul vor fi disponibile atât în limba engleză cât și în limbile partenerilor și vor fi postate pe site-ul proiectului, iar materialele tipărite vor fi distribuite grupurilor țintă și partilor interesate;
- 4. Măsuri structurale de sprijin pentru îmbunătățirea serviciilor de asistență pentru IMM-urile din sectorul horticole și cel al creșterii animalelor:** implementarea cu succes a Protocolului de Servicii de Sprijin din SEE este întărită de instrumente de sprijin adecvate. Prin proiectul AGRO-START a fost creată o bază de date transnațională cu furnizori de servicii, care cuprinde date despre furnizori de servicii suport în afaceri și furnizori de produse din lanțul de aprovizionare și desfacere: furnizori de semințe, furnizori de instrumente etc. Informațiile incluse vor proveni de la toate țările participante și, prin urmare, va permite serviciilor de sprijin pentru întreprinderi să evalueze mai bine antreprenorii în ceea ce privește demararea afacerii lor și accesul pe alte piețe din țările participante, să profite de avantajele comparative și diferențele de preț și să ajute

IMM-urile sa-si extinda furnizarea de bunuri si servicii prin internationalizarea lor. Baza de date este disponibila pe site-ul proiectului si prin urmare, accesibila tuturor IMM-urilor si entitatilor de servicii de sprijin interesate. In cadrul acestui pachet de lucru a fost organizata in Bulgaria o conferinta transnationala despre serviciile de sprijin pentru intreprinderi. Scopul conferintei a fost prezentarea bazei de date transnationale cu furnizorii de servicii si produse, motivezarea participantilor sa se inregistreze, dezvoltarea bazei de date si promovarea crearii de retele active pentru ca proiectul sa beneficieze de posibilele sinergii create;

5. **Cresterea gradului de constientizare a IMM-urilor cu privire la inovare si tehnologie cu scopul de a accesa in mod eficient oportunitatile pietei:** se adreseaza IMM-urilor interesate pentru a testa o abordare de diagnostic si transfer de know-how si de sensibilizare cu privire la necesitatea de inovare. Astfel, vor fi desfasurate urmatoarele activitati:
 - Realizarea unei diagnoze si evaluari a IMM-urilor din sectoarele horticola si cel al cresterii animalelor, care au ca scop testarea uneia dintre abordarile integrate in Protocolul de Servicii de Sprijin din SEE;
 - Elaborarea si organizarea unui curs e-learning pentru antreprenori: in baza nevoilor de formare identificate in timpul diagnozei, va fi creat un curs e-learning care va oferi antreprenorilor cunostintele necesare pentru ca acestia sa intreprinda initiative antreprenoriale inovatoare si de succes;
6. **Elaborarea de instrumente de sprijin pentru antreprenori si IMM-uri din sectorul horticola si cel al cresterii animalelor:** va oferi instrumente de sprijin suplimentare pentru IMM-uri, cu scopul facilitarii antreprenoriatului si dezvoltarii internationalizarii dupa cum urmeaza:
 - SEE Kit pentru antreprenori: este un instrument menit sa sprijine antreprenoriatul, care va ajuta IMM-urile sa ia in considerare conditiile si cerintele tarilor participante in ceea ce priveste antreprenoriatul in sectoarele vizate;
 - Constructorul Web: Antreprenorii din sectoarele vizate vor avea posibilitatea de a-si crea propriul site in vederea cresterii vizibilitatii lor pe piata;
 - Targul Virtual pentru SEE: este un instrument menit sa promoveze internationalizarea initiativelor antreprenoriale. Prin Targul Virtual, 12 IMM-uri din regiunile din Sud-Estul Europei participante, din sectorul horticola si cel al cresterii animalelor, isi pot promova produsele in standuri virtuale. Clientul poate trece prin pavilionul virtual si viziteaza diferite IMM-uri. Târgul virtual va furniza informatii intr-un mod inovator, care va invita consumatorul, pentru mai multe informatii, sa viziteze site-ul IMM-urilor.
7. **Masuri de formare pentru angajatii entitatilor de sprijin pentru intreprinderi in vederea implementarii eficiente a Protocolului de Servicii de Sprijin din SEE:** se va transfera know-how-ul si capacitatea angajatilor entitatilor de sprijin pentru intreprinderi in vederea implementarii versiunii finale a Protocolului de Servicii de Sprijin din SEE si li se vor prezenta instrumentele de sprijin create in acest proiect AGRO-START. In acest sens va fi organizat un curs e-learning in fiecare tara participante. Design-ul cursului e-learning va fi elaborat pe baza diagnosticului nevoilor de formare identificate de catre toti partenerii, la nivel de entitati de sprijin pentru intreprinderi.

Ghid de bune practici

Ghidul de bune practici grupează activitățile desfășurate în timpul celor 5 ateliere tematice în care partenerii au selectat cele mai bune exemple de inovare și antreprenoriat, din sectorul horticol și cel al creșterii animalelor din țările lor.

Tematicile celor cinci ateliere de lucru sunt:

1. Abordări eficiente de diagnostic și evaluare a serviciilor inovatoare și/sau eficienței producției și a proceselor operaționale pentru sectoarele țintă;
2. Abordări eficiente pentru instrumentele financiare de sprijin pentru IMM-uri din statele membre vechi, noi și din țările candidate și modul de a le oferi sprijin pentru informare despre disponibilitatea și accesarea lor (sprijin financiar pentru antreprenori, abordări inovatoare, etc);
3. Abordări eficiente pentru transferul de tehnologie și inovare pentru IMM-uri;
4. Abordări eficiente pentru promovarea și facilitarea antreprenoriatului din sectoarele țintă;
5. Abordări eficiente de sprijin pentru a evalua intrarea pe noi piețe, atingerea Standardelor Europene de Calitate, promovarea produselor și facilitarea internaționalizării IMM-urilor.

Identificarea și evaluarea unei bune practici

Metodologie de identificare și evaluare a unei bune practici în contextul proiectului AGRO-START

Pentru fiecare tematică a celor 5 ateliere de lucru, fiecare partener trebuie să selecteze 2 exemple de bune practici (în total 10 exemple de bune practici/partener) de servicii furnizate de serviciile suport în afaceri pentru IMM-uri din sectoarele horticultura și creșterea animalelor.

Toate exemplele de bună practică vor fi discutate și analizate în comun de parteneri în timpul atelierelor de lucru.

Pentru fiecare temă, partenerii proiectului vor analiza cel puțin 4 exemple de bune practici și vor selecta 2 dintre ele, folosind 2 seturi de criterii de selecție:

1. Criterii generale:
 - a. Exemplul de bună practică se referă la serviciile furnizate de Serviciile Suport în Afaceri pentru IMM-uri, din sectorul creșterii animalelor și cel al horticulturii;
 - b. Exemplele de bune practici sunt în conformitate cu tematica atelierului în cadrul căruia este selectată buna practică;
 - c. Exemplul de bună practică oferă abordări inovatoare și de succes, care exploatează cel mai bine oportunitățile oferite de zona economică din țara participantilor/SEE;
 - d. Exemplul de bună practică poate fi transferat cu ușurință în alte zone/tări/regiuni;
 - e. Serviciile furnizate de către serviciile suport în afaceri sunt oferite respectând principiul egalității de șanse;
2. Criterii specifice (generate pentru fiecare atelier tematic).

După evaluarea fiecărui exemplu de bună practică, s-a analizat situația pentru a identifica două dintre cele mai bune practici care vor fi prezentate în timpul fiecărui atelier.

După o prezentare în care fiecare purtător de cuvânt al partenerului descrie două dintre cele mai bune practici, partenerii votează și selectează un grup de zece practici dintre care se selectează 6 cele mai bune practici, după a doua rundă de vot. *

Ghidul de bune practici, elaborat de Universitatea din Molise în limba engleză și compus din cele mai bune practici identificate în timpul atelierelor de lucru, este tradus în toate limbile partenerilor proiectului și tipărit în 500 de exemplare pentru fiecare partener. * În timpul atelierului de lucru nr. 3, două exemple de bune practici au avut același scor și astfel șapte dintre ele au fost selectate în mod excepțional.

Sectiunea

1

Abordari eficiente de diagnostic si evaluare a serviciilor inovatoare si/sau eficientei productiei si a proceselor operationale pentru sectoarele tinta

ATELIER 1 Romania, 13-15 mai 2013

Exemple de bune practici selectate

Nume	Furnizor
Ismea - Plan de afaceri online	Ismea
Clasificarea carcaselor de porci (PCG)	Q & D
Servicii de diagnostic si evaluare pentru IMM-uri in ceea ce priveste implementarea Managementului Integrat al Daunatorilor (MID) in sectorul horticola	Centrul Consultativ pentru Agricultura si Dezvoltare Rurala
Aplicarea Codului de Agricultura Sustenabila al companiei Unilever pentru producatorii industriali de tomate	Clasa alimentare:
Managementul integrat al livezilor: Inovare dincolo de traditie (Merele de Trentino)	Fondazione Edmund Mach di San Michele all'Adige
Servicii de diagnostic si evaluare a cooperativelor din sectoarele: zootehnie, legume-fructe/grupuri de producatori.	GeorgikiAnaptixi S.A.

ISMEA - PLAN DE AFACERI ONLINE

Prezentat de: UNIMOL

Numele Companiei	Ismea, Institutul de Studii, Cercetare si Informatii pentru Agricultura si Piata Agroalimentara			
Tipul Companiei	Organism economic public, stabilit de catre DPR (Decretul Presedintelui Republicii) numarul 278 din 28 mai 1987, care lucreaza in numele si sub imaginea de ansamblu a Ministerului Agriculturii.			
Adresa	✉	183, Via Nomentana	Cod Postal	00161
Orasul si Regiunea		Roma	Tara	Italia
Tel	☎	(+39) 0685568400	Fax	(+39) 0685568 663
E-mail	✉		Website	☐ www.ismea.it

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Serviciul Plan de Afaceri Online („Business Plan Online – BPOL”) este prezentat de Institutul pentru Servicii Agricole si Alimentare (Ismea) si este parte a activitatilor finantate de Reteaua Nationala Rurala Italiana care vizeaza imbunatatirea eficientei si eficacitatii actiunilor publice in favoarea intreprinderilor agricole, printr-o evaluare corecta a proiectelor de investitii. BPOL este o aplicatie web care permite pregatirea unui plan de afaceri real pentru agricultura, agro-industrie si alte sectoare, asigurand o simplificare apreciabila a procedurilor de prezentare a planului de afaceri dezvoltat in asociatie cu cererile de finantare RDP, precum si o mare uniformitate si simplitate a evaluării proiectelor de investitii. BPOL este un serviciu complet care combina facilitatea on-line, instruirea, asistenta tehnica cu sprijinul permanent pentru utilizatorii sai (administrare, compilatoare tehnice etc).

Descrierea serviciului de diagnostic/evaluare

In detaliu, cererea consta intr-o sectiune in care calitatea si cantitatea se completeaza reciproc (2). Sectiunea calitate, constând din masti descriptive incarcabile, permite compilatorului sa furnizeze o descriere concisa si reprezentativa a companiei, cadrului de piata, ideii proiectului si dinamicii prognozei.

Oricum, sectiunea cantitativa este compusa dintr-un numar mai mare de masti de intrare distincte in zonele posibile agricole (cultura, efectiv de animale, ferma, etc). In termeni practici, compilatorul este necesar pentru detalieria (i) investitiilor, (ii) surselor de finantare si orice acces la masuri de facilitare, (iii) date de productie pentru ani istorice si previziuni. Compilatorul va indica in special, (iv) toate operatiunile de afaceri pentru pregatirea de planuri si (v) toate informatiile de nevoi productive, economice si monetar-financiare (ajutat in acest caz de un simplu ghid). Avand in vedere ca scopul BPOL este de a dobandi datele reale si specifice companiei individuale, este interesant de observat ca, in completarea unor formulare, compilatorul poate compara propriile date cu alte surse de date disponibile. De exemplu, in datele de intrare legate de productia recoltelor, compilatorul va avea posibilitatea de a vizualiza valorile medii de pret (date ISMEA) si tabelele de date (ISTAT) pentru provincia in care entitatea functioneaza, zile lucratoare necesare in medie pentru anumite culturi si informatii cu privire la echipamente si utilaje. Dupa datele de intrare, sistemul reda situatiile financiare reale pentru ultimii doi ani, si o estimare de buget pentru diferite perioade de timp. Situatiile financiare sunt impartite in trei: declaratiile de venit, bilantul si fluxul de numerar, in functie de modelele specifice reclassificate la intreprinderea agricola. Ar trebui remarcat ca modul de redactare al celor doua foi de bilant rezulta din taxe

individuale elementare de date istorice sau pe baza cifrelor oficiale din buget, depinzand de modelul contabil al companiei, daca este unul simplificat sau obisnuit. Pentru a diversifica iesirile reprezentate de situatiile financiare reale si de prognoza, BPOL ofera diferite solutionari, in special un buletin de analiza pentru diverse activitati de afaceri (de exemplu, culturi, efectivele de animale si activitati conexe), precum si de tipul de administrare (operational, capital, financiar, non-caracteristic). In plus, cererea prezinta utilizatorilor indicatori utili de rentabilitate, soliditate si eficienta a investitiilor propuse. Setul de date de iesire permite compilatorului trecerea la analiza de performanta economico-financiara a companiei in general, cu deosebita atentie pentru efectele proiectului de investitii asupra structurii productiei si activitatilor de afaceri curente.

Elemente inovatoare folosite in furnizarea de servicii de diagnostic/evaluare

Instrumentul are mai multe nivele de inovare: permite reconstructia previziunilor financiare bugetate (inclusiv cele istorice, in cazul societatilor fara buget) prin completarea online, prin web; Se bazeaza pe principiile si metodele de prognoza si analiza furnizate de agricultura, agroindustrie si cele bancare; Interfete coordonate de fisiere online si de baze de date de preturi, randamente, munca si valori; Din punct de vedere al platformei, BPOL este o aplicatie web care poate fi folosita de orice calculator cu un browser web. Copia de rezerva a datelor de pe serverul de la distanta permite asistenta imediata in timpul fazei de intrare.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A OFERI SERVICII DE EVALUARE

Resurse economice

Costuri pentru crearea platformei online si activitati de instruire.

Personal

Personal specialist in domeniul TIC.

Know-how

Asistenta tehnica: instruirea consilierilor agricoli (10 zile pentru 350 consultanti); instruirea unui corp de experti evaluatori din regiuni (4 zile pentru 25 de experti); sprijin on-line (asistenta web, numar gratuit).

OBSTACOLE

Probleme financiare, tehnice, etc care au aparut

Principalele dificultati sunt legate de nevoia de a face predictii asupra costurilor viitoare si preturilor produselor. Problema este accentuata de instabilitatea structurala a pietelor agricole. O dificultate suplimentara exista in Italia, situatie in care cele mai multe dintre ferme nu sunt prevazute cu sisteme de contabilitate. Absenta evidentelor contabile face extrem de complexa evaluarea performantelor financiare, a exploatatilor agricole in anii anteriori. Lipsa de date reale face chiar mai dificila orice predictie asupra viitoarelor costuri si venituri.

Masuri adoptate pentru a depasi obstacolele

Una din premisele fundamentale ale unui plan de afaceri este fezabilitatea. Modelul BPOL a fost elaborat in conformitate cu tehnicile utilizate pentru construirea de planuri de afaceri in intreprinderi comerciale. Cu toate acestea, particularitatile agriculturii necesita identificarea unor metodologii specifice si implementarea acestora.

Identificarea si recunoasterea la nivel de informatii de baza a operatiunilor de afaceri asigura procesul de formulare a predictiilor realizate in conformitate cu metodologiile folosite in model. Mai mult, un rezumat clar si posibilitatea, pentru cititor, de a vedea mastile completate, ii permite acestuia sa inteleaga cu usurinta elementele principale ale proiectului si sa verifice ipotezele si presupunerile care stau la baza predictiilor.

Cu toate acestea, nivelul de fezabilitate a datelor raportate este protejat (verificat) si comparat cu diferitele surse de informatii. Informatiile disponibile in fisier (date, teren proprietate, masini si echipamente) sunt automat importate in mastile care le colecteaza. In special datele individuale de pret, randamentul si cerintele fortei de munca, declarate pentru fiecare cultura, sunt comparate sistematic cu datele statistice din bazele de date, marcand depasirea intervalului de toleranta calculat de sistem. Cu toate acestea, avand in vedere gradul mare de

variabile din lumea agricola, nu este impusa nici o limitare in intrarea de date; sistemul va raporta pur si simplu toate inconsecventele si discordantele.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoi identificate si punct de plecare

- 1) Metode moderne de planificare a afacerilor in agricultura;
- 2) Baze de date integrate privind piata, institutiile si productia;
- 3) Autoevaluarea afacerii pentru agricultori (nu pe baza criteriilor de evaluare empirice);
- 4) Evaluarea bonitatii in agricultura.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

- 1) Cresterea reala a calitatii generale a planurilor de investitii;
- 2) Standardizarea generala a procesului (in acord cu sistemul international contabil);
- 3) Imbunatatirea analizei preliminare a unui proiect;
- 4) Simplificarea controalelor ex post;
- 5) Imbunatatirea cheltuirii globale a fondurilor publice.

TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Implementarea BPOL in Regiunea Veneto:

- 1) Masurile in cauza: Ajutorul pentru Tineret (masurile 112, 111, 121, 114) si masura 121; 2) Perioada de implementare: noiembrie 2009 - decembrie 2010; 3) Utilizarea BPOL pentru prima licitatie (masura 112 - ajutor pentru Tineret) 15 ianuarie - 12 martie, 2010: 500 de planuri de afaceri prezentate; 4) Asistenta tehnica: formarea de consilieri agricole (10 zile pentru 350 de consultanti); formarea de experti organismului de evaluare din regiunile (4 zile pentru 25 de experti); suport on-line (de asistenta web si numarul de telefon gratuit); 5) In ultima faza, iulie-septembrie 2010: prezentarea BPOL pentru masura 121 Diverse (link-uri si note).

Diverse (link-uri si note)

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

STANDARDE LA CARCASA DE PORC (SCP, orig.PCG) (CCP, PQC)

Prezentat de: ERFC

Numele Companiei	Q & D			
Tipul Companiei	Sector Privat			
Adresa	✉	Parcul Stiintific si Tehnologic Epirus	Cod Postal	45110
Oras		Ioannina	Tara	Grecia
Tel	☎	(+30) 2651085120	Fax	(+30) 2651007679
E-mail	✉	info@q-d.gr	Website	www.q-d.gr

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

- Calibrarea dispozitivelor de clasificare a carcasei de porc in functie de incercarile de disectie studiate in conformitate cu Regulamentul (CEE) 1249/2008;
- Punerea in aplicare la liniile abator si instruirea personalului;
- Clasificare carcasei de porc in functie de SEUROP.

Descrierea serviciului de diagnostic/evaluare

- Evaluarea caracteristicilor de calitate a carcasei porc si corelarea cu caracteristicile fermei (rasa, hrana ratie, etc.).

Studiile sunt efectuate in fiecare stat membru UE pentru a calibra dispozitive potrivit atributelor nationale ale populatie porcine

Studiile sunt bazate pe masuratori efectuate prin utilizarea dispozitivelor specializate (pe o anumita mostra a carcaselor de porc) privind:

- Grosimea de pe spate a grasimii in unul sau doua locuri de pe carcasa;
- Grosimea muschiului dorsal longitudinal intr-un singur loc;
- Procent de Carne Macra (PCM) obtinut prin disectia carcasei in conformitate cu metoda de referinta a UE (Walstra si Merkus 1995).

Valorile inregistrate sunt analizate statistic si ecuatia de regresie cu capacitatea predictiva cea mai buna, in cele din urma, este cuprinsa in legislatia UE pentru estimarea LMP si de clasificare a carcaselor de porc in clase comerciale in functie de sistemul SEUROP.

- Deciziile UE de aprobare a clasificarii carcasei de porc intr-un anumit stat membru definesc:
 - Numele si tipul dispozitivului de clasificare autorizat;
 - O succinta descriere tehnica a dispozitivului si principiul sau de functionare;
 - Formula utilizata pentru calcularea procentajului de carne macra;
 - Greutate minima si maxima a carcaselor care pot fi clasificate pe categorii dupa anumite metode.

Greutate minima si maxima a carcaselor care pot fi clasificate pe categorii de anumite metode.

Un exemplu de formula de clasificare la carcasa de porc (decizia Comisiei 2010/642/UE): $\hat{Y} = 62,400 - 0,495X_1 - 0,559X_2 + 0,129X_3$, caz in care:

$\hat{Y}$ = procentul estimat de carne macra in carcasa;

X_1 = grosime de grasime din spate (fara sorici) exprimat in mm, masurata la 8 centimetri de pe linia mediana a carcasei la nivelul ultimei coaste;

X_2 = grosime de grasime din spate (fara sorici) exprimat in mm, masurata la 6 centimetri de pe linia mediana a carcasei intre coastele a treia si a patra;

X_3 = grosimea muschiului dorsal in mm, masurata in acelasi timp si in acelasi loc ca X_2 .

• Aceasta formula este valabila pentru carcasele care cântaresc intre 60 si 120 de kilograme.

Elemente inovatoare folosite in furnizarea de servicii de diagnostic/evaluare

- Utilizarea dispozitivelor calibrate si specializate pentru a asigura clasificarea exacta a carcasei;
- Know-how-ul privind dispozitive de calibrare si punerea in aplicare pentru clasificarea carcaselor - o prezentare total diferita utilizata numai in Grecia si câteva state membre (Cipru-Polonia).

Elemente de valoare adaugata in cadrul serviciului

- Preturile sunt definite de calitatea carcasei si determina agricultorii la cresterea gradului de constientizare privind managementul fermei si maximizarea carcasei LMP;
- LMP pot fi legate de alte atribute de gestionare a carcasei si fermei, astfel stimuland cercetarea.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A OFERI SERVICII DE EVALUARE

Resurse economice

Sunt necesare resursele financiare .

Personal

Trebuie sa fie angajati, ca sa inregistreze masurari si sa efectueze transarea carcasei, veterinari specializati si macelari cu experienta.

Know-how

Personal pregatit.

OBSTACOLE

Probleme tehnice, financiare, etc, care au aparut

- Costul ridicat al aparatului de calibrare;
- Costul de clasificarea dispozitivului intr-un moment de criza;
- Gradul scazut de constientizare a valorii adaugate la produsul final, din cauza lipsei de calitate legata de sistemul pretului national.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Formare si extrovertire spre avantajele oferite.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

- Q & D S.A. este specializata in PCG in ultimii cinci ani, mai multe dispozitive vor fi in curând disponibile pentru utilizare in Grecia;
- PCG va fi operativ, in toate abatoarele din Grecia, din cauza cerintelor legislatiei UE.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

PQC este cadru pilot operativ pentru un numar de abatoare din Grecia.

TRANSFERUL PRACTICII

Rezultate care pot fi transferate

- PCG este transferabil fara restrictii speciale;
- Personalul abatoarelor poate fi instruit cu usurinta pentru a folosi dispozitivul si clasificarea carcasei de porc;
- Finantarea instrumentelor si taxele operationale pot fi folosite pentru a echilibra costurile de calibrare si punerea in aplicare.

Diverse (link-uri si note)

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

SERVICII DE DIAGNOSTIC SI EVALUARE PENTRU IMM-URI PENTRU PUNEREA IN APLICARE A UNUI MANAGEMENT INTEGRAT AL DAUNATORILOR (MID, orig. IPM) IN SECTORUL HORTICOL

Prezentat de: BEF

Numele Companiei	Centrul Consultativ pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală		
Tipul Companiei	Societate cu Raspundere Limitata		
Adresa	✉ str.Gladston nr.1	Cod Postal	4000
Oras si Regiune	Plovdiv	Tara	Bulgaria
Tel	☎ (+35) 9886964595	Fax	(+35) 932262632
E-mail	✉ office@caard.bg	Website	💻 www.caard.bg

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

IPM este o abordare eficienta de gestionare a daunatorilor, care se bazeaza pe o combinatie de practici obisnuite, comune. Selecteaza si utilizeaza inteligent actiunile de control al daunatorilor, ceea ce va asigura consecinte favorabile economice, ecologice si sociologice. IPM se aplica in numeroase sectoare de activitate precum agricultura, horticultura, gradinarit, industrie, comercial si casa. Programele IPM utilizeaza curent informatii cuprinzatoare privind ciclurile de viata ale daunatori si interactiunea acestora cu mediul. Aceasta informatie, in combinatie cu metodele disponibile de control al daunatorilor, este utilizata pentru a gestiona daunele legate de daunatori prin mijloacele cele mai economice si cu cât mai puțin posibil pericol pentru oameni, bunuri si mediu. Abordarea IPM este foarte potrivita pentru agricultura ecologica, precum si pentru fermele mari care folosesc pesticide, deoarece astfel se poate reduce expunerea omului si a mediului la substante chimice periculoase, si totodata poate reduce costurile totale de pesticide si a fortei de muncii. Abordarea IPM a fost formulata si a existat in SUA la inceputul anilor 70 ai secolului trecut, iar acum este un set de practici foarte important in agricultura si agricultura ecologica.

Descrierea serviciului de diagnostic/evaluare

Serviciile de diagnostic si evaluare pentru IPM sunt foarte importante pentru punerea in aplicare corecta. Ele sunt bazate pe cunostinte, experienta, observare si integrarea mai multor tehnici.

Procesul de evaluare cuprinde:

1. Vizite la ferma si reuniuni de lucru cu managerul si personalul specializat la locul de munca pentru a cunoaste situatia actuala;
2. Evaluarea riscurilor, cu adevarat important si, care de obicei, se caracterizeaza prin patru aspecte: caracterizarea si identificarea agentilor de control biologic, riscuri de sanatate, riscuri de mediu, si eficacitate;
3. Caracterizarea si identificarea agentilor de control biologic - identificarea gresita poate duce la actiuni ineficiente. Daca dezastrul plantei se datoreaza unei supradari, aceasta situatie ar putea fi confundata cu infectii fungice, deoarece multe infectii fungice si virale apar in conditii de umezeala. Acest lucru ar putea duce la sporirea costurilor, dar planta nu ar fi mai bine;

4. Supravegherea culturilor reprezintă o evaluare precisă a daunatorilor (de obicei insecte) și a performanței culturilor pentru a evalua riscul economic din punct de vedere al infestării cu daunatori și boli și potențiala eficacitate a intervențiilor asupra controlului bolilor și daunatorilor. Monitorizarea performanțelor și prelevarea de probe de mediu pentru populația de daunatori: daunatorul este prezent/absent? Cât de mulți sunt aici? Care este distribuția - peste tot sau numai în anumite locuri? Este populația daunatorilor în creștere, scădere sau rămâne constantă? Monitorizarea ar putea include, de asemenea, situația sursei de apă utilizată pentru irigații, aceasta putând contamina o zonă cu daunatori de apă sau să ducă la răspândirea de daunatori;
5. Stabilirea pragului de acțiune (economic, de sănătate sau estetic) - cât de multe sunt prea multe? În unele cazuri, există un număr standardizat de daunatori care poate fi tolerat. Soia este destul de tolerantă la defoliere, astfel încât dacă există câteva omizi în parcelă și populația lor nu crește în mod amenințator, acțiunea împotriva lor ar putea să nu fie absolut necesară. Dimpotrivă, există un punct în care trebuie luate măsuri pentru a controla costurile. Pentru IMM, acel punct este cel la care costurile de daune provocate de daunatori sunt mai mari decât costul menținerii sub control. Acesta este un prag economic. Toleranța la daunatori, de asemenea, variază în funcție de nivelul de pericol al acestora pentru sănătate (toleranță scăzută) sau e doar o deteriorare cosmetică (toleranță ridicată într-o situație non-comercială). Diferite locații, de asemenea, pot avea diferite cerințe bazate pe domenii specifice.

Soluții propuse:

1. Trebuie întreprinse acțiuni preventive la momentul potrivit dacă acestea se doresc a fi eficiente. Din acest motiv, odată ce daunatorii sunt identificați în mod corect, monitorizarea acestora trebuie să înceapă înainte ca aceștia să devină o problemă;
2. Combinația corespunzătoare de tactici de gestionare. Pentru orice situație de daunatori, vor exista mai multe opțiuni pentru a fi luate în considerare. Opțiunile includ control mecanic sau fizic, controale la recoltă, controale biologice și controale chimice;
 - Controalele fizice sau mecanice includ culegerea de daunatori de pe plante, sau folosind plase sau alte materiale pentru a exclude daunatorii, precum ar fi pasări din vii sau rozătoare din structuri;
 - Controalele la recoltă includ: pastrarea unei zone libere de condiții propice pentru înmulțirea daunatorilor prin eliminarea sau depozitarea deșeurilor în mod corespunzător, eliminarea zonelor cu plante bolnave în mod corespunzător, inundatii târzii, ameliorarea și utilizarea unor soiuri rezistente la boli;
 - Controalele biologice sunt numeroase. Acestea includ: conservarea prădătorilor naturali sau augmentarea de prădători naturali;
 - Ținerea chimică sub control presupune aplicarea de uleiuri horticoale sau pesticide, cum ar fi: insecticide și erbicide;
3. Asigura instruirea personalului IMM-urilor cu privire la ceea ce constituie un parazit, ciclul de viață al gazdei și biologia sa. De exemplu, la momentul când veți depista un daunator, ar putea fi prea târziu să faceți ceva în privința asta cu excepția răspândirii unui pesticid. Adesea, există o altă etapă a ciclului de viață care este potrivită pentru acțiuni preventive. De exemplu, buruienile care se reproduc din semințe de anul trecut pot fi prevenite cu mulci și erbicid pre-emergent. De asemenea, cunoașterea mediilor și nevoilor de supraviețuire a unui parazit vă permite să eliminați acest aspect;
4. Evaluarea rezultatelor - cum a funcționat? Evaluarea este adesea una dintre etapele cele mai importante. Acesta este procesul de revizuire a unui program IPM și rezultatele generate de el. Punând întrebările următoare se va dovedi util: acțiunile au avut efectul dorit? Daunatorul a fost prevenit sau ținut sub control spre satisfacția fermierului? A fost metoda în sine satisfăcătoare? Au existat efecte secundare nedorite? Ce se poate face în viitor în ceea ce privește prezenta daunatorilor? Înțelegerea eficacității programului IPM permite managerului să întreprindă modificări la planul IPM înainte ca daunatorii să atingă pragul de acțiune care necesită repetarea acțiunii.

Elemente inovatoare folosite in furnizarea de servicii de diagnostic/evaluare

IPM este un set de practici care in prezent este orientat catre noile tehnologii. Mentinerea la curent cu noi tehnici ofera cele mai bune optiuni disponibile pentru situatiile când se utilizeaza IPM. Noi instrumente sunt disponibile pentru a spori eficacitatea IPM, inclusiv instrumente specializate din domeniu si computerele portabile cu GPS, care permit localizarea exacta a problemelor de cultura. Software-urile de supraveghere a recoltelor (CropIQ, Optimizer, etc.) sunt extrem de utile pentru ca problemele legate de recolte sa fie localizate exact si cu acuratete, reproducerea lor pe o harta satelitara si luarea deciziilor pentru tratamente specifice locatiei.

Elemente de valoare adaugata date in cadrul serviciului

- Reduce expunerea omului si a mediului la substante chimice periculoase;
- Costuri mai mici in ceea ce priveste aplicarea de materiale pesticide si de forta de munca;
- Performanta economica mai buna.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A OFERI SERVICII DE EVALUARE

Resurse economice

Birou, autoturisme 4x4, echipamente de birou, hardware si software corespunzatoare, instrumente de specialitate.

Personal

Administratie 1-2 persoane, experti in domeniu - mai multi in functie de activitate.

Know-how

- Instruire privind diagnosticul si tehnici de evaluare si software specializat;
- Retele;
- Schimbul de bune practici.

OBSTACOLE

Probleme tehnice, financiare, etc, care au aparut

- Dificultatea de a gasi persoane competente pentru a oferi astfel de servicii de evaluare;
- Ca urmare a crizei economice din Bulgaria, probleme privind atragerea resurselor financiare necesare deoarece bancile au criterii exigente pentru a permite un imprumut si ratele dobânzilor sunt de asemenea foarte mari.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

- Contactarea universitatilor si colegiilor agricole pentru a gasi oamenii potriviti spre a fi angajati;
- Ipotecarea proprietatii pentru a primi un imprumut.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

In 2007, acest tip de servicii de consultanta privata ca IPM nu era foarte popular in randul IMM-urilor din sectorul horticol asa ca au preferat sa consulte administratia de stat (Serviciul National de Consultanta Agricola si Serviciul National de Protectie a Plantelor, Carantina si Agrochimie) sau comerciantii cu amanuntul de produse agrochimice pentru ca acest serviciu era gratuit. Cu toate acestea nu au fost intotdeauna complet satisfacuti de rezultatele finale ale acestor servicii. Centrul Consultativ pentru Agricultura si Dezvoltare Rurala a identificat o posibila piata de dezvoltare in acest domeniu si a inceput sa organizeze noua activitate.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

Acum situatia a evoluat. Mai multe IMM-uri si-au schimbat modul lor de gândire si inteleg importanta unui serviciu de buna calitate privind IMP. Cererea de astfel de servicii, de asemenea, a crescut in Bulgaria pentru ca oamenii au realizat importanta unei abordari eficiente si sensibil ecologica a daunatorilor.

TRANSFERUL PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Proceduri si tehnici de diagnostic si evaluare

Diverse (link-uri si note)

IPM software-ul de specialitate – Optimizer:<http://www.optmzr.co/>

IPM software-ul de specialitate – CropIQ:<http://www.cropiq.com/>

APLICAREA CODULUI AGRICOL DURABIL AL COMPANIEI UNILEVER PRODUCATORILOR INDUSTRIALI DE TOMATE

Prezentat de: CERTH/IRETETH

Numele Companiei	Clasa alimentatie			
Tipul Companiei	Personal			
Adresa	✉	Kolokotronistr 56	Cod Postal	TK43100
Oras si Regiune		Karditsa/Tesalia	Tara	Grecia
Tel	☎	(+30) 2441301203/ Fax 6974859168		(+30) 2108032413
E-mail	✉	info@foodgrade.gr	Website	www.foodgrade.gr

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

Alimentatie-consultanta in afaceri a ajutat producatorii industriali de tomate pentru a satisface cerintele Codului de agricultura durabila al companiei Unilever (CAD, orig. SAC) si Damavant pe politici de procurare, astfel ca au fost capabili sa continue sa furnizeze produsele lor catre Damavant Ltd. Accentul principal a fost pus pe tomatele industriale si aceasta practica a fost implementata in perioada de cultivare 2012-2013.

Descrierea serviciului de diagnostic/evaluare

A fost trimis un chestionar personalizat de pregatire producatorilor, astfel incat: sectorul *Alimentatie* a fost capabil de a face o prima evaluare si clasificare a producatorilor participanti. Dupa ce chestionarele au fost completate si dezbatute, a urmat vizita la fiecare ferma a tuturor producatorilor participanti. Au fost trimise apoi solutii personalizate catre producatori, in care sunt descrise actiunile corective necesar a fi facute pentru a satisface cerintele SAC.

Etapele au fost:

1. Elaborarea chestionarului;
2. Colectarea de date de la producatori;
3. Evaluarea datelor;
4. Vizite pe teren bazate pe constatarile initiale;
5. Rapoarte de evaluare trimise producatorilor;
6. Punerea in aplicare a actiunilor corective.

Elemente inovatoare folosite in furnizarea de servicii de diagnostic/evaluare

Urmatoarele pachete de programe de calculator au fost folosite pentru a calcula mai multe aspecte din agricultura:

1. QuickFire de la Muddy Boots. Este un sistem de management comprehensiv de audit pentru echipele tehnice, pentru a programa in mod eficient si complet auditarea si gestionarea eficienta a rezultatelor pe plan intern sau partea de aprovizionare;
2. Cool Farm Tool. Este un calculator de gaze cu efect de sera pentru a ajuta cultivatorii sa masoare amprenta de carbon produsa de culturi si animale;
3. Haifa NutriNet, este un puternic instrument realizat pentru a ajuta cultivatorii sa planifice sisteme de irigatii si programe de fertilizare, avand in vedere conditiile actuale de crestere.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A OFERI SERVICII DE EVALUARE

Resurse economice

Proiectul a fost finantat de catre Damavant Ltd.

Personal

Doi agronomi din sectorul de alimentatie si unul din partea firmei Damavant.

Know-how

Sesiuni de training sustenabil pe baza Codului Agricol (20 ore) desfasurate in Rotterdam de catre ***Control Union***.

OBSTACOLE

Probleme tehnice, financiare, etc, care au aparut

Producatorii au fost reticenti in a pune in aplicare Codul Agricol Sustenabil deoarece se temeau ca urma sa adauge costuri la costul de productie.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Damavant Ltd. a oferit preturi premium pentru produsele (rosii industriale) acelor producatori care au reusit sa indeplineasca cu succes cerintele SAC.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Producatorii au folosit ingrasaminte si apa pentru irigatii, fara un program planificat, doar bazati pe experienta practica. Resursele nu au fost monitorizate.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

Producatorii care participa in proiect, implementeaza cu succes cerintele stabilite de Codul Agricol Sustenabil, reusind sa reduca costurile de productie prin monitorizarea atenta a ingrasamintelor si utilizarea apei de irigare. Rezultatele au aratat ca amprenta de carbon a culturilor lor a fost redusa foarte mult.

TRANSFERUL PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Sistemul de monitorizare si cerintele SAC pot fi transferate si altor culturi si efectivelor de animale.

Diverse (link-uri si note)

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

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

MANAGEMENTUL INTEGRAT AL LIVEZILOR: INOVARE DINCOLO DE TRADITIE

Prezentat de: UNIMOL

Numele Companiei	Fundatia Edmund Mach di San Michele all'Adige			
Tipul Companiei	Fundatie			
Adresa	✉	Via E. Mach, 1	Cod Postal	38010
Oras si regiune		S. Michele all'Adige (TN)	Tara	Italia
Tel	☎	(+39) 0461 615455	Fax	
E-mail	✉		Website	💻 www.fmach.it

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

In 1874 conducerea Institutului din Innsbruck l-a ales pe medicul austriac Edmund Mach in functia de director. Edmund Mach, un tanar si stralucitor asistent cercetator, a prezentat un proiect de statie experimentală, ferma anexa a scolii. Institutul a fost conceput pentru a servi locuitorilor Tirolului de pe ambele parti ale Alpilor, vorbitori atat de limba germana cat si de limba italiana.

Statutul initial a stabilit ca rolul scolii era nu numai de a instrui agricultori competenti, dar si de a coordona activitatea din statia experimentală si ferma, incercand sa imbunatateasca caracteristicile si potentialul agricol. A fost o abordare care avea sa caracterizeze Institutul de-a lungul istoriei sale si care astazi ia forma concreta a relatiilor dintre scoala, cercetare si asistenta tehnica prevazute la companii si ferme.

Este o institutie de prestigiu, care a realizat de-a lungul anilor multe obiective importante la nivel international, in educatie si formare profesionala, cercetare si transfer tehnologic in domeniul agriculturii, de prelucrare a alimentelor si ecologie. O cercetare ampla a avut loc in ultimii ani, in mai multe domenii: salubritatea agricola, produse alimentare, cercetare genetica la vita de vie si mere, protectia mediului, schimbarile climatice, pomicultura si viticultura si aspecte legate de cresterea animalelor, peste, agricultura, silvicultura si alte zone. Fundatia ofera sprijin la peste 8000 de ferme in Trentino.

Descrierea serviciului de diagnostic/evaluare

Fundatia asigura serviciile de diagnostic si evaluare pentru:

- Management agronomic la nivel de ferma (toaletarea pomilor, rarirea, fructificarea precoce, nutritia, irigarea);
- Management agronomic la nivel teritorial (sisteme de avertizare in managementul bolilor, ex. capcane cu feromoni).

Sistemul de management al informatiilor tehnice si teritoriale de avertizare privind evolutia principalelor boli si/sau practici agronomice, cu instructiuni si sugestii care pot fi utile agricultorilor pentru a gestiona practicile utilizate in companie:

- Modele de maturare la fructe;
- Prognozele anuale de randament (estimare) la fructe
- Identificarea varietatilor genetice;
- Teren adecvat si proiecte de zonare (fructe si sol);

- Supravegherea si controlul bolilor la plante aflate in carantina;
- Tehnici de cultivare;
- Tehnici agronomice;
- Managementul plantarilor si mecanizarea.

Calitate, siguranta si certificare:

- Suport tehnic pentru procedurile birocratice in vederea obtinerii certificarii;
- Sistemul de certificare;
- Certificarea produsului;
- Definirea de origine;
- Marca de calitate Trentino;
- Sistemul de trasabilitate;
- Certificarea voluntara.

Instruire in domeniul sanatatii si securitatii la locul de munca prin cursuri specifice, seminarii si asistenta la ferme in evaluarea riscurilor prezente si in procesul de elaborare a lucrarii "Document de evaluarea riscurilor".

Asistenta tehnica pentru implementarea sistemelor HACCP in contextul de auto-salubritate in sectorul alimentar si in sistemele de trasabilitatea produselor, pentru respectarea prevederilor legii.

Analiza merelor inainte de recoltare. Serviciul va permite sa urmati cursul de maturare de diferite soiuri de mere, in Trentino, avand obiectiv gasirea momentului optim de recoltare, de intretinere a celor mai bune caracteristici calitative ale fructelor, chiar si in timpul depozitarii.

Servicii suport post-recoltare pentru:

- Managementul sistemului potrivit pentru refrigerare;
- Probleme post-recoltare:
 - Prevenirea bolilor in timpul conservarii.

Elemente inovatoare folosite in furnizarea de servicii de diagnostic/evaluare

Fundatia are in structura:

- Centrul de Educatie si Training, Centrul de Cercetare si Inovare, Centrul de Transfer de Tehnologie;
- Centrul de Educatie si Training: un complex de training care gestioneaza simultan instruirea si educatia, la diferite nivele de invatare, extrem de specializate, in domeniile agricultura, mediu si silvicultura adresate direct agricultorilor si universitatii;
- Cercetare si Inovare: un centru de cercetare care realizeaza studii pentru agricultura, produse alimentare si de mediu pentru a contribui la imbunatatirea calitatii vietii, a cresterii economice si sociale;
- Centrul de Transfer Tehnologic: reprezinta structura fundatiei pentru cercetare aplicata si experimentare, servicii si consultanta mai larg raspandita geografic, in favoarea domeniului agro-forestier si a mediului. Anticiparea necesitatilor zonei, intelegerea problemelor, investigarea solutiilor si diseminarea de cunostinte pentru a mentine calitatea ridicata in mediul de productie, sunt punctele cheie ale centrului.

Tehnicienii si tehnologii dezvolta si promoveaza inovatiile in zona de procese si productie pentru a realiza produse agroalimentare durabile prin minimizarea utilizarii substantelor chimice si rationalizarea utilizarii resurselor ecologice. Cercetarea aplicata si studiile experimentale avansate propun solutii eco-tehnice pentru mediul social si economic si pentru calitatea si siguranta produselor alimentare.

Laboratoare specializate furnizeaza servicii analitice la companiile si organismele publice din domeniile chimie agricola si viticultura, microbiologie si diagnosticul bolilor la plante.

Peste 70 de experti ofera zilnic servicii de consultanta tehnica la mai mult de 8000 ferme din Trentino, actiune sustinuta de retea agro-meteorologica si un sistem de diseminare a informatiei.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A OFERI SERVICII DE EVALUARE

Resurse economice

Finantare regionala si plata catre fermieri.

Personalul

120 de cercetatori, 50 de doctoranzi, peste 100 de profesori, peste 150 tehnicieni si tehnologi.

Know-how

Oferit de Centrul de Educatie si Training.

PUNCT DE PLECARÉ SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Imbunatatirea managementului agricol al livezilor (toaletarea pomilor, rarirea, fructificarea precoce, nutritia, irigarea), in managementul protejarii livezilor si sisteme de avertizare (supraveghere terestra, exemplu gestionarea capcanelor cu feromoni). Imbunatatirea calitatatii, sigurantei si certificarii, analiza pre-recoltare a merelor, probleme post-recoltare.

TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

In intregul sistem: Centrul de Educatie si Training, Centrul de Cercetare si Inovare, Centru de Transfer de Tehnologie.

Diverse (link-uri si note)

<http://www.fmach.it/Centro-Trasferimento-Tecnologico>
http://issuu.com/fondazionemach/docs/brochure_fem?mode=window
<http://www.fmach.it/Comunicazione/Ufficio-stampa/Foto>
<http://www.fmach.it/Centro-Trasferimento-Tecnologico/Pubblicazioni/Rapporto-di-attivit>
<http://www.fmach.it/Centro-Trasferimento-Tecnologico/Pubblicazioni>

SERVICII DE DIAGNOSTIC SI EVALUARE LA COOPERATIVE/GRUPURI DE PRODUCATORI AGRICOLI DIN ZOOTEHNIE SI SECTORUL LEGUME FRUCTE

Prezentat de: CERTH/IRETETH

Numele Companiei	GeorgikiAnaptixi S.A.			
Tipul Companiei	Companie Privata de Consultanta			
Adresa	✉	Str.Socratous nr. 111	Cod Postal	41336
Orasul Regiunea	si	Larissa/Tesalia	Tara	Grecia
Tel	☎	(+30) 2410553203	Fax	(+30) 2410 554 075
E-mail	✉		Website	www.georgikianaptixi.gr

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

GeorgikiAnaptixi S.A. este o companie dinamica de consultanti in afaceri, care a fost fondata in 1993 in Larissa si este angajata in furnizarea de servicii complete adresate simultan atat cooperativelor agricole cat si grupurilor de producatori si producatorilor individuali, atat din Grecia cat si din strainatate.

Domeniile de activitate ale companiei sunt:

- Informare – formare – sprijin pentru fermieri si/sau crescatori si asociatiile acestora;
- Organizare si Management;
- Sistem de asigurare a calitatii;
- Rapoarte de fezabilitate, rapoarte de prospectiuni si sustenabilitate.

Compania aplica Sistemul de Management al Calitatii care respecta cerintele EN ISO 9001: 2000, ofera servicii de consultanta si asistenta de inalta calitate pe plan national si international.

Mai exact:

- Servicii in sistem de asigurare a calitatii;
- Servicii de asistenta si gestionare de cooperative agricole si grupuri de producatori;
- Servicii rurale – investigatii economice;
- Asigurarea de consultanta agricola;
- Instruirea fermierilor si a membrilor cooperativelor agricole;
- Actiuni inovatoare (infiintarea, organizarea si gestionarea cooperativelor si grupurilor de producatori precum si crearea si dezvoltarea Acordurilor Locale de Calitate).

Descrierea serviciului de diagnostic/evaluare

Primul pas dupa intalnirea initiala cu cooperativa agricola, este necesitatea diagnosticarii perspectivei. Apoi, exploatand piata, posibilitatile si perspectivele din piata, este creat un plan de afaceri pentru o mai buna organizare si management al cooperativei, cu scopul de a retine cele mai bune modalitati de finantare, vanzari sau comercializare.

Elemente inovatoare folosite in furnizarea de servicii de diagnostic/evaluare

Nu este folosit nici un software specializat pentru servicii de evaluare, dar sunt folosite tehnologii noi pentru o mai buna comunicare intre companie si cooperativa. In afara de comunicarea fata in fata si vizitele la fata locului, sunt utilizate canale mass-media precum retelele de socializare, sunt organizate intalniri Skype, firma fiind activa in toata Grecia.

Elemente de valoare adaugata date in cadrul serviciului

Conectarea sincrona a producatorilor cu tehnologia pentru organizarea mai buna a cooperativei si desfacerea produselor lor pe piata.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A OFERI SERVICII DE EVALUARE

Resurse economice

Companie privata

Personal

Capitalul uman al companiei este compus din profesionisti constiinciosi cu vaste cunostinte, experienta si expertiza in domeniile de actiune. Personalul permanent al companiei este in prezent de 8 persoane, iar compania colaboreaza cu o serie de colaboratori externi in functie de nevoi.

Know-how

Personalul statutar al companiei participa la conferinte si intalniri in legatura cu agricultura durabila si perspectivele sale. In plus, ei sunt instruiti anual in mai multe domenii (agricultura, cresterea animalelor, consultanta, etc.).

OBSTACOLE

Probleme tehnice, financiare, etc, aparute

- Perspectiva unica de cooperare din ultimii ani in Grecia a fost discreditata;
- Dificultatile finantarii, sistemul bancar nu ajuta procesul de productie cu resursele necesare.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

- Formare si demonstratie de bune practici in colectiv – actiuni de cooperare;
- Promovarea agriculturii contractuale;
- Oportunitati pentru o mai buna finantare.

PUNCT DE PLECARA SI SITUATIA ACTUALA

Situatia actuala si rezultatele bune practici

Departamentul de suport demonstreaza o activitate remarcabila, sprijinind stabil si fiabil, saptezeci (70) grupuri de producatori sau organizatii care opereaza in jurul Greciei, prin realizarea unui numar mare de finantari. Compania a oferit servicii de consultanta si orientare la 31 grupuri de producatori pentru planurile lor pe cinci ani de *gradual recognition* (recunoastere graduala), 9 planuri de actiune pe 4 ani si 108 programe operationale ale organizatiilor de producatori pentru 3 sau 5 ani. In prezent sunt in curs si acceptate 10 planuri pentru recunoasterea graduala a grupurilor de producatori si 35 de programe operationale ale organizatiilor de producatori. In plus, in ultimii 2 ani, compania are actiuni inovatoare in domeniul cresterii animalelor, contribuie la crearea primelor grupuri de producator – Cooperative de Crestere a Animalelor. Mai exact, in toata Grecia s-au stabilit trei cooperative de ovine si capre si o cooperativa de vite.

TRANSMITEREA PRACTICILOR **Rezultate care pot fi transferate**

Grupurile de producatori – *Agricultural cooperatives good practice.*

Diverse (link-uri si note)

Pentru mai multe informatii accesati www.georgikianaptixi.gr

Abordari eficiente privind instrumente de sprijin financiar pentru IMM-uri din state membre vechi, noi si tarile candidate UE si suport acordat in informarea lor cu privire la disponibilitatea si accesarea acestor fonduri

Atelierul 2 Italia, 22-24 iulie 2013

Exemple de bune practici selectate

Nume	Furnizor
Instrumente de informare online IPARD	Centrul pentru promovarea practicilor agricole durabile și dezvoltării rurale - CeProSARD
Sprijin de afaceri pentru agricultori in accesarea finantarii	Agriculture Farm Consulting – Consultanta Agricola George Ch. Dimokas
Instrument online pentru a finanta investitiile dumneavoastra: www.trovaagevolazioni.it	EUROCONS
Instrumente financiare si servicii in orasele mici si zonele rurale	Proiect JOBS – Retea de Centre
Beneficii pentru intreprinderi (Sprijinirea IMM-urilor)	Telematica Italia
Accesul la finantare in Agro-Business	Centrul de inovare Macedonia

INSTRUMENTE DE INFORMARE ONLINE IPARD

Prezentat de: FFRM

Numele Companiei	Centrul pentru Promovarea Practicilor Agricole Durabile si Dezvoltarii Rurale - CeProSARD				
Tipul Companiei	CSO				
Adresa	✉	Str.OrceNikolov nr. 172	Cod Postal	1000	
Oras si regiune		Skopje	Tara	Fosta Republica Macedonia	Iugoslava
Tel	☎	(+38) 923061391	Fax	(+38) 923061391	
E-mail	✉	info@ceprosard.org.mk	Website		www.ceprosard.org.mk

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Centrul pentru Promovarea de Practici Agricole Durabile si Dezvoltare Rurala – CeProSARD este o organizatie non-guvernamentala in domeniul agriculturii si dezvoltarii rurale din Republica Macedonia. Ca o tara cu statutul de candidat, Republica Macedonia utilizeaza fonduri de pre-aderare UE. Instrumentul de asistenta pre-aderare pentru dezvoltarea rurala (IPARD) este unul dintre ele.

Fondurile au ca scop precis definit, masurile in programul IPARD, inclusiv:

- MASURA 101 – investitii in exploatarele agricole pentru restructurarea acestora si upgrade-ul la standardele comunitare;
- MASURA 103 - investitii in prelucrarea si comercializarea produselor agricole, restructurarea acestor activitati si imbunatatirea lor la standardele comunitare;
- MASURA 302-diversificarea si dezvoltarea activitatilor de diversificare.

De aceea CeProSARD a pregatit un set de instrumente IPARD de informare on-line cu informatii utile pentru toti potentiali solicitantii interesati de utilizarea acestor fonduri.

Setul de instrumente de informare online include toate informatiile relevante necesare pentru procesul de aplicare, inclusiv:

- Documentele cererii;
- Credite bancare disponibile;
- Informatii de contact ale companiilor - furnizorii/producatorii de echipamente si consultanti eligibili pentru finantare IPARD;
- Informatiile de contact ale consultantilor relevante pentru sprijinirea procesului de aplicare;
- Documente relevante, legi, reguli, etc.

Scopul principal al crearii acestui instrument a fost facilitarea accesul la documentatia excesiva, care a fost greu de urmat in timpul procesului de aplicare.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia de sprijin in afaceri

Instrumentul online IPARD este dezvoltat in mod gratuit, usor de accesat si prietenos cu utilizatorii. Nu are nevoie de nici o procedura de conectare ori de deschidere de conturi si are toate informatiile referitoare la programul IPARD cum ar fi: documentele cererii, credite bancare disponibile si informatiile de contact ale companiilor - furnizorii/producatorii de echipamente eligibili pentru finantare IPARD, informatii de contact ale

consultantilor, relevante pentru sprijinirea procesului de aplicare si documentele necesare, legi, reguli, etc. Pana in acest moment are 70 de intreprinderi locale inregistrate (consultant si furnizorii/producatorii de echipamente). Este vizitat regulat de agricultori cu cunostinte de baza de IT si abilitati pe calculator si, de asemenea, de Agentia Nationala a Consultantilor si consultantii privati in procesul de consultanta a agricultorilor pentru probleme legate de IPARD.

Elemente inovatoare folosite

Elementul inovator al acestui instrument consta in existenta unui singur punct de informatii care este usor de accesat. In plus, pentru a fi utilizat, instrumentul nu are nevoie de niciun curs de formare specific.

Elemente de valoare adaugata

Simplificarea documentatiei greoaie a programului IPARD precum si modalitatile practice de organizare a tuturor documentelor si informatiilor pentru fiecare din masuri si tipuri de investitii, adauga plus de valoare.

De asemenea, componenta de inregistrare a celor mai recente stiri ajuta la obtinerea la timp de informatii cu privire la programul IPARD.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Dezvoltarea instrumentului a fost initial sprijinita de programul Sida/MASSP2 cu 12.500,00 €, grant finalizat in decembrie 2010. Dupa aceasta, CeProSARD a continuat in mod activ sa actualizeze kitul de informatii on-line IPARD, asigurand resurse umane si financiare pentru intretinerea instrumentului de software.

Personalul

Din cauza componentei sale IT, instrumentul (kitul) de informatii online IPARD necesita angajamentul unei companii de dezvoltare software profesional. De asemenea, la inceput, pentru incarcarea de informatii era necesara o echipa de doua persoane, care culegeau informatiile si pregateau documentele necesare, pentru compania de dezvoltare software. Dupa incarcarea informatiilor, aceasta necesita doar un angajat cu jumatate de norma care va "alimenta" kitul de informare online IPARD cu cele mai recente informatii in coordonare cu compania de dezvoltare software.

Know-how

Instrumentul nu necesita know-how-ul sau formarea personalului.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Au fost identificate doua probleme aparute in dezvoltarea si implementarea de instrumente de informare online IPARD.

In primul rând, pentru ca este un instrument online, a avut defectiuni repetate din cauza unor probleme cu conexiunea la internet si furnizorul de servicii internet.

In al doilea rând, au identificat ca o problema, sustenabilitatea financiara necesara pentru intretinerea instrumentului.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Pentru dezvoltarea cu succes si intretinerea acestui instrument va fi nevoie de selectarea unui furnizor de servicii internet, dovedite a fi profesionale. De asemenea, pot scoate in evidenta relevanta companiei de dezvoltare software.

Pentru sustenabilitatea financiara a instrumentului, promovarea acestuia ca oportunitate de marketing pentru companii - furnizori si producatorii de echipament eligibili pentru finantare IPARD.

In acest mod ei au pregatit lista de preturi pentru anunturi comerciale pe kit -ul IPARD de informatii online.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Principalii factori, esentiali pentru succes, sunt canale de comunicare bine stabilite cu institutiile guvernamentale relevante care produc, disemineaza documente si informatii si lucreaza pentru implementarea programului IPARD.

De asemenea, factor crucial este promovarea instrumentului si vizibilitatea avantajelor utilizarii lui prin intermediul mass-media.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Inca de la dezvoltarea sa initiala, instrumentul a fost in principal menit doar sa informeze agricultorii despre programul IPARD. S-a ajuns la o forma complexa a manualului programului IPARD, care a fost descris de fermieri ca "greu de urmat".

Situatia actuala si rezultatele bune practice

Dupa evaluarea nevoilor, manualul programului IPARD a fost personalizat pentru a satisface toate cerintele potentialului solicitant pentru un program. Prin urmare, acesta a fost actualizat cu lista de consultanti pentru fiecare tip de investitii si companii - furnizori/producatori de echipamente eligibili pentru finantare IPARD. Modelul usor accesibil ajuta potentialii solicitanti sa afle toate informatiile relevante si sa fie pregatiti in timp util pentru aplicare.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Aceasta taxa poate fi transferata cu usurinta in programe diferite de sprijin financiar, indiferent de tara sau de originea programului.

Diverse (link-uri si note)

IPARD Pachet de informatii online: <http://www.ceprosard.org.mk/IPARD/Default.aspx>

IPARD pachet de informatii online cu legaturi cu paginile de web ale Federatiei Agricultorilor din Republica Macedonia – www.ffrm.org.mk si site-ul specializat pentru vanzare si achizitii produse si servicii, agricole si forestiere – www.infoagri.net.

SPRIJIN IN AFACERI PENTRU ACCES LA FINANTARE DESTINAT AGRICULTORILOR

Prezentat de: CERTH/IRETETH

Numele Companiei	Consultanta Agricola pentru Fermieri – George Ch. Dimokas			
Tipul Companiei	Afaceri cu caracter personal			
Adresa	✉	Str. Gianni Dimou nr. 116B	Cod Postal	38221
Oras si regiune		Volos/Magnesia	Tara	Grecia
Tel	☎	(+30) 2421045055	Fax	
E-mail	✉	gedimokas@gmail.com	Website	
		gedimoka@uth.gr		

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

Compania a fost infiintata in 2011 de inginerul agronom George Dimokas ca o afacere personala in Consultanta Agricola pentru Ferme pentru a oferi servicii in elaborarea studiilor agricole, geotehnice si mediu, cu domenii indicative de activitate:

1. Instalarea tinerilor fermieri;
2. Modernizarea exploataretilor agricole;
3. Finantare de agro-mediu: "Agricultura ecologica";
4. Finantare de agro-mediu: "Ecologia animalelor";
5. Finantare de agro-mediu: "Protectia zonelor sensibile la nitrati";
6. Finantare de agro-mediu: "Conservarea raselor de animale autohtone pe cale de disparitie ".

Descrierea serviciilor oferite de organizatia de sprijin in afaceri

Lista orientativa a serviciilor furnizate de catre companie:

- Instalarea tinerilor agricultori: scopul schemei este de a revitaliza populatia rurala si de a consolida capitalul uman pentru a spori competitivitatea sectorului agricol. Scopul este de a oferi asistenta financiara, de la 15.000 la 20.000 de euro, pentru a facilita instalarea tinerilor agricultori sub varsta de 40 de ani care poseda capacitate profesionala corespunzatoare, aflati pentru prima data in postura de coordonator de ferma si implementeaza planuri de afaceri pentru cresterea activitatii agricole;
- Modernizarea exploataretilor agricole: scopul schemei este de a stabili cadrul institutional necesar pentru o gestionare eficienta, implementare si monitorizare a regimurilor de ajutor in conformitate cu articolul 2 din Planul de sprijin pentru investitii in exploatare agricole in masura 1.2.1, "Modernizarea exploataretilor agricole", axa 1, "Imbunatatirea competitivitatii agriculturii si silviculturii", program "Dezvoltarea Rural in Grecia 2007-2013". Marimea investitiei depinde de tipologia fiecarui producator si variaza intre 50.000,00 si 500.000,00 €;
- Finantare agro-mediu: scopul actiunii 1.1, "agricultura ecologica", masura 2.1.4 este:
 - i. Protejarea resurselor naturale (sol, apa, aer) si conservarea biodiversitatii;
 - ii. Dezvoltarea durabila;
 - iii. Produse agricole in conditii de siguranta garantate consumatorilor (prin aceasta oferta);

- **Finantare agro-mediu: Scopul actiunii 1.2 "Eco-stocuri de animale" masura 2.1.4 obiectiv:**
 - i. Protectia resurselor naturale si conservarea biodiversitatii;
 - ii. Managementul durabil al pasunilor;
 - iii. Imbunatatirea bunastarii animalelor;
 - iv. Oferta garanteaza consumatorilor produse de origine animala in conditii de siguranta;
- **Finantare agro-mediu: Scopul actiunii 2.1 "protectia zonelor sensibile in nitrati", masura 2.1.4 este restaurarea mediului prin:**
 - i. Reducerea aplicarii de ingrasamant, proiectata in perspectiva planurilor de actiune;
 - ii. Reducerea consumului de apa;
 - iii. Stabilirea zonelor ecologice de compensare;
- **Finantare agro-mediu: Scopul actiunii 3.1 "conservarea raselor de animale indigene pe cale de disparitie" apartinand masurii 2.1.4 este de a sprijini agricultorii sa mentina sau sa creasca numarul de rase de animale indigene amenintate pana la un numar minim de securitate acceptabil pentru:**
 - i. Biodiversitatea/conservarea de animale indigene in pericol de disparitie;
 - ii. Conservarea sistemelor traditionale de agricultura extensiva;
 - iii. Atingerea scopului de a intari atat masculi de reproducie si reproducatorii de sex feminin, cat si actiunea "Conservarea resurselor genetice in agricultura".

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU ASIGURAREA SERVICIILOR

Resurse economice

Instalarea tinerilor agricultori: 1.000,00 € pentru aplicare si 500,00 € pentru plata a-II-a si a-III-a a programului catre agricultor; Modernizarea exploatatilor agricole: 500 € de aplicare si 1.000,00 € pentru plata a-II-a si a-III-a a programului catre agricultor; Agro-mediu de finantare: "Agricultura ecologica": 15 € pe hectar; Agro-mediu de finantare: "Ecologia animalelor": 2€/animal; Agro-mediu de finantare: "Protectia zonelor sensibile in nitrati": 15 €/hectar; Agro-mediu de finantare: "Conservarea raselor de animale indigene pe cale de disparitie ": 2 €/animal.

Personalul

Personalul companiei este organizat dupa cum urmeaza:

1. Dr. MSc agronom George Dimokas - Director;
2. Agronom MSc Partnena Nicolaides - angajat;
3. Agronom MSc. Anastasia Charilaou - angajat.

Dr. George Dimokas este responsabil pentru urmatoarele sectoare de afaceri: instalarea tinerilor agricultori; servicii de consultanta la ferme si oferirea de consiliere in silvicultura; modernizarea exploatatilor agricole; spiritul antreprenorial in mediul rural;

Finantarea UE prin intermediul Programului Cadru National.

Doamna Parthena Nicolaides este responsabila pentru urmatoarele sectoare de afaceri:

Pensionarea anticipata a agricultorilor si lucratorilor agricoli; Modernizarea exploatatilor agricole; Participarea agricultorilor la proiecte de calitate alimentara; Exploataii in curs de restructurare ca urmare a reformelor din piata comuna; Agro-mediu de finantare (agricultura organica, animale organice, protectia zonelor sensibile la nitrati, conservarea raselor de animale indigene pe cale de disparitie); Impadurirea terenurilor agricole; Servicii de baza pentru economia si populatia rurala; Renovarea si dezvoltarea satelor; Conservarea si modernizarea patrimoniului rural; Proiectare - constructia de gradini; Studii de mediu si studii de gestionare a deseurilor; Reinnoirea – inlocuirea permiselor de foraj; Pasari de curte, animale, cladiri.

Doamna MSc. Anastasia A. Charilaou este responsabila pentru urmatoarele sectoare de afaceri:

Finantare agro-ecologica (agricultura ecologica, animale ecologice, protectia zonelor sensibile la nitrati, conservarea raselor de animale autohtone pe cale de disparitie); Studiu de fezabilitate - contabilitate; Transferul de drepturi; Certificat de agricultori; Imobiliare; Studiu de fertilizare - pesticide - productie.

Know-how

Personalul societatii imbunatateste constant know-how-ul prin participarea la diverse seminarii legate atat de agronomie cat si oportunitati de finantare.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

1. Nivelul scazut de educatie al agricultorilor;
2. Dificultati in implementarea programului;
3. Greseli in intelegerea obligatiilor in cadrul programului de finantare;
4. Lipsa documentatiei financiare a agricultorului;
5. Depunere inadecvata (venituri/cheltuieli);
6. Non-conformitate cu codul de buna practica agricola;
7. Lipsa de cunoastere a politicii agricole comune.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

1. Informatii cu privire la Codul de Buna Practica Agricola;
2. Informatii despre noi Politicii Agricole Comune;
3. Actualizarea Programului Organic, protectia zonelor sensibile la nitrati, management integrat al culturilor;
4. Pastrarea inregistrarilor pe venit - cheltuieli pentru afaceri ale producatorilor;
5. Evidenta proprietatilor;
6. Cunoasterea si evaluarea costului pe fiecarei actiune in operatiunile agricole anuale.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

1. Cresterea capacitatii de productie;
2. Antreprenoriat/deschidere catre noi piete/tehnici;
3. Reducerea costului pe unitate;
4. Imbunatatirea calitatii produselor si serviciilor;
5. Economisirea energiei si protectia mediului;
6. Mentinerea si consolidarea locurilor de munca;
7. Dezvoltarea de tehnologii ecologice.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

1. Cresterea capacitatii de productie. Utilizarea noilor tehnologii, cu consum redus de energie si o capacitate mai mare;
2. Cresterea deschiderii. Realizarea de produse cu valoare adaugata mare, la preturi competitive si exportul lor catre pietele externe;
3. Reducerea costului unitar. Utilizarea noilor tehnologii de reducere a energiei consumate;
4. Imbunatatirea calitatii produselor si serviciilor. Aplicatii de agricultura ecologica sau *Management integrat* in conformitate cu *Codul de buna practica agricola*;

5. Economisirea energiei si protectia mediului. Utilizarea, in productie, de noi tehnologii, cu consum redus de energie precum si in ecoagricultura sau *Management integrat* in conformitate cu *Codul de buna practica agricola*.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

1. Cresterea capacitatii de productie. Utilizarea de noi tehnologii, cu consum redus de energie si o capacitate mai mare. Pachetul financiar: modernizarea exploatareilor agricole cu finantarea investitiilor de la 40% la 75% si volum de investitii de la 50.000 € la 500.000 €;
2. Cresterea deschiderii. Realizarea de produse de inalta valoare adaugata, produse la preturi competitive si export pe pietele externe. Pachetul financiar: extroversiunea cu finantarea investitiilor de la 40% la 60% si investitii de 1.000.000.00 €;
3. Reducerea costului unitar. Utilizarea de noi tehnologii. Pachetul financiar: modernizarea exploatareilor agricole cu finantarea investitiilor la 40% la 75% si volum de investitii de la de la 50.000 € la 500.000 €;
4. Imbunatatirea calitatii produselor si serviciilor. Productia de ecoalimente sau *Management integrat* in conformitate cu *Codul de buna practica agricola*. Pachetul financiar: ajutoare Agro-ecologice (finantare in functie de program);
5. Economisirea energiei si protectia mediului. Utilizarea de noi tehnologii, cu consum redus de energie si productie din agricultura ecologica sau *Management integrat* in conformitate cu codul de buna practica agricola. Pachete de finantare: ajutoare agro-ecologice (finantare in functie de program) si modernizarea exploatareilor agricole cu finantarea investitiilor de la 40% la 75% si volum de investitii de la 50.000 € la 500.000 €.

TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

1. Utilizarea software-ului comun (comun la nivelul UE), programe comune UE;
2. Cluster de dezvoltare a afacerii;
3. Legarea serviciilor de consultanta in afaceri in toata Uniunea Europeana;
4. e-consultanta;
5. e-Business;
6. Folosirea tehnologiei pentru video-conferinte.

INSTRUMENT ONLINE PENTRU A FINANȚA INVESTIȚIILE DUMNEAVOASTRA: TROVAAGEVOLAZIONI.IT

Prezentat de: UNIMOL

Numele Companiei	EUROCONS			
Tipul Companiei	S.c.a.r.l.			
Adresa	✉	Str.Via Perugia,nr. 56	Cod Postal	10152
Oras si regiune		Torino	Tara	Italia
Tel	☎	(+39) 01124191	Fax	(+39) 011238283
E-mail	✉		Website	www.eurogroup.it http://www.eurogroup.biz/web

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Site-ul www.trovaevolazioni.it (Eurocons) este un serviciu gratuit de informatii pentru IMM-uri, care permite, usor si imediat, cautare pentru facilitare de contracte, alese dintre cele mai calificate companii italiene.

Prin intermediul serviciilor de garantii de credit Eurofidi, prestarea serviciilor consultative Eurocons si solutii energetice propuse de Euroenergy, brandul Eurogroup identifica, extinde oferta si vine cu produse integrate pentru dezvoltarea intreprinderilor mici si mijlocii. Brandul Eurogroup a fost creat in 1999 din vointa Finpiemonte, Institutul financiar al regiunii Piemont (acum Finpiemonte Investiti), pentru a distinge oferta de servicii in favoarea IMM-urilor Eurofidi si Eurocons.

Cele doua entitati au o poveste mai complexa: Eurofidi a fost infiintata in 1979, in timp ce Eurocons incepe sa opereze in 1994. Datorita dezvoltarii unei retele extinse de filiale, Eurogroup este astazi un brand recunoscut pentru valoarea produselor destinate IMM-urilor. Are birouri in Nord, Italia centrala si Campania. Restul peninsulei este obiectul unui proces treptat de acoperire.

Scopul Eurofidi este de a asigura intreprinderilor mici si mijlocii un acces mai mare la credit prin furnizarea de garantii.

Eurofidi este cel mai mare consortiu din Italia si unul dintre cei mai mari garanti internationali. Din partea companiilor membre, sistemul bancar a platit credite care se ridica la aproape 6,7 miliarde de euro (2,5 miliarde numai in 2012), cu peste 3,6 miliarde euro de garantii (1,3 miliarde peste 2012).

Incepand din 1999, serviciile de consultanta si credit Eurocons garanteaza serviciile Eurofidi (cel mai mare consortiu Italian si unul din pionii majori pe piata de credite si garantii) si sunt acoperite de marca Eurogroup. Gama integrata de servicii, in cadrul sistemului "Eurogroup", inseamna faptul ca entitatile membre se pot bucura de un pachet de activitati care acopera multele si diferite nevoi ale unei intreprinderi.

Eurocons, o companie consortiu de consultanta de afaceri cu raspundere limitata, este specializata in consultanta pentru IMM-uri. Fiind in activitate inca din anul 1994, compania si-a crescut gama de activitati cu scopul de a ajuta firmele sa profite de stimulente financiare furnizate la nivel federal, national si comunitar in anii urmatori de exploatare.

Principalele domenii pe care opereaza Eurocons sunt: finantarea facila, consultanta de management, sisteme de calitate a energiei, internationalizare si managementul strategic pentru afaceri si consultanta.

Functionand din anul 1994, Eurocons isi propune sa ofere consultanta de specialitate pentru afacerile mici si mijlocii si sa completeze lumea complexa de ajutor financiar. In 1998, Departamentul de Finante este flancat astfel de *Facilitarea finantarii*, conceput pentru a ajuta IMM-urile in achizitionarea celor mai importante sisteme de productie si certificare a produsului. In 2004, apare *Consultanta in management*, care are ca scop sprijinirea IMM-urilor in prezentarea datelor sale financiare. In 2009, a fost randul *Strategii si consultanta in management*, care are scopul de a sprijini IMM-urile in definirea celor mai bune strategii de crestere si iesire din criza. In acelasi an este creat segmentul de energie.

In 2009, Eurocons a dat nastere la Euroenergy, societate pe actiuni care isi propune sa ofere companiilor solutii "la cheie" in domeniul energiei regenerabile.

La 31 decembrie 2012, Eurofidi Eurocons aveau un total de peste 53.000 afaceri in toata Italia.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

Site-ul este produs de Eurocons S.c.a.r.l. care, prin sediul C&D (cercetare si dezvoltare) selecteaza *apelurile de propuneri* la nivel european, national, regional si local pentru a identifica cele mai bune posibilitati, potrivite pentru IMM-uri. Lista este disponibila prin intermediul site-ului cu o cautare rapida, care permite sa filtrati apelurile conform datei lor de lansare, sectorului de referinta si/sau regiunea in care proiectul ar putea fi realizat.

Eurocons este o realitate in privinta consultantei in afaceri de specialitate pentru intreprinderile mici si mijlocii. Prin serviciile oferite de *Facilitarea finantarii*, *Consultanta in management*, *Strategii si consultanta in management*, compania ofera raspunsuri concrete si eficiente pentru fiecare nevoie de afaceri. Aderarea la Eurocons este facila: la sfarsitul anului 2012, au existat mai mult de 42.000 IMM-uri care au beneficiat de serviciile sale de consultanta.

Astazi exista 5 domenii de activitate principale pe care se axeaza serviciile de consultanta:

- Facilitarea finantarii;
- Sistemul de calitate;
- Consultanta in management;
- Strategii si consultanta in management;
- Energie.

Eurocons, un consorțiu de companii de consultanta de afaceri, poate oferi serviciile sale exclusiv pentru membri. Ar putea avea acces individual sau in comun, din sectoare de activitate diferite: industrial, comercial, agricol, servicii, productie artizanală de bunuri.

Facilitarea finantarii ofera experienta in resurse umane si expertiza in domeniul *beneficiile intreprinderilor* in diversele lor forme: granturi nerambursabile, imprumuturi, pauze de impozitare etc.

Uniunea Europeana, regiuni, provincii si camerele de comert ofera oportunitati privind facilitati de creditare a IMM-urilor. Nu intotdeauna este usor in a gasi una care se potriveste nevoilor specifice printre toate acestea. Din acest motiv, scopul specialistilor Eurocons este de a asista companiile in identificarea celor mai adecvate solutii la tipul de program de investitii pentru a fi implementate, monitorizarea termenelor si informarea constanta. Serviciile oferite sunt: studiu de pre-fezabilitate a operatiunilor, pregatirea de documente, depunerea cererii la organele competente, elaborarea de declaratie finala de cheltuieli. Serviciul este actualizat in permanenta in functie de evolutia legislatiei si datele de deschidere de apeluri pentru depunerea cererilor. In acest fel, tot mai numeroase inovatii in domeniu sunt urmate in timp util.

Datorita acestei metodologii, fiabile si eficiente, rata de succes a cererilor prezentate de Eurocons depaseste 95%. Din anul 1994, au fost comercializate in favoarea companiilor mici si mijlocii membre aproape 4.7 miliarde de euro din credite.

Nevoile clientilor Eurofidi si Eurocons:

- Doresc a extinde capacitatea lor de creditare;

- Cauta concesi si contributii pentru a finanta investitiile lor si doresc sa dezvolte afacerea pe pietele externe;
- Vor analiza economico-financiara a afacerii lor;
- Politici de calitate; Nevoie de consultanta de specialitate privind problemele lor de afaceri care au impact asupra declaratiei de venit, pe cresterea si supravietuirea unei intreprinderi;
- Cred in alternative de energie (solare, fotovoltaice, etc.).

Elemente inovatoare folosite

Informatii gratuite, capacitatea de cercetare online si capacitatea de a gasi cele mai potrivite apeluri pentru IMM-uri, in care costul practica/beneficiu este cu siguranta cel mai mare.

Elemente de valoare adaugata

Activitatea de selectie a biroului cercetare-dezvoltare Eurocons este cu siguranta un avantaj pentru IMM-uri care pot identifica imediat cele mai potrivite apeluri.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Costul total de servicii furnizate de entitatea suport in afaceri este de 200.000,00 €:

- echivalent a 4 norme intregi (FTE *);
- Internet: site-ul, chat-ul, software-ul.

Personalul

[* FTE = este o unitate care indica volumul de munca a unui salariat intr-un mod care face munca depusa comparabila in diverse contexte. FTE este adesea utilizat pentru a masura implicarea unui lucrator intr-un proiect sau pentru a urmari reduceri de costuri intr-o organizatie.]

Know-how

Licentiat in drept/economie cu specializare in finantarea subventionata si cursuri postuniversitare.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc aparute

Dificultati in interpretarea regulilor si procedurilor, cererea de ajutor in cazuri specifice. Tipologii variabile de actori implicati.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Fiind un punct de referinta pentru IMM-uri, a interpreta legislatia, simplificarea proceselor si rationalizarea de informatii-cheie, pentru a accesa apelul printr-un sistem complet, incepand de la solicitarea de plata a Fondului.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Serviciu gratuit ca o cheie in raspandirea mai larga de informatii despre apeluri si detalii tehnice simplificate pentru IMM-uri pentru a intelege cu usurinta posibilitatile oferite prin apelul selectat.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoi identificate si punct de plecare

Nevoia primara este cunoasterea apelurilor existente, necesitatea este gradul de constientizare de a fi in target cu numarul de apeluri si necesitatea de a avea un singur punct de contact pe parcursul procesului de accesare fonduri.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

Din martie 2012 pana in prezent site-ul a fost vizitat de 110.000 de vizitatori unici la un total de 136.000 vizite (aproximativ 9.000 de vizite/luna).

TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Conversie mare de vizite in apeluri la centrul de apel (de 8 ori mai mult decat site-ul corporativ al companiei), care demonstreaza un interes mare privind acest subiect.

Diverse (link-uri si note)

www.trovagevolazioni.it

www.eurocons.biz

INSTRUMENTE FINANCIARE SI SERVICII IN ORASELE MICI SI ZONELE RURALE

Prezentat de: BSC SME

Numele Companiei	Retea Proiect de Centre <i>JOBS</i> Orig. JOBS Centre Network Project			
Tipul Companiei	N/A			
Adresa	✉	Str.. Targovska nr. 76, et.2	Cod Postal	5180
Oras si regiune		Polski Trambesh	Tara	Bulgaria
Tel	☎	(+359) 61416905	Fax	(+359) 61413942
E-mail	✉	jdimitrova09@gmail.com	Website	💻 N/A

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Oportunitati de locuri de munca prin sprijinirea afacerilor este un proiect care a fost rulat de Programul pentru Dezvoltare a Natiunilor Unite (PNUD) in Bulgaria din octombrie 2000 avand partener principal Ministerul Muncii si Politicii Sociale (MLSP).

Acesta a fost conceput pentru a rezolva ratele semnificative ale somajului in Bulgaria de la sfarsitul anilor 1990 si ratele deosebit de ridicate in locatii dezavantajate si grupuri.

Pana la sfarsitul activitatilor din ultimul an, 2007, s-a raportat crearea a 30.100 locuri de munca pe termen lung la un cost de 26,6 milioane\$ prin intermediul operatiunilor a 43 de centre de afaceri, 10 incubatoare de afaceri si 17 *Window Offices* raspandite in zonele mai putin avantajate din Bulgaria.

A realizat acest lucru printr-un pachet integrat de servicii de dezvoltare non-financiare si financiare de afaceri. In plus, pe durata de viata a proiectului, au fost finantate separat de catre 10 donatori externi, 14 initiative speciale inclusiv o gama de programe locale de promovarea turismului, productia de plante medicinale si incluziunea economica pentru grupuri minoritare.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

Cele trei componente ale serviciilor financiare ale proiectului JOBS au fost finantarea schemei de Leasing, pusa in aplicare in 2001, grantul startup, schema de sprijin denumita *Proiectul 100* implementata in 2004 si *Micro-granturile* pentru schema romilor puse in aplicare in 2006. Primele doua servicii finantau grupurile antreprenoriale de oameni care, la acel moment, nu au fost considerate de catre bancile comerciale ca fiind clientii cu un bun potential. Cel de al treilea a fost un grant complementar la produsul de leasing furnizat de companiile de afaceri in comunitatile predominante de romi. Toate trei componente au venit ca o continuare logica a eforturilor PNUD Bulgaria de combatere a saraciei si a somajului prin intermediul programelor de dezvoltare economica.

1. Schema de Leasing financiar: FLS a furnizat intreprinderilor locale contracte de leasing pentru achizitionarea de echipament nou sau sh in trei versiuni: startup-uri, afaceri obisnuite si intreprinderi agricole;
2. Proiectul 100 a acordat granturi de pana la 20.000 BGN oamenilor care au prezentat idei viabile pentru a incepe o afacere;
3. Micro-Granturi pentru Romi a fost derulat in doua centre de afaceri, in cartiere urbane avand peste 2.000 de romii. Pachetul de micro-granturi este un contract de leasing FLS cu un grant de la 2.000 BGN pentru cheltuielile initiale start-up.

De la 31 decembrie 2007 pana in 2010, 38 de centre de afaceri furnizeaza servicii sub FLS. Ei au continuat sa ofere contracte de leasing de la 15.000 BGN pentru start-up-uri, pana la 30.000 BGN pentru microintreprinderile existente si 35.000 BGN pentru echipament agricol.

Elemente inovatoare folosite

- Ministerul Muncii si Politicii Sociale si PNUD, prin JOBS, au fost pionieri in furnizarea atat de mult necesarei *asistente sociale si in afaceri* – in zone mici, la distanta, zone defavorizate si populatiei. In cei 8 ani de munca, JOBS a avut pozitie de lider in furnizarea de asistenta pentru microintreprinderi, intreprinderile mici si comunitatile slab deservite din Bulgaria; in multe cazuri a fost singurul furnizor al acestor servicii.
- Desi mic, Proiect 100 este un experiment important in folosirea unui mecanism conditionat de transfer de numerar pentru "a da impuls" intreprinderii. Este interesant, deoarece utilizarea de granturi sau transferuri de numerar a fost, mai mult sau mai putin, eliminata de cele mai multe tari.

Elemente de valoare adaugata

JOBS a creat un nume de brand de asistenta de inalta calitate pentru someri din Bulgaria. Aceste servicii includ servicii financiare, precum si non-financiare: incubatoare de afaceri (BI), tehnologii informationale (IT), instruire, consultari, servicii de informare, servicii tehnice si de birou.

Sondajele arata ca 59% dintre beneficiari au vazut produsul leasing ca având un impact foarte pozitiv asupra stabilitatii companiei lor, 53% au vazut ca fiind foarte pozitiv in cresterea productivitatii si 50% au vazut ca foarte pozitiv in consolidarea competitivitatii.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

BC sunt institutii bine stabilite, locale, non-profit, cu experienta in contextul local economic si social, adaptabile la diverse tipuri de finantare, bine pozitionate ca parteneri competenti pentru autoritatile locale si ONG-uri in implementarea politicilor de dezvoltare locala si initiative. Pe scurt, un produs unic in orice oras sau sat si un partener valoros pentru autoritatile civice.

Un centru de afaceri cu performanta medie poate realiza 28,500 BGN/an din dobanzi pe contractele de leasing. Cheltuielile medii anuale curente ale unui centru de afaceri cu performante bune sunt intre 20.000-25.000 BGN. FLS ia in medie 30% din timpul unui consultant financiar si 10% din cel al managerului. Productivitatea medie a unui ofiter de imprumut BC este scazuta: in medie au fost platite 8.13 leasing-uri in 2007. Acest lucru inseamna ca, daca in viitor centrele BC vor plati pentru utilizarea portofoliului de leasing si pentru inchirierea spatiilor locale *, unele BC mai mari ar duce FLS la o pierdere, in timp ce unele BC mai mici, pot rula un profit (* in medie, 20.000 BGN/an).

Personalul

Managementul JOBS: BC are un numar mic de personal: consultant financiar, un agronom (sustinerea productiei de plante organice in centrele BC), un expert de marketing (pentru activitatea de consultanta de afaceri si de formare) si alti profesionisti angajati in proiecte.

Necesari pentru serviciile financiare: consultanti de leasing calificati corespunzator/consultanti de credit pentru BC.

Know-how

- Centrele de afaceri (BC) au prevederi similare de asociere si sunt inregistrate ca organizatii non-profit (ONG), cu statut juridic de asociatii care sa permita aderarea persoanelor si organizatiilor;
- BC au operat un numar limitat de activitati de baza si servicii si, practic, toate partile sunt implicate. Implicarea indeosebi a Primariei si a Directoratului Oficiului Muncii a jucat un rol major in

legitimizarea BC in faza de startup. Un avantaj semnificativ al BC este sediul municipal oferit gratuit sau la o chirie redusa;

- Centrele BC au fost norocoase in calitatea lor de manageri, dar se considera ca JOBS trebuie sa continue dezvoltarea permanenta de manageri, astfel incat BC pot intalni noi provocari;
- Ceea ce distinge reseaua JOBS BC fata de alti furnizorii de servicii a fost atitudinea personala, apropierea de client si bunele cunostinte si deprinderi privind comunitatea locala, ocuparea fortei de munca si problemele economice.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc aparute

- Incepand ca un instrument de dezvoltare puternic, componentele financiare au fost depasite de schimbarile economice rapide care au avut loc dupa 2004. Pentru a aborda problemele noi cu care se confrunta intreprinderile mici, instrumentele financiare JOBS necesitau reinventare;
- Retragera de fonduri necesita cereri separate pentru fiecare BC cu fonduri inative;
- Reteaua JOBS, la momentul actual, este organizata pentru a oferi si a efectua doar un numar limitat de BDS (limitate cu privire la potentialul expertilor locali disponibili si capacitatea de business service). Cele mai multe dintre aceste servicii sunt in principal orientate spre furnizarea de soft-skilluri si masuri (non-business), cum ar fi informatii legate de abilitatile de baza, formarea lingvistica si informare despre UE.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Institutiile de microfinantare JOBS Ltd. au fost infiintate ca un grup bancar la Banca de dezvoltare a Bulgariei pe 23.12.2010 si au inceput activitatea prin furnizarea fondurilor sub forma de contract de leasing in martie 2011, prin patru scheme - leasing de echipamente industriale, leasing de vehicule, leasing de masini agricole si alte echipamente. JOBS IFM opereaza in prezent fondurile provenite de la Fondul European de investitii intr-o retea de afaceri de peste 30 brokeri (fostele centre JOBS) din tara.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Componentele financiare JOBS au avut un impact semnificativ asupra economiei locale, inclusiv a infrastructurii fizice (achizitionarea de active productive) si mediului social (scaderea somajului) si imbunatatirea nivelului de trai. Capacitatea sporita de afaceri a beneficiarilor serviciului de leasing financiar a condus la o serie de efecte: membrii familiei au gasit locuri de munca in bussines sau in afaceri locale.

Sistemul de leasing a avut efect la nivel national invatand bancile despre atractivitatea financiara a investitiilor privind microintreprinderile si intreprinderile mici. BC, desi concurent al bancilor, de fapt a "crescut" clientii pentru acestea.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Toate *Centrele de Afaceri JOBS* au vizat someri si alte diverse grupuri marginale in furnizarea de servicii non-financiare de afaceri precum instruire, consultari, schimbul de informatii si consiliere in afaceri. In plus, centrele BC au extins serviciile de afaceri catre start-up-uri si antreprenori locali prin furnizarea de ceea ce a fost crucial la acel moment: pregatirea planului de afaceri, servicii contabile de baza, sprijin IT si consultanta restransa de marketing. In multe zone *Centrele de Afaceri JOBS* a fost singurul furnizor de astfel de servicii. Serviciile financiare oferite de BC au fost in aproape toate cazurile singura posibilitate pentru micii antreprenori de a accesa resurse financiare.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

Pana la sfârșitul activitatilor din ultimul an, 2007, s-a raportat crearea a 30.100 locuri de munca pe termen lung la un cost de 26,6 milioane \$ prin intermediul operatiunilor a 43 de centre de afaceri, 10 incubatoare de afaceri si 17 *Window Offices* raspandite in zonele mai putin avantajate din Bulgaria. 1371 contracte de leasing au fost evaluate pana la sfarsitul anului 2007, la o valoare de 15.744.792 BGN.

Cu toate acestea, din cauza disfunctionalitatilor privind finantarea statului, unele centre de finantare au incetat operatiunile. Exista inca centre cu personal limitat. Aceste centre *JOB*S continua inca, la un nivel foarte scazut, sa efectueze alte activitati in sprijinul antreprenoriatului si reducerea somajului, precum consultanta si formare pre-calificare a somerilor.

TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Instrumentele financiare pot fi folosite pentru dezvoltarea regionala durabila si renasterea economica. Dezvoltarea si managementul instrumentelor financiare transnationale si regionale nebancare gestionate de structurile de sprijin pentru afaceri, ar putea fi considerate pentru state ca fiind initiative emblematic.

In legatura cu aceasta, dezvoltarea de instrumente regionale non-bancare de finantare specializate pentru sprijinirea IMM-uri, si anume un fond de rulment specializat pentru dezvoltarea sectoarelor de crestere a animalelor si ecohorticultura, este vital pentru recuperare din criza economica, in special in zonele rurale ale partenerilor din Sud-Estul Europei.

Diverse (link-uri si note)

Locuri de munca prin Business Support (locuri de munca), Raport Independent de Evaluare 2008, versiunea finala 3: 2 decembrie 2008: <http://www.mfi.bg/bg/about.html>

SPRIJINIREA INTREPRINDERILOR MICI SI MIJLOCII, AGEVOLAZIONI ALLE IMPRESE – (SMEs facilitation.it)

Prezentat de: REGIUNEA MOLISE

Numele Companiei	Telematica Italia Srl			
Tipul Companiei	Ltd.			
Adresa	✉	Via Bramante, 43	Cod Postal	05100
Oras si regiune		Terni/Umbria	Tara	Italia
Tel	☎	(+39) 0744392213	Fax	(+39) 0744428739
E-mail	✉		Website	💻 www.agevolazioni.telematicaitalia.it

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

Serviciile furnizate de Telematica Italia SRL sunt directionate catre intreprinderi si profesionisti si sunt disponibile pe intreg teritoriul national si in afara lui.

Telematica Italia Srl produce si distribuie baze de date si servicii de informare profesionala din anul 1999, orientate catre intreprinderi italiene si firme straine care fac comert in Italia. Aceasta integreaza cunostintele dobandite in domeniul stimulentei financiare, apel de oferte, informatii comerciale si reglementarile din domeniu pentru a face o oferta unica de servicii online, software si baze de date, care sunt esentiale pentru toate afacerile, mari si mici, operationale in teritoriu.

Organizatia informeaza mai mult de zece mii de companii si firme profesionale despre cum sa faca pentru a fi la curent cu probleme actuale si de legislatie, pentru a le proteja de riscurile comerciale, pentru contacte cu noi potentiali parteneri si furnizori, pentru a largi baza de clienti –tinta, pentru a participa si a contracta achizitii publice si pentru a obtine asistenta juridica si fiscala. Serviciul de asistenta business ofera clientilor sai cele mai avansate programe si servicii Web pentru a face din Internet un punct de referinta pentru marketing si relatii de afacere.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

Serviciile portalului/revistei www.agevolazioni.telematicaitalia.it sunt disponibile partial in mod gratuit si partial cu abonament.

Cu serviciul proiect & bani (P&M) clientii si utilizatorii Telematica Italia sunt "insotiti" in elaborarea de programe si proceduri de investitii, in gestionarea accesului la toate stimulentele publice care vizeaza afacerile finantate din fonduri UE, nationale, regionale, provinciale sau municipale.

Activarea sfatului oferit de serviciul P&M acopera toate practicile procedurale birocratice si tehnice privind finantarea.

Serviciile de Avantaje oferite Companiilor sunt impartite in doua domenii principale:

1. Informatii (portal de informatii);
2. Consultanta.

A) INFORMATII

Serviciul de stiri, administrat de catre personalul editorial, asigura furnizarea de servicii catre entitati care altfel nu ar putea avea acces la acestea :

- a. Stimulente si concesi pentru companii;

Sunt tratate si diseminate zi de zi la companii, prin articole, carduri declaratii si practici sinoptice, diverse notificari, alerte si reglementari de interes primar pentru lumea de afaceri - stimulente si concesi pentru profesii, toate acestea printr-o monitorizare continua a surselor oficiale;

- b) RSS - Publicatii pentru companii de specialitate si profesionisti;

Pregatirea de zi cu zi, prin monitorizarea a peste 40 de ziare nationale si regionale, Telematica Italia publica, pana la pranz, un numar mare de articole economice/financiare, serviciu de cel mai mare interes pentru clienti;

- c) Agenda Targurilor din Italia este publicata lunar si pusa la dispozitia utilizatorilor Telematica Italia cu lista avand marcate cele mai importante expozitii de la nivel national;

- d) focus IMM-uri;

In aceasta sectiune sunt publicate, actualizate si puse la dispozitie o serie de ghiduri practice ale celor mai larg subventionate instrumente/financiare (angajare de stimulente, *energy Bonus*, *Bonus renovations*, *Stability Law* (fosta Legea bugetului), decret *Milleproroghe* (decret al Consiliului de Ministri vizeaza extinderea sau rezolvarea unor masuri urgente), *TremontiTer* (Facilitatea include reducere egala cu 50% din impozitul pe profit investit pentru achizitionarea de masini noi), *Quater*, Startup business, etc.) active la nivel national.

- e) internationalizare (nou).

Sectiunea de oportunitati pentru clientii straini;

Sunt online urmatoarele sectiuni:

- Calendarul Expozitiei, stimulente pentru participarea la targuri in strainatate, misiuni de comert in strainatate, comert exterior;

- f) Buletin informativ;

Livrat zilnic clientilor/utilizatorilor de buletine informative referitoare la stiri publicate zilnic pe site-ul

www.agevolazioni.telematicaitalia.it

B) SERVICII DE CONSULTANTA

Serviciul ofera doua niveluri diferite de expertiza:

- a) solicitare si studiu fezabilitate;

- Solicitare generala pentru aviz

Screening-ul efectuat de catre Consiliul editorial al serviciului *Facilitati* pentru Telematica Italia la cererea clientului nu este deosebit de complex, nu necesita studii aprofundate si anumite regulamente europene, nationale si regionale; Serviciul de screening pentru clienti, in acest caz, beneficiaza de gratuitate;

- Solicitare detaliata pentru aviz

Screening efectuat pentru solicitari detaliate sau studiu si analiza de fezabilitate a practicilor, necesita studii aprofundate si aplicate regulamente regionale specifice, nationale sau europene;

- b) aviz de practica;

Daca screening-ul a fost de succes, clientilor li se va fi oferit posibilitatea de a profita de serviciul de consiliere al Telematica Italia pentru depunerea cererii de grant si toate activitatile conexe ulterioare; Mai intai de toate, va fi prezentata clientului o estimare a costului, care defineste nivelul de complexitate al cauzei.

- Practici simple

Costul acestor tipuri de practici pentru abonatii Telematica Italia (ex. Camera pentru Finantarea Comertului) este de 120 €. Pentru non-abonati, costul serviciului s-a ridicat la 240€.

- Practici complexe

Clientul va primi de la Telematica Italia o estimare de cost pentru tipul de stimulente necesare, suma va fi calculata ca procent din valoarea totala a proiectului. Procentele necesare pentru abonati vor fi in acest caz, de asemenea, mai mici decat cele percepute de la clientii fara abonament.

Elemente inovatoare folosite

Serviciul a fost fondat cu intentia de a simplifica si de a face accesibile instrumente si oportunitati care usureaza accesul la ofertele de finantare pentru oameni de afaceri, liber profesionisti si cetateni obisnuiti. Intr-un astfel de mediu, ideea de afaceri a Telematica Italia a fost de a restabili ordinea si de reeducare a utilizatorilor privind masurile de facilitare pentru utilizarea corecta a instrumentelor disponibile.

Elemente de valoare adaugata

Valoarea adaugata pe care serviciul o ofera este faptul ca potentialul utilizator - la un cost foarte scazut - poate in orice moment sa verifice fezabilitatea si viabilitate economica a proiectelor sale (recrutare, investitii, formare, intrari de numerar etc.) prin abordarea - prin telefon, e-mail, etc - a unui consultant de incredere, care este gata de a-l ghida si directiona in alegerea sa.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A OFERI SERVICILE

Personalul

„Serviciul facilitati” poate conta pe activitatea zilnica desfasurata de personalul intern si o retea densa de consultanti externi care lucreaza pe intreg teritoriul.

Personalul intern (10 angajati) - opereaza in Terni - se ocupa atat cu analiza cat si cu difuzarea de informatii. Reteaua de consultanti (afiliati cu acorduri specifice) - opereaza pe intreg teritoriul national – aplica metoda „door to door” clientilor care urmeaza sa intre in competitie/stimulente care nu pot fi gestionate de la distanta.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

„Serviciul facilitati” deservește aproape exclusiv microintreprinderile, intreprinderile mici si mijlocii.

Intreprinderile mici sunt foarte flexibile si chiar daca acestea sunt similare in marime, pot avea diferite structuri organizatorice si de gestionare.

In acest mediu economic special, aproape toti comerciantii sunt preocupati cu urmarile grele ale crizei economice, care a dus la o reducere drastica a vânzariilor si veniturile lor.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Antreprenoriatul italian ramane competitiv, in cazul in care are o capacitate mai mare pentru inovare si mai presus de toate, eficienta mai mare in productie (interna si pe lantul de aprovizionare). Aceasta eficienta poate fi realizata prin utilizarea de solutii in domeniul tehnologiei informatiei, necesara pentru a consolida relatia strategica dintre diferite companii.

In ultimii ani unele inovatii au indicat intotdeauna, pentru unii proprietari de afaceri, mai multe probleme decat avantaje.

De aici, compania a imbratisat teza de asa-numita "inovatie in pasi mici".

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Inovarea in pasi mici, cu siguranta nu a fost creata de Telematica Italia, aceasta noua metodologie trebuie inteleasa prin a o face accesibila pentru toata lumea, prin simplificarea terminologiei aplicatiei.

Serviciile companiei sunt computerizate și, prin urmare, clienții/utilizatorii sunt și au fost familiarizați cu mijloace, cum ar fi: buletine informative, e-mail, managementul formularului, conectare, PW, etc. Printr-un proces de creștere constantă, a adus micii agricultori, en-grosiști, freelancerii să scrie, să citească și să interogheze zilnic redacții.

Acest proces are acum aproximativ 10.000 clienți, dintre care peste 6.000 sunt zilnic utilizatori de *Service Reductions*.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Mai întâi de toate, au încercat să oprească lipsa privind instrumentele accesibile de finanțare facilă în sistemul de informații. În epoca rețelelor, internetului și globalizării circula o cantitate enormă de informații, care adesea nu poate fi comandată, verificată și direct accesibilă de la destinatarii lor. Prin aceasta se intenționează să se facă apreciată de tot ceea ce poate fi numit "împrumuturi accesibile" (apeluri, legislativ, bonusuri, taxa de credite, măsuri locale, etc.).

Situatia actuala si rezultatele bune practice

În prezent clienții/utilizatorii site-ului sunt nu numai actualizați prompt, dar e posibil în orice moment să se ia măsuri pentru a satisface nevoile lor economice.

Sunt gestionate și prezentate în fiecare an sute de practici de finanțare; satisfacerea nevoilor de afaceri ca investiții tangibile și intangibile, angajarea de personal nou, participarea la târguri și internaționalizare, afaceri, start-up, etc. Clienții/utilizatorii sunt capabili de a-și satisface nevoia lor de informare, chiar și nevoile economice care decurg din cursul normal al activităților lor.

ACCESUL LA FINANȚARE ÎN AGRO-BUSINESS

Accesul îmbunătățit la finanțe pentru participanții din lanțurile alimentare legume și fructe proaspete și legume prelucrate

Prezentat de: FFRM

Nume Companiei	Centrul de Inovare Macedonia				
Tipul Companiei	Organizație de sprijin în afaceri, non-profit, neguvernamentală				
Adresa	✉	MajkaTereza #13a	Cod Postal	1000	
Oras si Regiune		Skopje	Tara	Fosta Macedonia	Republica Iugoslava
Tel	☎	(+389) 23245122	Fax		
E-mail	✉		Website	💻	www.i2b.org.mk

DESCRIERE ȘI CARACTERISTICI

Descrierea generală a bunei practici

Platforma financiară a fost dezvoltată în perspectiva creșterii competitivității companiilor macedonene, cea mai mare parte sprijinită de donatori, sprijin între 250-440 \$ pentru fiecare dolar cheltuit.

Platforma financiară angajează facilitatori financiari (consultanți) să lucreze împreună cu IMM-urile în identificarea nevoilor financiare, elaborarea planurilor de afaceri și investiții, selectând cele mai potrivite instrumente financiare, prin urmare, oferind pentru companiilor acces la finanțare.

Această practică există din anul 2009, iar din 2011 până în prezent a fost implicată activ în sectorul agricol.

Descrierea serviciului de diagnostic/evaluare

Fiind un proiect nou, IMM-urile care au nevoie de finanțare suplimentară, simt nevoia unei investiții de capital și/sau recapitalizare; se adresează Platformei Financiare, gestionată de un Manager AtF. Managerul, pe de o parte lucrează cu un număr de proiecte (companii/fermieri care au nevoi financiare) și pe de altă parte cu un grup de facilitatori financiari (consultanți) foarte instruiți (10-20), oameni calificați în finanțe, planificarea afacerilor, planificarea strategică și aptitudini conexe și expertiza. Consultanții primesc o misiune pentru a ajuta un IMM în procesul de a accesa finanțe și sunt eligibili pentru un onorariu de succes.

Această practică diminuează riscul, deoarece compania, consultantul și ONG-urile sunt partajate.

Procesul durează cel puțin o lună, în timpul căreia FF colaborează cu reprezentantul companiei, lucrează alături de acesta, efectuează activități financiare, aplică pentru resursele financiare și negociază în numele clientului. La un contract încheiat între FI și compania/agricultor, FF primește și plata atât de la client, cât și de la platforma financiară.

IMM-ul care a primit finanțare este obligat să documenteze suma cerută, să descrie investiția, să prezinte numărul de noi pozitii în organigrama de joburi permanente/sau temporare pe care le va crea și să stabilească suma pe care o va atrage de la export.

Accesul la *manager de finanțe* creează obligația de a se efectua activități de urmărire cu compania, asigurându-se ca "toate cele spuse se fac", de obicei, prin vizite aleatorii pe teren și o cooperare strânsă cu compania.

Foarte des, această cooperare a permis servicii suplimentare solicitate de ONG-uri ca BSO.

Elemente inovatoare folosite în furnizarea de servicii de diagnostic/evaluare

Această abordare diminuează punctele cele mai vulnerabile în afacerile bazate pe cunoaștere.

Companiile se simt în siguranță, deoarece acestea nu au de a face cu un individ de care nu sunt sigure, ci cu o organizație, o persoană juridică, cu un portofoliu dovedit.

Pe de altă parte, consultanții au intrări regulate de clienți verificați anterior și asigurată plata serviciilor lor.

Se prevede, de asemenea, un portofoliu de proiecte, astfel scade riscul plății în numerar.

BSO astfel servește comunitatea, se autodezvoltă și contribuie la competitivitatea țării sale.

Programul nu beneficiază încă de o utilizare de software-ul. Cu toate acestea, lasă loc pentru îmbunătățirea și specializarea în continuare a serviciilor. Sfatul FF, nu numai pentru produse financiare de piață, dar și pentru surse financiare alternative, cum ar fi capitaluri de risc și capitaluri proprii de finanțare.

Elemente de valoare adăugată date în cadrul serviciului

Din 2011 până în prezent, platforma financiară a ajutat:

- Peste 60 de companii și de agricultori în proiectarea afacerii lor și planurilor de investiții;
- 45% sau 75% au accesat cu succes peste 8,7 milioane \$, astfel au investit peste 16,5 milioane \$ în sectorul agricol;
- Această activitate a creat peste 100 de noi locuri de muncă și a crescut exportul companiilor agricole macedonene la 9,6 milioane \$;
- Au fost organizate 9 târguri educaționale și întâlniri între FIIs, BSO și companii de asigurare;
- Au participat la aceste evenimente și au diseminat informațiile peste 300 de reprezentanți de companii și fermieri;
- S-au creat 2000 de broșuri cu titlul "Produse financiare inovatoare pentru finanțare agricolă" cuprinzând 7 FI și peste 15 produse financiare disponibile pe piața Macedoneană;
- A fost difuzată o listă cu cele mai de succes 10 FF, la care au asistat peste 160 de companii care au accesat finanțări și au investit peste 120 milioane \$.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A OFERI SERVICII DE EVALUARE

Resurse economice

Este necesară anual suma de aproximativ 30.000 \$, furnizată de donator, pentru cota-parte de cheltuieli pentru companiile care au nevoie de asistență în procesul accesului la finanțare. Cu toate acestea, același lucru poate fi acoperit numai de sectorul privat, precum și din procentul de granturi acordate ca un onorariu de succes pentru FF și BSO. Aceste procente variază între 3-5% din finanțarea accesată, în funcție de domeniul de activitate.

Personalul

Sunt suficienți pentru a efectua acest serviciu profesional doi oameni, unul accesează managerul de finanțe și celălalt are acces la asistentul financiar. Managerul trebuie să aibă o cooperare strânsă și solidă cu instituțiile financiare, organizații de formare și să fie în măsură să urmeze tendințele și să obțină resurse.

Know-how

Pentru FF este necesară pregătirea continuă în management financiar și finanțe. În plus, la baza acestei activități este un flux puternic de informații. Familiarizarea cu tendințele de pe piața financiară este mai mult decât binevenită. Personalul trebuie să aibă cunoștințe de bază de management financiar și abilități bine dezvoltate de management de proiect.

OBSTACOLE

Probleme tehnice, financiare, etc, aparute

Apar probleme financiare, atunci când nu există bani pentru costul onorariului consultanților de partajare și întreaga sumă grevează asupra companiei. Altfel, companiile/fermierii semnează un contract obligatoriu prin

care platesc in avans un procent calculat din suma de finantare, care este retinut in caz de succes si rambursat 80% daca nu conduce la succes.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Extinderea ofertei de servicii, pentru a diversifica riscul suprataxarii companiilor, a scazut repartizarea costurilor, astfel incat companiile si-au dat seama ca trebuie sa inceapa plata pentru acest serviciu, ca pentru orice alt serviciu de pe piata.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Suportul financiar pentru acest serviciu este o nevoie identificata, astfel incat acesta conduce la crearea unui impact mai puternic decat consolidarea pozitiei pe piata, privitor la competitivitatea companiilor macedonene, unde accesul la finantare este un obstacol real in crestere, in special in sectorul agricol.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

In prezent, acesta este singurul serviciu de acest gen oferit pe piata macedoneana. Acesta a creat rezultate remarcabile pe piata si in sectorul agricol.

Se reduc semnificativ neincrederea si neintelegerile dintre client si consilier, creand astfel situatia win-win-win.

TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Platforma financiara poate fi cu usurinta transferata in orice tara, in special in tarile in curs de dezvoltare/tranzitie, in cazul in care ratele dobanzilor bancilor sunt inca ridicate (peste 15%). Aceasta a fost aplicata in unele tari vecine, cum ar fi Serbia, dar si in Georgia in anul 2012.

Diverse (link-uri si note)

A fost conceputa o brosură despre instrumente financiare inovatoare de pe piata macedoneana, in limba macedoneana si a fost difuzata la companii macedonene si agricultori :<http://www.agbiz.com.mk/doc-pdf>

In plus, au realizat un studiu privind legaturile dintre asigurari in agricultura si accesul la finantare pentru agricultori, cu concentrare pe recomandarile de imbunatatire a gestionarii schemei sistemului de asigurari agricole:

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

Reteaua din Macedonia de *Business Angel*, i2BAN: www.i2b.org.mk

Sectiunea

3

Abordari eficiente pentru transferul de tehnologie si inovare pentru IMM-uri

ATELIER 3 Grecia, 2-4 septembrie 2013

Exemple selectate de bune practici

Nume	Furnizor
Pachet software de gestionarea culturilor horticole	Ce.Spe.Vi. Centrul Experimental pentru Pepiniera
Set de instrumente de cunostinte pentru inovare	Proiect <i>Cunostinte pentru inovare</i> FP7 ETAT/Autoritatea Alimentara Elena
Monitorizare si control integrat al virusilor foodborne intr-o intreprindere de productie legumicola	www.iwaterfood.gr/en
www.fertirrigazione.it	PROF.i
Utilizarea cursurilor de formare de tip mixt (on-line si pe teren) pentru tinerii agricultori (IMM-uri) din sectoarele horticultura si zootehnie	Universitatea de Agro bussines si Dezvoltare Rurala
Agrohomeopatia - abordari vechi nemaïintalnite in horticultura si cresterea animalelor	PH Agrohomeopatya pentru plante si daunatori
Sprijinirea transferului de tehnologie si inovare la nivel national si international	Consortiul Reteaua de Intreprinderi Europene - Bulgaria

PACHET SOFTWARE DE GESTIONAREA CULTURILOR HORTICOLE

Prezentat de: UNIMOL

Name Companiei	Ce.Spe.Vi. (Centrul experimental pentru pepiniera), (orig. Experimental Center for the Nursery)			
Tipul Companiei	Societate			
Adresa	✉	Via Ciliegiole	Cod Postal	51100
City Region	and	Pistoia (PT)/Toscana	Tara	Italia
Tel	☎	(+39) 0573570063	Fax	
E-mail	✉	info@cespevi.it	Website	www.cespevi.it

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

In centrul experimental pentru pepiniera si in colaborare cu Departamentul de Stiinte Agricole, Alimentare si Agro-ecologice al Universitatii din Pisa (Prof. Alberto Pardossi) s-au dezvoltat si distribuit pachete software pentru gestionarea de culturi floricole (gradinarit). Fiecare software a fost finantat printr-un proiect specific. Toate software-urile sunt distribuite gratuit.

Descrierea transferului de tehnologii/inovare

1. Sursa (autor): Dep. DiSAAA Universitatea din Pisa;
2. Tehnologie: software-ul;
3. Beneficiar: toata lumea;
4. Consecinte: optimizarea culturilor;
5. Rezultate: download gratuit, la anumite pagini web pe site-ul oficial;
(<http://www.cespevi.it/softunipi/softunipi.htm>);
6. Metodele si mecanisme de transfer: in Centrul Experimental s-au dezvoltat si distribuit pachete de software de gestionare a culturilor horticole si floricole;
7. Detalii privind procesul: fiecare software a fost finantat printr-un proiect specific si distribuit gratuit (legatura directa fara a fi necesara inregistrare);
8. Accesibilitatea prin SMS: instructiunile utilizatorului sunt furnizate pas cu pas in casetele de dialog specifice; pachetele de software pot fi simple foi de lucru Excel sau programe de calculator.

Elemente inovatoare folosite

Dezvoltarea pachetelor de software pentru utilizatorii liberi, legatura directa fara a fi necesara inregistrarea.

Elemente de valoare adaugata

Software-ul multi-lingvistic: fiecare partener dezvolta software in limba tarii sale si in alte limbi ale UE, in conformitate cu alti parteneri.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE SI INOVARE

Resurse economice

Fiecare software a fost finantat de unul din proiectele:

[EU Euphoros](#)

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

[FLUX-AID- Farm , Managementul optimizarii nivelului apelor la ferma: Asistent pentru deficit la irigare](#)
<http://www.euphoros.wur.nl/UK/ - # blank>

[IRRIFLORVIVA](#)

Personalul

- 1 post muncitor calificat;
- 1 post administrativ si secretariat;
- 1 post tehnic si management.

Folosesc stagieri si companii terte sau cont pentru locuri de munca.

Know-how

Nivel de know-how al Universitatii impresionat in instrumente gratuite de calculator.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Principala problema este cu siguranta data de creditele economice, care sunt prea putine si dificil de gasit.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Pentru a depasi aceasta problema, sunt fortati sa minimizeze personalul si sa foloseasca firme externe pentru activitatile sezoniere.

Factori de succes, care sa faciliteze transferul de tehnologie si inovare

1. Implicarea indeaproape a companiilor pepiniera (mari si mici), in toate activitatile ale Ce.Spe.Vi., care este orasul lor de origine unde intalnesc si primesc vizitele operatorilor si institutiilor din tara si strainatate ;
2. Printr-un simplu webpage cu mai multe link-uri intre tehnicieni si agricultori ei pot optimiza si facilita transferul.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

O nevoie specifica este de a gasi mai multe surse de finantare si de a se extinde operatiunile companiei.

Au multe activitati de dezvoltat, care ar fi, de asemenea, de mare importanta si ajutor pentru industrie. Din pacate, companiile nu au obiceiul finantarii directe a acestor activitati si asteapta ca institutiile publice sa faca acest lucru pentru ele.

Situatia actuala si rezultatele bune practice

Ce.Spe.Vi este un punct de referinta pentru IMM-uri si fermieri, care directioneaza IMM-urile locale in rezolvarea problemelor lor.

TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Toata lumea poate modifica instrumente de calculator, usor, daca este necesar (de ex. foaie de calcul excel).

Diverse (link-uri si note)

Fiecare proiect are mai multe rapoarte si rezultate ale pachetelor de lucru.

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

Nume Software	Tip	Descriere
SOL-NUTRI 1.3	Foaie de lucru Excel	Acesta permite calculul solutiilor nutritive pentru a fi utilizate pentru cultivarea fara pamant si in ghivece. Dezvoltat in cadrul proiectului UE Euphoros (NEU-FP7-KBBE-2007-211457).
SOL-NUTRI 1.0	Software-ul fara licenta pentru Windows (.exe)	Acesta permite calculul solutiilor nutritive pentru a fi folosite pentru cultivare in ghivece Dezvoltat in proiect AZORT-La concimazione azotata degli ortaggi
FERTILIZER CALCULATOR 1.2	Foaie de lucru Excel	Ajuta agricultorii si tehnicieni in calculul sumei totale de utilizare si eficienta (NUE) de nutrienti folositi in culturi protejate. Dezvoltat in cadrul proiectului UE Euphoros (NEU-FP7-KBBE-2007-211457).
SIMULHYDRO 2.3	Foaie de lucru Excel (numai in limba engleza)	Este destinat numai pentru utilizatorii avansati in fertilizatie. Este capabil de a calcula eficienta in utilizarea de apa si substante nutritive, folosind diferite strategii si optiuni diferite de fertilizare recirculare solutii in bucla inchisa, culturi fara suport de pamant sau in mediu deschis. Dezvoltat in cadrul proiectului UE Euphoros (NEU-FP7-KBBE-2007-211457).
GREEN-FERT 1.2	Foaie de lucru Excel	MANAGER DE FERTILIZAREA SOLULUI (GREEN-FERT) Asista agricultorii si tehnicienii in calculul fertilizarii solului si compozitiei de fertilizare pentru a fi utilizate in timpul cultivarii speciilor horticole principale, cultivate in sol, intr-o sera. Dezvoltat in proiectul AZORT-La concimazione azotata degli ortaggi si Euphoros de UE (NEU-FP7-KBBE-2007-211457).
CSRD v.1.2	Baza de date (numai in limba engleza)	Baza de date cu raspunsul culturilor la stres (CSRD) Contine informatii cu privire la raspunsul cantitativ la stres provocat de apa (seceta)

		si salinitate pentru aproximativ 20 de specii de interes agricol Dezvoltat in proiectul FLOW-AID ferma managementul nivelului optim de apa folosit in ferma: asistent pentru irigare in eliminarea deficitului de apa in sol (NEU-FP6-N 036958)
HYDROTOOLS DSS	C # Microsoft. Net Framework 4.0	Managementul culturilor fara suport de pamant, in sere. Dezvoltat in colaborare cu IBIMET-CNR in proiectul UE Euphoros (NEU-FP7-KBBE-2007-211457).
CALCOLATORE VI v. 1.0	Foaie de lucru Excel (lucrari in curs)	El ajuta agricultorii si tehnicienii in calculul cantitatii optime de apa pentru a fi administrata la culturile horticole cultivate in pamant sau in ghivece. Dezvoltat in proiectul MIPAF 2009-2012, "IRRIFLORVIVA - Progettazione e realizzazione di centraline e software-ul innovativi per il pilotaggio dell'irrigazione capaci di aumentare l'efficienza dell'irrigazione nel florovivaismo" (D.M. 11050/7643/09).

SET DE INSTRUMENTE DE CUNOSTINTE PENTRU INOVARE

K2I

Presented by: CERTH/IRETETH

Numele Companiei	Nivelul 2 de cunoastere si inovare proiect FP7 - ETAT / Autoritatea Alimentara Elena			
Tipul Companiei	Organism public echivalent			
Adresa	✉ 124 Kifissias&Iatridou 2 Abelokipoi	Cod Postal	11526	
Oras si regiune	Atena	Tara	Grecia	
Tel	☎ (+30) 2106971500	Fax	(+30) 2106971552	
E-mail	✉	Website	💻	www.efet.gr

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Instrumentul K2I este destinat sa ajute cercetatorii la prezentarea cunostintelor lor si producerea de profile adaptate cunostintelor. Scopul este de a ajuta cercetatorii sa inteleaga mai bine de ceea ce este interesata industria si de a folosi limbajul cu care e familiarizata industria, prin urmare, sa imbunatateasca sansele de colaborare cu succes intre industrie, mediul academic si transferul de cunostinte.

Instrumentul de Evaluarea Transferului ajuta in a da un punct de vedere mai nuanat al rezultatelor obtinute prin activitati de transfer de cunostinte (KT), in acelasi timp ofera o perspectiva in facilitarea invatarii si intelegerii procesului KT pentru partile implicate (organizatie publica de cercetare, ca furnizor de cunostinte si compania, ca destinatar/utilizator de cunostinte).

Descrierea transferului de tehnologii/inovare

1. Sursa: <http://www.knowledge2innovation.eu>;
2. Tehnologie/inovare: – instrument de comunicare on-line (in format Excel), instrument de evaluare a Potentialului de Cunoastere- si Instrument de Transfer si urmarire a Cunostintelor;
3. Tipul de beneficiari si numarul: IMM-uri, instrumentul a fost folosit la mai mult de 500 de IMM-uri pana acum;
4. Consecinte: imbunatatirea sansele de colaborare de succes intre industrie, mediul academic si transferul de cunostinte;
5. Rezultate: Transfer de tehnologie mai eficient;
6. Mecanisme/Metode de transfer: Set de instrumente online, excel si web compus din 3 parti:
 - a) Creator de profil
 - b) Instrument de evaluare a potentialului de cunoastere
 - c) Instrumentul de evaluare si schimb;
7. Mai multe detalii cu privire la procesul de transfer: 4 sectiuni:
 - a) originea si caracteristicile generale ale transferului de cunostinte propus, in general perspective
 - b) cunostintele destinate transferului si intreprinderii, capacitatea intreprinderii sa utilizeze o parte specifica de cunostinte

c) prezentare generala a transferului de cunostinte si efectele sale, calitatile cunostintelor, pre-evaluare financiara, mediul de operare extern, criteriul organizational

d) aspecte financiare

e) tabloul de bord pentru fiecare evaluare, 10 criterii, permite compararea propunerilor;

Alte informatii: instrumentul este simplu de utilizat si poate fi folosit chiar de companii/cercetatorii direct implicate/i in proiect, intermediari/consultanti/profesionisti KT (transfer de cunostinte), sprijinirea proiectelor;

8. Accesibilitate IMM-urilor la servicii: pana in prezent acest instrument poate fi folosit gratuit.

Elemente inovatoare folosite

Instrument usor de utilizat si usor de adoptat. Nici un fel de cunostinte anterioare sau speciale nu sunt necesare.

Instrumentul are un caracter de translatie si poate fi folosit in orice tip de IMM-uri.

Elemente de valoare adaugata

Faciliteaza si creste eficienta cooperarii dintre mediul academic - industrie in materie de transfer de cunostinte si inovare- dezvoltare.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE SI INOVARE

Resurse economice

Instrumentul este in prezent gratuit.

Personalul

2 cercetatori, 1 tehnician.

Know-how

Partenerii proiectului K2I au pregatit material de instruire relativa.

In materialul de instruire, utilizarea setului de instrumente este explicata si analizata detaliat. In plus, este material de training pentru alte aspecte critice in procesul de transfer de cunostinte. Materialul trateaza subiecte ca importanta etapei "dovedeste viabilitatea", evaluarea potentialului de cunoastere, aplicarea sistemelor de management de calitate in organizatiile de cercetare si cunostinte cheie privind protejarea la diferitelor forme de proprietate intelectuala.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

In timpul dezvoltarii setului de instrumente sau in punerea sa in aplicare de catre IMM-uri nu au fost intalnite probleme majore.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Cateva probleme tehnice care se ocupa de interfata instrumentelor, au fost rezolvate cu usurinta. De asemenea, un manual detaliat de instruire a fost furnizat astfel incat utilizatorii si IMM-urile ar putea intelege mai bine acest set de instrumente.

Factori de succes, care sa faciliteze transferul de tehnologie si inovare

IMM-urile au nevoie de instruire, cu informatii in limba lor materna. Trebuie stabilita increderea intre cele 2 parti. Pentru ca IMM-urile sa aplice rezultatele cercetarii este necesara asistenta. Utilizarea in paralel de mai multe metode, de asemenea, este recomandabila.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

NEVOILE IDENTIFICATE: Instrumentul K2I a fost dezvoltat ca un raspuns la bariera "lingvistica" dintre industrie si mediul academic. In plus, sectorul european agro-food a fost evaluat ca fiind lent in asimilarea de noi inovatii si transferul de cunostinte. Resursele financiare, necesare pentru a obtine acces la rezultatele de cercetare au fost un alt factor inhibitor pentru IMM-uri in a aborda centrele de cercetare.

METODA de evaluare: Studiu K2I - 80% dintre repondenti sunt de acord ca industria si mediul academic nu vorbesc aceeasi limba.

Situatia actuala si rezultatele bune practice

Pâna in prezent instrumentul a fost folosit de mai mult de 500 de IMM-uri din sectorul agro-alimentar. Studiul de evaluare a rezultatelor metodei este inca in curs de desfasurare. Rezultatul masurarii este axat pe date statistice, cum ar fi:

- Numarul personalului de cercetare;
- Numar de profesori;
- Numarul personalului KT;
- Bugete de cercetare;
- Expunerea inventiei;
- Brevete depuse;
- Acorduri de licenta incheiate;
- Start-up-uri initiate;
- Locuri de munca create.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Instrumentul este inca gratuit si poate fi folosit de orice parte interesata. Este usor de utilizat, independent de natura IMM-urilor (horticultura sau zootehnie) si desigur acesta poate fi utilizat de catre orice tara si regiune. Diverse (link-uri si note)

Diverse documentatii si informatii pot fi gasite in pagina web a proiectului
<http://www.knowledge2innovation.eu>.

MONITORIZARE SI CONTROL INTEGRAT AL VIRUSILOR ALIMENTARI *FOODBORNE* INTR-O INTREPRINDERE DE PRODUCTIE LEGUMICOLA

Prezentat de: ERFC

Numele Companiei	Centrul Molecular pentru calitatea alimentelor si a apei (IWaterFood)		
Tipul Companiei	Public		
Adresa	✉ Unitatea Microbiologica de Mediu, Laboratorul de Igiena, Dept. de Medicina, Universitatea din Patras, Campus Universitate, Rion, Patras	Cod Postal	GR26500
Oras si regiune	Achaia	Tara	Grecia
Tel	☎ (+30) 2610969875	Fax	(+30) 2610969875
E-mail	✉ avanta@upatras.gr	Website	💻 www.iwaterfood.gr

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

Descrierea generala a acestei practici a fost potrivita pentru evaluarea riscului virusologic prin monitorizarea virologica integrata a intreprinderii, de la productie pana la punctul de vanzare. Apoi, scopul a fost a se concentra pe construirea si utilizarea de harti cognitive Fuzzy in modelarea de tip *potrivit-pentru-scop* a sistemului suport de luarea deciziilor care diagnosticheaza posibilitatea de contaminare incrucisata a salatei verzi in aceeasi intreprindere. Realizarea acestei bune practici este o modalitate importanta si ilustrativa de rezolvare a problemelor de Stiinta Alimentara. Practica exista din 2012 si poate fi folosita de catre intreprinderile de productie a legumelor.

Descrierea transferului de tehnologie/inovare

1. Sursa: aceasta inovatie a fost un produs al colaborarii dintre Unitatea de Microbiologie a Mediului, de la Departamentul de Medicina si Laboratorul de Automatizare si Robotica de la Catedra de Electrotehnica si Ingineria Calculatoarelor, de la Universitatea din Patras;
2. Tehnologie/inovare: conceptul a propus controlul si supravegherea integrata a contaminarii cu virusi patogeni dintr-un lant de aprovizionare cu alimente vegetale. Au fost folosite metode avansate de detectare a virusilor de-a lungul lantului de aprovizionare alimentara; au fost colectate date privind contaminarea cu virusi a produselor alimentare si a surselor de mediu adecvate pentru evaluarea cantitativa a riscurilor virale. In plus, lantul de aprovizionare a fost monitorizat pentru prezenta indicatorilor de virusi, de obicei gasiti in cazul contaminarii cu fecale. In cele din urma, au fost dezvoltate instrumente de modelare pentru a defini riscul viral cantitativ si pentru a evalua riscurile de toxiinfecție alimentara virotica pentru determinarea situatiilor cu risc ridicat si eficacitatea interventiilor. Au fost dezvoltate modele de risc in procese modulare pentru a concepe recomandari specifice HACCP. In cele din urma, a fost realizat un instrument software folosind teorii FCM, pentru a diagnostica probleme legate de lantul de productie la salata verde. In final a fost redactat un ghid privind prevenirea contaminarii virale la salata verde.

3. Tipul de beneficiari si numarul lor: beneficiarul a fost un IMM situat in vestul Greciei (Pantelis Petropoulos S.A.). Intreprinderea se concentreaza pe productia de salate si legume;
4. Consecinte: evolutiile recente in managementul riscului pot fi apreciate pentru utilizarea lor in reducerea toxiinfectiilor alimentare virale. Supravietuirea virusilor in alimente poate fi modelata, si procedurile de dezinfectare utilizate in industria alimentara pot fi evaluate, pentru a elucida punctele critice unde contaminarea virusologica poate fi controlata. Constatările sunt diseminate prin tiparirea de broșuri si reglementari privind practici adecvate de control. Prin urmare a fost produs un cadru pentru monitorizarea, modelarea riscurilor si procedurile pentru controlul contaminării cu virusi alimentari *foodborne*, care pot fi aplicabile pentru orice virus, fie el existent, in curs de dezvoltare sau re-emergent, care prezinta pericol de transmitere prin alimente;
5. Rezultate - metode si mecanisme de transfer - mai multe detalii cu privire la procesul de transfer: un total de 221 probe au fost colectate din productia pe verticala la compania din proiect, care produce salata pentru piata elena si exporta in tarile UE. Probele reprezinta faze de productie, prelucrare si puncte de vanzare. Ele erau alcatuite din: apa pentru irigatii, gunoi de grajd, mainile recoltatorului, toaleta si mânerul usilor de toaleta (faza de productie), apa de clatire (faza de prelucrare) si capete de salata verde (faza punctului de vanzare). Salatele au fost apoi analizate pentru parametri virali. Adenovirusii umani (hAdVs) au fost folositi ca indicatori ai contaminării cu fecale umane in timpul studiului analizei virusologice *potrivita-pentru-scop*, pentru a putea estima riscul de infectare pentru om prin consumul de legume cu frunze, utilizand evaluarea cantitativa a riscului viral (QVRA). In plus, un formular de orientare a fost produs pentru prevenirea contaminării cu virusi la verdeturile cu frunze. In cele din urma, a fost construit un instrument software care foloseste cunostintele expertilor si le utilizeaza experienta privind procesul. Fiecare expert bazat pe experienta lui/ei cunoaste principalii factori care contribuie la decizie. Expertii descriu relatia existenta in primul rând ca "negativa" sau "pozitiva" si in al doilea rand, ca un grad de influenta folosind o variabila lingvistica, cum ar fi "scazut", "mediu", "mare", etc. Termenul T (influenta) este sugerat pentru a fi compus din noua variabile pentru cazul Companie Salata Verde. Folosind noua variabile lingvistice, un expert poate descrie influenta unui concept sau a altuia in detaliu si il poate discerne intre diferite grade. Utilizarea de instrumente software ca *Sistemele Suport de Luarea Deciziilor in Stiinta Alimentelor* (DSS), folosind teorii ale FCM, poate fi explorata si probleme care pot aparea in lantul de productie alimentara pot fi in continuare studiate pentru a indica importanta unor puncte critice de control in timpul productiei de alimente. Intreprinderea a completat chestionare specifice elaborate de expertii evaluatori de risc;
6. Alte informatii: acest transfer de inovatie a fost parte din proiectul European FP7 VITAL (Monitorizare Integrata si Controlul Aparitiei de Virusi Alimentari Foodborne in lanturile europene de aprovizionare cu alimente) (www.eurovital.org) cu scopul de a aduna date privind contaminarea cu virusi, pentru a oferi o baza pentru evaluarea cantitativa a riscurilor virale ulterioare si recomandarea masurilor de control. Intreprinderea a fost una dintre putinele IMM-uri model pentru studiul legumelor in proiectul VITAL, impreuna cu companii din Polonia si Serbia.

Elemente inovatoare folosite

A fost prima data in Grecia cand o analiza integrata virusologica a fost efectuata pentru un lant de productie a legumelor. Este cunoscut ca legumele care sunt alimente din categoria celor consumate ca atare sunt predispuse la contaminarea virala, care conduce la focare de toxiinfecție alimentara. Ghidul realizat este un instrument valoros pentru intreprinderile de productie a legumelor.

Hartile Cognitive fuzzy (FCMs) sunt o combinatie de metode de logica fuzzy si rețele neuronale. Este o metoda numerica flexibila, care este in masura sa ia in considerare situatiile de rationament uman in care descrierile sunt neclare si incerte. FCM sunt structuri grafice fuzzy pentru reprezentarea cauzala a rationamentului. Dispersia lor permite grade de incertitudine ale cauzalitatii intre obiecte cauzale (concepte). Efectul si raporturile intre noduri ar trebui calculate, pentru a crea un FCM. Fiecare nod este un concept, o caracteristica principala a sistemului.

Fiecare raport între noduri reprezintă o cauză-efect, relație care există între concepte și determină modul în care un concept influențează valoarea conceptelor interconectate.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE ȘI INOVARE

Resurse economice

Întreprinderea a oferit acces la facilitățile pentru campanii de prelevare de probe într-o perioadă de 12 luni. În afară de probe de mediu (de exemplu, apă de irigare și apele epurate), au fost colectate și analizate capete de salată verde. Costul acestor probe a fost neglijabil. Costurile generale ale analizelor virologice și microbiologice au fost acoperite din proiectul european FP7 VITAL. Având în vedere costul neglijabil al probelor alimentare furnizate cu privire la rezultatele proiectului, concluzionăm că există un beneficiu semnificativ pentru Întreprindere. În plus, dezvoltarea FCM bazată pe datele colectate în timpul proiectului VITALE, a fost un produs al colaborării științifice între două departamente universitare.

Personalul

Doi membri ai întreprinderii, directorul general și managerul cu asigurarea calității au fost implicați în proiect. Au colaborat cinci oameni de știință din partea a două laboratoare din Universitatea din Patras. Consorțiul VITALE este format din oameni de știință din 13 instituții europene.

Know-how

Personalul din Unitatea de Microbiologie a Mediului a inclus un cercetător post-doctorat, un doctorand, studenți masteranzi, la biologie și agronomie și un lector de igienă. Doi oameni de știință (experti în siguranța alimentară), cercetători Phd care au participat la stabilirea acțiunilor relevante pentru îndeplinirea siguranței alimentare, au fost în bine cunoscută Institută de siguranță alimentară europeană. Au participat la dezvoltarea modelului matematic doi doctoranzi în automatizări și modelare pe calculator și un profesor de automatizări și robotică.

OBSTACOLE ȘI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunoștințe, etc. aparute

Factorii de risc virologic sunt subestimați de către producătorii de produse alimentare. Multe măsuri care sunt eficiente în parametrii bacteriei și fungi nu sunt eficiente pentru parametrii virali. Există o lacună de cunoaștere privind Sistemele Suport pentru Decizii în Știința Alimentelor, rapide și de încredere. Este sugerat ca toate societățile implicate în lanțul de aprovizionare cu salată verde/verdeturi de la fermă la masă iau în considerare recomandările continuate în ghidul HACCP pentru a se asigura în condiții de siguranță de producție și manipulare la salată verde/verdeturi, de la fermă la furculiță. Cu toate acestea, utilizarea de instrumente software ca sistemul de sprijin în luarea deciziei în Știința alimentelor (DSS) folosind teorii ale FCMs, care nu au fost pe larg utilizate în Știința alimentelor, pot fi explorate și problemele care apar în lanțul de producție alimentară pot fi în continuare studiate pentru a indica importanța punctelor critice de control în timpul producției de alimente.

Măsurile adoptate pentru a depăși obstacolele

Membrii întreprinderii au fost introduși în probleme legate de riscul virusologic, în timpul prezentărilor și inspecțiilor în teren și întâlnirilor cu experți externi.

Prelevarea de particule virale - au fost găsite și identificate pentru contaminarea virală potențială puncte critice de control.

Au fost sugerate măsuri de prevenire.

Sistemul DSS a fost dezvoltat și a implicat concepte care au fost selectate pentru a fi testate în timpul procedurii de producție a salatei verzi, acestea au fost extrase din chestionare care au fost completate de experți. Metodologia descrie datele provenite de la experți și exploatează experiența lor privind procesul. Fiecare expert

bazat pe experienta stie principalii factori care contribuie la luarea deciziei. Expertii descriu relatia existenta in primul rand ca "negativa" sau "pozitiva" si in al doilea rand, ca un grad de influenta folosind o variabila lingvistica, cum ar fi "scazuta", "mediu", "mare", etc. Termenul T (influenta) este sugerat sa fie compus din variabile diferite. Folosind variabile lingvistice, un expert poate descrie influenta unui concept sau a altuia in detalii si se poate alege intre diferite grade. Variabilele folosite au fost: T (influenta) = { foarte puternic negativ, puternic negativ, mediu negativ, negativ slab, zero, slab pozitiv, mediu pozitiv, puternic pozitiv, foarte puternic pozitiv, }. Cu aceasta metoda scopul este de a diagnostica si prezice efectul diferitilor factori in contributia finala in lantul de productie la salata verde, pe care acestia o au, pentru o salata verde proaspata si in conditii de siguranta.

Factori de succes, care sa faciliteze transferul de tehnologie si inovare

Intreprinderea a colaborat bine, pe intreaga durata a proiectului, cu oamenii de stiinta implicati in proiect, prin furnizarea de informatii si mostre, atunci cand a fost nevoie si discutand problemele reale de zi cu zi cu privire la temele de siguranta alimentara. Sistemul DSS este deosebit de valoros in situatiile in care valoarea datelor "stiintifice" este prohibitiva pentru "decidentul uman" care procedeaza la rezolvarea problemelor dificile. Sisteme avansate DSS pot ajuta deficietatile umane cognitive prin integrarea diverselor metodologii si utilizand instrumente si un numar variat de surse de informatii pentru a ajunge la "deciziile acceptabile".

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Intreprinderea a lucrat in conformitate cu specificatiile contractului. Au fost aplicate Bunele practici agricole (Global GAP). A fost realizat audit intern si extern. A fost in curs de dezvoltare, de-a lungul lantului de aprovizionare alimentara, un sistem de calitate formal, ex. ISO 2200. Sunt exemple de bune practici elementele principale ale initiativei managementului sigurantei alimentare (de exemplu, GAP, GHP, GMP), Analiza riscurilor si punctelor critice de control (HACCP), procese modulare si modele de risc (MPRM) si evaluarea riscurilor microbiologice (MRA). Pana in prezent, cu toate acestea, cu privire la riscurile microbiologice, aceste concepte au fost indreptate spre agenti patogeni bacterieni si fungici deoarece numai aceste organisme duc la degradarea evidenta a alimentelor. Analiza impactului de contaminare cu virus la alimente se bazeaza numai pe colectarea de informatii epidemiologice, care apar numai ca raspuns sau ca o reactie a focarelor bolii. Industria nu este neaparat nevoita sa efectueze evaluari ale riscurilor, este o sarcina pentru agentile de sanatate publica; industria este implicata in evaluarea riscurilor si trebuie doar sa asigure activ aplicarea managementului sistemelor de securitate alimentara.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

A fost realizat un ghid pentru prevenirea contaminarii cu virusi a frunzelor de verdeturi.

In plus, sistemul de sprijin care a fost creat pentru luarea deciziei (DSS), a fost bazat pe sistem suport al oricarui calculator interactiv in luarea deciziilor in oricare sistem complex, atunci când indivizi sau o echipa sunt in incercarea de a rezolva probleme nestructurate intr- un mediu nesigur. Deciziile DSS sunt deosebit de valoroase in situatiile in care valoarea datelor "stiintifice" este prohibitiva pentru "decidentul uman" in rezolvarea problemelor dificile. Sisteme avansate DSS pot sprijini deficiente umane sub aspectul cunoasterii prin integrarea diverselor metodologii si instrumente, utilizand un numar de surse diferite de informatii pentru a ajunge la "deciziile acceptabile". Beneficiile utilizarii DSS constau in a creste eficienta, productivitatea, competitivitatea si eficienta costurilor precum si fiabilitate ridicata. Acest lucru ar putea da stiintei afacerilor in industria alimentelor un avantaj, comparativ cu concurenta. Rezultatele proiectului au contribuit la realizarea de produse mai sigure, care afecteaza competitivitatea companiei. Intreprinderile, dupa participarea lor la proiectul VITAL, devin componente ale retelelor si parte in diferite proiecte de cercetare privind productia de legume si probleme de siguranta.



TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Rezultatele acestui proiect pot fi aplicate de catre orice unitate de productie a legumelor. Ghidul este accesibil gratuit publicului in VITAL, pe pagina web (eurovital.org), in diferite limbi. Dupa o scurta perioada de formare dezvoltarea FCM poate fi aplicata de managerii de calitate alimentara.

WWW.FERTIRRIGAZIONE.IT

Prezentat de : UNIMOL

Numele Companiei	PROF.i			
Tipul Companiei	Ltd.			
Adresa	✉ Via di Mezzano, 13/B	Cod Postal	50027	
Oras si Regiune	Greve in Chianti (FI)	Tara	Italia	
Tel	☎ (+39) 3487235841	Fax		
E-mail	✉ prof.i@fertirrigazione.it	Website	 www.fertirrigazione.it	

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Portalul italian al specialistilor in fertirigare si culturi, difuzeaza informatii stiintifice si tehnice si/sau de stiri de raport in lumea agricola de la inceputul anului 2005.

Descrierea transferului de tehnologie/inovare

1. Sursa: terminologia a fost gasita pe web, direct din cercetarea stiintifica sau de le apartine;
2. Tehnologie: utilizarea de motoare de cautare, contacte cu institutii stiintifice, universitati si mult mai mult;
3. Beneficiar: destinatarii newsletterelor bilunare, peste 36.000 profesioniști implicati in domeniul de interes (alesi dintr-o baza de date selectata de peste 50000 entitati);
4. Consecinte: actualizarea cunostintelor prin citirea selectiilor de buna practica;
5. Rezultate: peste 27 milioane de accesari la portal in 2012 datorita newsletterului bilunar;
6. Detalii privind
 - procesul de redactarea si trimiterea de buletine informative bilunare(20/22 problemele pe an)
 - motoarele de cautare Web.

Elemente inovatoare folosite

Hardware si software specializate.

Elemente de valoare adaugata

Consultare simpla si utilizare prietenoasa.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE SI INOVARE

Resurse economice

Diferite forme de sponsorizare.

Personalul

Personalul intern (Management) + colaborari directe cu personal extern.

Know-how

Licentiat in stiinte agricole, limbi straine, drept, design si comunicare.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Exista obstacole in web control, lipsa de fonduri, de sponsorizare si lipsa fondurilor necesare pentru activitatile de comunicati in teren.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Auto-finantare si nivelul inalt de tehnologii de comunicare.

Factori de succes, care sa faciliteze transferul de tehnologie si inovare

Cunostinte tehnice, parteneriate calificate, onestitate intelectuala si profesionalism.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Cunoasterea nevoilor operatorilor, inlesnita de selectie celor mai bune publicatii tematice.

Situatia actuala si rezultatele bunelor practici

Numarul de accesari online este dovada rezultatelor pozitive obtinute.

TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Cu usurinta pe web.

CURSURI DE FORMARE MIXTE (ONLINE SI PE TEREN) PENTRU TINERII AGRICULTORI CE ACTIVEAZA IN IMM-URI DIN SECTORUL CRESTERII ANIMALELOR SI HORTICULTURA

Prezentat de: BEF

Numele Companiei	Universitatea de Afaceri Agricole si Dezvoltare Rurala			
Tipul Companiei	Companie privata			
Adresa	✉	78, Dunav Blvd	Cod Postal	4003
Oras si regiune		Plovdiv	Tara	Bulgaria
Tel	☎	(+359) 32960406	Fax	(+359) 32960406
E-mail	✉	uad@uad.bg	Website	 www.uad.bg

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

Invatarea mixta a tintit in planul de formare si dezvoltare cu cativa ani in urma, in special odata cu aparitia invatarii online. Invatarea combinata imbina invatare online cu invatarea fata in fata. Scopul invatarii combinate este de a oferi cele mai eficiente si eficace experiente de instruire prin combinarea modalitatilor de predare.

Cu tehnologia pe care o detinem astazi, invatarea combinata poate incorpora noi inovatii, care sunt limitate doar de imaginatia noastra. Acest tip de invatare este intr-adevar foarte bine adaptat la nevoile IMM-urilor agricole deoarece reduce timp si bani, si cele mai multe cursuri de formare ar putea fi urmarite direct de la ferme, de pe calculatorul lor. Acest tip de invatare, in sectorul agricol in Bulgaria, este inca nou. Cel mai mare grup tinta pentru moment il reprezinta tinerii agricultori, care au nevoie de finalizarea unui curs de formare de 150 de ore pentru a indeplini cerintele privind executarea proiectelor de dezvoltare rurala masura 112 "Instalarea tinerilor agricultori", cu finantate de la UE. Tinerii sunt mult mai la curent cu noile tehnologii de comunicare precum calculatoare, tablete, telefoane inteligente, etc, decât alti producatori agricoli, au in general acces la internet de la fermele lor si de cele mai multe ori apreciaza acest tip de formare.

Descrierea transferului de tehnologie/inovare

Invatarea mixta reprezinta un amestec de interventie on-line, simulare pe calculator cu invatarea live in clasa (in câmp). Tipuri de invatare utilizate sunt fata in fata, colaborare virtuala sincrona sau asincrona, in ritm propriu, cu instrumente de sprijin de performanta. Deoarece tehnologia evolueaza foarte rapid, UARD detine o varietate de dispozitive media disponibile pentru a le pune in "combinatie". Ei folosesc cursuri e-learning sau web si video conferinta, module web cu antrenor de invatare si e-mentor, video si audio CD/DVD-uri, teste online auto-evaluari si registre de lucru. In plus, se poate baza intotdeauna pe clasa traditionala si pe instruirea in camp. Echipa UARD a proiectat formare mixta pentru tinerii agricultori analizand obiectivele cursului de formare si defalcandu-le in cele mai mici obiective de invatare. Dupa aceea a fost identificata cea mai buna abordare – online sau live – de predare a fiecarui segment de obiectiv de invatare. Cursul a fost agregat prin gruparea obiectelor de invatare in mod logic, luand in considerare mediul de predare si cerintele minime ale Programului National de Dezvoltare Rurala. Fiecare fermier din sectorul horticol sau de cresterea animale, are posibilitatea de a alege sa urmeze cursuri la clasa traditionala si cursuri in teren sau cursuri de tip mixt. Nu exista nici un procent fix intre partea de instruire online si partea traditionala de instruire, pentru fiecare curs este diferit. Singura cerinta pentru finalizare este o suma minima de cursuri practice pe diverse teme. Intr-adevar, UARD incearca inclusiv sa proiecteze din ce in ce mai multe cursuri de formare online. Acest tip de formare combinata

a fost inceput acum un an si jumatate. UARD afirma ca acest concept este functional si pana acum in jur de 550 tineri agricultori au finalizat cu succes cursul.

Principiul egalitatii de sanse pentru agricultori este riguros respectat si nu exista nici un cost implicat pentru tinerii agricultori participanti la un astfel de curs de formare pentru ca UARD este beneficiarul unui proiect pe masura 111 "Formare, informare si difuzare de cunostinte" din Programul National de Dezvoltare Rurala si toate costurile pentru tinerii agricultori sunt acoperite de acest program. Nu exista nici costuri suportate de UARD cu privire la aceste cursuri de formare, deoarece ele sunt rambursate dupa finalizarea fiecarui ciclu de formare. UARD face parte dintr-o retea cu universitati bulgare si europene pentru a face schimb de bune practici de predare si de a participa cu studenti in practica de schimb. Profesorii lor au fost instruiti cum sa prezinte cursuri online privind problemele agricole intr-un proiect finantat de UE.

Elemente inovatoare folosite

Inovatia in invatarea mixta este extrem de importanta si contine doua aspecte impletite:

- De metode de predare – toate metodele posibile si cel mai bine adaptate, cum ar fi clasele de e-learning, web si video conferinta, module de invatare web cu trainer si e-mentor, fisiere audio /video MP3/4 sau CD/DVD-uri, teste online de auto-evaluari, etc.;
- Prin combinarea acelor metode-personalizate privind subiectele, publicul si disponibilitatea tinerilor agricultori.

Elemente de valoare adaugata

Aceasta practica are numeroase elemente de valoare adaugata:

- Economisirea de bani;
- Economisire de timp;
- Cel mai bun management de ferma;
- Cele mai bune rezultatele de invatare;
- Cea mai buna intelegere si utilitatea temelor de curs.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE SI INOVARE

Resurse economice

UARD are 3 centre de formare, unde se desfasoara cursuri de instruire (formare practica si instruire la clasa) pentru tinerii agricultori. Sunt utilizate de UARD, pentru instruire online, echipament IT (servele, calculatoare, alte configuratii de hardware si software, etc.). Exista intre 8 si 10 profesori implicati pentru fiecare curs de formare, 2 administratori de formare online, 1 administrator de sistem IT, 2-3 angajati administrativi in fiecare centru, birouri, birotica si papetarie. Costul UARD pentru formarea unui tanar agricultor este de aproximativ 1.000,00€, dar acest cost este 100% rambursat de Programul National de Dezvoltare Rurala. Raportul compara resursele utilizate si rezultatele obtinute aratand rezultate excelente si planurile UARD de a extinde acest mod de invatare mixta la alte categorii de agricultori.

Personalul

Sunt implicati intre 8 si 10 profesori, care sunt calificati in domeniul in care instruiesc, pentru fiecare curs de formare. Pentru instruire online sunt doi formatori de instruire online si un administrator IT de sistem care se ocupa cu problemele tehnice, 2-3 angajati administrativi in fiecare centru de instruire, birouri, birotica si papetarie.

Know-how

Pregatirea profesorilor de Universitate cu privire la maniera de instruire online a fost facuta prin intermediul proiectului finantat de UE, schimburile de bune practici intre universitati bulgare si europene. UARD

intreprinde monitorizarea permanenta privind metode noi inovatoare de predare si dispozitive tehnice si web pentru a imbunatati calitatea si eficienta cursurilor predate tinerilor agricultori.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

UARD a avut cateva experiente in ceea ce priveste punerea in aplicare a cursurilor de tip combinat:

- Privind aprobarea proiectului pentru a fi beneficiarul masurii 111 "Formare, informare si difuzare de cunostinte" din Programul National de Dezvoltare Rurala;
- Pentru a convinge tinerii agricultori pentru a alege cursurile de tip mixt in locul celor traditionale;
- Pentru a realiza cursurile de formare de tip mixt si a oferi training profesorilor care desfasoara cursuri de instruire online.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

- Aprobarea UARD de a fi beneficiara a unui proiect pe masura 111 a luat aproape doi ani, in principal din cauza problemelor administrative de la Autoritatea Contractanta (Fondul de Stat "Agricultura"), dar proiectul lor a fost bun si pertinent incat in cele din urma a fost aprobat si realizat;
- Adevaratele dificultati in convingerea tinarului agricultor sa aleaga cursul de tip combinat au fost invinse de un bun program de informare explicand avantajele acestui tip de instruire (economisirea timpului, cel mai bun management de ferma etc);
- Instruirea formatorilor a fost asigurata de un proiect finantat de UE si modelul acestor cursuri a avut la baza know-how-ul propriu, consultari si schimburi cu alte universitati sau companii private care furnizeaza astfel de cursuri de training.

Factori de succes, care sa faciliteze transferul de tehnologie si inovare

- UARD este o universitate privata, conducerea si echipa sunt foarte flexibile in ceea ce priveste metodele de instruire livrate pe baza inovarii si tehnologiei;
- Conducerea si echipa cred, stiinta in transferul tehnologiei si inovarii reprezinta viitorul in domeniul educatiei.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

UARD a fost creata cu 20 de ani in urma si astazi este una din cele mai respectate universitati private din Bulgaria in domeniul agriculturii. UARD are experienta in derulare de cursuri in ceea ce priveste modalitatea de formare mixta pentru studentii sai. In 2010, conducerea UARD a decis ca ar fi foarte util si de ajutor pentru tinerii agricultori in a incerca sa introduca astfel de tip de training, cursuri de formare sustinute de UARD.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

Dupa un inceput dificil, astazi cursurile de formare profesionala de tip mixt pentru tinerii agricultori, proiectate de UARD, devine din ce in ce mai popular. Cu mai mult de 550 de tineri agricultori, beneficiind de acest tip de instruire in ultimul an si jumătate, mijloacele tehnologice si de inovare au evoluat destul de rapid, conducerea UARD este absolut convinsa ca instruirea online este viitorul in domeniul educatiei si in consecinta ponderea ei va creste. Relevanta bunei practici este mai mult ca evidenta, in termeni de timp, costuri si eficienta. Alt aspect important este ca acest tip de formare este gratuit pentru beneficiari si universitate, deoarece aceasta este finantat prin Programul National de Dezvoltare Rurala.

Rezultate care pot fi transferate

Aceasta practica si metodele ei sunt usor transferabile la toate tarile partenere. Nivelul de resurse implicate este relativ mare, dar exista posibilitatea ca sub un program UE, costurile implicate sa poata fi restituite.

AGROHOMEOPATIA – ABORDARI VECHI, NEMAIINTALNITE IN HORTICULTURA SI CRESTERA ANIMALELOR

Prezentat de: KGZS

Numele Companiei	Ph. Agrohhomeopatija zarastline in škodljivc Eng. Majda Ortan s.p. (PH Agrohhomeopatya pentru plante si daunatori)			
Tipul Companiei	Companie privata, micro-intreprindere			
Adresa	✉ Ob Meži 30	Cod Postal	SI – 2391	
Oras si regiune	Prevalje	Tara	Slovenia	
Tel	☎ (+386) (0) 70 820 279	Fax		
E-mail	✉ coraagro@gmail.com	Website		www.cora-agrohhomeopathie.com

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

Agricultura conventionala se confrunta cu probleme legate de cresterea cererii pentru pesticide si ingrasaminte sintetice. Acest tip de agricultura poate constitui o amenintare pentru mediu, apele subterane, biodiversitate, intrand in lantul alimentar, de asemenea, pentru sanatatea umana. Practicile ecologice si biodinamice, au limitele lor ca alternative cunoscute. Agrohhomeopatia este una din metodele care nu se limiteaza la anumite practici agricole. Ea se bazeaza pe abordari modificate de homeopatie cu scopul de a asigura echilibrul in plante si mediul lor pentru a obtine plante sanatoase si randamente optime de inalta calitate. Sursele locale de materie prima garanteaza eficienta preparatelor CORA Agrohhomeopatia in conditiile pedo-climatice europene. Metoda este utila in toate activitatile agricole si indirect, de asemenea, in cresterea animalelor. Animalele hranite cu furaje tratate cu CORA Agrohhomeopatya sunt mai sanatoase si au rezultate mai bune la reproducie sau productia de lapte. Produsele CORA Agrohhomeopatia sunt de succes, de asemenea, in sectoarele de fructe, viticultura, gradinarit, cultura hameiului, silvicultura si in alta parte oriunde nu pot ajuta pesticidele comune.

Descrierea transferului de tehnologie/inovare

1. Sursa (autor): autorul produselor CORA Agrohhomeopathy este Ing. Majda ORTAN;
2. Tehnologie/inovare: produsele CORA Agrohhomeopatia se bazeaza pe principiile de modificare naturala homeopatică prin diluarea de mici cantitati de extracte alcoolice de anumite substante naturale pe care apoi le potenteaza. Pana acum sunt pe piata mai mult de 70 de produse in patru grupe de preparate CORA Agrohhomeopatia;
3. Tipul de beneficiari si numarul lor: AJDA Asociatia pentru managementul biodinamicii si alte asociatii de gradinari, Asociatia crescatorilor de Rose, Horticultorii Profesioniști si altii (mai mult de 7000 de membri). Importanti sunt fermierii organici sau biodinamici. Luand in considerare faptul ca agricultura conventionala nu exclude utilizarea preparatelor CORA Agrohhomeopatia, grupul de beneficiari poate fi extins la toate practicile agricole si la cresterea de animale. Rezultatele testelor au dovedit ca preparatele functioneaza bine, de asemenea, in sere de productia plantelor ornamentale sau legume;
4. Consecinte: utilizarea remediilor CORA Agrohhomeopatya este prietenoasa cu mediul si durabila. Sunt folosite cantitati foarte mici de substanta sursa pentru tinctura mama. Preparatele CORA Agrohhomeopatia nu interfereaza cu apele subterane sau cumul in plantele sau produsele lor. Nu exista nicio posibilitate de poluare a mediului in orice faza de productie sau utilizare. Produsele au amprenta de carbon foarte mica in timpul ciclului lor de viata. Materia prima este preluata din natura in cantitati mici si nu interfereaza cu biodiversitatea. Animalele sau oamenii nu sunt in pericol prin utilizarea

acestor produse. Starea generala a plantelor este mai buna si ele pot face fata cu succes provocarilor si schimbarilor climatice (seceta, grindina, furtuni, etc). Rezultatul este recolta mai mare in parametri de calitate;

5. Rezultate: pana acum produsele CORA Agrohomeopatia sunt vandute in magazine specializate si pe internet. Verificarea efectuata de numerosi clienti individuali a dovedit o buna aplicabilitatea si usurinta in utilizare. In toata Slovenia sunt organizate demonstratii si prezentari de agrohomeopatia. Au fost unele bune mediatizari ale evenimentelor (articole pentru publicul larg si experti, acoperire radio si TV, interviuri);
6. Metodele / mecanisme de transfer: transferul de cunostintelor se face de catre doamna Ortan prin prezentari in mass-media (de asemenea internet), prezentari in magazine si in cadrul diferitelor evenimente. Ea foloseste pentru promovare o retea si colaboreaza cu jucatori diferiti si diverse grupuri interesate. Preparatele sunt vandute in magazine specializate in Slovenia. Instructiuni detaliate pentru utilizare sunt disponibile pe internet, pe site-ul companiei si in versiune tiparita. Training si instruirea consilierilor si personalului din vanzari;
7. Mai multe detalii cu privire la procesul de transfer: deoarece afacerea este inca foarte mica, ing. Ortan face o multime de activitati. Ea, de asemenea, asigura asistenta suplimentara in consilierea fermierilor, producatorilor profesionisti de legume si plante ornamentale, producatorilor de fructe si de hamei si altor producatori agricoli. In colaborare cu producatorii si institutiile suport (Institutul de hamei si Fabrica de bere din Slovenia, Compania Hmezađ, Serviciul Public pentru Consilierea Agricultorilor , CAFS) au fost realizate multe broșuri tehnice. Pentru inregistrarea ei, ea practica follow-up de cultivare pentru a obtine rezultate la fel de multe ale utilizarii preparatelor ei;
8. Alte informatii: conform ing. Ortan exista pana acum interes scazut al entitatilor de sprijin al afacerilor si inovare de. Ca autor ea nu a luat parte la nici un proiect de cercetare-inovare international si nu este membru al rețetelor nationale/transnationale, poli sau clustere. Munca ei a fost dezvoltata ca o activitate de interes personal, pe langa slujba ei de zi cu zi. In 2011, când a intalnit un producator de homeopatie, ea a decis sa formeze o intreprindere mica. Utilizarea inovatoare CORA Agrohomeopatia nu necesita nici o pregatire suplimentara pentru implementarea tehnologiei. De asemenea, nu este necesar atestat pentru utilizarea de substante fitofarmaceutice, care este obligatoriu pentru toti utilizatorii de pesticide. Instructiunile sunt clare si usor de inteles si inovarea poate fi implementata de catre proprietar, producator sau de orice alt lucrator din ferma sau din IMM-uri. Indrumarele tehnologice sunt in curs de pregatire pentru culturi diferite si plante ornamentale. Aplicarea se poate face cu echipamentul existent (Pulverizatoare) sau manual (irigare);
9. Accesibilitatea IMM-urilor la serviciu: preparatele CORA Agrohomeopatia sunt de vanzare in magazinele specializate si nu exista limitari legale la achizitionare. Nu exista nici o cerinta complexa de dezvoltare sau cunoastere pentru a implementa inovatia pentru IMM-uri. Intervalul costurilor pentru preparate (in Slovenia) este intre 14€ (1,5g granule) si 300€ (1.000 ml preparat).

Elemente inovatoare folosite

Utilizarea cunostintelor inovatoare de homeopatie transferate in practica agricola. Tratarea plantelor, culturilor lor si combaterea daunatorilor in mod sustenabil, cu costuri eficiente si protejarea mediului. Sunt, de asemenea, inovatoare sursa de substante pentru tinctura mama, instructiunile pentru productia de complexe. Toate produsele CORA Agrohomeopatia sunt inovatii ale autorului.

Elemente de valoare adaugata

Produsele CORA Agrohomeopatia sunt sustenabile, cu costuri eficiente, ecologice si pot fi aplicate intr-o gama larga de activitati profesionale sau hobby-uri horticole si agricole. Alimentele si furajele obtinute cu astfel de produse agricole sunt *energetic vii*, si reprezinta una din premisele pentru bunastarea umana sau animala. De asemenea este inovatoare usurinta de utilizare. Nu este nevoie de o ambalare speciala (ambalajul preparatelor fitosanitare este tratat ca "deseuri periculoase speciale"). Productia este energetic eficienta si necesarul de

materii prime este redus. Sunt obtinute din surse regenerabile. Analiza ciclului de viata a CORA Agrohomeopatia arata ca amprenta de carbon este foarte scazuta. Usurinta de utilizare, face CORA Agrohomeopatia utila in culturile agricole mari si mici (IMM-uri) cu cheltuieli reduse si nici un pericol pentru sanatate. Recomandate mai ales pentru mici ferme familiale locale, cu resurse financiare limitate. Dezvoltarea sistemului de certificare voluntara sau standard privat de calitate deosebita a produselor cultivate cu ajutorul produselor CORA Agrohomeopatia este de asemenea de luat in considerare, pentru o mai buna recunoastere si valoare inalta a produsului.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE SI INOVARE

Resurse economice

Deoarece inovarea este rezultatul a 34 de ani de experimente ale autorilor, resursele nu pot fi evaluate in termeni banesti. Decizia de a forma o companie mica a avut consecinte financiare si deoarece intreprinderea este foarte noua este inca in curs cautarea de servicii financiare. Deasemenea, veniturile din vanzarea produselor sunt redirectionate in dezvoltarea companiei si in activitati de marketing.

Personalul

Ing. Ortan este singurul angajat si ea colaboreaza cu mici farmacii homeopate din Austria unde sunt produse preparatele ei. Deoarece compania este la inceput, toate activitatile de transfer de cunostinte, relatii cu publicul, realizarea de experimente, prepararea si comercializarea produselor se fac de catre proprietar. La unele activitati ajuta benevol, ca voluntari, persoane din FAS, CAFS si unele ONG-uri Pentru persoanele implicate in procesul de cunoastere a practicilor din agricultura, sunt de dorit competente in agricultura durabila si intelegerea principiilor homeopatiei.

Know-how

Instruirea personalului de vânzare este facuta de ing. Ortan insasi. Ea sustine conferinte si demonstratii, pentru public in general, membri ai diferitelor asociatii, in scoli si in alta medii.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

A existat o potentiala problema juridica daca produsul CORA Agrohomeopatia ar putea obtine statutul de produs fitosanitar. Mari obstacole sunt pietele mici interne, de scurt timp in afaceri. In Slovenia perceptia comuna si nivelul de cunostinte despre homeopatie sunt foarte scazute. Din aceasta cauza veniturile din vanzari nu permit dezvoltarea mai rapida a intreprinderii in acest moment.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Autoritatea Fitosanitara Slovena, dupa discutii intense cu autorul, a declarat produsele de la CORA Agrohomeopatia ca "produse de uz comun" fara restrictii. Este in curs de desfasurare cautarea activa pentru sprijin financiar, parteneri credibili sau distribuitori in intreaga Europa. Sunt oportunitati noi, importante, pe pietele unde perceptia pentru produsele homeopatice este mai favorabila. (Austria, Germania, Elvetia, etc). Autorul analizeaza ideea de franciza pentru produsele ei. Cooperarea activa cu asociatii interesate de permacultura, agricultura ecologica, gradinarit, autonomie locala, ONG-uri concentrate pe probleme de ecologie, durabilitate si biodiversitate. De asemenea va fi continuata colaborarea cu institutii profesionale, companii si IMM-uri din sectoarele horticultura si zootehnie.

Factori de succes, care sa faciliteze transferul de tehnologie si inovare

Cel mai important factor de succes este cresterea gradului de constientizare privind necesitatea si posibilitatile aplicarii intense de practici agricole durabile, cu semnificativ mai putin impact asupra mediului, oamenirii si dezvoltarii tinerilor. Posibilitatea de utilizare a resurselor locale de materie prima si producerea preparatelor

traditionale. Tehnologia este usor de utilizat. Aceasta permite producerea de alimente si furaje de inalta calitate energetica. Un alt factor de succes este dat de posibilitatea de utilizare a tehnologiei inovatoare in toate sectoarele de horticultura, productie vegetala si indirect, de asemenea, pentru cresterea animalelor.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Agricultura conventionala este legat de utilizarea intensa de ingrasaminte, pesticide si alte substante. Practicile folosite depind de materii prime si resurse energetice non-regenerabile. Activitatile agricole intensive pot prezenta pericol pentru mediu, ape subterane, biodiversitate si sanatatea umana. Productia, transportul si utilizarea de pesticide si de ingrasaminte consuma energie cu emisii de carbon. O parte considerabila de cultura se pierde din cauza bolilor si daunatorilor. De asemenea, sunt multe alte probleme cauzate de seceta si de schimbarile climatice. Au fost oferite unele solutii prin aplicarea de practici integrate, ecologice si biodinamice de permacultura, dar problemele provocate de pesticide si ingrasaminte sintetice sunt inca nerezolvate. Se impune o practica durabila, prietenoasa cu mediul. Clientii au devenit mai constienti si sunt in cautare de hrana de calitate superioara. *Alimentele energetice vii* care pot fi produse prin utilizarea produselor CORA Agrohhomeopatia nu sunt inca pe piata. Unul dintre obiectivele politicii agricole comune europene este realizarea unui grad inalt de autonomie si utilizarea de metode durabile si inovatoare in agricultura. In acest scop poate servi ca instrument tehnologia de agrohhomeopatie.

Situatia actuala si rezultatele bune practici

Rezultate privind tarcuri mobile, pasuni .

Beneficiarii directi sunt fermieri si IMM-uri din sectorul de horticultura si crestere a animalelor, care pot folosi aceasta abordare inovatoare pentru a imbunatati sanatatea plantelor si animalelor lor. Utilizarea produselor CORA Agrohhomeopatia da rezultate bune in cresterea de legume, plante ornamentale, fructe si vita de vie. Evaluarea utilizarii preparatelor CORA Agrohhomeopatia este in curs de desfasurare pe diferite zone in Slovenia si este organizata evaluarea saptamânala si demonstrarea rezultatelor. Rezultatele din pasunile mobile si culturi diferite arata potentialul bun de utilizare al produselor.

TRANSMITEREA PRACTICILOR

Rezultate care pot fi transferate

Abordarea agrohhomeopatiei este o poveste in horticultura si cresterea animalelor. Toate rezultatele de la introducerea, formare, promovare, consilierea si utilizarea CORA Agrohhomeopatia sunt usor transferabile in toate conditiile pedoclimatice Europene. Ing. Ortan este deschisa pentru diferite moduri de cooperare.

SPRIJINIREA TRANSFERULUI DE TEHNOLOGIE SI INOVARE LA NIVEL NATIONAL SI INTERNATIONAL

Prezentat de: BSC SME

Numele Companiei	Enterprise Europe Network Consortium - Bulgaria			
Tipul Companiei	N/A			
Adresa	✉	5, Alexander Zhendov Str.	Cod Postal	1113
Oras si regiune		Sofia	Tara	Bulgaria
Tel	☎	(+359) 29733000/344	Fax	(+359) 29733588
E-mail	✉	angel.milev@online.bg	Website	www.enterprise-europe-network.bg

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

Reteaua Enterprise Europe (EEN) a fost lansat in februarie 2008 ca o initiativa a Directiei Generale "Enterprise" a Comisiei Europene. Reteaua este succesoarea fostelor *Euro Info Centre (EIC)* si *Innovation Relay Centre (IRC)*. *Reteaua Enterprise Europe* este proiectul cheie prin care Comisia Europeana ajuta intreprinderile mici sa inoveze si sa reusca in economia globala din ce in ce mai competitiva.

Oferind servicii combinate "one-stop shop" ale acestor doua predecesoare de succes, face ca Enterprise Europe Network sa fie cea mai mare retea de informatii si consultanta din lume, furnizand raspunsuri practice in limbaj de afaceri. Enterprise Europe Network are 600 de organizatii membre, din 50 de tari.

Organizatiile membre EEN - Bulgaria includ Camere de comert si industrie, Centre tehnologie, Institute de cercetare, Agentiile de dezvoltare si ONG-uri. In calitate de membri ai Retelei Enterprise Europe, aceste organizatii sunt puternic legate de baze de date pentru noi tehnologii si contacte de afaceri, prin care se gasesc diferiti parteneri in toate tarile din retea.

Reteaua Enterprise Europe este co-finantata prin Programul pentru Competitivitate si Inovare (PCI, 2007-13) al UE. Serviciile sale sunt adaptate pentru IMM-uri, dar, de asemenea, sunt disponibile pentru firme, universitati si centre de cercetare, precum si pentru inventatori individuali.

Descrierea transferului de tehnologie/inovare

Reteaua Enterprise Europe gazduieste cea mai mare baza de date din Europa si din strainatate pentru tehnologii avansate si aplicatii de afaceri, care contine mai mult de 13000 profile cu zeci de noi intrari in fiecare saptamana.

In cazul in care o companie are nevoie de o anumita tehnologie sau de inovare pentru a impulsiona afacerile sale, reseaua o poate ajuta gasindu-le. In cazul in care, compania ofera propria tehnologie inovatoare sau produs, reseaua va ajuta compania in a ajunge la partenerii potriviti.

Expertii de retea pot realiza profilul individual al companiei in solicitarile sau ofertele de tehnologie pentru a fi diseminate in baza de date sau sa declare interesele companiei catre profile straine publicate anterior in domeniul de operare al companiei.

Expertii retelei acceseaza site-ul pentru a discuta oportunitatile *upgrad*-urilor tehnologice pentru companie sau marketingul ideilor sale inovatoare.

Oferind servicii combinate, predecesorii sai de mare succes, dar mai mult Reteaua Enterprise Europe - Bulgaria sunt un adevarat *one-stop shop* pentru intreprinderile mici.

Mai mult de 3000 de experți oferă companiilor răspunsuri practice la întrebări specifice, în propria lor limbă. Sunt 71 de experți bulgari care lucrează pentru Reteaua Enterprise Europe, distribuiți în 15 centre în întreaga țară.

Elemente inovatoare folosite

Reteaua posedă cea mai mare bază de date din Europa și din străinătate pentru tehnologii avansate și aplicații pentru afaceri continuând mai mult de 13000 profiluri. În cazul în care sunt aranjate întâlniri pre-programate cu potențial partener pe profilul ei tehnologic, compania, de asemenea, poate participa la întâlniri de afaceri bilaterale (B2B), organizat de rețea în Europa. Aceste evenimente sunt, de obicei, organizate în târguri și expoziții, unde noile tehnologii oferă oportunități de afaceri.

Elemente de valoare adăugată

Reteaua Enterprise Europe funcționează ca o rețea care implică eforturile tuturor membrilor rețelei și oferă un set de servicii suplimentare, care includ:

- Iesiri internaționale

Baza de date de afaceri EEN conține mii de profile de companii și firmele pot întâlni potențiali parteneri de afaceri în persoană la evenimente privind organizarea de întâlniri ale rețelei. Reteaua de cooperare de afaceri este una dintre cele mai mari din lume, cu sute de noi profiluri de companie adăugate în baza de date în fiecare săptămână. Reteaua, de asemenea, organizează evenimente privind organizarea de întâlniri în Europa, în care IMM-urile pot întâlni potențiali parteneri de afaceri în persoană;

- Accesul la finanțare

Experții Rețelei Enterprise Europe ajută companiile pentru a obține finanțarea de care au nevoie să se dezvolte;

- Finanțare pentru cercetare.

Luând parte la un proiect de cercetare finanțat de UE, aceasta este o foarte bună modalitate de a spori competitivitatea companiei. Ajutorul dat de Reteaua Enterprise Europe IMM-urilor, tocmai în această constă. Experții săi ajută companiile, identifică nevoile și potențialul lor și le pune în legătură cu parteneri potriviți pentru proiecte de succes;

- Consiliere cu privire la dreptul comunitar și standarde.

Experții Rețelei Enterprise Europe oferă informații despre modul în care legile și reglementările UE afectează întreprinderile, pot ajuta companiile să își găsească drumul prin labirintul juridic și facilitează posibilitatea acestora de a vinde produsul sau serviciul în alta țară a UE;

- Servicii privind Drepturi de Proprietate Intelectuală (DPI).

În cazul în care o companie este interesată în comercializarea unei idei noi, produs, serviciu sau proces, Reteaua Enterprise Europe va depune tot efortul spre a o proteja și a genera cât mai multe idei și tehnologii;

- Prezintă legislația UE.

Comisia Europeană dorește feedback privind impactul pe care îl au propuneri și inițiative legislative ale sale asupra întreprinderilor mici.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE ȘI INOVARE

Resurse economice

Resursele economice sunt furnizate de membrii rețelei și Comisia Europeană, caz în care membrii rețelei coparticipă cu resurse propriile 40-45% și Comisia oferă restul de 60% la 55%. Bugetul fiecărui membru EEN depinde de propria estimare și de bugetul total al tuturor membrilor consorțiului și poate varia foarte mult de la stat la stat, deoarece este legat de numărul populației țării. Reteaua Enterprise Europe oferă servicii gratuite pentru clienții săi. Aceasta este o cerință CE.

Personalul

O cerinta importanta Comisiei este sa se includa un numar limitat de personal de baza dedicand mult sau tot timpul lor pentru furnizarea de sprijin in afaceri si servicii. Personalul din centrul EEN ar trebui sa fie de cel putin 3 cu norma intreaga echivalent (= experti). Personalul trebuie sa fie fluent in limba engleza, deoarece aceasta este limba oficiala a retelei.

Know-how

Personalul din EEN este instruit in fiecare an pe chestiunile europene generale si politica intreprinderii. Pregatirile au loc in Bruxelles, Bulgaria sau in alt stat membru a retelei.

Fiecare persoana nou venit in retea urmeaza o instruire specializata dedicata nou-venitilor, in Bruxelles, acestia sunt familiarizati cu modul in care lucreaza reseaua, precum si cu modul detaliat de a oferi servicii clientilor. Formare se poate face si on-line.

Exista, de asemenea, schimbul de personal intre organizatii in cadrul retelei.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Obstacolele care au avut loc in ceea ce priveste transferul tehnologic sunt: 1) Retea si modul in care pot beneficia companiile de serviciile sale nu sunt cunoscute; 2) Lipsa cunostintelor de limba engleza sau, in privinta clientilor retelei, nu cunosc limbi straine.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Masuri mai bune adoptate includ: 1) O mai buna promovare a retelei; 2) Profilele tehnologice ale clientilor EEN care nu pot comunica in limba engleza nu sunt transmise, ei sunt rugati ca inainte de a transmite sa atraga o persoana cu bune cunostinte de limba engleza, pentru a lucra cu ei.

Factori de succes, care sa faciliteze transferul de tehnologie si inovare

Factori de succes sunt: prezentare buna a retelei in UE, in toata Europa si in tarile terte cheie de pe alte continente; cea mai mare baza de date cu tehnologii la nivel mondial; efectul de retea; servicii gratuite.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Inovatia este un proces de introducere de noi produse, servicii sau de alte proceduri, fie ca raspuns la nevoile concrete ale pietei sau pentru a explora o noua nisa de piata. Activitatile de cercetare-dezvoltare si dezvoltarea tehnologica sunt printre cele mai bogate resurse pentru inovare, dar nu numai ele: variate surse, inclusiv cele non-tehnologice, pot aduce inovare. Nu exista doar un singur mod, cel mai bun, de a reduce lacune in privinta capacitatii de inovatie a regiunilor europene. Cunostintele, abilitatile si ideile sunt doar materii prime care trebuie sa fie transformate in produse de succes. Obiectivul retelei este de a ajuta aceasta trecere de la idee la piata concreta.

Situatia actuala si rezultatele bune practice

Cifre cheie (decembrie 2012): Reteaua ofera informatii si servicii pentru mai mult de 2 milioane de IMM-uri europene in fiecare an. De la lansarea sa in februarie 2008, reseaua a atras aproximativ 90000 de intreprinderi mici la evenimente internationale de brokeraj si misiuni ale companiei. In primii trei ani de activitate, reseaua a realizat aproape 100000 de tehnologii, IPR, perfectionare activa in finante si afaceri in IMM-uri, ajutandu-le in privinta licentei, partenerilor potriviti sau tehnologiei. Reteaua a ajutat companiile sa semneze aproximativ 7000 acorduri de parteneriat de tehnologie si de afaceri. Aceste servicii de parteneriat au un impact asupra cifrei de afaceri estimata la 220.000,00€ pe firma. Ei genereaza in jur de 1000 de locuri de munca suplimentare in fiecare an. Reteaua a ajutat 2.400 IMM-uri sa aplice pentru finantare in cadrul programului FP7. Expertii retelei au



raspuns la aprox 375.000 de intrebari pe teme legate de UE, oferind ei singuri suport international si inovativ la 60.000 de companii in 2011 .

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Buna practica este usor transferabila in organizatiile suport in afacerii in toate tarile SEE. Toate tarile SEE sunt deja bine prezentate in cadrul Retelei Enterprise Europe.

Diverse (link-uri si note)

Site-ul bulgar national: <http://enterprise-europe-network.bg/en>

Site-ul Comisiei Europene: <http://een.ec.europa.eu/home>

Abordari eficiente pentru promovarea si facilitarea antreprenoriatului in sectoarele tinta

ATELIER 4 Albania, 21-22 octombrie 2013

Exemple de bune practici selectate

Nume	Furnizor
Reteaua Bulgara <i>Business Angels</i> sprijina antreprenoriatul in sectoarele horticultura si cresterea animalelor	Reteaua Bulgara <i>Business Angels</i>
iFarm: o aplicatie pentru dispozitive mobile destinata managementului fermelor	Agrostis
Activarea Antreprenoriatului	Trentino Sviluppo Spa
Universitatea Ruse – Centre de Informare si Targuri <i>Ecobiz</i>	Universitatea din Ruse
Centrul pentru antreprenoriat agricol la Scoala Americana de Agronomie - colegiul Perrotis	Centrul pentru antreprenoriat agricol
LugoNextLab o noua oportunitate in a dezvolta proiectele proprii si a intra in afaceri	LugoNextLab

RETEAUA BULGARA *BUSINESS ANGELS* SPRIJINA ANTREPRENORIATUL IN SECTOARELE HORTICOL SI CRESTEREA ANIMALELOR

Prezentat de: BEF

Numele Companiei	Bulgarian Business Angels Network Ltd.		
Tipul Companiei	Societate cu raspundere limitata		
Adresa	✉ 18, Shipchenski Prohod str., Cod Postal Centrul de Afaceri Galaxy, etaj 5, biroul 502	1113	
Oras si regiune	Sofia	Tara	Bulgaria
Tel	☎ (+359) 24904225	Fax	(+359) 24904226
E-mail	✉ office@bban.eu	Website	💻 http://bban.eu/ http://exchange.bban.eu/ http://www.ventures.bban.eu/

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

IMM-urile din sectorul horticultura si cresterea animalelor, in special startup-urile, au foarte des dificultati in gasirea resurselor financiare sau au nevoie de indrumare in vederea unei mai bune dezvoltari a activitatilor. In prezent, situatia este chiar mai rau din cauza crizei economice, nivelului costului ridicat si a concurentei puternice pe piata. De multe ori singura optiune pentru realizarea cu succes a unui proiect este gasirea de capital de risc si de finantare pentru antreprenori. Din 2007, Reteaua Bulgara *Business Angels* (BBAN) a oferit o solutie valoroasa, care poate promova si facilita activitatii de antreprenorat in aceste sectoare. Rolul principal al BBAN este de a coagula capitalului existent divizat, conectand antreprenori cu investitori si asistand finantarea start-up-urilor cu capital de risc, si de a identifica proiecte si companii in primele etape ale dezvoltarii lor.

Cei care au idei de afaceri realiste, poseda abilitati antreprenoriale, dar duc lipsa de finantare, care poate fi acordata informal de investitorii privati interesati in a face afaceri in Bulgaria si in alte tari sud-est europene, se conecteaza la BBAN. Misiunea principala a BBAN este de a transforma idei prospective in intreprinderi profitabile. Principiul sau fundamental este nu de a fi primul si singurul furnizor al acestui serviciu, dar pentru a fi modelul de afaceri unic in sine in a oferi o abordare de dezvoltare a proiectului condusa de piata.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

Reteaua Bulgara *Business Angel* a construit trei platforme web diferite, care sunt prezentate intr-o forma structurata si usor de utilizat:

- Una pentru investitori, care sunt membrii Business Angel: investitorii au dreptul de a primi doar proiecte care indeplinesc in totalitate criteriile (numar nelimitat) stabilite de ei, hotarasc daca preferintele lor de investitii sa fie facute publice in forma de prezentare a criteriilor de investitii, mentinand in acelasi timp pe deplin confidentialitatea. Aceste actiuni imbunatatesc nu numai numarul, ci si calitatea de propuneri primite;
- Una pentru antreprenori: antreprenorii prezinta proiectele lor in doua forme: Rezumat, este versiunea scurta a propunerii de proiect, in timp ce Memorandum, versiunea completa, disponibila numai pentru

membrii ai BBAN inregistrati si identificati. Dupa aprobare, proiectul devine parte integranta a contractului semnat de fiecare antreprenor pentru fiecare proiect transmis;

- Platforma de schimb (<http://exchange.bban.eu/>). Pe aceasta platforma, fiecare investitor inregistrat poate comenta si evalua fiecare proiect, poate comunica direct si eficient, in timp real, cu antreprenorul cu privire la un proiect, etc. Deasemenea, permite furnizarea de informatii pentru vizitatori neinregistrati, fara a pune in pericol anonimatul si confidentialitatea oricarui antreprenor inregistrat sau *business angel*.

Fie ca esti *business angel* sau un antreprenor, procesul de implementare a fondurilor de capital de risc de la BBAN trece prin diferite faze integrate:

- depunerea unui proiect si filtrare - raspunde in 48 de ore;
- Autorizarea initiala;
- Contract cu BBAN;
- Prezentarea proiectului;
- Negocieri cu investitor;
- Finalizarea tranzactiei si semnarea acordului privind protocolul de investitii.

BBAN ofera, de asemenea, servicii suplimentare precum cercetare de piata si marketing, inregistrarea afacerii sau pregatirea documentatiei pentru majorare de capital, preevaluarea situatiei in timpul si dupa investitii si alte servicii suplimentare. Acest serviciu este foarte accesibil pentru IMM-uri din sectoarele horticola si cel al cresterii animalelor. Nu exista nici o taxa de intrare sau altfel de taxe pentru proiectele antreprenoriale. Numai in cazul in care un acord privind intentia de investitii este semnat, se percepe o taxa de 5%. In plus, atunci cand proiectul este suficient de atractiv pentru BBAN, nu va fi o plata in numerar catre Comisie, dar remunerarea va fi sub forma de actiuni ale societatii. Nu este necesar a avea un anumit nivel de dezvoltare sau cunostinte pentru IMM-uri in a accesa serviciul oferit de BBAN.

Elemente inovatoare folosite

Modalitate inovatoare de a gasi resurse financiare pentru IMM-uri fara dobanda. Posibilitati de mentorat gratuit pentru IMM-uri pentru a obtine rezultate economice mai bune.

Elemente de valoare adaugata

- Resurse financiare fara dobanda;
- Experienta in management si know-how;
- Marketing si consultanta in management;
- Contacte corespunzatoare si reputatie.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Dispozitive hardware (serve, calculatoare, etc), programe software si aplicatii, birou, birotica, papetarie, etc. Costul BBAN pentru serviciile oferite este important, dar acesta este acoperit de:

- Taxa anuala de membru, care este platita de catre investitorii inregistrati;
- Sponsorii;
- Reclame;
- Taxa platita pe rezultat de succes de antreprenori.

Declaratia privind raportul dintre resurse- rezultate este foarte buna si promitatoare, deoarece numarul de proiecte, care au gasit un investitor, este semnificativ.

Personalul

BBAN are trei administratori web , trei administratori de sistem, 4 experti de evaluare de proiect si contractare, un manager de birou si un manager. Toti acestia au pregatire corespunzatoare si calificare.

Know-how

- Cursuri periodice de instruire pentru personal cu privire la evaluarea proiectului si probleme IT;
- Schimburi de bune practici cu alte retele europene de Business Angels.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

La inceput au existat unele dificultati in convingerea IMM-urilor din sectorul horticola si cel al cresterii animalelor pentru a alege acest tip de investitii

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Punerea in aplicare a strategiei pentru a convinge IMM-urile ca abordarea BBAN este mai buna si mai adecvata fata de metoda traditionala din cauza reactiei rapide la nevoile antreprenorului si investitorului, asistentei accesibile si meticuloase fata de client, reactiei proactiva fata de nevoile identificate ale clientilor.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Principalul factor care faciliteaza livrarea serviciului este ca prin BBAN fiecare partener are, in functie de propriile sale nevoi, dreptul pentru a determina când, cum si in ce masura fiecare va cere sprijinul BBAN sau partenerului de retea. Alti factori de succes sunt: raspunsul rapid dupa prezentarea proiectului, mediul informal de investitii, confidentialitatea, transparenta si parteneriatul.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Reteaua Bulgara de Business Angels (BBAN) a fost inregistrata ca o societate cu raspundere limitata in 2007. Aceasta forma juridica permite mai multa flexibilitate, asigurand certitudine atât pentru clienti cat si partenerilor, in special având in vedere tendintele actuale cat si preocuparea pentru *business angels* si intreprinzatori. BBAN este membru al retelei europene de Business Angel din 2008.

Reteaua Bulgara de Business Angel (BBAN) a fost creata deoarece au fost identificate urmatoarele nevoi:

- Trebuie sa sustina finantarea intreprinderilor de dimensiuni mici si mijlocii;
- Trebuie sa ofere oportunitati pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial si inovarii;
- Trebuie sa dezvolte piata informala de capital de risc;
- Trebuie sa contribuie la profesionalizarea activitatilor de Business Angels.

Situatia actuala si rezultatele bune practice

Reteaua Bulgara de Business Angel (BBAN) este in Bulgaria o mare platforma nationala, care promoveaza si faciliteaza antreprenoriatul prin furnizarea de servicii de intalnire intre antreprenori, care cauta capital financiar pentru proiectele lor si investitori interesati in a face afaceri in Bulgaria sau in alte tari sud-est europene. Mai multe IMM-uri din sectorul horticola si cel al cresterii animalelor sunt in cautarea acestui tip de finantare informala si mentorat pentru ca in zilele noastre intr-adevar e greu pentru a accesa resursele financiare esentiale, mai ales in acele sectoare tinta. Rezultatele sunt mai mult decat promitatoare, pana acum mai mult de 300 de proiecte au gasit un investitor. Interesul in acest tip de parteneriat este de a permite cresterea, nu numai de partea antreprenorilor, dar de asemenea si investitorilor.



TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Metodele și abordarea acestei bune practici sunt ușor transferabile altor țări partenere pentru că rețeaua este binecunoscută în majoritatea țărilor europene prin rețeaua European Business Angels, iar rezultatele obținute sunt dovadă că funcționează.

IFARM: O APLICATIE PENTRU DISPOZITIVE MOBILE DESTINATA MANAGEMENTULUI FERMEI

Prezentat de: CERTH/IRETETH

Numele Companiei	Agrostis		
Tipul Companiei	Intreprindere mica		
Adresa	✉ A.Tritsi 21 St. Pylaia Thessaloniki	Cod Postal	57001
Oras si regiune	Volos, Thessaly	Tara	Grecia
Tel	☎ (+30) 2310804981	Fax	(+30) 2310804980
E-mail	✉ info@agrostis.gr	Website	💻 www.agrostis.gr Facebook: www.facebook.com/agrostis.gr Twitter: www.twitter.com/agrostis_gr

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

Operatiunile fermei devin din ce in ce mai mult orientate spre afaceri. Fermele devin din ce in ce mai mari. Ele folosesc resurse variate, iar pe piata exista o mare concurenta. In acelasi timp Regulamentul UE, in special prin politica agricola comuna (PAC), impune legi si reguli mai stricte pentru protejarea mediului. Agrostis este o companie noua de TIC, cu sediul in Thessaloniki-Greece, care este orientata exclusiv spre a oferi in sectorul primar (agricultura - animale) produse, servicii si tehnologii IT.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia de suport in afaceri

Agrostis ofera servicii pentru urmatoarele sectoare:

- Agricultura de precizie: A fost dezvoltata o aplicatie software (iFarm) potrivita pentru smartphone-uri si tablete pentru a asista fermierii in luarea deciziilor de conducerea fermei si a serviciilor;
- Controlul sistemelor pentru sera: Agrostis este pentru Grecia distribuitor exclusiv de sisteme de control automat de sere olandeze SERCOM;
- Animale: Aplicatia este proiectata pentru a monitoriza si a gestiona unitatea de crestere a animalelor;
- Microalge: Agrostis, in colaborare cu firma Biotopic din Danemarca, ofera o gama larga de dezvoltare, proiectare si cercetare legata de productia de microalge.

Servicii oferite:

- Planificare & programare;
- Managementul resurselor umane;
- Cultivare & inventar;
- Managementul intrarilor in agricultura ;
- Management financiar;
- Marketing.

Metode folosite:

- iFarm este un instrument TIC proiectat pentru a rula pe smartphone-uri si tablete. Initial au fost cercetate literatura de specialitate si piata internationala. A urmat apoi proiectarea bazei de date. Algoritmi potriviti au fost dezvoltati si integrati in platforma relativa. In cele din urma au fost implementate codul si GUI, iar aplicatia a fost data agricultorilor selectati pentru faza pilot.

Tipul si numarul de beneficiari:

- iFarm este in prezent testat de 10 agricultori. Este planificata o conferinta nationala a fi organizata la sfarsitul anului 2013 unde vor fi analizate rezultatele perioadei de proba. In pasul urmator iFarm va fi testata de 100 de utilizatori in jurul Greciei.

Activitatile de follow-up:

- Participarea la conferinte, întâlniri cu cultivatorii si expozitii.

Accesibilitate a IMM-urilor la serviciu:

- In prezent serviciul este disponibil gratuit pentru toate IMM-urile din sectoarele horticultura si cresterea animalelor. IMM-urile nu trebuie sa detina cunostinte speciale pentru a beneficia de serviciile asociatiei. Dupa perioada de proba va fi ceruta o taxa de inregistrare, iar utilizatorii primesc actualizari si suport on-line.

Elemente inovatoare folosite

iFarm este o aplicatie nativa pentru dispozitive mobile. Principalele avantaje sunt:

- Portabilitate totala;
- Datele sunt stocate pe internet cu tehnologia cloud;
- Capacitatea de a inregistra pozitionarea (GPS);
- Afisarea proprietatii pe harta dispozitivului (trasabilitatea loturilor);
- Utilizarea aparatului de fotografiat;
- Sincronizarea automata a datelor;
- Nu este necesara conexiune la internet

Elemente de valoare adaugata

Privire de ansamblu asupra intregii afaceri de ferma:

- Inregistrare activelor si pasivelor societatii;
- Operatiuni de jurnal si intrari.

Controlul financiar si controlul costurilor:

- Venituri;
- Cheltuieli;
- Piete-stocuri;
- Servicii si taxe;
- Fluxuri de numerar.

Creste productivitatea si eficienta:

- Bunele practici agricole;
- Programe privind standarde;
- Programare;
- Calendare-memento-uri.

Imbunatateste deciziile:

- Analiza economica si analiza de cost per recolta si intrari;
- Comunicare mai buna cu consultantul – agronom;
- Date istorice pentru toate activitatile si rezultatele financiare.

Calculeaza valoarea adaugata la produse:

- Operatiuni de jurnal si verificare tarife;
- Participare la management si certificare;
- Mentinere timp permis reintroducerea inainte de recoltare;
- Trasabilitatea loturilor;
- Piete noi.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

- Costul serviciului

In prezent serviciul este oferit IMM-urilor gratuit. Dupa aceasta faza initiala pilot costul va fi cel prezentat in tabelul urmator (preturi in Euro).

Numarul de luni / numarul de licente	1	2-5	6-10	11-50	>50
1	25	-	-	-	
6	144	141	135	-	
12	270	264	255	240	225
24	720	702	693	648	603

- Pretul serviciului

Pretul serviciului este mare, intrucat serviciul este oferit initial gratuit, atunci fermierul, asociatia sau grupul de fermieri si-l pot testa si evalua gratuit. Costul serviciului dupa perioada de evaluare este considerat scazut si este in principal pentru actualizari si suport on-line.

Personalul

Personalul Agrostis care este implicat in activitatile serviciului iFarm este:

- Doua persoane cu norma intreaga, implicate in dezvoltarea serviciului;
- O persoana cu norma intreaga, implicata in pregatirea, elaborarea si implementarea serviciilor (furnizarea de informatii, asistenta, consultanta pentru fermieri);
- Doua persoane part-time, asigura suport IT si servicii de secretariat:
 - Secretar: studii de secretariat, buna cunoastere a limbilor straine (engleza si germana);
 - Responsabil IT: studii IT, buna cunoastere a limbii engleza.

Know-how

Personalul este instruit continuu pentru armonizarea politicilor nationale cu legislatia UE, in privinta productiei agricole.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Agrostis nu s-a confruntat cu probleme majore, care sa fie de remarcate. Informatia de la cultivatori pentru aplicatia software si utilizarea ei este considerata problema majora care poate fi mentionata.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Organizarea de seminarii de formare, participarea la intalniri cu cultivatorii si conferinte agricole.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Aplicatia este testata intr-o faza pilot, pana acum in randul fermierilor care au folosit-o exista un grad inalt de satisfactie si cu totii o recomanda si altor agricultori.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

In viitor, cea mai mare provocare pentru fermieri va fi sa gestioneze in mod eficient informatiile din interiorul si din afara fermelor, pentru a imbunatati viabilitatea economica si a reduce impactul asupra mediului. Fermele viitorului trebuie sa fie capabile sa indeplineasca standardele de mediu si sociale, prin tehnologii avansate si instrumente TIC. Desi cei mai multi oameni pot intelege beneficiile aduse in administrarea culturilor agricole de abordarea de informatii aditionale, instrumentele oferite de agricultura de precizie si alte tehnologii ale informatiei nu s-au transformat inca in flux principal de informatii pentru managementul agricol. Complexitatea crescuta a sistemelor inhiba usor adoptarea lor si conduce la calcule cum ar fi beneficiile financiare incerte. Aceste probleme pot fi rezolvate prin imbunatatirea procesului luarii deciziei folosind sistemele informatice pentru management mai bune, imbunatatirea standardelor in schimbul de date si clarificarea metodelor de management.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

In prezent aplicatia iFarm este testata de 10 agricultori. Este planificata organizarea unei conferinte nationale la sfarsitul anului 2013, in care vor fi analizate rezultatele perioadei de proba. In pasul urmator iFarm va fi testata de 100 de utilizatori din jurul Greciei.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultatele care pot fi transferate

Aplicatia (iFarm) ruleaza pe smartphone si tablete. In viitorul apropiat vor fi dezvoltate si versiunile desktop on-line (web-based). Aplicatia poate fi folosita in orice alta tara fara alte modificari.

Diverse (link-uri si note)

<http://ifarma.agrostis.gr>

ACTIVAREA ANTREPRENORIATULUI

Prezentat de: UNIMOL

Numele Companiei	Trentino Sviluppo Spa			
Tipul Companiei	Unipersonal Spa (VAT num. 00123240228) Gestionare si coordonare a provinciei autonome Trento			
Adresa	✉	Via Fortunato Zeni, 8	Cod Postal	38068
Oras si regiune		Rovereto (TN)	Tara	Italia
Tel	☎	(+39) 0464443111	Fax	(+39) 0464443112
E-mail	✉	info@trentinosviluppo.it PEC: trentinosviluppo@arubapec.it	Website	www.trentinosviluppo.it

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Trentino Sviluppo a creat o gama de servicii pentru antreprenori aspiranti. Unul dintre ele este numit "Activare antreprenoriala": o serie de activitati de teren concepute pentru a informa pas cu pas si a ajuta pe cei care doresc sa deschida o afacere noua. Acest serviciu este destinat numai pentru rezidentii din provincia Trento, fara limita de vârstă.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

In colaborare cu diferitele autoritati municipale din Trentino, Trentino Sviluppo organizeaza periodic seri de informare si prezentare a proiectelor independente de sprijin ("activare antreprenoriala"). In urma acestor reuniuni de informare, ei organizeaza interviuri individuale private cu antreprenori interesati in proiect, pentru a evalua motivatia lor si a decide cea mai adecvata forma de asistenta. Trentino Sviluppo organizeaza apoi o serie de intalniri de formare in timpul carora le ofera antreprenorilor aspiranti instrumentele necesare pentru a dezvolta un plan de afaceri de baza; aceste intalniri sunt urmate de analize detaliate si de verificare a "job plan-ului".

In plus, antreprenorul aspirant este introdus in asociatiile comerciale, autoritatile locale si diverse servicii teritoriale, care-i pot oferi in continuare informatii si sprijin.

- Informare si implicare: modelul de activare al antreprenoriului (de Trentino Sviluppo)

Procesul de asistenta pentru cei care doresc sa inceapa o afacere, sau pentru cei care pur si simplu au un vis antreprenorial in sertar si vor sa evalueze fezabilitatea lui incepe, de obicei, in municipalitati cu sedintele de seara in urma carora, prin intermediul chestionarelor speciale, a fost studiata cererea de antreprenorat.

Sunt organizate la nivel local cateva interviuri individuale cu antreprenori aspiranti pentru a determina, in cazuri individuale, motivatia reala din spatele "dorintei de intreprindere", care sunt urmate de pregatirea reuniunilor de asistenta tehnica "job plan" (nu este un plan de afaceri clasic).

Scopul este de a percepe importanta planificarii activitatilor din perspective orientate spre teme precum strategia corporatista, finante si administratie, verificarea planurilor intocmite si feedback. Cand faza de asistenta tehnica este terminata ramane la latitudinea dvs, ca antreprenori aspiranti, sa va decideti daca si cand puteti incepe o noua afacere proprie. Numai apoi incepe faza finala de asistenta a echipei de agenti de dezvoltare, asa-numitele "accompanying": viitorii antreprenori sunt insotiti la birourile teritoriale sau municipale si la asociatiile de comert din zona, pentru a solicita autorizatii necesare, certificate, cereri legale, etc.

Elemente inovatoare folosite

- Evenimente publice cu distribuire de chestionare;
- Contact si interviuri in profunzime;
- Instruire ad-hoc;
- Sprijin personalizat in facilitatile specializate pentru a satisface toate cerintele;
- USB stick care contine manual cu informatii si fisier excel cu "planul de lucru" elementar.

Elemente de valoare adaugata

Pentru a descuraja antreprenorii care au planificat activitati fara sanse de succes; aceasta actiune aduce beneficii atat in comunitate cat si in teritoriu, fiind capabila sa re-orienteze dorinta antreprenorilor spre alte tinte de afaceri.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Serviciul furnizat suporta numai costuri cu personalul.

Personalul

Intreaga companie are aproximativ 130 de persoane. In acest serviciu este angajata doar o singura persoana, ca personal intern; mai exista 3 consultanti externi, care sunt in primul rând implicati in recrutarea in zona.

Know-how

Studii in economie, sociologie si dezvoltarea teritoriului. Personalul extern este integrat in comunitate si cunoaste specificitatile socio-economice ale teritoriului.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Serviciul a fost conceput pentru a satisface exact nevoile specifice din Trentino. Criza si pierderea locurilor de munca generalizate au creat avalansa la biroul de servicii.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Datorita prezentei mari la birou, intalnirile in zona au fost suspendate.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Serviciile oferite sunt integrate in oferta companiei.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Personalizare puternica a serviciului, datorita cunosterii teritoriului si tuturor particularitatilor sale: zone urbane si rurale, zonele turistice si agricole.

Situatia actuala si rezultatele bune practice

Rezultatele activitatilor din 2012:

- Evenimente de promovare locala: 9;
- Participanti la evenimente: 390;
- Idei de afaceri prezentate: 284;
- Participantii la interviuri: 300;
- Zile de formare: 20;

- Participanții la seara de training: 225;
- Planuri de afaceri elaborate: 100;
- Reuniuni organizate cu agenții de asistență tehnică, departamente provinciale, asociații comerciale, etc. 110;
- Start-up-uri: 41.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Toate evenimentele sunt publice, nu sunt costuri promotionale, cu excepția costurilor de personal.

Prin colaborare cu autoritățile locale, pentru a găzdui evenimente de orientare, puteți folosi facilități aflate la fața locului, în interior și în aer liber.

Diverse (link-uri și note)

Pentru mai multe informații vizitați www.trentinosviluppo.com

Versiunea în limba engleză: <http://www.trentinosviluppo.com/Servizi/I-am-interested-in/Becoming-an-entrepreneur/Self-employed-businessmen>

UNIVERSITATEA RUSE – CENTRE DE INFORMARE SI TARGURI ECOBIZ

Prezentat de: BSC SME

Numele Companiei	Universitatea din Ruse			
Tipul Companiei	Universitate			
Adresa	✉	8, StudentskaStr	Cod Postal	7017
Oras si regiune		Ruse	Tara	Bulgaria
Tel	☎	(+359) 887947700	Fax	(+359) (0)82 841 621
E-mail	✉	akivanov@uni-ruse.bg	Website	www.uni-ruse.bg

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Ca rezultat al implementarii proiectului EcoBiz – "Operatiuni ecologice in zona transfrontaliera pentru un business integrat", sub programul frontier Romania-Bulgaria in perioada 2011-2012, sunt create doua puncte de informare situate in Universitatea Ruse si municipiul Ruse, in zonele in care trec, in fiecare zi, multi oameni.

Au fost dezvoltate de echipa Universitatii Ruse activitati de consultanta specifice, ajutand la start-up noilor companii si a celor existente. Chiar si dupa terminarea proiectului consultantii sunt inca disponibili si deservesc punctele de informatii. Materiale legate de proiect au fost tiparite si au fost inmanate vizitatorilor interesati, la puncte de informare.

In timp ce consultantii deservesc info-punctele de la Universitatea din Ruse, au fost desfasurate urmatoarele activitati, ajutand astfel la start-up-ul companiilor din sectorul agricol:

- Predarea unui catalog cu informatii despre activitatile eco si organice ale companiilor din regiune. Catalogul este instalat pe info-chioscuri, pentru a fi disponibil si in format electronic;
- Familiarizarea vizitatorilor din punctele de informare, in detaliu, despre - companii cu afaceri ecologice in regiune si a produselor pe care acestea le ofera; Casa "Verde" si hoteluri de familie din regiune, care ofera servicii de eco-turism; Informatii specifice in conformitate cu interesul aratat de un anumit vizitator: agricultura ecologica: etichete si logo-uri pentru produse ecologice in Europa; Logo-ul produselor organice UE; controlul si inspectia produselor certificate; Recunoasterea adevaratelor produse ecologice de pe piata; Ecoetichetele pentru produse si servicii in Europa; Ecoeticheta UE; Ecoturism, standarde, criterii si cerinte de calitate; QUALITOOL; Procedura de aplicare pentru acordarea unui certificat Green Lodge Asociatiei bulgare pentru turism alternativ (BAAT);
- Dezvoltarea planurilor de afaceri bazate pe idei pentru inceperea de afaceri "verzi" in regiune. Oferirea a zece exemple de diferite planuri de afaceri, utilizate apoi ca modele pentru scrierea planurilor proprii. Furnizarea de asistenta pentru oameni si companii despre cum pot scrie propriile planuri de afaceri, din diferite domenii;
- Furnizarea de informatii GIS despre: agricultura in regiune; zone cu potentiale resurse regenerabile; biodiversitatea si ariile protejate; pescuit; impactul activitatilor umane; resurse regenerabile; biodiversitatea si ariile protejate; solurile;
- Furnizarea de informatii producatorilor eco si organici din tari europene, urmarind cooperarea internationala si realizarea de contacte;

- Furnizarea de informații organizațiilor eco și organice, asociațiilor și fundațiilor în care companiile pot participa și realiza contacte cu alte companii în domeniu;
- Furnizarea de informații companiilor eco și organice românești, pentru a efectua cooperarea transfrontalieră și de afaceri;
- Asigurarea de informații la infopunctul pentru vizitatori în format electronic sau imprimat, la cerere, despre un anumit subiect. Universitatea Ruse organizează anual târgul EcoBiz, care este dedicat bio produselor și soluțiilor de afaceri ecologice, precum și un seminar intitulat "ECOBIZ -cum?", în care sunt făcute prezentări despre avantajele ecobusinessului și a metodologiei dezvoltării unui plan de afaceri eficient pentru eco-business.

Descrierea serviciilor oferite de organizația suport în afaceri

Alături de stabilirea punctului de informații, Universitatea din Ruse a organizat, de asemenea, Târgul EcoBiz pentru bio produse și soluții de afaceri ecologice, care a avut loc în Ruse, Bulgaria, pentru prima dată în 2012; a doua ediție a avut loc în 2013. Au participat la târg peste 40 de companii bulgărești și românești, care se ocupă cu producția ecologică și servicii în zona transfrontalieră BG-RO. Târgul EcoBiz a luat parte în cadrul expoziției de mașini agricole tradiționale organizat anual la Universitatea Ruse. Participanții au inclus producători de: îngrășăminte biologice și humus, produse vegetale și animale, produse apicole și plante medicinale, fructe, legume și fructe cu coaja lemnoasă, companii pentru ecoturism, bijuterii și accesorii din materiale naturale, ecologice, icoane din materiale naturale, producătorii de vin din boabe de aronia și produse din carne ecologică și selectată etc. Alți participanți au fost producători de aditivi alimentari naturali și îndulcitori, săpunuri naturale, producători de brichete și peleti din deseuri vegetale. Companiile pentru construire și întreținere de solare, de sisteme de încălzire și sanitare sunt de asemenea incluse în Târgul tematic. Universitatea din Ruse a emis de asemenea un manual cu 10 tipuri de planuri de afaceri.

Serviciile oferite de punctele de informații EcoBiz ale Universității Ruse sunt gratuite. Singura excepție este participarea la următoarele ediții a târgului EcoBiz, unde participanții trebuie să plătească chirie de stand.

Elemente inovatoare folosite

Aplicații IT folosite - informații GIS zona de frontieră zona Bulgaria – România și info-chioscuri electronice furnizând informații partilor interesate.

Elemente de valoare adăugată

Pe lângă serviciile de informații de la infopunct, sunt oferite servicii suplimentare cu valoare adăugată: 1) Târg anual EcoBiz; 2) Seminarii "EcoBiz- cum?"; 3) strategii regionale și programe pentru eficiența energetică precum Agenția pentru Energie Asociația Municipală - Ruse și rețeaua suport în afaceri și inovare a Comisiei Europene – Rețeaua de Întreprinderi Europene, au fost atrase de Universitatea Ruse să ofere asistență pentru inițiative în mediul de afaceri - în timpul târgului EcoBiz și în furnizarea de servicii de consultanță.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Bugetul proiectului Universității Ruse a fost de 67.000 €. Nu au fost prevăzute resurse financiare pentru acoperirea cheltuielilor la sfârșitul proiectului, dar punctele de informații încă mai oferă serviciile lor folosind resursele Universității.

Personalul

Personalul de la punctul de informații include cinci persoane: 1) Manager de echipă - gestionează activitățile, monitorizează calitatea și punerea în aplicare a sarcinilor; 2) PR și relații firmă - menține contacte permanente cu companiile participante la târg, precum și cu companiile și persoanele care solicită informații sau consultanță; 3) Specialist IT - întreține funcționarea info-chioscurilor și echipamentele lor; 4) Specialist - consultant - acordă

consultări directe companiilor și persoanelor care doresc să înceapă o activitate de afaceri în agricultura, tehnologii ecologice, produse ecologice, eco-turism; 5) Contabil.

Know-how

Consultanții ar trebui să fie familiarizați cu specificul problemei de care se ocupă, să poată comunica și ajuta companiile să găsească soluții potrivite problemelor specifice, cu care companiile s-au adresat info-punctelor. Universitatea din Ruse are o lungă istorie în privința cunoștințelor și expertizei în agricultura. Afacerile eco cuprind numeroase ramuri ale economiei și punctul de informații fiind situat în universitate, unde pot fi găsiți specialiști în multe domenii, contribuie foarte mult la calitatea consultării, în special în ceea ce privește start-up-ul companiilor din agricultura.

OBSTACOLE ȘI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunoștințe, etc. aparute

Probleme și bariere: 1) Referiri la concurența și la ideea greșită că universitățile sunt departe de practică și rezolvarea în timp real a diferitelor probleme de afaceri; 2) Au fost probleme de natură pur tehnică precum transportul utilajelor grele și a unor mașini ale companiilor de construcții, mașinilor pentru extragerea de uleiuri eco și producția de brichete ecologice; 3) Targul fiind organizat în aer liber, în campusul universitar, au fost de asemenea probleme legate de vreme - ploaia a făcut imposibilă publicitatea cu materiale promotionale, produse și dispozitive care au fost prezentate la standuri; 4) Universitatea s-a așteptat că vor fi neglijate chioscurile de informații, că oamenii le vor ignora, dar acest lucru nu s-a întâmplat. Oamenii le-au acceptat bine, ei s-au interesat și adesea s-au oprit să arunce o privire la ceea ce este oferit.

Măsurile adoptate pentru a depăși obstacolele

Măsurile adoptate includ: 1) Problema cu concurența a fost rezolvată prin plasarea standurilor concurenților departe unul de celălalt; 2) Universitatea a oferit stivuitoare și transpalete pentru echipamente grele, precum și fundații speciale, pe care au fost poziționate mașinile; 3) Pavilioanele au fost asigurate în plus împotriva condițiilor meteorologice nefavorabile; 4) Plasamentul chioscurilor de informații și pavilioanelor a fost selectat echitabil, astfel încât toți cei care intra în universitate să poată trece de ele.

Factori de succes, care să faciliteze furnizarea de servicii

Persoanele care lucrează pentru punctul de informații sunt profesori universitari, lucrul cu studenții lor i-a determinat să vină în sprijinul dorințelor și problemelor lor, chiar și după ce au absolvit și încep să lucreze în companii. Chiar dacă proiectul se finalizează, nu înseamnă că firmele nu vor fi invitate din nou la targul anual, nici că oamenilor li se refuză un sfat sau o consultanță, dacă aceștia vor solicita.

PUNCT DE PLECARE ȘI SITUAȚIA ACTUALĂ

Nevoile identificate și punct de plecare

Scopul proiectului EcoBiz a fost de a face zonele rurale mai atractive: prin accesul mai ușor și prin crearea mediului care să asigure bunăstarea cetățenilor, prin promovarea inovației în servicii și a concurenței, prin internaționalizarea și modernizarea economiei.

Rezultatele proiectului au condus la un sprijin real al afacerilor locale și inițiativei private în construirea unui pol de atracție pentru investiții și un mediu de afaceri sanatos, asigurând instrumente pentru planificarea cu succes și începerea de afaceri ecologice și, în continuare, facilitarea dezvoltării lor. Încurajând acest sector special, proiectul vizează promovarea și largă răspândire a conceptului EcoBiz și preocuparea privind dezvoltarea durabilă de afaceri, precum și încurajarea consumului de bio-produse, ca alegere zilnică pentru o mare majoritate a populației.

Proiectul EcoBiz a contribuit la îmbunătățirea productivității, competitivității și inovării în întreaga țară, într-un cadru de dezvoltare durabilă, accentul principal fiind pus pe susținerea competențelor și furnizarea serviciilor publice pentru oameni și investitori.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

- Peste 35 de companii si persoane au folosit serviciile punctului de informatii. Au fost finantate planurile de afaceri pentru mai mult de 20 de persoane, unele dintre ele fiind interesate chiar de mai multe. Nu sunt incluse firme si oameni care au solicitat date de contact ale companiilor prezentate la infochioscuri;
- Rezultatele de la targ au surprins organizatorii. S-a dovedit ca este semnificativa cererea de produse si servicii ecologice. Interesul pentru produsele propuse de intreprinderi a surprins chiar si companiile inesei. S-au facut multe tranzactii, au fost stabilite acorduri si contacte. Unul dintre proprietarii de companie s-a aratat mandru ca in timpul targului a stabilit un contact cu o firma din Dubai;
- Nu exista nici o cifra exacta a oamenilor care au folosit chioscurile de informatii, dar cel putin 10000 de persoane au trecut zilnic pe la infokiosk-ul de la universitate, dintre care majoritatea nu erau studenti.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Targurile si expozitiile reprezinta o cale universala de a demonstra companiilor calitatile produselor, bunurilor si serviciilor lor. Plasamentul targului si punctului de informatii din mediul universitar, ofera posibilitatea de a accesa multi clienti tineri. Astfel, aceasta practica buna ar putea fi usor transferata, nu numai in alte locuri din Bulgaria, dar de asemenea si in alte tari.

Diverse (link-uri si note)

Site-ul Universitatii Ruse: http://www.uni-ruse.bg/index_en.php

Site-ul expozitiei specializate de utilaje agricole si automobile Ruse. Targul eco-Biz a fost parte din aceasta expozitie: <http://expo.uni-ruse.bg/en/index.html>

CENTRUL PENTRU ANTREPRENORIAL AGRICOL LA SCOALA AMERICANA DE AGRONOMIE - COLEGIUL PERROTIS

Prezentat de: ERFC

Numele Companiei	Centrul pentru Antreprenoriat Agricol		
Tipul Companiei	Proprietate privata a institutului educational		
Adresa	✉ 12 M. Antypa str., P. O. Box Postal code 23	55102	
Oras si regiune	Thessaloniki	Tara	Grecia
Tel	☎ (+30) 2310492829 / 856	Fax	(+30) 2310492860
E-mail	✉ cae@afs.edu.gr yvergos@afs.edu.gr	Website	💻 http://www.afs.edu.gr/page/default.asp?id=43&la=2

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Scoala Americana de Agronomie din Salonic, Grecia, este o institutie de invatamant independenta, non-profit, infiintata in 1904 pentru a servi nevoilor Greciei si zonelor invecinate din Balcani. A fost fondata in 1904 initial pe 50 de hectare de teren sterp, langa Salonic. Scoala Americana de Agronomie ofera certificate educationale formale si non-formale pentru a sprijini sustenabilitatea in zonele rurale prin imbunatatirea dezvoltarii personale si a spiritului antreprenorial. Centrul pentru antreprenoriat agricol (CAE) a fost infiintat in septembrie 2012 de Scoala Americana de Agronomie & Colegiul Perrotis. Scopul este de a promova si a sprijini noi idei de afaceri la persoane fizice care doresc in special sa dezvolte cariere durabile, dar nu exclusiv in domeniile de productie, prelucrare si distributie de produse agricole de calitate.

Participantii invata sa aplice practici moderne si eficiente, care sunt prietenoase cu mediul si sa utilizeze resursele naturale locale. CAE, de asemenea, ofera consiliere si pregateste actiunile care conduc la dezvoltarea de planuri de afaceri pentru activitati de antreprenoriat, sprijina propuneri de afaceri promitatoare prin indrumare si crearea de retele.

- Durata Programului - Programul este structurat pe doua cicluri. Ciclul I este format din trei cursuri obligatorii, durata de un semestru academic, adica 12 saptamani. Fiecare curs ofera pâna la 105 ore si se concentreaza pe antreprenoriat, start-up in afaceri, management sau productie. Ciclul II, numit Incubator, consta in servicii de consultanta bazate pe clustere de cel putin cinci intalniri de doua ore fiecare;
- Defalcare pe beneficiar.

2010-13 numarul total de participanti: 1.056 (45% femei); Varsta medie: 33,4 ani; Nivelul de instruire: 57% absolventi de universitate; Distributie: Zona metropolitana Thessaloniki, aproximativ 58%.

Descrierea serviciilor oferite de organizatie suport in afaceri

Scoala Americana de Agronomie ofera pregatire profesionala continua si programe de educare a adulților, prelegeri, conferinte, programe de schimb si vizite de studiu pe teme legate de sectorul agro-alimentar, mediu, turism rural, culturi agricole, agrobusiness, tehnologia informatiei si educatie.

Descrierea Programului de Antreprenoriat

- ❖ Ciclul I, Cursuri Obligatorii

1. Cursuri de dezvoltare a gândirii antreprenoriale - scopul acestui curs este sa familiarizeze cursantii cu principiile de baza ale acceptarii produsului de catre consumatori si sa dezvolte cunostinte de productie si de marketing pentru produs de succes. Mai exact: intelege principiile pietei privind acceptarea produsului din industria agro-alimentara; afla despre avantajele competitive individuale si de firma si modul in care acestea sunt utilizate in luarea deciziilor in etapa de proiectare a produsului si a pietei produsului; proiecteaza structura afacerii lor de jos in sus.
2. Startup si managementul IMM-urilor - scopul acestui curs este familiarizarea cursantilor cu principiile si functionalitatea noilor IMM-uri din sectorul agro-alimentar. Cursul se concentreaza pe aspectele cele mai importante ale unui plan de afaceri, elaborarea strategiei, fluxul financiar si eficienta operationala. Mai exact: afla procedurile de stabilire a afacerii; devin capabili sa stabileasca primul lor obiectiv strategic; inteleg elementele de baza constitutive ale afacerii si relatiilor; devin capabili de a proiecta o schita detaliata a unui plan de afaceri; monitorizeaza progresul afacerii lor functie de indicele financiar;
3. Curs de productie agricola - participantii aleg unul din cursurile de formare continua a adultilor, oferit semestrial, toamna sau primavara, cum ar fi: Branzeturi; Viticultura; Culturi de masline; Apicultura; Cultivarea de plante aromatice, Agricultura ecologica, Cresterea melcilor, Cultivarea ciupercilor, etc.

❖ Ciclu 2, Incubatorul

Servicii de consultanta si mentoring oferite grupurilor de indivizi pentru dezvoltarea si implementarea planurilor de afaceri in intreprinderile din sectorul agro-alimentar.

1. Consultanta pentru a stabili o afacere; Acest lucru se refera, cu caracter orientativ, la aspecte precum selectarea formei juridice, faza privind standardizarea produselor, linia de productie, faza privind decizia de procurare a echipamentului de productie, facilitati de licentiere, canale de promovare si distribuire etc. Aceasta categorie include, de asemenea, crearea unui plan de afaceri adresat acelor firme care au aplicat pentru finantare. CAE abordeaza potentiali donatori, care variaza in functie de natura propunerii si de tipul sponsorizarii;
 2. Consultanta in prima faza a activitatii economice. Afacerile noi sunt deosebit de vulnerabile la inceput, prin urmare CAE ofera partilor interesate servicii de consultanta pentru rezolvarea problemelor in zonele: de productie in curs de desfasurare, selectie de personal, administrarea problemelor operationale, monitorizarea si revizuirea bugetelor, monitorizarea credibilitatii, participarea la târgurile de comert, organizarea exporturilor, etc.
- Ferma educativa si demonstrativa - ferma cu caracter educational este folosita pentru a oferi cunostinte practice in special in ciclul I, cursul 3. In plus, este utilizata ca teren de testare in cercetarea aplicata privind intreprinderile existente, prin exploatarea tehnologiilor contemporane si a plantelor autohtone pentru obtinerea produselor cu valoare adaugata. Ferma are suprafata de 145,6 hectare si gazduieste atât animale (lapte, material genetic al animalelor – pui, oua omega 3 ω-3, curci) cat si productia de plante;
 - Servicii de mentorat si consultanta - aceste servicii de consiliere sunt oferite in campusul Scolii Americane de Agronomie & Colegiul Perrotis sau pe site-ul intreprinderilor selectate in vecinatate;
 - Networking - activitati de networking includ tarile Europei de sud-est, antreprenori eleni selectati, organizatii si universitati europene selectate si din SUA;
 - Pretul serviciului - Pretul pentru participarea la programul de antreprenoriat este 650 € pentru ciclul I avand 3 seminarii cu un total de 105 h de predare (gandire antreprenoriala, Startup si managementul IMM-urilor in sectorul agro-alimentar si Seminarul tehnic (unul dintre cele 27 de subiecte disponibile se refera la sectorul agro-alimentar) exemplu: apicultura, sau viticultura, plante aromatice, etc) si 1650€ pentru ciclul II, care este legat de incubatorul de afaceri pentru manageri la BP.
 - Cerinte preliminare - beneficiari eligibili pentru a aplica la CAE includ persoane cu nivel mediu de educatie din Grecia si tarile vecine. Celor care se inscriu nu le este necesara nicio experienta profesionala anterioara.

Elemente inovatoare folosite

- Productia verticala a rezultatelor cu valoare adaugata (lapte, pasari de curte, horticultura, produse agricole proaspete). Aceasta permite testarea de noi tehnologii in domeniul agriculturii si aplicarea procedurilor relevante de afaceri. Prin urmare, persoanele participante si IMM-urile acceptate dobandesc cunostinte certificate, deopotriva la nivel de productie si antreprenorial;
- Investitiile in Resurse Umane & tehnologia contemporana, know-how. Centrul colaboreaza cu personalul extrem de calificat si aplica tehnologii de ultima generatie. Un nucleu de instructori devotati, cu inalta calificare, cu norma intreaga, impreuna cu personal part-time format din profesionisti din industria alimentara, agrobusiness, agricultura, horticultura, cresterea si managementul animalelor si alte domenii, este responsabil pentru furnizarea de servicii pentru participantii la program si IMM-uri;
- Colaborarea cu organizatii. Parteneriatele si colaborarile cu alte institutii de invatamint superior, precum si cu intreprinderi, corporatii, ferme, guvern si organisme neguvernamentale, institute de cercetare, si alte tipuri de organizatii permite centrului furnizarea de numeroase beneficii participantilor.

Elemente de valoare adaugata

Ferma educativa pentru demonstratii diverse este in centrul de educatie al Scolii Americane de Agronomie si da plus-valoare cursurilor de formare oferite. Ferma este un laborator viu in care elevii de toate varstele parcurg cursuri de formare practica in productia agricola, cresterea animalelor, agrobusiness si gestionarea resurselor naturale. In fiecare an mii de fermieri, elevi, studenti si alti vizitatori se bucura de posibilitatea de a observa, de a participa si de a invata. Ferma este impartita in departamentele Laptarie, Pasari de curte si Horticultura. Efectivul de rasa pura Holstein al unitatii de lactate a fost constant lider industrial la productivitatea si calitatea laptelui din 1935, când scoala a introdus pentru prima data lapte pasteurizat in Grecia.

Unitatea de pasari de curte foloseste ultimile metode stiintifice pentru a produce si comercializa Omega-3 si oua standard, curcani, pui de carne si pui de o zi.

Unitatea de horticultura include sere si o pepiniera; o vie si o vinarie; maslini; domeniu experimental si alte terenuri cu culturi, atat in ferma campusului cat si la ferma anexa Zannas, situata la vest de Thessaloniki, aproape de râul Axios.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Costul operational al Centrului pentru Antreprenoriat Agricol este acoperit partial de taxa platita de participanti si partial din alte surse de venituri ale Scolii Americane de Agronomie. Aceasta din urma se bazeaza pe venituri din vânzarea de produse lactate premium de la ferma, pasari de curte si produse horticole si pe un program de ajutor financiar, precum si pe donatii.

Personalul

Staff –ul academic de la Centrul pentru Antreprenoriat Agricol include: avocati, tehnologi in industria alimentara si ingineri de productie, agronomi si agro-economisti, experti pe probleme de export, ingineri in informatica si mentori din lumea de afaceri.

Know-how

Are loc un program de schimb intre facultati, acesta ajutând constant la actualizarea know-how-ului.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Nu au fost întâmpinate obstacole.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Principalii factori care justifica si in acelasi timp faciliteaza furnizarea de servicii sunt:

- Progresul stiintific global in sectorul agricol;
- Simplificarea tehnologiei si accesul usor la aceasta;
- Aflux de locuitori din zonele rurale, care arata interes pe probleme de antreprenariat agricol;
- Cerinte generale pentru exploatarea durabila a resurselor si constientizarea problemelor de mediu.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

In prezent, serviciile oferite se concentreaza in principal pe sectorul agro-alimentar, folosind stiinta si tehnologia pentru a realiza modelul "De la ferma la furculita". In mod special, cerinta actuala este imbunatatirea productiei agricole primare, aplicarea metodelor de standardizare, imbunatatirea prelucrării si asigurării calitatii si cresterea promovării produsului, transportul si strategii de marketing. Cu toate acestea, pe viitor, sectorul va folosi stiinta si tehnologia la nivel de componenta pentru a realiza modelul "De la furculita la ferma" adica pentru a optimiza productia de produse agricole, in vederea satisfacerii nevoilor speciale ale populatiei. Prin urmare, fiecare furnizor de servicii va trebui sa se adapteze la acest viitor model.

Situatia actuala si rezultatele bune practici

Rezultatele serviciilor oferite sunt urmatoarele:

- Studiu de caz special

KAZAKIS L.T.D. - Halkidiki: IMM agroalimentar, orientat vertical pentru productia de mâncare greceasca prelucrata traditional. In acest caz suportul in afaceri a fost axat pe cultivare si procedurile de certificare a produselor, sfaturi privind marketing-ul produsului pe piete interne sau internationale, crearea de retele cu camera de export SEVE, camera de comert, lanturi de supermarketuri si diverse alte organizatii relevante de productie si organisme de marketing, pentru a ajunge la aspiratiile consumatorilor;

- Alte studii de caz

Lydia's Garden - Thessaloniki: Productia si comercializarea de plante autohtone si produse bazate pe extracte de ulei; VasiliGaritsis - Halkidiki: Producator de lapte de oi si branza feta;

Maria - Kozani: Produce si valorifica ulei de trandafir;

Bio-Terra ferma ecologica - AghiosAthanasios: Produce si valorifica oua ecologice, arome naturale, miere, delicatese pentru piata locala;

Abraham Liaretidis - Hilanthos ferme in Vasilika: Plante aromatice pentru piata locala.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Cooperarea cu entitati educationale internationale, dupa cum s-a mentionat mai sus, acesta este canalul pentru transferul de bune practici in alte tari.

Diverse (link-uri si note)

http://www.afs.edu.gr/files/02_pdf/KAE_%202013_AmChamBizPartners.pdf<http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/greece/9998013/Yiannis-Boutaris-Greeces-vision-of-hope.html>
<http://www.afs.edu.gr/page/default.asp?id=2812&la=2>
<http://www.afs.edu.gr/page/default.asp?id=43&la=2>

LUGONEXTLAB O NOUA OPORTUNITATE PENTRU INTRAREA IN AFACERE SI DEZVOLTAREA PROIECTELOR DUMNEAVOASTRA

Prezentat de: UNIMOL

Numele Companiei	LugoNextLab			
Tipul Companiei	Ltd.			
Adresa	✉	Via Magnapassi, 8	Cod Postal	48022
Oras si regiune		Lugo (RA)/Emilia Romagna	Tara	Italia
Tel	☎	(+39) 054520197	Fax	
E-mail	✉	info@lugonextlab.eu	Website	www.lugonextlab.eu

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

LugoNextLab Ltd. a fost infiintata in Lugo (nordul Italiei), in 2009. La originea sa stau trei entitati importante: Fundatia stiintifica Fantini Orselli, investitori privati si Fondazione Cassa di Risparmio Banca del Monte di Lugo. Scopul LugoNextLab este de a orienta utilizatorul catre noi oportunitati, pentru a dezvolta un proiect si a intra intr-o afacere.

Sloganul lor este "Fa ca ideile inovatoare sa devina realitate".

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

- LugoNextLab ajuta tinerii intreprinzatori sa-si perfectioneze ideile de afaceri si sa gaseasca rapid cel mai bun mod pentru a le concretiza prin intermediul unei retele complexe de parteneriate locale si internationale;
- Sediul central este asemenea unui parc experimental si creativ care coaguleaza cunostinte;
- Laboratorul este un incubator care stimuleaza infiintarea de noi intreprinderi hi-tech, cu radacini locale si retea globala in acelasi timp;
- Laboratorul este capabil sa puna in aplicare, in cazul in care autorul solicita acest lucru, o unitate de business dedicata proiectului sau de care el devine responsabil;
- LugoNextLab organizeaza ateliere, reuniuni pentru a discuta despre progresul stiintei, care sunt domeniile care ofera cel mai mare potential si de asemenea, organizeaza echipe de lucru in randul persoanelor care impartasesc preocupari asemanatoare.

Misiunea LugoNextLab este:

- a incuraja dezvoltarea de idei inovatoare;
- a promova difuzarea si intrare pe piata;
- a crea produse competitive si Hi-Tech;
- a fi legatura intre toti subiectii, precum institutii, universitati, antreprenoriat, capitaluri de risc, banci si laboratoare de cercetare europene si internationale.

LugoNextLab respecta principiul egalitatii de sanse, iar serviciul este gratuit.

Serviciile de evaluare de proiect si studiul de fezabilitate sunt gratuite.

În momentul în care proiectul este profitabil, LugoNextLab propune semnarea unui contract de drepturi de autor.

Fiecare idee va fi luată în considerare și evaluată într-un mod obiectiv și riguros de un grup de experți independenți, care nu lucrează la LugoNextLab.

Elemente inovatoare folosite

Un formular on-line gratuit pentru a include ideea într-o bază de date, care va fi evaluată de un grup de experți independenți. Cele mai bune proiecte vor fi promovate în etapa executivă, pornind în căutarea de fonduri de împrumut prin rețeaua LugoNextLab.

Elemente de valoare adăugată

Rolul de "rețea de start-up" care conectează toți subiecții precum: instituții, universități, antreprenori, capital de risc, bănci și laboratoare de cercetare europene și internaționale pentru a face realizabilă o idee inovatoare.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

LugoNextLab are o structură foarte simplă, situație în care personalul este deja un întreprinzător auto-perpetuu, cu cheltuieli de indemnizații și procent din producția de proiecte. Toate acestea, împreună cu beneficiile oferite investitorilor, conduc la managementul unei sume anuale de 100.000,00 €.

În fața acestor cheltuieli rezultatele sunt multiple și variază de la achiziționarea de oferte regionale pentru dezvoltarea start-upurilor, la realizarea de produse noi introduse pe piață, ceea ce duce la apariția unor companii mici și mijlocii high-tech, cu rădăcini locale și rețea de vânzări la nivel mondial. Relația dintre resursele utilizate și rezultatele obținute este 1 la 5.

Personalul

- Melandri Giacomo, președinte;
- Poggiali Igino, director general;
- Annalisa Antonellini, administrație;
- Gianluca Grilli, expert sistem de informații și web;
- Geminio Zaccherini, expert analiză de coordonarea și implementarea proiectelor;
- Palmieri Luca, avocat.

Know-how

Know-how al universităților.

OBSTACOLE ȘI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunoștințe, etc. aparute

Obstacole majore pentru dezvoltarea perfectă a LugoNextLab este situația economică italiană, caz în care investitorii nu sunt foarte motivați să investească într-un start-up, cu excepția cazului unei probabilități foarte mari de succes.

Măsurile adoptate pentru a depăși obstacolele

Pentru a depăși acest obstacol, LugoNextLab a decis să "adopte" proiectele castigatoare, făcându-le o afacere adevărată, care însoțește antreprenorii până la realizarea viselor lor.

Factori de succes, care să faciliteze furnizarea de servicii

LugoNextLab este legătura dintre instituții, antreprenori, instituțiile bancare, cercetare (universități, centre de cercetare în Europa și în întreaga lume).

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

LugoNextLab a dezvoltat mai mult de o mie de contacte interne si externe, constând dintr-o mare echipa de experti pentru evaluarea proiectelor in mai multe domenii: 54 proiecte evaluate ca performante, 8 proiecte in curs de derulare din care 3 au fost deja transformate in produse pe piata.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

LugoNextLab este parte din retea "Emilia-Romagna Start-up" incepand cu 2012. Reteaua Start-up reprezinta un set de entitati si instrumente care faciliteaza crearea si dezvoltarea de start-up-uri inovative in Emilia Romagna.

Promoveaza primul portal dedicat crearii de intreprinderi inovatoare si de sprijinire a tinerilor in a se angaja.

Start-upurile "Emilia-Romagna Start-up care au fost create " sunt prezentate 267.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Pot fi:

- Baza de date, formularul si selectia celor mai bune proiecte;
- Rolul " retelei start-up " : conecteaza toti subiectii precum institutii, universitati, antreprenoriat, capital de risc, banci si laboratoare de cercetare europene si internationale pentru a implementa o idee inovatoare.

Abordari de sprijin eficient in evaluarea IMM-urilor la intrarea pe piete noi, respectarea standardului de calitate european, promovarea produselor si facilitarea internationalizarii

ATELIERUL 5 Bulgaria, 11-12-13 noiembrie 2013

Exemple selectionate de bune practici

Nume	Furnizor
------	----------

Asigurarea calitatii pentru producatorii mici de produse alimentare (GLK) in cadrul proiectului "Siguranta alimentara pentru Europa de Sud Est 2011-2012"

Prezentat de: FFRM

Numele Companiei	Balkan Net			
Tipul Companiei	Fundatie Internationala			
Adresa	✉	N. Kljusev (former Maksim Cod Postal Gorki) 16	1000	
Oras si regiune		Skopje	Tara	Macedonia fosta Republica a Yugoslaviei
Tel	☎	(+389) 75219359 (+389) 23298535	Fax	(+389) 23298535
E-mail	✉	jean.stanoevski@balkannet.eu	Website	www.balkannet.eu

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Fundatia Internationala Balkan Net cu sprijinul financiar si tehnic al Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, in stransa cooperare cu partenerul sau de la Institutul Michel din Germania si Camera Sarba de Comert a implementat proiectul "Siguranta Alimentara in Europa de Sud-Est, 2012 – 2013", in cadrul programelor pentru 2012 si 2013 in regiunea Europei de Sud-Est.

Scopul proiectului este imbunatatirea conditiilor operatiunilor si dezvoltarea durabila a producatorilor mici/mijlocii de alimente prin introducerea si implementarea standardelor de siguranta alimentara specifice, adaptate/personalizate pentru nevoile lor, pe care ei si le pot permite.

In timpul parcurgerii etapelor proiectului in 2012 s-a recunoscut faptul ca pentru o performanta mai buna privind siguranta alimentara si pentru a spori calitatea produselor, este necesar a permite si a sprijini producatorii mici/mijlocii de produse alimentare traditionale si ecologice in accesarea pietelor de vânzare cu amanuntul. Astfel, prin punerea in aplicare a masurilor de consolidare a capacitatilor si de formare de auditori de siguranta alimentara, proiectul va oferi noi oportunitati pentru a asigura in regiune o productie de alimente in conditii de siguranta si de sporire a economiilor locale. Proiectul aplica o combinatie de abordari teoretice si evenimente de instruire, orientate spre practica, pentru a satisface cerintele grupurilor tinta.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

Activitatile proiectului includ urmatoarele actiuni concrete:

- Crearea si aplicarea standardelor de siguranta alimentara, special adaptate pentru producatorii mici/mijlocii de alimente, standarde numite GLK, asigurarea calitatii pentru producatorii mici de produse alimentare;
- Organizarea si desfasurarea unei mese rotunde intre comercianti internationali (de ex. Carrefour, Spar, Lidl, Aldi, Metro, etc.) si reprezentanti din intreprinderile mici si mijlocii (IMM);
- Realizarea de audituri la companii de dimensiuni mici si mijlocii;

- Intărirea cunoștințelor instituționale a guvernantilor și punerea în aplicare a reglementărilor de siguranță alimentară;
- Generalizarea în societățile participante a celei mai bune practici în implementarea standardelor de siguranță alimentară;
- Extinderea unei rețele de stakeholderi pentru schimb de experiență și know-how;
- Promovarea acordurilor de furnizare de la retailer la IMM-uri pentru a activa livrarea către comercianții cu amănuntul (asa-numiții „deschizatori de uși”);
- Crearea unui grup pilot de producători de produse alimentare (aprox. 30 de IMM-uri) în regiune; Implementează securitatea alimentară în conformitate cu standardele de siguranță a alimentelor pentru producătorii mici/mijlocii de siguranță a alimentelor;
- Promovarea certificării de la MI pentru Standard IMM (companiile primesc certificarea ca producători regionali de securitate alimentară);
- În continuare sprijină și promovează consumul unei varietăți de produse alimentare autohtone în regiune;
- Facilitează livrările de la IMM-uri la comercianții cu amănuntul;
- Efectuează măsuri de evaluare de proiect și propune măsuri suplimentare;
- Permite aplicarea proiectului în întreaga regiune și promovează specialități locale;
- Menține contactele cu instituții germane adecvate, asociații, camere și altele asemenea pentru transferul de know-how aplicabil de la practicieni;
- Consolidarea în continuare a rețelei Balkan Net prin crearea și sprijinirea unui grup de experți locali de siguranță alimentară (6-8 persoane) din țările implicate, care pot asigura durabilitate și oferi expertiză în coordonarea și cooperarea cu experții din MI. Astfel, competența regională din Balkan Net va castiga teren;
- Actualizează și creează, pe site-ul existent Balkan Net, o secțiune de siguranță alimentară pentru a folosi ca o compilație de standarde de siguranță, model de cereri și schimb de experiență;
- Proiectul pune în aplicare vizita de studiu în Germania cu scopul de a efectua schimb de experiență în companii germane și de a organiza reuniuni B2B cu ramuri industriale selectate;
- În cadrul activităților proiectului au fost încurajați să aplice pentru participare auditori de siguranță alimentară din regiune, în timpul derulării procesului de audit al companiilor interesate, care este în continuare parte componentă acestui proiect;
- Au fost acoperite următoarele ramuri de producție: brutării mici, companii mici de producție și prelucrare a carni, producători de conserve din fructe și legume, producători de fructe și legume uscate, detinători de albine și producători de miere, producători de ciuperci, producători de diferite tipuri de ceai și plante, producători de condimente din legume și fructe.

Rezultatele a patru evenimente individuale (aprilie, mai, iunie și septembrie 2014) sunt descrise în continuare pe link-urile de proiect de mai jos.

Elemente inovatoare folosite

Standardul GLK (asigurarea calității pentru producătorii mici de produse alimentare) a fost un sistem ajustat și adaptat la nevoile companiilor de dimensiuni mici și mijlocii și le oferă soluții inovatoare pentru implementarea și menținerea securității alimentare în cadrul operațiunilor lor de zi cu zi. Deosebit de important este faptul că standardul este foarte ușor aplicabil și conține toate elementele de HACCP, oricum mult mai ușor adaptabil, deloc complicat și complet înțeles și implementabil pentru grupul țintă.

Elemente de valoare adaugata

Formulare de audit personalizate, fara fraze academice, concretizarea cerintelor legale pentru productie si logistica, personalizate, documentatia eficienta si practica in timpul operatiilor, certificarea este esentiala pentru acceptarea sau mentinerea relatiilor dintre furnizori si comercianti .

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Proiectul este sustinut financiar de Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit-GIZ (GmbH) din Germania, in timp ce Fundatia Internationala Balkan Net actioneaza in calitate de coordonator regional, se ingrijeste de siguranta alimentara locala, de organizare si logistica, implementeaza masurile proiectului si a fost in 2013 direct sprijinita cu aproximativ 40.000 euro.

Personalul

Masurile proiectului sunt coordonate din sediul Balkan Net din Skopje si au fost puse in aplicare in Serbia, Macedonia, Kosovo, Bosnia & Hertegovina si Albania, cu un total de 13 membri ai echipei de proiect si experti.

Know-how

Au fost instruiti in cadrul a 4 ateliere de lucru auditori din domeniul sigurantei alimentare, intre aprilie si septembrie 2013.

In timpul formarii a participat, de asemenea, personalul Balkan Net care este direct implicat in proiectul de implementare. Deasemenea micii producatori de alimente au participat la aceste evenimente si au beneficiat de sprijin permanent in timpul implementarii masurilor.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

- Interes insuficient al institutiilor semnificative in a coopera;
- Interes insuficient al retailerilor de a se implica in proiect .

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Stabilesc si pun in aplicare o masa rotunda cu retailerii internationali (de ex. Carrefour, Spar, Lidl, Aldi, Metro, etc.) si reprezentantii din intreprinderile mici si mijlocii (IMM).

Factori de succes care sa faciliteze furnizarea de servicii

Regiunea are un potential urias in producerea de alimente sanatoase, organice si traditionale atât de origine animala cat si vegetala. Prin implementarea acestui proiect, producatorii mici de alimente primesc un instrument pentru punerea in aplicare a securitatii alimentare la locul de productie, iar prin obtinerea certificatului GLK isi creeaza oportunitati pentru a creste siguranta si calitatea produselor lor, câștiga un nou potential de piata si contribuie la succesul economic global al regiunii Europei de Sud-Est. Producatorii mici de produse alimentare din toate tarile din regiune au recunoscut eforturile depuse de echipa de proiect si au evaluat masurile puse in aplicare ca fiind de succes. Interesul producatorilor mici de alimente din regiune pentru participarea la proiect a fost urias. Au aplicat initial peste 50 de companii. Gratie selectiei atente a auditorilor si companiilor, nu au fost identificate bariere de cunoastere in timpul aplicarii masurii. Nu au aparut alte obstacole sau dificultati.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Nevoile micilor producatori de produse alimentare au fost identificate in 2012, in timpul aplicarii masurilor din proiect. La inceputul anului 2013 a fost creat un proiect -concept de catre ambii parteneri, Institutul Michel si Balkan Net si a fost solicitat sprijin financiar de la GIZ. Dupa aprobarea primita de la GIZ, a inceput in martie 2013 punerea in aplicare a masurilor de proiect. Proiectul este ajustat potrivit cerintelor exprimate de catre

companii si institutii si de asemenea conform recomandarilor date de nucleul grupului de experti in timpul primului seminar regional – *masuri de formare de formatori* care a avut loc in timpul unui eveniment in 2011 si pe parcursul proiectului, in 2012.

Situatia actuala si rezultatele bune practice

In general, toate rezultatele avute in vedere au fost realizate cu cea mai mare atentie. In prezent, 10 companii mici au trecut de audit; mai departe, vor mai avea audit inca 20 in octombrie si noiembrie 2013. Au fost ridicate la un nivel acceptabil bunele practici si constientizarea cu privire la siguranta alimentara in regiune, publicul a fost informat despre beneficiile proiectului si producatorii mici de alimente sunt implicati din ce in ce mai mult in proces.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Este implementat deja in trei tari si in trei limbi (Macedonia, Serbia si Kosovo).

Costurile GLK sunt mult mai mici decat standardele comparabile.

GLK este standardul acceptat de mai multi comercianti (cu amanuntul) internationali. Exista retea de auditori si experti.

Diverse (link-uri si note)

Activitatile proiectului sunt actualizate permanent pe site-ul Balkan Net. Pentru raportul privind activitatile de proiect pana in iulie 2013, inclusiv fotografii si alte documente relevante, va rugam sa consultati urmatorul link:

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

Pentru informatii suplimentare privind proiectul, descrierea proiectului in engleza si in limbile locale, precum si documentele necesare, va rugam sa mergeti la urmatorul link:

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

CONCEPTUL DE EXPORT STRATEGIC

Prezentat de: CERTH/IRETETH

Numele Companiei	Fooditerranean PC			
Tipul Companiei	Capital Privat			
Adresa	✉ Polichroni Polichronidi 29	Cod Postal	73100	
Oras si regiune	Chania	Tara	Grecia	
Tel	☎ (+30) 6977539844	Fax		
E-mail	✉ fooditerranean@gmail.com	Website		www.fooditerranean.com

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a buneii practici

Înca din ianuarie 2011 a existat un proiect, *Fooditerranean*, în timp ce recent, a fost modificat în Fooditerranean P.C. Proiectul lucrează cu producători greci pentru a promova și a impune marca produselor alimentare. Compania proiectează și pune în aplicare strategii de export pentru a sprijini IMM-urile în dezvoltarea afacerilor și a pietelor de agro-biznes.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia de suport în afaceri.

IMM-urile participante dezvoltă afaceri agricole proiectate și asistate de Fooditerranean de-a lungul procesului strategic de export. Mai multe detalii:

- Un studiu aprofundat și analiză internă a companiei, a produselor și a mediului comercial;
- Consolidarea identității de marca pentru produse. Identificarea și proiectarea simbolurilor marci pentru a comunica mai eficient mesajul brandului (sentimentele și personalitate);
- Proiectarea unei strategii de export corespunzătoare. Aceasta include orice activități, parte a obiectivului inițial, în punerea în aplicare a planului de acțiuni;
- Abordare nouă de piață. Metoda constă în selectarea, din 4-5 țări, a pieței țintă. După selectarea pieței este luată cea mai potrivită decizie;
- Unitate de produs / piață produsului.

Beneficiari. Producători și afaceriști de agro-alimente, profesioniști specializați, importatori, consumatori.

Elemente inovatoare folosite

i) Implicarea de profesioniști specializați; ii) Sugerarea IMM-urilor a unei abordări mai eficiente de piață, de realizare a economiilor de scară (prin creșterea cantității de bunuri sau servicii se reduce costul unitar) ; iii) Practica se bazează pe strategii durabile și nu pe vânzări temporare; iv) Crearea de branduri și sprijinirea dezvoltării lor. În acest fel valoarea adăugată se întoarce la agro-business-urile acceptate; v) Educarea și conștientizarea atât a producătorilor cât și a consumatorilor; vi) Adaptarea unor practici strategice ale multinaționalelor pentru IMM-uri.

Elemente de valoare adăugată

i) Întregul concept este bazat pe servicii cu valoare adăugată; ii) Managementul unei cooperări agro-business poate reduce costul și confera mai multe oportunități pentru IMM-urile care intra pe noi piețe; iii) Agro-produsele sunt tratate ca branduri agroalimentare. Toți stakeholderii sunt beneficiarii valorii adăugate.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

- N/A Costul total al serviciului depinde de proiect. Politica de preturi implica aceste etape:
 - Avans 30%; In timpul proiectului 30%; La predarea proiectului 40%; Pentru proiectele de export, compania semneaza un contract de 6 luni (minim) si plateste la sfarsitul fiecărei luni prin transmiterea raportului lunar preprogramat;
- Comisionul privind vanzarile poate fi inclus in acord;
- Alte resurse economice provin in principal din alte proiecte;
- Nici un produs nu ar trebui sa fie oferit fara recompensa. Este important sa existe o afacere dedicata proiectului. Au folosit servicii ca recompensa. Astazi, aceasta politica a fost aproape abandonata;
- Politica Fooditerranean este sa ofere servicii ale caror beneficii pentru afaceri depasesc cheltuielile, asigurand plus-valoare produsului. Nu numai actiunile care stimuleaza vanzarile sau cresc interesul ar trebui sa fie considerate beneficii, dar si costul potential rezultat din lipsa serviciilor.

Personalul

Fondatori:

- Dl George Gkekas | Dezvoltarea Brand & Afaceri; D-na Eleni Foudoulaki | Jurnalist; Domnul Gkekas lucreaza ca Manager Dezvoltarea Afacerilor si este responsabil pentru coordonarea si realizarea proiectelor.

Know-how

Calificari:

- George Gkekas: Diploma de Administrarea in Afaceri, MSc Dezvoltarea Afacerilor Internationale, Licentiat: Export Manager; Dizertatii: Management international, Constientizarea si dezvoltarea marci; Mai mult de 15 de ani de experienta academica si profesionala in departamente comerciale si de afaceri. Activand atat pentru intreprinderile multinationale cat si pentru IMM-uri din Grecia, Franta si Marea Britanie; Compania alege partenerul apreciind calificarile profesionale, angajamentul fata de viziunea Fooditerranean si specializarea in industria agro-alimentara si/sau pietele globale;
- Alta categorie de personal: un numar de profesionisti specializati pot fi implicati intr-un proiect de export. Pot fi implicati ad-hoc, in functie de nevoile de proiect;
- Pentru rezultate mai bune IMM-urile ar trebui: Sa aiba angajament pe termen lung si persistenta in obiectivele planificate; Sa aiba investitie de timp si bani; Sa aiba o forma juridica pentru efectuarea activitatilor comerciale internationale; Sa aiba echipament de baza pentru comunicatii digitale (de exemplu, e-mail, cont Skype); Sa aiba certificari de baza pentru respectarea standardelor alimentare internationale (de ex. ISO, HACCP).

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Tehnic: Probleme de comunicare. Se are in vedere specificul cultural si limba in care este necesar sa se disemineze mesajul. Probleme de abordare din cauza distributiei fragmentate si a numarului mare de intreprinderi alimentare elene.

Juridic: Nu este permisa functionare fara personalitate juridica

Cultural: IMM-urile nu sunt constiente de importanta unei abordari strategice pentru export. Din acest motiv ele nu se angajeaza in astfel de proiecte, dar sunt in cautare de mai multe solutii tranzitorii.

Financiar: Lipsa de capital atat pentru Fooditerranean cat si pentru Agro-business.

Cunostinte: Exportul strategic necesita o cunoastere profunda si contact cu pietele globale. Este necesara participarea profesionistilor cu specializari diverse.

Birocratie: In Grecia birocratia consuma timp si oportunitati. Relatia cu statul inseamna o multime de proceduri consumatoare de timp si depaseste complexitatea formala.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Tehnic: Utilizarea media si a comunicatiilor digitale. Interactiunea cu producatorii si adaptarea la stilul lor de viata si comunicare.

Juridic: Infiintarea Fooditerranean PC.

Cultural: Constientizarea prin seminarii, conferinte, interviuri, mentorate si activitati publicistice.

Financiar: Capital privat, servicii de schimb, activitati de cooperare, minimizarea costurilor.

Cunostinte: Dezvoltarea unei retele profesionale de afaceri.

Birocratie: Minimizarea interactiunii cu statul si contactarea antreprenorilor capabili care sa poata lua decizii optimizate.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Tot mai multi oameni tineri educati sunt atrasi de agricultura; Afacerile agricole stabilite se straduiesc sa devina mai vizibile la extern; Fondurile EU pentru agricultura si tineri antreprenori; Guvernul grec stimuleaza orientarea afacerilor spre extern.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Demult, in 2010, proiectul Fooditerranean a fost o initiativa personala, un concept de dezvoltare a afacerilor. Proiectul a vizat initial sensibilizarea publicului referitor la produsele alimentare grecesti. In acelasi timp, Fooditerranean a introdus conceptul de export strategic efectuand sondaje online, mentoring si redactand articole. Recent, Fooditerranean a creat o identitate de marca pentru o noua intrare EVOO. Astazi Fooditerranean este gata pentru a dezvolta toate instrumentele necesare pentru implementarea Conceptului de *Export Strategic*.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

Beneficiarii directi ai acestei practici sunt in special IMM-urile din sectorul agro-alimentar. Caracteristicile principale sunt de obicei: Orientarea exportului; Cultura afacerilor profesionale; Management in stil nou; Capacitatea de a investi in procesul de export; Producatori de produse alimentare traditionale; Marci de calitate sau produse fara marca; Cautarea de noi modalitati de afaceri pentru dezvoltarea pietelor lor. Metode de evaluare (pentru serviciu): livrari la timp. Un plan lunar cu rezultatele quantificabile asteptate, furnizate la sfarsitul lunii; Nivelul de succes in coordonarea profesionala si culturala; Servicii complementare conforme cu cerintele proiectului; Primul feedback de pe piata; Valoarea pentru beneficiile banesti. Aici se are in vedere costul potential al lipsei serviciilor.

Rezultate obtinute (pentru beneficiar): Obtine o definitie comerciala completa a produsului, pentru afaceri si industrie. Inclusive potentiale oportunitati, amenintari, puncte forte, puncte slabe, impreuna cu sugestii pentru a opera cu ele; Determina o identitate de marca. Acest lucru ajuta, printre altele, sa comunice marca si sa identifice corect nisa de piata; Construiesc relatii puternice atat cu cumparatorii cat si cu consumatorii.

Procesul de dezvoltare de servicii:

1. Faza preliminara. Studiul de firma/produs si analiza. Cercetarea si identificarea factorilor SWOT;
2. Planificarea. Fooditerranean planifica tinand cont de restrictii de timp, buget si implicarea profesionistilor. Sunt programate activitatile si sunt stabilite obiectivele;
3. Cercetarea. Concurenta si cultura. Identificarea unei nise de piata;

4. Crearea unei identitati de marca. Defineste elementele de marca si proiecteaza simbolurile acesteia. Intalnirea si interactiunea cu partile interesate in proiect. Metode: brainstorming si partajarea documentelor;
5. Punerea in aplicare si afisarea marcii identificate. Web design si continut web, proiectarea ambalajelor;
6. Urmarirea. A dat recomandari si a propus activitati corective.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Fooditerranean poate transfera atat metodele cat si rezultatele:

- Metode: implicarea profesionistilor specializati. Fooditerranean creaza o baza de date online. Profesionistii selectati pot prezenta profilul si oferta lor de plusvaloare intr-un proces de export. Producatorii sau alte parti interesate pot selecta profesionisti specializati, care sunt capabili sa adauge valoare produselor lor. Aceasta practica poate fi dezvoltata la nivel national sau chiar si pe plan international. Organizatii locale, care sunt capabile sa coordoneze un proces de export, ar trebui sa atraga si sa foloseasca acesti profesionisti;
- Model de cooperare (cluster): Fooditerranean sprijina major ideea de cooperare intre IMM-urile din agro-business, in timp ce incearca sa creeze instrumente adecvate revigorarii mediului. La nivel comercial, producatorii regionali ar trebui sa actioneze cooperant. Fooditerranean poate oferi, ca instrument auxiliar de afaceri, expertiza si retele profesionale;
- Constientizare: Fooditerranean a efectuat deja campanii orientate in scopul de a creste gradul de constientizare fata de alimentele grecesti. Cu siguranta mai sunt multe de facut referitor la calitate si cantitate.

Sondaje: Fooditerranean a efectuat cateva anchete privind industria alimentara. Rezultatele au fost publicate pe www.fooditerranean.com.

Studii de caz: Analiza SWOT impreuna cu recomandarile va fi publicata gratuit doar pentru membri.

Informatii: Informatii exclusive despre pietele de peste hotare, procedurile de export si tendintele din industria alimentara vor fi disponibile pentru membri (in asteptare).

Diverse (link-uri si note)

Link-uri utile: <http://www.fooditerraneanproject.com/p/links.html>
Despre: <http://www.fooditerraneanproject.com/p/about-this-blog.html>
Concept: <http://www.fooditerraneanproject.com/p/concept.html>
Comunitate (mass-media): <http://www.fooditerraneanproject.com/p/team.html>
Contacte: <http://www.fooditerraneanproject.com/p/communicate.html>
Povesti alimentare (povesti personale despre alimente):
<http://www.fooditerraneanproject.com/search/label/Food%20Stories>
Grecia antica (si alimentare): <http://www.fooditerraneanproject.com/search/label/Ancient%20Greece>
Hrana& Cultura si: <http://www.fooditerraneanproject.com/search/label/Culture>

EXPORTGATE.GR

Prezentat de: ERFC

Numele Companiei	Eurobank Ergasias S.A. – Go International Initiative			
Tipul Companiei	Institutie Bancara			
Adresa	✉ 16, Laodikeias & Nymfaïou str.	1-3 Cod Postal	11528	
Oras si regiune	AthensAttica	Tara	Grecia	
Tel	☎ (+30) 2106078122 /28122	Fax	(+30) 2106078110 /28110	
E-mail	✉	Website	💻	www.eurobank.gr/online/home http://go-international.gr

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

In efortul de a consolida relatiile comerciale multilaterale intre firmele grecesti si omologii lor internationali EUROBANK a initiat Exportgate.gr, in cooperare cu Asociatia Panhellenic a Exportatorilor (PSE), Asociatia Elena de Afaceri Internationale (SEVE), Asociatiei Exportatorilor din Creta (EAC), SEV Federatia Elena a Intreprinderilor si principalele Camere de Comert Bilateral din Grecia. Initiativa este sub auspiciile Ministerului pentru Dezvoltarea si Competitivitatea Infrastructurii de Transport & Retele. Web portalul inovativ B2B, Exportgate.gr, permite crearea de retele intre membrii lui si ofera utilizatorilor acces la multe caracteristici inovatoare prin furnizarea instrumentelor prietenoase si resurselor pentru analiza industriei, sprijinirea dezvoltarii comertului si facilitarea tranzactiilor intre firmele exportatoare elene si omologii lor din intreaga lume. Portalul integreaza cele mai bune practici internationale si merge dincolo de pachetele de produs, oferind instrumente avansate de comunicare pentru membrii sai (e-forumuri, comunitati, podcast-uri, e-expozitii, etc.) si comert "live" in legatura cu conducerea agentilor de afaceri.

Exportgate.gr este complet operational din ianuarie 2013 si el vizeaza IMM-urile care au scopul de a exporta produsele in 180 de tari, de a promova companiile lor la nivel international si care au nevoie de acces la documentele si reglementarile de export. IMM-urile pot fi active in orice sector de productie si comercial, dar Exportgate a atras o atentie deosebita IMM-urilor din agricultura (miere, ulei de masline, masline, iaurt, legume, fistic si alte companii agricole) si alimente & fructe & bauturi (Feta, vin, paste, Ouzo, fructe Kiwi, etc.) sectoare.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

Serviciile oferite includ:

- **Networking** - Portalul ofera oportunitati pentru crearea de retele de afaceri la nivel mondial cu ceilalti membri ai portalului, pentru a identifica parteneri de afaceri ideali. Prin Exportgate.gr IMM-urile au acces la pachete colective si actualizate de peste 1000 de exportatori eleni, mai mult de 6.500 de societati comerciale internationale si de intermediari care folosesc cele mai recente instrumente de retea pentru a evalua propunerile de afaceri. In plus, prin accesarea portalului pe forumuri de afaceri si comunitati, ele pot face schimb de idei;
- **Promotie** - Crearea de mini site propriu online, participarea la expozitii virtuale, crearea de povesti de succes pentru propria companie si prezentarea produselor/serviciilor in lume;
- **Informatii legate de accesul la cercetarea de piata si comerciala**- Biblioteca electronica Exportgate ofera cea mai mare baza de date cu rapoarte locale si internationale pentru tari de interes, analize de

piata si sectoriale, documentatie privind acorduri comerciale si o gama larga de instrumente pentru a estima cheltuielile vamale practicate de furnizori recunoscuti pe plan international. Mai mult de 25000 de rapoarte de industrie din 185 de tari si peste 10000 de pagini sunt disponibile la fata locului cu continut privind probleme de comert international, prezentate cu acuratete si fara costuri. De asemenea, beneficiaza de accesarea Exportgate pe linii de afaceri extinse mai mult de 25 000 de importatori din SUA, China, India, Brazilia si America Latina.

- Consultare - echipa inovatoare "intrebati expertii" va furniza sprijin pe probleme privind comertul, legate de importuri/exporturi, documentele necesare, procedurile si finantarile comerciale si imbogatirea IMM-urilor cu know-how-ul schimburilor internationale. In plus, consultarea este asigurata prin exploatarea tutorialurilor si webinar-elor de pe portal, pe teme de strategie comerciala si contraprestatie;
- e-Servicii - exportatorii eleni au acces la e-servicii inovatoare Eurobank pentru finantare comerciala, Factoring si Plati, in timp ce societatile comerciale internationale pot participa la e-licitatii interactive, facilitand astfel prin intermediul portalului operatiunile comerciale, cu noi parteneri.

Companii participante:

- peste 1000 de exportatori eleni;
- Peste 6.500 de companii internationale;
- Acces la o lista de peste 25000 companii din SUA, Brazilia, India, China, etc.

Continut extins la:

- peste 25000 rapoarte sectoriale si rapoarte de tara /date pentru 170 de tari;
- Date pentru peste 30000 expozitii de comert international si 4000 de asociatii de afaceri.

Serviciile oferite sunt furnizate gratuit. IMM-urile trebuie sa aiba o pregatire de baza a proceselor de import/export.

Elemente inovatoare folosite

In portal sunt incorporate urmatoarele instrumente inovative:

- e-forumuri, comunitati, fisiere media;
- e-licitatii;
- Mini site-uri online pentru IMM-uri;
- Expozitii virtuale;
- Presentari de produse/servicii;
- e-Biblioteca de rapoarte locale si internationale pentru tari de interes, piata si sectorul analizate, documentatie de conformitate comerciala;
- Echipa de asistenta "Intreaba expertii";
- e-Servicii inovative Eurobank pentru Finantarea Comertului, Factoring si Plati.

Elemente de valoare adaugata

EXPORTGATE.GR este sustinuta de initiativa "Go International". "Go International" este un program de cooperare economica, care are scopul de a spori comertul multilateral pe o zona extinsa a Europei Centrale si de Sud Est si in Mediterana de Est. Programul este structurat intr-o serie de evenimente, dintre care un cadru de retele (Partenariat format pe baza de B2B) pentru intalniri de afaceri bilaterale sau multilaterale orientate pe decizia acordurilor de afaceri si comert si un Forum de afaceri. A 4-a delegatie de Afaceri a programului GO International, care a avut loc pe 27 – 28 mai 2013 la Moscova, s-a incheiat cu succes, cu mai mult de 1.800 intalniri de afaceri bilaterale intre 90 firme elene si 230 intreprinderi rusesti din 13 sectoare ale economiei.

Delegatiile anterioare au fost in Cipru 7-8 feb 2011 (aprox. 1000 reuniuni B2B), Serbia 24-25 oct 2011 (aprox. 1850 reuniuni B2B), Romania 11 iun 2012 (aprox. 1450 reuniuni B2B).

Au avut loc pâna acum, in cadrul a 4 delegatii de afaceri si forumuri organizate, mai mult de 6.250 intalniri de afaceri, intre peste 750 de companii participante, din 16 tari si 356 societati exportatoare elene.

Utilizatorii EXPORTGATE.GR au acces la delegatiile organizate si la resursele dobandite in timpul evenimentului.

Alte elemente de valoare adaugata sunt urmatoarele:

- Acces la numeroase companii, parteneri potentiali de afaceri (1000 de exportatori eleni, peste 6.500 de companii internationale, liste cu peste 25000 de companii din tari non UE);
- Accesul la continut extins (25000 rapoarte sectoriale si rapoarte de tara /date pentru 170 de tari, peste 30000 de Expozitii de Comert International si 4000 de Asociatii de Afaceri);
- Instrumente electronice speciale (mini site-uri, expozitii virtuale, e-forum, e-licitatii, e-biblioteca, e-servicii financiare).

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Serviciile oferite de EXPORTGATE.GR sunt gratuite pentru IMM-uri. Costul de participare la delegatiile "Go International" si la reuniunile de B2B este acoperit de IMM-urile interesate. Operatiunile EXPORTGATE.GR & "Go International" sunt finantate de actorii participant: EUROBANK, Asociatia Panhellenic a Exportatorilor (PSE), Asociatia Elena de Afaceri Internationale (SEVE), Asociatia Exportatorilor din Creta (EAC), Federatia Elena a Intreprinderilor (SEV) si principalele Camere de Comert Bilateral din Grecia.

Personalul

Personalul EXPORTGATE este format din personal stiintific din diferite domenii (bancar, finante, export/import, IT). Numarul total este mai mare de 100 de oameni proveniti din EUROBANK, dar exista, de asemenea, sprijinul oferit de restulul entitatilor participante (PSE, SEVE, EAC, SEV).

Know-how

Personalul implicat in oferirea serviciilor este personal cu experienta din Eurobank si din organizatii de sprijin, care urmaresc actualizarea propriilor strategii de formare. Cu toate acestea, natura serviciilor oferite este in cea mai mare parte legata de aspecte bancare si juridice de import/export si astfel ea este mai importanta decat instruirea, practica de zi cu zi si comunicarea cu toti actorii implicati.

Informatia necesara pentru EXPORTGATE este solicitata IMM-urilor prin intermediul unui formular web si se concentreaza in principal pe descrierea acesteia (sectorul de activitate, categoria de produse, etc). Daca este necesar, sunt efectuate intalniri personalizate, ulterior.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Nu au fost obstacole in colaborarea efectiva a expertilor de la EUROBANK, Asociatia Pan-elena a exportatorilor (PSE), Asociatia Greaca de Afaceri Internationale (SEVE), Asociatia Exportatorilor din Creta (EAC), Federatia Elena a Intreprinderilor (SEV) si principalele Camere de Comert Bilateral din Grecia.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

Principalii factori de succes sunt urmatoarii:

- Participarea asociatiilor principale de export PSE, SEVE, EAC;
- Participarea principalelor industrii reprezentante din Grecia SEV;
- Sprijinul unei institutii financiare EUROBANK;

- Orientarea catre exterior a IMM-urilor grecesti.

Exista numeroase povesti de succes ale IMM-urilor care au realizat cote de piata mai largi pe plan international prin Exportgate.gr. Unele nume orientative sunt urmatoarele:

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

PUNCT DE PLECAR SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Analistii economici au afirmat in mod repetat ca pentru a oferi un impuls semnificativ economiei nationale este necesar a sprijini exporturile de produse grecesti si, in general, a consolida toate legaturile care constituie lantul de export si implica exportatorii, structurile guvernamentale de sprijin si institutiile financiare. Din pacate, astazi un IMM grecesc are nevoie de aproximativ 19 de zile pentru a finaliza un export, cand media UE este de 10 zile. Din aceste 19 zile, 14 sunt consumate de birocrație între cele trei parti interesate implicate: firme de export, institutii financiare si structuri guvernamentale. Aceste probleme au fost factorii determinanti pentru constituirea EXPORTGATE care este sustinut de reprezentanti din toate cele trei grupuri de actori cheie, cu scopul de a conecta toate sectoarele dinamice ale economiei, incluzand turismul, transporturile si energia, pentru a face tara atractiva pentru investitii straine directe.

Situatia actuala si rezultatele bune practice

Situatia actuala include:

- 7500 de societati din 16 tari participante in portal;
- 356 de companii grecesti exportatoare;
- 4 Delegatii: Cipru, Serbia, Romania, Rusia cu 6250 de intalniri B2B;
- Liste de peste 25000 de companii din tari non UE;
- 25000 de apoarte sectoriale si rapoarte tara/date pentru 170 de tari, peste 30000 de Expozitii de Comert International & 4000 de asociatii de Afaceri.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Rezultatele practice pot fi aplicate in toate tarile, in sensul ca portalul EXPORTGATE.GR faciliteaza operatiuni in doua sensuri: fie exporta produse din Grecia si le importa din orice tara sau exporta produse din orice tara si le importa pe piata greceasca. Portalul pune in legatura producatorii si furnizorii de servicii cu piete nu numai din Europa, dar si din intreaga lume. Portalul este in limba engleza, astfel poate fi folosit la nivel international. Necesita o inregistrare facila printr-un formular si este simplu si usor de utilizat.

Diverse (link-uri si note)

Pagina de web Exportgate: www.exportgate.gr

Exportgate link-ul de inregistrare: <https://www.exportgate.gr/main/register>

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

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

MATCHING 2.0 -VALOAREA UNEI INTALNIRI

Prezentat de: UNIMOL

Numele Companiei	CDO.net Srl CDO: Compagnia delle Opere		
Tipul Companiei	Ltd.		
Adresa	✉ Via Legnone, 20 (Secretariat Organizational)	Cod Postal	20158
Oras si regiune	Milan	Tara	Italia
Tel	☎	Fax	(+39) 0267396206
E-mail	✉ info@e-matching.it	Website	💻 www.e-matching.it

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Editia a IX a Matching 2.0 a avut loc in traditionalul centru de expozitii Milano Rho (MI, Italia), intre 25 si 27 noiembrie 2013.

Ca prim pas, companiile care intentioneaza sa participe la eveniment descriu pe portalul www.e-matching.it operatiunile lor de afaceri si nevoi, precum si beneficiile aduse de produsele si serviciile lor. Aceste detalii sunt interconectate, pentru a rezulta o schema personalizata de intalniri pentru fiecare participant. Fiecare companie isi pune la dispozitia retelei oferta si capacitatea si examineaza propriile nevoi pentru a stabili intalniri care sunt de mai mare interes pentru companie.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

Matching 2.0 este o ocazie excelenta de a dezvolta relatii de afaceri noi.

Matching 2.0 ofera o oportunitate unica pentru oameni de afaceri in a selecta noi furnizori, pentru a intalni clientii potentiali, pentru a examina pietele, pentru internationalizare si inovare. In contextul cultural de piata din Italia, in care IMM-urile au fost intotdeauna integrate si in retea, Matching 2.0 ofera o sansa de a extinde si de a eficientiza aceste retele.

Deoarece participantii in Matching 2.0 provin dintr-un numar mare de sectoare diferite, companiile pot beneficia de o gama larga de relatii potrivite.

Au luat parte in ultimii ani principalele institutii publice impreuna cu intreprinderile mari.

Cateva exemple din Editia 2012: Consiliul regional din Lombardia, precum si cele din regiunile Emilia Romagna, Sardinia si Veneto, ACEA, ACI Global, A2A, Alitalia, ATM, Bombardier, Max Group, Camozzi Holding, CMB, Comau, Enel, Engineering, FarchioniOlii, Milano de Nord Ferrovie, Ferrarini, Finmeccanica, Fondazione Meeting per l'amiciziafraipopoli, Hertz, Honeywell, Metropolitana Milanese, Microsoft, ObiettivoLavoro, Poste Italiane, Primavera, Renault, Sorigenia, Total, 3 Italia si Unicredit Group.

Elemente inovatoare folosite

Companiile inregistrate sunt impartite in categorii:

Constructii si instalatii; Servicii si formare; Agricultura si alimentatie; Tehnologia informatiei si comunicatiilor; Mecanica si vehicule; Marketing, publicitate & dezvoltare comerciala; Ingrijire medicala; Articole din lemn & mobilier; Energie, & incalzirea mediului; Consiliere; Textile si imbracaminte; Electronice & electro-tehnica; Manufactura; Transport si logistica; Turism, catering & calitatea vietii; Chimie, cauciuc & materiale plastice; Finante, credit, organisme de asigurare & publice; Altele.

Formula generatoare de bunastare apartinand Matching este la indemana tuturor bugetelor (pentru clauze contractuale si conditii, a se vedea formularul de participare si regulamentele generale care-l insotesc).

Matching 2.0 ofera o gama larga de solutii de servicii, incluzand:

- Numele companiei dvs pe portalul www.e-matching.it;
- Sansa de a face afaceri cu companii din toate sectoarele;
- Atelier de lucru cu inalta calificare si sesiuni de instruire;
- Intalniri cu operatori straini pentru a va ajuta sa va internationalizati;
- Participarea la conferinte si evenimente care atrag figurile de frunte din viata publica si de afaceri;
- Grafic al intalnirilor pentru un program intensiv de lucru;
- Prezenta dumneavoastra in catalogul participantilor, distribuit in 10000 exemplare: un ghid valoros in lumea de afaceri.

Elemente de valoare adaugata

- Numele companiei pe portalul www.e-matching.it pana la urmatoarea editie;
- Internationalizarea serviciilor si instrumentelor specializate. Matching 2.0 ofera o sansa pentru a intalni cumparatori internationali si companii din 40 de tari diferite;
- Organizarea mai multor ateliere tematice;
- Servicii specializate de tip *Newsletter* focuseaza pe teme de internationalizare (doar in limba italiana).

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Costul cu personalul CDO, birouri nationale si locale.

Fiecare intreprindere plateste o taxa de participare la eveniment si obtinerea unui stand atat colectiv cat si individual, variat ca marime.

Costul este diferit pentru membrii CDO si pentru non-afiliati.

Tip Stand	Fee	
	membru CDO	Non-afiliat
Basic	2.500,00€	3.000,00€
Open Pool	1.850,00€	2.250,00€
Open Pool (stand colectiv maxim, mai mult de 12 intreprinderi)	1.500,00€	1.800,00€
Plus	6.000,00€	

Personalul

Personalul implicat pentru activitatile de promovare, dezvoltarea afacerii, sprijin si organizare de eveniment, cu fractiune de norma: 10 la sediul national central CDO.

100 de lucratori din 38 de birouri locale CDO.

Know-how

Programul educational "La locul de munca" a fost imbunatatit continuu pentru evenimente desfasurate timp de noua ani.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc aparute

Principalele obstacole in ultimii doi ani, au fost:

- Timpul scurs de la interesul initial al companiei participante pana la momentul abonarii la Matching 2.0;
- Timpul scurs, mai putin timpul disponibil pentru organizarea participarii.

Rezultatele arata o reducere a eficientei evenimentului.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Pasi pentru a depasi obstacolele:

- Portalul a fost actualizat pentru a permite companiilor sa identifice rapid oportunitatile posibile si interlocutorii de interes;
- In ultimele saptamâni, inainte de eveniment, birouri locale ale CDO sunt dedicate permanent sprijinirii intreprinderilor.

Factori de succes, care sa faciliteze furnizarea de servicii

- Cresterea continua a numarului de grupe de marfuri si intreprinderi;
- Prezentarea si ajustarea - in acelasi timp – a sectoarele profit si non-profit.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Evenimentul Matching 2.0 reprezinta rezultatul activitatii intensive desfasurate tot timpul anului de CDO. Evenimente locale, cum ar fi "Expandere with Matching" reprezinta masuri pregatitoare utile pentru evenimentul national.

Situatia actuala si rezultatele bunei practici

Evenimentul a ajuns la editia a IX la sfarsitul anului 2013.

Companii participante, in cele mai importante grupe de marfuri din 2012, au fost:

- Constructii si plante: 248;
- Agricultura si alimentatie: 229;
- Servicii si instruire: 231;
- Asistenta medicala: 130 (inclusiv 42 spitale);
- Textile si imbracaminte: 70;
- Transport si logistica: 52;
- Energie, incalzire si mediu: 97;
- Turism, catering si bunastare: 48.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Pentru a transfera aceasta buna practica este necesara constituirea unei structuri capilare care ajunge la cele mai multe intreprinderi, din diferite sectoare. Cum? Printr-o retea sociala pentru intreprinderi, sau o asociere de companii precum CDO.

Diverse (link-uri si note)

Matching2013 – broșura (engleză):

[http://www.e-
matching.it/cdo/UploadFileService?allegatoId=1500&folderImg=/var/opt/cdo/data2013/comunicazioni/
/](http://www.e-matching.it/cdo/UploadFileService?allegatoId=1500&folderImg=/var/opt/cdo/data2013/comunicazioni/)

Matching2013-broșura (bulgară):

[http://www.e-
matching.it/cdo/UploadFileService?allegatoId=1492&folderImg=/var/opt/cdo/data2013/comunicazioni/](http://www.e-matching.it/cdo/UploadFileService?allegatoId=1492&folderImg=/var/opt/cdo/data2013/comunicazioni/)

PORTALUL NATIONAL DE EXPORT BULGARIA (NEPBG)

Prezentat de: BSC SME

Numele Companiei	Agentia de Promovarea IMM-urilor Bulgaria (BSMEPA)			
Tipul Companiei	Agentie Guvernamentala			
Adresa	✉ 2-4 Lege Str.	Cod Postal	1000	
Oras si regiune	Sofia	Tara	Bulgaria	
Tel	☎ (+359) 29407940	Fax	(+359) 29407993	
E-mail	✉ office@sme.government.b	Website	💻	www.sme.government.bg/en/g

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Portalul NEPBG constituie parte a proiectului "Promovarea internationalizarii IMM-urilor" sub Programul Operational "Dezvoltarea Competitivitatii Economiei Bulgariiei 2007-2013".

Obiectivul General al proiectului este consolidarea si extinderea prezentei companiilor bulgaresti in UE si pe pietele mondiale si utilizarea eficienta a avantajelor pietei unice europene.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

Portalul web este un instrument eficient pentru sprijinirea IMM-urilor la intrarea pe pietele externe, gasirea de parteneri de afaceri si investitori.

Principalele caracteristici ale NEPBG sunt:

- Acces gratuit la baza de date bogata precum si informatii utile;
- Inregistrarea intr-un catalog a intreprinderilor orientate spre export;
- Identificarea actualizata a propunerilor de afaceri, evenimente si activitati;
- Cautare de parteneri de afaceri adecvati (contacte premergatoare incheierii unor contracte de afaceri);
- Versiune bilingva a portalului – limba bulgara si limba engleza.

Accesul la functiile portalului este proiectat pentru trei tipuri de utilizatori:

- Utilizator inregistrat - are acces total la informatiile portalului;
- Utilizator inregistrat cu intreprindere asociata - are acces total la informatiile portalului, are posibilitatea sa actualizeze datele companiei, pentru a incarca informatiile produsului;
- Reprezentanti ai organizatiilor neguvernamentale ale tuturor organizatiilor de ramura, dupa inregistrare, au acces sa incarce informatii despre organizatia lor.

Utilizator inregistrat cu intreprinderi asociate:

- Reprezentanti ai companiilor care doresc sa fie inregistrati in baza de date a portalului, completeaza un formular special de inregistrare online cu informatii actualizate despre companie si trimite formularul semnat si securizat prin e-mail, fax sau posta. Verificarea este necesara ca o masura preventiva impotriva abuzului.

Elemente inovatoare folosite

- Catalogul companiei:

Contine baza de date cu intreprinderi bulgaresti orientate spre export cu capacitatea de a cauta folosind filtrele pe criterii - produs, sectorul si ramura economiei, care sunt stabilite de catre utilizator;

- Au fost elaborate si pot fi descarcate gratuit de pe Portal 18 strategii de export:

Sunt doua strategii de interes special pentru proiectul AGRO-START:

- Strategia de EXPORT "Fabricarea de produse alimentare";
- Strategia de EXPORT "Fabricarea bauturilor";
- Alte rubrici principale ale portalului NEPBG includ:
 - Cele mai populare sectoare sau produse - analiza de export orientata spre sectoare si produse;
 - Initiative in tara - informatii despre training-uri si forumuri de afaceri, formulare de inregistrare si anchete;
 - Initiative in strainatate - targuri internationale, misiuni comerciale si forumuri de afaceri;
 - Informatii si servicii de consultanta;
 - Comunicarea cu reprezentante comerciale;
 - Companiile bulgaresti in cautarea de parteneri.

Elemente de valoare adaugata

- Intrebatii expertul:

In cautarea de sfaturi privind un caz specific sau probleme de utilizare a Portalului National de Export puteti trimite un mesaj la BSMEPA e-mail: expert@export.government.bg;

- E-business - Acest submeniu prevede:
 - Spatiu Virtual de afaceri;
 - Legatura directa producator - consumator;
 - Acces instantaneu la informatii;
 - Capacitatea de a publica prezentari multimedia de produse (fotografii, etc.);
 - Posibilitatea de a promova bunuri si servicii corespunzatoare la solicitarile clientilor;
 - Capacitatea de a identifica nevoia de produse noi in managementul IMM-urilor;
 - E-buletin - pana acum au fost emise 8 e-buletine.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

1. Pentru elaborarea Portalului National de Export Bulgaria s-au cheltuit 120000 BGN;
2. Hardware-ul costa 44000 BGN;
3. Dezvoltarea de strategii sectoriale de export pentru 18 sectoare orientate spre export, acestea au fost definite de catre Ministerul Economiei si Energiei - 793200 BGN.

Personalul

Personalul Agentiei Bulgaresti pentru Promovarea Intreprinderilor Mici si Mijlocii (BSMEPA) este de 55 persoane.

Know-how

Au fost efectuate urmatoarele seminarii introductive, de informare si de specializare:

- 56 cu continut introductiv de instruire, in vederea consolidarii capacitatilor si cunostintelor intreprinderilor bulgaresti in actiunea intrarii pe pietele internationale;
- 33 de seminare pentru toate instrumentele existente de promovarea exportului, oferite de institutiile de stat si diferitele programe de promovare institutionala si internationala;

- 36 seminare specializate, pentru a promova exportul pe sectoare.

OBSTACOLE SI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunostinte, etc. aparute

Renovarea cladirilor prevazute pentru utilizare in cadrul proiectului a fost amanata ca urmare a schimbarii sediului agentiei de 3 ori in ultimii 2 ani.

Masurile adoptate pentru a depasi obstacolele

Intarziere a fost depasita si echipamentele contractate au fost instalate dupa renovarea cu succes a locatiilor.

Factori de succes, care faciliteza furnizarea de servicii

Dupa aderarea Bulgariei la UE in 2007, teoretic toate companiile din piata bulgareasca, inclusiv IMM-urile, au primit acces la enorma piata unica europeana. Pentru realizarea practica a acestei oportunitati si introducerea cu succes a IMM-urilor bulgaresti pe pietele internationale, a fost necesar sa se asigure informatii usor disponibile, stimulente pentru a incuraja productia orientata spre export si o mai larga participare la targuri comerciale si misiuni economice. Acest obiectiv a fost abordat cu succes prin dezvoltarea si intretinerea Portalului National de Export al Bulgariei.

PUNCT DE PLECARE SI SITUATIA ACTUALA

Nevoile identificate si punct de plecare

Odata cu dezvoltarea rapida de servicii bazate pe tehnologia web in multe domenii ale vietii economice, este necesar un serviciu integrat modern de informare, care sustine IMM-urile bulgaresti in adaptarea si modificarea proceselor lor de productie, pentru a intra cu succes si a face afaceri pe pietele externe. Aceasta cerere este indeplinita cu succes de Portalul Nationale de Export Bulgaria, dezvoltat si intretinut de BSMEPA.

Situatia actuala si rezultatele bune practice

Pana acum, catalogul companiei NEPBG contine peste 62000 de companii, incluzand: 4576 din sectorul alimentar; 719 din sectorul de bauturi.

Au fost distribuite opt e-buletine cu informatii actualizate despre initiative de promovare si stimulente pentru sprijinirea IMM-urilor in participarea la targuri internationale, expozitii si misiuni comerciale.

Fiecare entitate inregistrata (persoana sau companie) poate obtine nume si informatii de contact ale tuturor reprezentantelor comerciale bulgare din intreaga lume. In plus, exista un submeniu special "Stiri de la reprezentantele comerciale".

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultate care pot fi transferate

Portalul National de Export al Bulgariei este o platforma web care poate fi transferata cu usurinta in orice tara. In felul in care este realizata, platforma ar putea fi utilizata fara limitari de catre oricine, in limba bulgara si limba romana. De asemenea pot fi descarcate in mod liber 18 strategii de export in limba bulgara si/sau limba engleza de catre orice utilizator inregistrat.

Diverse (link-uri si note)

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

IDENTIFICAREA ANIMALELOR LA NIVEL REGIONAL / NATIONAL SI TRASABILITATEA LA (BOVINE, OVINE, MIEL, CAPRE), IN ALBANIA - PLATFORMA TIC

Prezentat de: CBPD

Numele Companiei	Asociatia Crescatorilor de Animale "Ionian"			
Tipul Companiei	Asociatie			
Adresa	✉	RrugaStudenti, Lagia Nr.3 Directia de Agriculture Saranda	Cod Postal	9701
Oras si regiune	Saranda		Tara	Albania
Tel	☎	(+355) 4222905	Fax	(+355) 4222905
E-mail	✉	gengjatejonit@hotmail.com gengjatejonit@yahoo.com	Website	

DESCRIERE SI CARACTERISTICI

Descrierea generala a bunei practici

Aceasta buna practica prezinta implementarea platformei TIC, care realizeaza un sistem permanent de identificare si trasabilitate a produselor agricole de la ferma la masa, care ajuta la respectarea standardelor de calitate Europene si promovarea produselor. Implementarea TIC: un sistem permanent de identificare si trasabilitate a produselor agricole de la ferma la masa este planificat a fi implementat in doua faze:

- Faza I: implementarea la nivel regional;
- Faza II: implementarea nivel national.

Misiunea acestei platforme este de a aduce o contributie semnificativa la promovarea produselor si grupului tinta, atingerea standardului european de calitate si imbunatatirea securitatii alimentare.

Imbunatatirea performantelor din sectorului zootehnic din Albania este parte a implementarii proiectului.

Punerea in aplicare a acestui proiect promoveaza si realizeaza:

1. Imbunatatirea practicilor de gestionare a turmelor pentru a le spori productivitatea;
2. Crearea unui sistem comercial pentru o mai buna valorificare a produselor fata de cerintele pietei;
3. Stabilirea lantului alimentar;
4. Asigurarea cunostintelor si capacitatii operatorilor privati din sectorul alimentar pentru a se conforma cu noua legislatie alimentara;
5. Un sistem care asigura trasabilitate si etichetare pentru produsele de origine animala.

Descrierea serviciilor oferite de organizatia suport in afaceri

Aceasta implementare realizeaza dezvoltarea,utilizarea si mentinerea unui sistem de informatii, care permite sa:

Limiteze si sa elimine rapid potentiale crize, reactionand prompt la problemele legate de sanatatea animalelor si siguranta alimentara.

Reface drumul la ferma lor de origine pentru toate animalele identificate sau pentru produsele agroalimentare, locul lor de productie, cunoscandu-se istoricul, miscarile si locatiile lor actuale.

Optimizeaza capabilitatile de diagnosticare si verificare, astfel reducand riscurile asociate cu exportul si importul de produse animaliere si agro-alimentare.

Avantajele sunt: prevenirea raspandirii bolilor; economice; raspunde la preocuparea consumatorului; valoare adaugata in vanzari si marketing; acces la piata UE; promovarea grupului tinta.

Elemente inovatoare folosite

Automatizare: Pentru a ajuta la trasabilitatea animalelor, echipa proiectului sugereaza mai multe instrumente compatibile cu tag-uri RFID, care este un instrument cu trei functiuni, compus dintr-un stick cititor de RFID, un tag "status" (tag-uri electronice pre-programate) si software-ul CLIC pentru formulare care permite ca diferitele formulare de declaratii sa fie completate rapid si datele transferate prin e-mail la asociatia "Ionian". Folosirea acestor instrumente in identificarea si trasabilitatea procesului va elimina multe erori legate de documente si transcrierea lor.

Rolul instrumentelor: fiecare componenta a sistemului trio automatizat joaca un rol important: RFID reader permite citirea usoara a tag-ului (crotalului) din urechea animalului.

Operatiuni ale acestor instrumente: sistemul automatizat Trio simplifica munca in 5 pasi simpli.

Elemente de valoare adaugata

Sistemul lantului valoric:

Calitate – Fiabilitate – Incredere & Control – Igiena – Transparenta – Trasabilitate.

Platforma de implementare TIC "Ionian" va pune in aplicare principiile de siguranta alimentara si trasabilitate, de-a lungul intregului lant "de la ferma la furculita". Clarifica principiile de productie obligatorii pentru toti membrii (Asociatia "Reguli de Buna Practica si Reglementarile"), asigura miei si alte produse sanatoase si de buna calitate. Standardele ridicate de igiena si control pentru sacrificare, transport si vanzari vor asigura pentru consumatori carne in conditii de siguranta si in stare proaspata.

DESCRIEREA RESURSELOR NECESARE PENTRU A ASIGURA SERVICIILE

Resurse economice

Partenerii acestui proiect numit PALA sunt:

- Ministerul Agriculturii, Protectiei Consumatorului si a Produselor Alimentare;
- Autoritatile guvernamentale locale;
- Crescatorii de animale – Asociatia Ionian este partener responsabil pentru implementarea in doua faze a platformei TIC pentru trasabilitate.

Valoarea bugetului pentru punerea in aplicare a proiectului este de 5 mil Euro. Valoarea bugetului pentru punerea in aplicare a platformei TIC este de 300.000,00 € (la nivel Regional/National).

Personalul

Echipa proiectului include: Conducator de proiect, cercetator in domeniul zootehniei, expert in domeniul identificarii si trasabilitatii animalelor (AI & T), IT.

Parteneri implicati: organizatii locale/guvernamentale, Universitatea din Tirana, piete, organizatii de control a lactatelor, organizatii executive de control, companii de transport animale, companii de IT.

Know-how

Prin implementare, Asociatia de animale "Ionian" va vorbi cu o singura voce pentru:

Protejarea, promovarea si sustinerea viabilitatii economice (bovine, ovine, miei, capre) in sistem ecologic.

Lantul valoric va pune in aplicare principiile de siguranta alimentara si trasabilitate de-a lungul intregului lant "de la ferma la furculita".

Principii clare de producție obligatorii pentru toți membrii (Asociația "Normele și Reglementările de Bună Practică") va asigura miei sănătoși și de bună calitate.

OBSTACOLE ȘI FACTORI DE SUCCES

Probleme tehnice, financiare, bariere de cunoștințe, etc. aparute

Serviciul a fost special conceput, în primul rând pentru a satisface nevoile specifice din regiunea de sud a Albaniei și în a doua etapă a grupului țintă din întreaga Albanie.

Este un obstacol promovarea acestei platforme TIC și atingerea grupului țintă pentru utilizarea ei și, de asemenea, lipsa de cunoștințe a utilizatorilor platformei.

Măsurile adoptate pentru a depăși obstacolele

- Promovare media (Spoturi naționale și locale TV);
- Sesiuni de formare;
- Campanie de promovare.

Factori de succes, care să faciliteze furnizarea de servicii

În timpul implementării acestui proiect au jucat un rol foarte important Organizațiile Guvernamentale și Universitatea care au realizat următoarele servicii:

Au furnizat Ministerului Agriculturii un studiu de fezabilitate al implementării identificării electronice a ovinelor și caprinelor, având în vedere discuțiile la nivel european privind o posibilă obligație de a marca electronic toate micile rumegătoare;

Determina condițiile pentru o posibilă generalizare a identificării electronice, fezabilității și interesului său economic;

Armonizarea acțiunilor potrivit reglementărilor albaneze și europene;

Oferă o cunoaștere mai bună a costurilor și profiturilor, impunând utilizarea la adevărată scară a identificării electronice și elementelor care să permită susținerea și repartizarea echitabilă a costurilor între actorii implicați;

Suport tehnic și implementarea monitorizării în toate regiunile Albaniei, însumând aproximativ 25000 animale, din totalul de aproape 3 milioane de capete, din care 1,8 milioane sunt oi.

PUNCT DE PLECARE ȘI SITUAȚIA ACTUALĂ

Nevoile identificate și punct de plecare

La început nu au fost colectate de către fermieri informații de bază privind producția animală și reproducerea. Cu toate acestea, în anul 2003 un proiect finanțat de UE a furnizat facilități de bază și a identificat cerințele pentru colectarea și prelucrarea datelor zootehnice la fostul Institut de Cercetare în Zootehnie (IKZ). Este subiectul inspecției Autorităților Competente un sistem de control alimentară, la locul de producție, de la producție la prelucrare, inclusiv lanțurile de transport și de distribuție de la magazinele de vânzare cu amănuntul.

Situația actuală și rezultatele bune practice

Beneficiarii direcți ai aplicării acestui program sunt consumatorii și fermierii;

Situația actuală în Albania poate fi rezumată după cum urmează:

1. Nu a fost atins încă un nivel ridicat de siguranță alimentară;
2. Consultanța științifică independentă privind unele aspecte legate de siguranță alimentară, este încă în curs de a fi stabilită în prezent;
3. Nu este în funcțiune un sistem de alertă rapidă;
4. Comunicarea și dialogul cu consumatorii pe probleme de securitate/calitate a produselor alimentare și de sănătate trebuie să fie îmbunătățite;

5. Trebuie stabilite retele cu agentile nationale si organismele stiintifice si nu sunt inca in mod regulat aplicate controale pentru a asigura standardele de siguranta acceptabile UE;
6. Trebuie sa fie creata capacitatea de a urmari produse pe intreg lantul de alimente (de la ferma la masa);
7. Sunt necesare propuneri/legi pentru sectorul furajer, care impun numai materiale potrivite in utilizare si prelucrare si controlul efectiv al folosirii aditivilor;
8. Risc de evaluare (riscurile asociate cu contaminarea alimentelor) trebuie sa fie stabilite.

TRANSFERUL DE PRACTICA

Rezultatele care pot fi transferate

Problema principala este ca pana la sfarsitul proiectului capacitatea platformei sa devina auto-sustenabila: au fost comercializati 30000 de miei de calitate pe parcursul anului in Tirana si Durres si 35000 de oi de reproducie in districtele Saranda & Tepelene

Diverse (link-uri si note)

www.qengjatejonit.al

Platforma TIC este in constructie (ultima faza)

Alte exemple de bune practici

Urmatoarea lista contine alte exemple de bune practici care au fost prezentate de parteneri la atelierele de lucru.

Sectiunea 1

Abordari eficiente de diagnostic si evaluare a serviciilor in procesele operationale si de productie inovatoare/eficiente pentru sectoarele tinta

Nume	Servicii de consultanta in hranirea animalelor		
Furnizor	Top Nutrition	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	top.nutrition@yahoo.com	Website	
Nume	Servicii de consultanta pentru: -pregatirea proiectelor finantate de UE si implementarea Programului national de dezvoltare rurala; -traininguri pentru imbunatatirea cunostintelor si aptitudinilor tehnice in agricultura ale lucraritorilor/antreprenori/angajati ai IMM-urilor in sectorul agricol - consultanta individuala pentru producatorii agricoli pe aspectele tehnice, economice si legislative		
Furnizor	Camera de Agricultura Dambovita	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	oica_dambovita@yahoo.com	Website	www.ccidb.ro
Nume	-Elaborarea proiectelor pentru afaceri mici (IMM) (posibilitatea de evaluare a afacerii, viabilitate si fiabilitate, scrierea proiectului, asistenta/evaluare in timpul implementarii proiectului) - Training pentru angajatii IMM-urilor din sectorul agricol si pentru alte persoane interesate in a deschide o afacere sau de a lucra in acest sector - Strategii de interes public (strategie la seceta pentru judetul Galati)		
Furnizor	Camera de Agricultura Galati	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
E-mail	cameraagricola_galati@yahoo.com	Website	www.ojcagalati.ro http://www.cofagricultura.it/
Nume	Servicii de consultanta pentru proiectarea studiului de fezabilitate cu privire la replantarea pasunii naturale in sat Rosiori/Judetul Braila		
Furnizor	Universitatea "Dunarea de Jos din Galati, Facultatea de Inginerie din Braila, Departamentul Agricultura	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
E-mail	gheorghe.voicu@ugal.ro	Website	www.ingineriebraila.ugal.ro
Nume	Demararea de agroafaceri prin sprijinirea agriculturii ecologice in cadrul proiectului 'Restaurarea zonelor umede si reducerea poluarii'		
Furnizor	BCL Ruse EOOD	Prezentat de:	BSC SME
E-mail	bcl@smebg.net	Website	...

Nume	Instruirea si formarea profesionala a fermierilor		
Furnizor	Universitatea Dezvoltare Rurala si Agrobusiness - filiala Ruse (UARD)	Prezentat de:	BSC SME
E-mail	...	Website	www.uard-ruse.bg
Nume	Serviciul de diagnostic si evaluarea factorilor biologici, de mediu, economici si sociali pentru crearea de IMM-uri integrate, sustenabile in sectoarele horticola si cresterea animalelor		
Furnizor	KIT-48	Prezentat de:	BEF
E-mail	kit-48@abv.bg	Website	-under construction-
Nume	Serviciul consultativ public pentru apicultori, Slovenia		
Furnizor	Čebelarska zveza Slovenije Asociatia Apicultorilor Sloveni	Prezentat de:	KGZS
E-mail	lidija.senic@czs.si	Website	www.czs.si
Nume	Serviciul consultativ public pentru agricultorii din Slovenia		
Furnizor	Kmetijskogozdarskazbornica Slovenije Camera de Agricultura si Industrie Forestiera din Slovenia	Prezentat de:	KGZS
E-mail	miran.naglic@kgzs.si	Website	www.kgzs.si
Name	Servicii de consultanta pentru gestionarea si eliminarea deseurilor agricole		
Furnizor	Agricoltura Service Bari	Prezentat de:	Confagricoltura Puglia
E-mail	bari@confagricoltura.it	Website	www.confagricoltura.it
Nume	Servicii de consultanta pentru accesul la creditul financiar		
Furnizor	Confagricoltura Centro Servizi Foggia	Prezentat de:	Confagricoltura Puglia
E-mail	economico.foggia@confagricoltura.it	Website	www.confagricoltura.it
Nume	BELOQ: Asigurarea plasamentului produselor horticola pe piata fara reziduuri cuantificabile de produse fitosanitare, cum ar fi pesticide (nu doar sub MRL – Nivelul Maxim de Reziduuri de pesticide conform legislatiei europene)		
Furnizor	RodaxAgro Ltd.	Prezentat de:	ERFC
E-mail	parabem@hol.gr	Website	www.rodaxagro.gr http://www.confagricoltura.it/
Nume	Salvati albinele		
Furnizor	ApiCarrelli	Prezentat de:	REGIUNEA MOLISE
E-mail	apicarrelli@libero.it	Website	apicarrelli.blogspot.com
Nume	SACOM GREEN BIOTECH SYSTEM (asistenta completa prin utilizarea de resurse naturale)		
Furnizor	SACOM Ltd.	Prezentat de:	MOLISE REGION
E-mail	enrico.torzi@grupposacom.com	Website	www.grupposacom.com http://www.confagricoltura.it/

Nume	Procesul de precalificare (pentru proiectul MAMA – colecție de produse de casa premium, realizate după rețete tradiționale)		
Furnizor	MACEDONIA-EXPORT	Prezentat de:	FFRM
E-mail	petar.lazarov@macedonia-export.com	Website	www.macedonia-export.com www.macedonia-consulting.com www.mamasfood.mk
Nume	Fișa cu date de piață pentru viitoare exporturi ale IMM-urilor din sectorul agricultura/agrobusiness-ului		
Furnizor	EPI CENTAR International	Prezentat de:	FFRM
E-mail	contact@epicentar.mk sorozovic@epicentar.mk	Website	www.epicentar.mk http://www.confagricultura.it/

Sectiunea 2

Abordări eficiente privind instrumente de sprijin financiar pentru IMM-urile din state membre vechi, noi și țările candidate și suport acordat în informarea lor cu privire la disponibilitatea și accesarea acestor fonduri (sprijin financiar pentru antreprenori, pentru abordări inovative)

Nume	Programul Fermierul		
Furnizor	Ministerul Agriculturii alte instituții publice și private	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	comunicare@madr.ro	Website	www.madr.ro
Nume	Sprijinirea IMM-urilor în accesarea Planului Național pentru Dezvoltare Rurală (NPRD)		
Furnizor	Federația AGROSTAR prin Centrul Regional pentru Antreprenori Rurali – Muntenia	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	contact.muntenia@federatia-agrostar.ro	Website	www.federatia-agrostar.ro
Nume	Accesarea fondurilor pentru exploatarea agricolă în sectoarele horticultura și zootehnie		
Furnizor	Agentia de Plati pentru Dezvoltare Rurală și Pescuit	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
E-mail	gheorghe.voicu@ugal.ro	Website	http://www.confagricultura.it/
Nume	Garantia Camerei de Agricultură		
Furnizor	Camera de Agricultură Galați	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
E-mail	cameraagricola_gl@yahoo.com	Website	www.ojcagalati.ro
Nume	Rețeaua Intreprinderilor Europene - Helas		
Furnizor	Asociația industriilor din Thessalia și Grecia centrală	Prezentat de:	CERTH/IRETETH
E-mail	svaina@sbtke.gr	Website	www.sbtke.gr www.enterprise-hellas.gr

Nume	Fondul Agricol Regional Non-bancar de Rulment (AgroFund)		
Furnizor	Beneficiar: Centrul Suport de afaceri pentru IMM - Operator de fond Ruse: BC Leasing Ruse SRL	Prezentat de:	BSC SME
E-mail	bcl@smebg.net	Website	...
Nume	Abordari eficiente ale Fondului de Stat Bulgar "Agricultura" privind schema nationala de creditarea investitiilor in sectorul agricol "		
Furnizor	Asociatia Fermierilor Bulgari (BFA)	Prezentat de:	BEF
E-mail	office@baf-bg.org bulassfarm@abv.bg	Website	www.baf-bg.org
Nume	Abordari eficiente in programul bulgar pentru dezvoltarea sectorului vitivinicol 2008-2013		
Furnizor	Cibola Agro	Prezentat de:	BEF
E-mail	info@cibolabg.com	Website	www.cibolabg.com
Nume	Fondul public al Republicii Slovenia pentru dezvoltare regionala si rurala		
Furnizor	Fond de Dezvoltare Regionala din Slovenia	Presented by:	KGZS
E-mail	info@regionalnisklad.si	Website	www.regionalnisklad.si
Nume	Land Bank din Slovenia		
Furnizor	Deželna Banka Slovenije Land Bank din Slovenia	Prezentat de:	KGZS
E-mail	natasa.primckrnec@dbi.si info@dbi.si	Website	www.dbi.si
Nume	Consultanta in asigurari pentru gestionarea riscurilor in agricultura		
Furnizor	Agricoltura Assicurazioni s.r.l.	Prezentat de:	CONFAGRICOLTURA PUGLIA
E-mail	renato.fariello@libero.it	Website	...
Nume	Instrument financiar de acces la credite		
Furnizor	Confagricoltura Servizi s.r.l.	Prezentat de:	CONFAGRICOLTURA PUGLIA
E-mail	credito.foggia@confagricoltura.it	Website	www.confagricoltura.it http://www.confagricoltura.it/
Nume	Alexandros Baltatzis- Programul de dezvoltare rurala		
Furnizor	Ministerul Dezvoltării Rurale și Industrie Alimentare	Prezentat de:	ERFC
E-mail	info@minagric.gr	Website	www.minagric.gr
Nume	Schema de ajutor pentru fermieri		
Furnizor	OPEKEPE	Prezentat de:	ERFC
E-mail	...	Website	www.opekepe.gr

Nume	Servicii pentru Finantarea AGRO IMM-urilor –Fondul de garantare		
Furnizor	SGFA - Società di GestioneFondi per l'AgroalimentareS.r.l (firma cu raspundere limitata capitalul detinut 100% de ISMEA	Prezentat de:	UNIMOL
E-mail	g.venceslai@ismea.it	Website	www.ismea.it www.ismeaservizi.it
Nume	AGRONET: Retea permanenta de servicii pentru productia alimentara		
Furnizor	AGRONET	Prezentat de:	REGIUNEA MOLISE
E-mail	info@moliseversoil2000.it	Website	www.moliseversoil2000.it

Sectiunea 3

Abordari eficiente pentru transferul de tehnologie si inovare catre IMM-uri

Nume	BIO - Promovarea tehnologiilor la culturi cu impact redus asupra mediului si cresterea eficientei economice pentru productia obtinuta		
Furnizor	Asociatia Bioagricultorilor din Romania	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	bioterra@internet.ro	Website	www.bioterra.org.ro
Nume	Transfer de noi tehnologii utilizate in sectorul vegetal cu privire la nutritia plantelor si producerea semintelor de legume de inalta calitate (hibridi si soiuri noi)		
Furnizor	Uniunea Producatorilor Agricoli Olt	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	ionpaunel@yahoo.com	Website	...
Nume	PROIECT TECHNOREGEN – Cercetare inovativa pentru dezvoltarea si implementarea unei noi tehnologii de procesare durabila a resurselor regenerabile in ferme agricole		
Furnizor	MARCOSER	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
E-mail	Email address	Website	www.marcoser.ro
Nume	Transfer tehnologic si inovare facilitate de Camera de Agricultura Galati		
Furnizor	Camera de Agricultura Galati	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
E-mail	cameraagricola_gl@yahoo.com	Website	www.ojcagalati.ro
Nume	Transfer Protocol: "De la cercetare la industrie"		
Furnizor	CERTH/IRETETH	Prezentat de:	CERTH/IRETETH
E-mail	ckittas@uth.gr	Website	www.cereth.gr
Nume	Senior Expertise Expertiza pentru Transfer Tehnologic (SETT)		
Furnizor	Expert Service (Fundatia pentru cooperare internationala pentru industrie germana)	Prezentat de:	BSC SME
E-mail	s.nonnen@ses-bonn.de	Website	www.ses-bonn.de

Nume	Utilizarea platformei- internet Bioferma.bg pentru furnizarea de servicii bio-agricultorilor din sectoarele horticultura si cresterea animalelor		
Furnizor	Bioselena – Fundatia pentru agricultura ecologica Bio Bulgaria Ltd.	Prezentat de:	BEF
E-mail	biogabrovo@mbox.digsys.bg info@bio-bulgaria.com	Website	www.bioselena.com http://bio-bulgaria.com
Nume	Cresterea naturala a tomatelor		
Furnizor	PRARADAJZ d.o.o.	Prezentat de:	KGZS
E-mail	info@lust.si	Website	www.lust.si
Nume	Serviciile de asistenta pentru productia de biomasa agricola din culturile dedicate generarii de biogaz		
Furnizor	Confagricoltura Brindisi	Prezentat de:	CONFAGRICOLTURA PUGLIA
E-mail	brindisi@confagricoltura.it	Website	www.confagricoltura.net
Name	Servicii de informatii tehnice pentru imbunatatirea productiilor agricole		
Furnizor	Anga Brindisi	Prezentat de:	CONFAGRICOLTURA PUGLIA
E-mail	angabrindisi@angapuglia.it	Website	www.confagricoltura.it http://www.confagricoltura.it
Nume	Optzeci de ani (1933-2013) de cele mai bune practici pentru IMM-uri la Institutul de tehnologie a produselor agricole (ITAP)		
Furnizor	Institutul de tehnologie a produselor agricole (ITAP)	Prezentat de:	ERFC
E-mail	cisrailides@yahoo.gr	Website	www.itap-nagref.gr
Nume	Sistem de energie geotermala cu entalpie scazuta		
Furnizor	Camera de Comert din Campobasso	Prezentat de:	REGIUNEA MOLISE
E-mail	cciaa@cb.legalmail.camcom.it	Website	www.cb.camcom.it
Nume	Innovamolise		
Furnizor	Sviluppo Italia Molise	Prezentat de:	REGIUNEA MOLISE
E-mail	fspallone@sviluppoitaliamolise.it	Website	www.sviluppoitaliamolise.it www.innovamolise.it
Nume	Conservarea de legume-fructe, masline de masa, ulei de masline, preparate din tomate folosind produse proaspete disponibile la nivel local		
Furnizor	Ndermarra Ushqimore, Berat Albania	Prezentat de:	CBPD
E-mail	sidneylks@yahoo.com	Website	www.sidnejalbania.com
Nume	Digitalizarea reproducerii la porci - metode RFDI		
Furnizor	ALBIDEA	Prezentat de:	CBPD
E-mail	...	Website	...

Nume	Exemple practice in dezvoltarea transferului tehnologic intre intreprinderile locale si mediul academic		
Furnizor	Fundatia <i>Business Start</i> Centrul Bitola	Prezentat de:	FFRM
E-mail	s.trajkovska@bscbitola.org	Website	www.bscbitola.org

Nume	Cresterea productiei de porumb prin introducerea noilor tehnologii (de irigare prin picurare) si noi metodologii aplicate fermelor <i>GROW MORE CORN</i>		
Furnizor	USAID Proiect de expansiune a micilor afaceri (SBEP) Corporatia Carana	Prezentat de:	FFRM
E-mail	ddamjanovski@carana.com	Website	http://macedonia.usaid.gov/en/sectors/economic/RSM DP.html

Sectiunea 4

Abordari eficiente pentru promovarea si facilitarea antreprenoriatului in sectoarele tinta

Nume	AGAPIS & S.C. Valea Barcaului s.r.l.		
Furnizor	Fundatia Agapis	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	office@agapis.ro vreau@sanatate-dulce.ro	Website	www.agapis.ro www.sanatate-dulce.ro

Nume	Dezvoltarea initiativelor antreprenoriale in mediul rural		
Furnizor	Federatia AGROSTAR	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	contact@federatia-agrostar.ro	Website	www.federatia-agrostar.ro

Nume	Promovarea pe piata MARCOSER Ltd.		
Furnizor	MARCOSER Ltd.	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
E-mail	office@marcoser.ro	Website	www.marcoser.ro

Nume	Ziua Recoltei– Targ de toamna. editia XII din Galati		
Furnizor	Camera de Agricultura Galati	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
E-mail	cameraagricola_gl@yahoo.com	Website	www.ojcagalati.ro http://www.confagricultura.it/

Nume	AGRO-TOOL		
Furnizor	CENTRUL AGROANTREPRENORIAL GRECIEI	Prezentat de:	CERTH/IRETETH
E-mail	spirosk@elios.gr	Website	www.kaep.gr

Nume	Facilitati pentru agricultori , masura 143-"Furnizarea de consultanta in agricultura in Bulgaria si Romania" pentru perioada 2007 – 2013		
Furnizor	Serviciul National de consultanta agricola (NAAS)	Prezentat de:	BSC SME
E-mail	lubo@naas.government.bg uoffice@naas.government.bg	Website	www.naas.government.bg

Nume	Platforma -web "MoitePari.bg" - instrument perfect pentru facilitarea antreprenoriatului in sectoarele horticola si cresterii animalelor		
Furnizor	MoitePari Ltd.	Prezentat de:	BEF
E-mail	info@moitepari.bg	Website	www.moitepari.bg
Nume	Agricultura este o cultura <i>fab(uloasa)</i>		
Furnizor	KGZS	Prezentat de:	KGZS
E-mail	tatjana.vrbossek@kgzs.si	Website	www.kgzs.si
Nume	Uleiul de masline –conlucrarea vecinilor <i>Olive oil connecting neighbors</i>		
Furnizor	Municipality Brda	C:	KGZS
E-mail	info@obcina-brda.si	Website	www.obcina-brda.si http://www.confagricolture.it
Nume	Pachet de masuri multiple pentru tinerii fermieri, <i>Pacchetto Multimisura Giovani Agricoltori</i> –		
Furnizor	Regiunea Puglia - Politici pentru zona de dezvoltare rurala	Prezentat de:	CONFAGRICOLTURA PUGLIA
E-mail	g.pagliardini@regione.puglia.it	Website	www.svilupporurale.regione.puglia.it
Nume	<i>One-stop shop</i> pentru indrumare si sprijin in antreprenoriat in sectorul agricol si agro-alimentar, pentru imigranti		
Furnizor	CIHEAM - Istituto Agronomico Mediterraneo di Bari (IAMB) / Confcooperative Puglia	Prezentat de:	CONFAGRICOLTURA PUGLIA
E-mail	iambdir@iamb.it	Website	www.iamb.it
Nume	CENTRUL PENTRU ANTREPRENORIAT AGRICOL la Scoala Americana de Agronomie - Colegiul Perrotis		
Furnizor	CENTRUL PENTRU ANTREPRENORIAT AGRICOL	Prezentat de:	ERFC
E-mail	cac@afs.edu.gr vvergos@afs.edu.gr	Website	www.afs.edu.gr
Nume	Implementarea sprijinului pentru tinerii agricultori		
Furnizor	REGIUNEA MOLISE	Prezentat de:	REGIUNEA MOLISE
E-mail	...	Website	www.regione.molise.it
Nume	Metoda de planificare - programare pentru promovarea dezvoltarii spiritului antreprenorial in regiunea Molise		
Furnizor	Sviluppo Italia Molise S.p.a.	Prezentat de:	REGIUNEA MOLISE
E-mail	info@sviluppoitaliamolise.it PEC: sviluppoitaliamolise@legalmail.it pgesualdo@sviluppoitaliamolise.it	Website	www.sviluppoitaliamolise.it

Nume	Managementul deseurilor alimentare prin microunde -piroliza asistata -: "poti omori doua pasari cu o piatra? "		
Furnizor	Mikroen Solutions	Prezentat de:	CBPD
E-mail	gshore@mikroen.com	Website	www.mikroen.com
Nume	Crearea fermei vegetale de subzistenta pentru piata legumelor proaspete – in Albania		
Furnizor	Centrul pentru Agricultura Integrata Albania (CIAA)	Prezentat de:	CBPD
E-mail	info@ciaa.al	Website	...
Nume	Proiectul de sustinere a IMM-urilor "Afaceri fara Frontiere"		
Furnizor	Fundatia Centrul Start-up in Afaceri Bitola	Prezentat de:	FFRM
E-mail	s.trajkovska@bscbitola.org	Website	www.bscbitola.org
Nume	Femei in reseaua pentru inovatii si antreprenoriat		
Furnizor	WIN WIN Proiect:Parteneriate	Prezentat de:	FFRM
	Parteneri din Macedonia Municipalitatea Resen; Asociatia artistilor artizani ZUR "Artizanat Macedonia" Bitola; Asociatia pentru Dezvoltarea Turismului Alternativ LJUBOJNO, v. Ljubojno Partneri din Grecia Centrul Ergani din Thessalonica, Grecia Regiunea vestica a Macedoniei		
E-mail	etno_m@yahoo.com	Website	www.winwinproject.eu/en

Sectiunea 5

Abordari eficiente pentru evaluare la intrarea pe noi piete, la standard European de calitate, promovarea produselor si facilitarea internationalizarii IMM-urilor

Nume	Promovarea agriculturii ecologice si eco-produselor		
Furnizor	Asociatia Bio Romania	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	office@bio-romania.org	Website	www.bio-romania.org http://www.confagricoltura.it/
Nume	Programe de informare si promovare a produselor agricole pe piata interna (piata UE) si in tari terțe		
Furnizor	Ministerul Agriculturii prin Directoratul General pentru Politica Agricola si Strategii	Prezentat de:	AGROSTAR
E-mail	promoagri@madr.ro	Website	http://www.madr.ro/ro/promovare-produselor-agricole.html

Nume	Targul INDAGRA	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
Furnizor	ROMEXPO	Website	...
E-mail	...		
Name	Promovarea vinului romanesc	Prezentat de:	SE RDA / ADR SE
Furnizor	Ministerul Agriculturii si Dezvoltarii Rurale prin Programul National de Dezvoltarea Rurala, Camera de Comert si Industrie, Agentia de Plati si Interventie in Agricultura, Federatia Nationala a Grupurilor Locale de Actiune, Agentia de Plati pentru Dezvoltare Rurala si Pescuit, Initiative Private si Companii, etc.		
E-mail	...	Website	...
Nume	RETEAUA INTREPRINDERILOR EUROPENE - HELLAS	Prezentat de:	CERTH/IRETETH
Furnizor	Asociatia Industriilor din Thessalia si Grecia Centrala	Website	www.sbtke.gr www.enterprise-hellas.gr http://www.anko-eunet.gr/el/POD
E-mail	svaina@sbtke.gr		
Nume	Suport Major pentru Internationalizarea Micilor Afaceri – Reteaua Intreprinderilor Europene, Bulgaria	Prezentat de:	BSC SME
Furnizor	Consortiul Reteaua Intreprinderilor Europene - Bulgaria	Website	www.enterprise-europe-network.smebg.net
E-mail	enterprise-europe-network@smebg.net		
Nume	Abordari eficiente de sprijin pentru promovarea laptelui si produselor lactate bulgaresti pe piata UE - Programul Lactate din Patrimoniul European	Prezentat de:	BEF
Furnizor	Asociatia Nationala a Procesatorilor de Lapte	Website	http://www.european-dairy.com
E-mail	dslavova@abv.bg		
Nume	Abordari eficiente de sprijin pentru realizarea standardelor de calitate europeana pentru recunoasterea indicatiei geografice protejate (PGI) europene, pentru uleiului esential de trandafir bulgaresc	Prezentat de:	BEF
Furnizor	Asociatia "Uleiul esential de trandafir" Bulgaria	Website	www.bnaeopc.com
E-mail	office@bnaeopc.com		
Nume	Impreuna spre noi impliniri– internationalizarea IMM-uri	Prezentat de:	KGZS
Furnizor	Camera de comert si Industrie a Sloveniei Camera de Agricultura si Intreprinderi Alimentare	Website	www.gzs.si/zkzp
E-mail	petja.segatin@gzs.si		

Nume	Respectarea standardelor europene – introducerea conformarii transversale in Slovenia		
Furnizor	Camera de Agricultură și Industrie Forestieră din Slovenia	Prezentat de:	KGZS
E-mail	anton.jagodic@kgzs.si	Website	www.kgzs.si
Nume	Servicii pentru internationalizare oferite de Confagricoltura		
Furnizor	Confederazione Generale dell'Agricoltura Italiana – Confagricoltura	Prezentat de:	CONFAGRICOLTURA PUGLIA
E-mail	polcom@confagricoltura.it	Website	www.confagricoltura.it
Nume	Proiectul – suport pentru internationalizarea IMM-urilor " Expert Temporar pentru Export - E4E"		
Furnizor	Unioncamere Puglia	Prezentat de:	CONFAGRICOLTURA PUGLIA
E-mail	teresa.ottolino@ba.camcom.it	Website	www.unioncamerepuglia.it
Nume	MASTIHASHOP		
Furnizor	MEDITERRA S.A. - MASTIHASHOPS	Prezentat de:	ERFC
E-mail	mkavoura@mastihashop.com	Website	www.mastihashop.com
Nume	EXPANDERE		
Furnizor	CDO Foggia	Prezentat de:	UNIMOL
E-mail	scaiola@cdofoggia.it	Website	www.cdofoggia.it http://www.confagricoltura.it/
Nume	Centru UE de Informare pentru Legaturi de Afaceri – Albania		
Furnizor	Uniunea Camerelor de Comerț din Albania	Prezentat de:	CBPD
E-mail	info@uccial.al	Website	www.uccial.al
Nume	PANTHEON - Contabilitatea Fermei		
Furnizor	Datalab MK	Prezentat de:	FFRM
E-mail	ivanad@datalab.com.mk	Website	www.datalab.com.mk



Aceasta publicatie este editata de Universitatea din Molise sub titlul
"Retea transnationala pentru sprijinul IMM-urilor din sectorul cresterii animalelor si horticultura"–
proiectul AGRO-START"
Prioritate: Sprijinirea inovarii si antreprenoriatului
Aria de interventie: Dezvoltarea unui mediu propice antreprenoriatului inovativ
Programul de Cooperare Transnationala Sud-Estul Europei

www.agro-start-see.eu
