



PHARE Cross-Border Cooperation
Programme of the European Union



Сдружение БИКЦ
Сандански



Програма ФАР Трансгранично
сътрудничество на Европейския съюз



Трансграничното бизнес сътрудничество – ползи, ефекти и добри практики

Business and crossborder cooperation – benefits, effects and good practices

Това издание е осъществено с финансовата подкрепа на Европейския съюз и Република България
Програма ФАР "Добросъседство" 2005 Република България - Република Македония

This publication has been produced with the financial assistance of the European Union and Republic of Bulgaria
PHARE 2005 Neighborhood Programme Republic of Bulgaria - Former Yugoslav Republic of Macedonia



**Програма ФАР “Добросъседство” 2005
Република България - Република Македония
PHARE 2005 Neighborhood Programme
Republic of Bulgaria - Former Yugoslav Republic of Macedonia**

**Проект
Мерки и инструменти в подкрепа на трансграничното
бизнес сътрудничество между България и Македония**

BG2005/017-456.01-06

**Project
Measures and instruments in support of the cross-border
business cooperation between Bulgaria and Macedonia**



Изпълнител:

Сдружение Бизнес Информационен и Консултантски Център – Сандански

Executor of the Project:

Association Business Information and Consulting Center - Sandanski

Партньор:

Регионален Център за Развитие на Малешевията - гр.Берово, Македония

Partner on the Project:

Regional Center for Maleshevia Development - Berovo, Former Yugoslav Republic of Macedonia

Териториален обхват на Проекта:

Република България, Област Благоевград, общини: Сандански, Петрич, Струмяни, Кресна;

Република Македония, общини: Берово, Винаца, Зърновци, Делчево, Радовиш;

Territorial coverage of the project:

Republic of Bulgaria, District of Blagoevgrad, Municipalities of Sandanski, Petrich, Strumyani, Kresna;
Former Yugoslav Republic of Macedonia, Municipalities of Berovo, Vinica, Zrnovci, Delchevo, Radovish

Този проект е съфинансиран от Европейския съюз и Република България
Програма ФАР “Добросъседство” 2005 Република България - Република Македония
Устойчиво развитие BG 2005/017-456.01/Grants-05MAC/02/02/02

This project is co-funded by the European Union and Republic of Bulgaria
PHARE 2005 Neighborhood Programme Republic of Bulgaria - Former Yugoslav Republic of Macedonia
Sustainable Development Grant Scheme BG 2005/017-456.01/Grants-05MAC/02/02/02

СЪДЪРЖАНИЕ

Увод	5
Исторически бариери	6
Трансгранично сътрудничество - основа за преодоляване на историческите бариери	7
Правни инструменти, улесняващи трансграничното сътрудничество	9
Развитие на малките и средни предприятия в контекста на трансграничното сътрудничество	10
Форми на трансгранично бизнес сътрудничество и подходящи структури	14
Европейски програми и инструменти в подкрепа на трансграничното сътрудничество	21
Мрежи и структури в подкрепа на бизнеса и трансграничното сътрудничество	33
Добри практики в сферата на трансграничното бизнес сътрудничество изпълнени от местните власти в Югозападна България	35
Добри практики в сферата на трансграничното бизнес сътрудничество изпълнени от неправителствения сектор в Югозападна България	37
Анализ от изследване на потенциала и възможностите за развитие на трансграничното бизнес сътрудничество между България и Македония	41
Организации в подкрепа на бизнеса и икономическото развитие в Югозападна България и Македония	79
Представители на мрежата „ENTERPRISE EUROPE NETWORK“ в България	81
Представители на мрежата „ENTERPRISE EUROPE NETWORK“ в Македония	83
Полезни връзки	84

УВОД

Уважаеми читатели,

През март 2008г. година Бизнес Информационен и Консултантски Център – Сандански стартира изпълнението на проект „Мерки и инструменти в подкрепа на трансграничното бизнес сътрудничество между България и Македония“ по програма ФАР – BG 2005/017-456.01 „Устойчиво развитие на трансграничния регион между Р. България и Р. Македония“.

Общата цел на проекта е разширяване на бизнес сътрудничеството, гарантиращо устойчиво икономическо развитие в пограничните райони на общините Сандански, Петрич, Струмјани и Кресна от Република България и Берово, Винаца, Зърновци, Делчево и Радовиш от Република Македония, посредством развитие на структурите за предоставяне на услуги за бизнеса, обмяна на опит и обогатяване на контактите между МСП.

Повишаването на ефективността на работа на консултантските организации и подобряването на качеството на бизнес услугите може да бъде гарантирано посредством създаването на условия за информационно и консултантско осигуряване потребностите на бизнес сътрудничеството в двата погранични района. В тази връзка е необходимо популяризирането на ползите и перспективите от развитието на трансграничното бизнес сътрудничество между фирмите от пограничните райони.

Целта на настоящото ръководство „Трансграничното бизнес сътрудничество – ползи, ефекти и добри практики“ е да представи най-разпространените форми на трансгранично сътрудничество в сферата на бизнеса, както и да Ви запознае с формите и структурите в подкрепа на това сътрудничество. По този начин ще Ви представим възможностите, перспективите и предизвикателствата пред малките и средни предприятия от осъществяването на този вид сътрудничество.

Последните десетилетия ставаме свидетели на всеобщо придвижване към икономика от глобален мащаб. Чуждестранната търговия и инвестиции са с все по-нарастващо значение за съвременната икономика, като постепенната либерализация на световната търговия е позитивен фактор за икономическия растеж, заетостта и експанзията на бизнеса. Въпреки повишаването на натиска на конкуренцията, глобализацията на световната икономика води до нови промени за малките и средни предприятия, в много случаи подтиквайки ги към бизнес сътрудничество с чуждестранни компании.

В условията на новите финансови реалности и глобализацията на световната икономика бизнеса се нуждае, повече от всякога от нови пазари, надеждни партньори, добро консултантско и информационно осигуряване, много контакти, гъвкаво мислене и способност за адаптация - все неща, които са ключови за превръщането на един бизнес в конкурентен в рамките на Единния европейски пазар.

ИСТОРИЧЕСКИ БАРИЕРИ

Европа се характеризира не само със своята обща култура и история, но също и с многобройните си граници. Пъстрият исторически пейзаж, наследен от Средновековието създаде през XIX в. и XX в. европейски държави, повечето от които съществуват и днес, всяка със свое индивидуално развитие.

Създадените в последните три столетия държавни граници, а в балтийските държави и на Балканите – в последните десет години, разделиха регионите и етническите групи в Европа. Така възникнаха неестествени граници, свързани със страха от военни интервенции, което пък от друга страна предопредели изключително рядка населеност на граничните райони. Икономическата активност, търговията и населението се изтегляха от границите и се концентрираха в централно разположените райони на отделните държави. Транспортните пътища, също по военни причини, минаваха често само успоредно на границите. В някои гранични райони, богати на полезни изкопаеми, се развиваше специфична индустрия, свързана с увеличаване на броя на населението и неговото благосъстояние. Това от своя страна привличаше недобронамерения поглед на съседите и ставаше причина за военни конфликти. Независимо от изключенията граничните райони на Европа се развиваха по-скоро като периферни, структурноизостанали области с ограничени транспортни връзки. Естествените граници като реки, морета, планини засилваха тези гранични бариери. Политически идеологии и стремежи на отделни военни блокове превърнаха след 1945 г. някои от тези държавни граници в железни завеси.

Различните политики от двете страни на границите, преди всичко в областта на правото, управлението, данъците, икономиката, културата и социалното дело, подпомогнаха превръщането на държавните граници в действителни бариери между отделните държави. Хората от граничните региони, които бяха най-засегнати от историческите конфликти, развиха многообразни страхове и враждебност. Тези отношения накърняваха готовността за сътрудничество и затрудняваха контактите.

ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО - ОСНОВА ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА ИСТОРИЧЕСКИТЕ БАРИЕРИ

Трансграничното сътрудничество между съседни гранични региони в Европа днес вече има своя традиция. В някои страни обаче като Гърция, Испания и Португалия трансграничното сътрудничество стана възможно едва през 80-те години благодарение на политическите промени, въвеждането на демократичните системи и на членството в ЕС. В страните от Централна и Източна Европа подобни процеси започнаха едва след 1989 година.

Още през 50-те години, малко след Втората световна война, представители на много европейски гранични области се срещнаха, за да обсъдят възможностите за преодоляване на граничните бариери и начините за трансгранично сътрудничество. Движеща сила за това бяха преди всичко желанието за подобряване на стандарта на живот, установяването на дълготраен мир, както и преодоляване на граничните бариери, ограничения и други фактори, довели до разделяне на хора и институции от съседни гранични региони. Това предопредели и развитието на дейности, свързани с преодоляване на природните граници чрез изграждане на инфраструктура – мостове и тунели.

След Втората световна война хората от няколко гранични района Германия/Франция, Германия/Холандия и в Скандинавските страни осъзнаха, че ако желаят да живеят подобно на хората в централните райони на страните си ще трябва да смекчат или да елиминират отрицателните въздействия на границите. Скоро обаче те установиха, че поради липса на правна и административна компетентност това може да бъде постигнато само от части в техните общности и райони. В резултат на това започнаха да се създават асоциации, основани на общи интереси и предназначени да подобрят трансграничното сътрудничество. Групи от такива асоциации често се обединяваха в трансгранични асоциации. В периода между 60-те и 80-те години те следваха политика, насочена към подобряване на социално-икономическата и стопанската ситуация на населението, живеещо в пограничните области. Скоро се изясни, че населението в тези райони очаква решения на проблеми от компетентността на националните правителства в областта на:

- публичната администрация и планирането, различните административни структури, организация и методи на планирането;
- данъци, социално осигуряване, образование, обществен транспорт и снабдяване;
- езиково обучение, признаване на квалификации;
- пътно строителство, инфраструктура и съоръжения и околна среда.

Опитите за решаване на трансграничните проблеми в тези области често бяха свързани с погрешно насочени инвестиции от двете страни на границата и голям брой абсурди в ежедневната практика.

От началото на 70-те години граничните и трансграничните региони засилиха своята активност по отношение на политиката с помощта на създадената през 1971 г. Асоциация на европейските погранични региони. Тя осъществява тесни връзки със Съвета на Европа, Европейския парламент, Европейската комисия и националните правителства.

Обвързването на гранични и трансгранични региони в Европа се превърна в един значителен стимул за развитието на европейското сътрудничество, за европейската интеграция и при разработването на програми, подпомагащи граничните региони.

Създаването на Единния европейски пазар и процесите на демократизация в Централна и Източна Европа от края на 80-те години направиха националните граници по-пропускливи.

Много гранични и трансгранични региони се присъединиха към Асоциацията на европейските погранични региони. Появиха се нови възможности за сътрудничество. Отварянето на границите и възникването на нови насоки вниманието към проблемите на трансграничното сътрудничество. Стана ясно, че постигането на целите на европейската интеграция изисква специална политика за граничните региони, с която да се преодоляват проблемите, възпрепятстващи интеграцията.

Регионалните, местните и областните структури на управление в граничните региони реагираха изключително бързо на тези възможности за подпомагане. Бяха създадени регионални трансгранични структури на места, където никога не са съществували преди. По всички вътрешни и външни граници на ЕС се създадоха по представения модел т. нар. Еврорегиони или подобни структури – национални, регионални и общински асоциации от двете страни на границите, работещи на основата на дългосрочни цели и стратегии. За решаване на трансграничните юридически проблеми Съветът на Европа разработи през 80-те години редица типови споразумения и модели. ЕС се стремеше към хармонизиране на законодателството в много области. Националните правителства подкрепиха това развитие с „Договори за прилагане“ на базата на рамкови конвенции на Съвета на Европа и специални законови регламенти.

В страните от Централна и Източна Европа трансграничното сътрудничество започна след отваряне на границите през 1989/1990 г., отначало доста колебливо и внимателно. По тези граници затворени от дълго време, сериозно се усещаше нуждата от активизиране на трансграничните контакти. Трябваше да бъдат взети под внимание всички аспекти от живота на хората, на общините и на регионите, за да се преодолеят географските ограничения, както и големите различия в икономическия потенциал, доходите, инфраструктурата и т.н. – преди всичко по границите на тези държави с ЕС, но също и самите тях. Хората от двете страни на тези граници трябваше първо да развият собствените си общества и същевременно да изгражда общо историческо съзнание и общ европейски ориентиран мироглед. Гранични области, населени с малцинства, които изискваха особено гризлив подход за сближаване, се прибавяха като допълнителен проблем.

Днес в почти всички страни от Централна и Източна Европа има гранични региони, в които се реализират трансгранични инициативи и програми за сътрудничество. Тези гранични райони се възползваха от опита в трансграничното сътрудничество в ЕС и постепенно развива сътрудничество със съседните региони в различни области. Основните мотиви за това трансгранично сътрудничество са:

- превръщане на границата от разделителна линия в място за среща на съседни;
- преодоляване на предразсъдъците и враждебността между хората от граничните райони, резултат от историческото наследство;
- изграждането на демократични общества и на добре функциониращи местни и общински органи за управление;
- преодоляване на националното периферно положение и изолация;
- насърчаване на икономическия растеж и повишаване на жизнения стандарт;
- бързо сближаване с ЕС.

ПРАВНИ ИНСТРУМЕНТИ, УЛЕСНЯВАЩИ ТРАНСГРАНИЧНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО

За улесняване на трансграничните съвместни проекти и инициативи и за създаване на трансгранични структури се използват различни правни споразумения, протоколи и договори.

Многостранните споразумения са едни от най-важните и отдавна съществуващи инструменти, които имат за цел да създадат рамката на трансграничното сътрудничество. На първо място това са междудържавни споразумения за регионална интеграция. Следват споразуменията, договорени от международни организации, например Съвета на Европа. Тези инструменти установяват редица рамкови условия за международни споразумения или договори между регионални/местни инстанции. При всички случаи те имат само ограничено действие, тъй като не създават самостоятелна договорна основа за трансгранично сътрудничество, а само рамкови условия, които трябва да бъдат превърнати в национално приложими закони.

Двустранни и тристранни споразумения

Възможностите за осъществяване на трансгранично сътрудничество между национални институции се гарантират в някои случаи от подписани двустранни споразумения и протоколи. Този вид сътрудничество се извършва от междудържавни комисии, които подготвят и осъществяват различни програми, действат в различни географски области и в някои случаи подпомагат сътрудничеството в отделни области.

Междудържавните споразумения за развитие и насърчаване на трансграничното сътрудничество съществуват от 60-те години в най-различни форми. Те включват от традиционните договори за добросъседство по границите до стратегически споразумения за трансгранично регионално планиране и междудържавни договори за приложение на Рамковата конвенция от Мадрид, които правят трансграничното сътрудничество между местни и регионални власти областни сдружения публично и правно възможни.

Споразумения на регионално и местно ниво

Необходимо е да се споменат и подписаните многобройни работни протоколи, които доведоха до създаването на различни асоциации по вътрешните и външни граници на ЕС.

Юридическа сила на трансграничните споразумения. Трансграничните споразумения, подписани между териториалните общности или власти, са много полезни за изясняване на правилата на трансгранично сътрудничество и за ефикасна защита на интересите на страните в случай на спор. За да бъде едно трансгранично споразумение юридически валидно, след неговото сключване (а дори и преди това), трябва да бъдат изпълнени някои условия, определени от конституцията и/или от законодателството на съответната страна.

Става дума за едно или повече от следните условия: сключване на междудържавно споразумение, изрично съгласие на правителството преди или след сключване на споразумението, контрол от страна на правителството над всички действия, предприемани по силата на споразумението след неговото сключване и обнародване в Държавен вестник.

РАЗВИТИЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТА НА ТРАНСГРАНИЧНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО

Възможности за развитие на малкия бизнес в пограничните региони

Нуждите и възможностите за развитие на малък бизнес в пограничните региони се различават в зависимост от вида и характеристиките на трансграничния регион, включително от нивото на икономическо развитие, спецификата на областта, състоянието на търговията и пограничното сътрудничество.

Селските и по-слабо развитите погранични региони са изправени пред особено остри проблеми, свързани с реструктурирането и развитието на регионалните им икономики. Тези проблеми обуславят нуждата от ново отношение и обществена подкрепа за предприемачеството, от пренасочване на икономиката от традиционната селскостопанска дейност към алтернативни дейности, свързани със създаването на нови предприятия. Развитието на тези процеси се затруднява от липсата на структури за бизнес услуги /регионални/местни агенции за регионално развитие/, инфраструктура и др.

По-добре развитите погранични региони в ЕС се намират в по-благоприятно положение по отношение на възможностите за развитие на бизнеса, които възникват в резултат на глобализацията. Техните предимства се изразяват в наличието на техническа инфраструктура /пътища, железопътни връзки, жилищен фонд, бази за отдих, комуникации, които привличат, както работна сила, така и фирми в тези региони/, близост до потенциални пазари, както и производствени традиции. Въпреки това те също срещат проблеми, свързани с реструктурирането, например в областта на промишленото производство, водещо до закриване на икономически дейности, които не се заменят с алтернативни, представляващи т. нар. региони в индустриален упадък и промишлени региони в Централна и Източна Европа. Пред тези региони като основно предизвикателство стои осигуряването на обществена подкрепа за развитието на нови бизнес инициативи и на малкия бизнес, създаването на нови умения, необходими за развитието на нови отрасли, както и предоставянето на услуги, тясно специализирани и основаващи се на развиващи се мрежи от контакти.

Различията на пограничните региони рефлектират върху потенциала за развитие на малките и средните предприятия. Например, ако в региона има едно ядро на развитие – град, той може да стимулира създаването на нови фирми и услуги, развитието на образованието и обучението, маркетинга и други бизнес услуги. Развитието на малкия бизнес в нови сектори е свързано с развитието на нови специалности и квалификации, както и на услуги в области като маркетинга, туризма и околната среда, базирани на новите информационни технологии. В други случаи регионът може да има две и повече ядра на развитие, което създава вътрешна конкуренция, водеща до липса на сътрудничество в името на общите интереси на фирмите от региона.

Външните погранични региони в ЕС срещат по-сериозни затруднения по отношение на развитието на малкия бизнес, дължащи се на големите различия в равнището на икономическо развитие и на формалните бариери пред търговията, обусловени от обективни и субективни фактори, включително митническия и административния режим. В тези райони липсва инфраструктура за подкрепа малкия бизнес, включително агенции за регионално развитие, бизнес центрове, научни и технологични паркове. В резултат на съществените различия по такива показатели като равнище на заплати, цени и др. възникват несъответствия в икономическото развитие, инвестициите, пазара на труда, както и условия за развитие на сенчеста икономика.

Характерни проблеми на МСП в пограничните региони

Развитието на малкия бизнес е изправено пред редица затруднения. Сред най-характерните проблеми се нареждат: липсата на информация относно пазарите, услугите и нормативната уредба; затрудненият достъп до финансиране и начален капитал; слабостите по отношение на вътрешнофирмените ресурси – квалификацията на персонала; недостатъчните средства за нововъведения и др. Освен общите проблеми малките фирми от пограничните региони срещат и трудности, дължащи се на периферното им положение спрямо националните икономики и Единния европейски пазар, което оказва негативно влияние, намаляващо перспективите им за растеж и конкурентноспособността им. Сред специфичните проблеми са:

- ограничения пазар и изкривяванията във формите на търговията, възникнали в резултат на действията на отделни конкурентни търговски центрове от двете страни на границата, вместо съсредоточаване на усилията в изграждане на по-широк пазар в пограничния регион;
- непознаването на езика, липсата на информация за законите и работата на администрацията от другата страна на границата;
- липсата на връзка за затваряне на цикъла – доставка, съхранение и продажба на стоки и услуги в пограничния регион;
- слабо развита техническа и икономическа инфраструктура комбинирана с изолация от центровете за вземане на решения и пазарите. Това важи с по-голяма сила за изостаналите периферни региони;
- ограничения достъп до специализирани технологии, услуги и условия за развитие на изследователска и развойна дейност в сферата на малкия бизнес под формата на технологични центрове, изследователски институти, както и слабости по отношение на уменията и квалификацията на персонала;
- различията в административните структури от двете страни на границата, които допринасят за появата на несъответствия в бизнес средата и за пазарни изкривявания /различни форми и равнища на данъците, на системите за социално осигуряване, на цените на пощенските и телекомуникационните услуги, заплатите и др./. Този проблем е по-силно осезаем при наличието на големи различия в макроикономическите условия /отразени в равнището на заплатите, цените и валутните курсове/. Това се отнася главно за външните граници на ЕС;
- наличие на условия за развитието на неформална икономика /т. е. контрабанда/, което поставя в още по-неизгодни позиции легитимните фирми;
- липсата на възможности за създаване на контакти и партньорства, необходими за осигуряване на устойчивост на регионалните икономики. Това предполага осигуряването на възможности за сътрудничество през границата, за създаване на мрежи за сътрудничество, както и трансгранични институционални структури, осигуряващи подкрепа за развитието на малкия бизнес. Тези проблеми са типични за МСП като цяло и по-остро изразени в пограничните региони поради наличието на бариери от природен характер /т. е. планини – при сухоземните и морета – при морските погранични райони/.

Действия в подкрепа на развитието на малките и средните предприятия в пограничните региони

Развитието на малкия и средния бизнес е приоритетна област при разработването на политика, насочена към ускоряване на икономическото развитие. Подпомагането на МСП се осъществява чрез осигуряване на информация, консултации, финансова подкрепа и

създаване на нови организационни структури /бизнес инкубатори, място за провеждане на изложения, институции за изследователска и развойна дейност/. Това включва както общи услуги, достъпни за всички фирми, така и специализирани услуги за определени категории МСП /фирми, ориентирани към растеж, фирми в специфични сектори и др./.

В пограничните региони тази политика е насочена към създаване на връзки между доставчици и производители и увеличаване на възможностите на малките фирми за навлизане на нови пазари, като по този начин се насърчава цялостното икономическо развитие и растеж в пограничния регион. Развитието на деловите и търговските отношения между доставчици и производители от двете страни на границата създава нови възможности за пограничните региони. Създаването на мрежи или обособени групи от МСП в тях допринася за увеличаване на капацитета и засилване на позициите на тези фирми чрез:

- разширяване асортимента на продукцията, подобряване качеството и увеличаване възможностите на малките предприятия за бърза адаптация към промените в пазарното търсене;
- реализация на икономии от мащаба чрез разпределяне на разходите и намаляване на единичните разходи, повишавайки по този начин конкурентноспособността;
- облагодетелстване от разликите в равнището на сравнителните разходи от двете страни на границата.

Най-често използваните механизми за подкрепа на малкия бизнес в пограничните региони са следните:

- подготвителни дейности, насочени към определяне рамката и обхвата на сътрудничеството, създаване на възможности за контакти между посредническите структури и бизнес организациите. Специфичните дейности включват: промоционна дейност, която се изразява в организиране на посещения с цел запознаване, намиране на партньори, провеждане на бизнес форуми, работни семинари, конференции и др.; провеждане на изследвания за идентифициране на проблемите и възможностите за сътрудничество, както и осигуряване на информация относно възможностите за развитие на делови отношения от двете страни на границата. Тези контакти създават благоприятни условия за постоянен обмен на информация и опит, както и за развитието на формални и неформални мрежи от фирми и подкрепящи бизнеса организации;
- провеждане на специални (тематични) семинари и срещи, подпомагащи създаването на благоприятна социално-културна основа за устойчиво икономическо развитие;
- представяне на информационни и консултантски услуги за възможностите за трансгранична търговия, създаване на съвместни предприятия, развитие на услуги, основани на новите информационни и комуникационни технологии, изграждане на база данни, достъп до Интернет, телемаркетинг и др. Създаване на съвместни бизнес справочници и поощряване на отделни сектори, включително чрез лобиране и организиране на представяния пред инвеститори и нови пазари извън региона;
- стимулиране на сътрудничество в областта на обучението и квалификацията в сектори, специфични за региона или от значение за повишаване на конкурентноспособността на малкия бизнес в пограничния регион /маркетинг, прилагане на нови технологии/, поощряване създаването на съвместни предприятия и изграждане на центрове за изследователска и развойна дейност/;

- предоставяне на специализирани услуги за пазарите и маркетинга на стоки и услуги, обикновено предназначени за допълващи се неконкурентни отрасли, включващи: съвместен маркетинг, съвместни покупки, продажби и разпространение на стоки и услуги;
- разработване на съвместни услуги за поощряване създаването на нови, висококачествени стоки и услуги, усъвършенстване на производителния процес чрез прилагане на нови технологии, усъвършенстване на управлението и повишаване на качеството. Това се постига чрез създаването на структури за изследователска и развойна дейност, технологични центрове, центрове за бизнес иновации и др.;
- създаване на регионални инвестиционни фондове, както и осигуряване на достъп до начален капитал за създаване на съвместни предприятия и други бизнес възможности.

ФОРМИ НА ТРАНСГРАНИЧНО БИЗНЕС СЪТРУДНИЧЕСТВО И ПОДХОДЯЩИ СТРУКТУРИ

Възможните форми на трансграничното бизнес сътрудничество са определени от евентуалния тип на бизнес сътрудничеството, което може да бъде търговско сътрудничество, финансово сътрудничество или сътрудничество в областта на технологиите и производството.

Търговско сътрудничество

Достъпът до нови пазари е една от главните причини за сключване на споразумения за сътрудничество. Те могат да бъдат рамкови или специални споразумения по отделни въпроси от общ интерес (информация за пазара, намаляване на риска, създаване на дистрибуторски мрежи и др.).

Някои от главните форми на сътрудничество са:

- **Сдружение на износители:** групи фирми, които създават съвместни търговски кантори, с оглед наблюдение на пазари или износ, както и всякаква друга търговска дейност, свързана с износа. Това включва високи разходи, които обаче могат да се поделят между фирмите.
- **Сътрудничество в областта на маркетинга:** сътрудничество между дребни производители за създаване на имидж на търговска марка, обозначение на произход и др. консорциум от компании за маркетингови цели.
- **Съвместно купуване:** компании се свързват, за да купуват от техни общи доставчици, като по този начин постигат по-добри цени, условия на плащане и др. При този вид сътрудничество може да се окаже трудно да се определи делът от разходите на всеки от участниците или да се определят условията за оттегляне от споразумението, или пък механизма за координация на поръчките и тяхното разпределение.
- **Групи по икономически интереси:** сдружие, създадено за подпомагане и развитие на икономическите дейности на членовете (могат да са лица или дружества), което по-скоро засилва, отколкото да замества или изключва тяхната дейност.
- **Сътрудничество за доставки:** вертикално споразумение, което се среща специално при осигуряването на суровини. Това сътрудничество предлага значително предимство пред конкуренцията, което се дължи на оптималната доставка на материали по отношение на време, цена и качество. Възможни са случаи, при които едно от членуващите дружества получава предимство пред другите.
- **Споразумения за дистрибуция:** чрез тях едно или повече дружества използват вътрешната и/или външната търговска мрежа на друго дружество при определени условия срещу комисионна. Това могат да бъдат и кръстосани споразумения, при които всяко дружество се възползва от маркетинговите мрежи на останалите дружества.
- **Франчайз:** договор за търговия, с който се въвежда търговска отстъпка със споразумение за изключително право и с правото и задължението на франчайзополучателя да използва търговските марки и търговските методи на франчайзодателя. Франчайзодателят предоставя необходимата техническа помощ и осъществява контрол над франчайза, срещу което получава процентно възнаграждение.
- **Временни съвместни предприятия:** специални консорциуми за извършване на конкретна работа, услуга или доставка. Тези консорциуми улесняват конкуренцията между големите компании и малките и средни предприятия, тъй като последните не биха могли да участват в търгове за извършване на определени работи или услуги, ако не действат съвместно, с оглед осигуряване на необходимите технически и финансови ресурси помежду си.

- **Други видове търговско сътрудничество:** съвместна промоция, съвместни пазарни проучвания, създаване на мрежи за продажби, обмен на търговска информация, сътрудничество в извършването на следпродажбени услуги и др.

Финансово сътрудничество

Финансовото сътрудничество дава възможност на дружествата да получат по-голям и по-добър достъп до финансиране чрез споделяне на ресурси и рискове.

Ето някои формули за финансово сътрудничество:

- **Смесени предприятия:** създаване на дружество в резултат на споразумение между две или повече икономически независими дружества, всяко от които притежава определен дял от капитала на смесеното предприятие. То може да бъде дружество, което е съществувало преди създаването на смесеното предприятие. Това е самостоятелно юридическо лице, което извършва стопанска дейност от свое име и за своя собствена печалба. Неговата дейност обикновено допълва дейността на дружествата, които са го създали.

- **Рисков капитал:** средство за придобиване на ресурси за финансиране на високо-рискови проекти, каквито банките не могат да подкрепят поради правилата си за кредитния риск. То включва притежаване на дял от акционерния капитал на дружество или участие под формата на заем, чието погасяване е свързано с бъдещите печалби. Ето защо в този случай е необходим партньор, а не кредитор, с други думи някой, който внася капитал, а не дълг. Това именно предлага финансирането с рисков капитал.

- **Изкупуване чрез кредит (или поглъщане, финансирано със заем):** купуване на дружество с малка сума собствени средства и с финансовата подкрепа на други партньори (физически лица, дружества, банки, финансови групи). Обикновено целта на купувача е да стимулира развитието на дружеството или да се опита да намери решение за кризата, а след това да регистрира отново дружеството на борсата и да го продаде. Главното предимство е, че фирми и финансови групи с ограничен капитал получават възможност с относително малки инвестиции да купуват големи компании.

- **Финансови посредници:** те обхващат различни видове сътрудничество между публични и частни дружества, публични органи, банки и др. с оглед подкрепяне на нови проекти. Тази подкрепа е под формата на акционерно участие в дружество, предоставяне на рисков капитал или просто улесняване на достъпа до кредит чрез предоставяне на гаранции.

Сътрудничество в областта на технологиите и производството

Бизнес сътрудничеството в тази област разширява възможностите за предприятията чрез разнообразяване на тяхното производство или увеличаване на производствения им капацитет.

Видове технологично сътрудничество:

- **Научноизследователска и развойна дейност (R&D):** позволява достъп до технологични изследвания и разработки на дружества, които иначе не биха могли да извършват своя собствена научноизследователска и развойна дейност.

- **Технология и ноу-хау:** споделен достъп до скъпо струващи технологии или споразумения за трансфер на ноу-хау.

Сътрудничество в производствената сфера:

- **Сключване на договори с подизпълнители:** дадено дружество сключва договор с друго дружество, което да извърши част от неговата работа или понякога цялата му работа.

- **Отделяне:** дружество, създадено от друго дружество по инициатива на някой от членовете му, който е решил да го напусне. Новото дружество, което е свързано с първоначалното и е подкрепяно от него, става само по себе си независима жизнеспособна единица. В общи линии тези споразумения включват техническа и финансова подкрепа от страна на първоначалното дружество.
- **Лицензи:** вид сътрудничество, което позволява на лицензополучателя да използва правата на индустриална собственост на лицензодателя срещу заплащане.

Сътрудничеството между МСП в сферата на научните изследвания

Сътрудничеството между МСП в сферата на научните изследвания се осъществява в разнообразни форми, които често надхвърлят научноизследователския стадий и се разпростират върху производството и реализацията на новите изделия. Тези форми имат специфични особености в отделните страни.

В САЩ основните форми на кооперативни изследователски организации са:

Търговски асоциации или изследователски филиали, които са подразделения и фондове за съвместно осъществяване на технически изследвания.

Независими изследователски институти – финансират се от компаниите и изпълняват технически разработки, които не могат да се патентоват или научни изследвания в областта на социалното осигуряване.

Институти, които се създават от промишлените корпорации с цел провеждането на изследвания и подготовката на висококвалифицирани кадри.

Промислени асоциации за финансиране или съществяване на изследователски програми.

Кооперативни изследователски центрове към университетите - ориентирани са към решаването на определен проблем и се финансират от национален и научен фонд или чрез средства на заинтересовани компании.

Изследователски консорциуми се създават от заинтересованите компании в много случаи с финансовата поддръжка на държавата. Те изпълняват научни изследвания с важно значение за повишаването на конкурентоспособността на компаниите- учредители или със стандартизация. В тях се осъществяват скъпоструващи с висок риск проекти. В дейността им влиза задължително детайлизиран дългосрочен план за дейността и финансирането на проектите. Сигурна гаранция за съгласуваните действия в рамките на консорциума е механизмът, чрез който партньорите могат да изкупят дела на участник, който по някаква причина се отказва от участие в консорциума.

В страните от Западна Европа *сътрудничеството между МСП в сферата на научните изследвания* се осъществява чрез създаването на изследователски асоциации, кооперативни изследователски центрове към университетите и научни паркове. Част от асоциациите осъществяват научно-изследователски и опитно-конструкторски дейности (НИОКР) чрез учреден от правителството институт, докато други са независими. Финансовите средства се осигуряват от правителствени субсидии и от средства на компаниите, които се заделят доброволно или задължително чрез специален данък.

Във **Франция** кооперативните научни изследвания в промишлеността се осъществяват чрез промишлени технически центрове, създадени за първи път през 1948г. Те функционират в много промишлени отрасли и се финансират чрез задължителния данък, наложен на промишлените фирми или набират средства чрез изпълнението на изследване по поръчка.

В **Германия** кооперативните изследователски асоциации обслужват малките и средни предприятия. Тяхната дейност се контролира от Федерацията на изследователските

асоциации, създадена през 1954г. с цел да подпомага кооперативните изследвания на членуващите в нея фирми. Малките и средни фирми играят голяма роля в икономическото развитие на страната, но не могат да осигурят достатъчно средства за финансиране на съвременния НИОКР.

В **Англия** съществуват над 40 отраслови изследователски асоциации. Основен източник на финансиране са членските вноски, които се правят на доброволни начала, дотации на правителството и непосредствено заплащане за услугите. Английските асоциации осъществяват по договори както кооперативни НИОКР за членуващите фирми, така и проекти по поръчка на отделни компании.

Коопериране

Като последващ етап от реализираното бизнес сътрудничество включително и на трансгранично ниво се явява кооперирането между бизнес партньорите. Когато дружествата/фирмите/ решат, че кооперирането е най-добрата възможност, трябва да направят проучване, за да се определят дали са подготвени във всяко отношение да пристъпят към бизнес коопериране (определено равнище на инвестиции, частична загуба на управленската независимост, човешки ресурси...). Едновременно с това трябва да се търсят партньори с подходящ профил, които да съответстват на идеите и ресурсите на дружествата. Едва тогава може да започне изготвянето на плана за коопериране.

За избора на бъдещите партньори е необходимо да се вземе под внимание дали конкретните цели съвпадат, да се оцени финансовото участие и печалбите, да се проучи платежоспособността на партньорите, да се обмисли как да се поделени управлението и работата на кооперацията и структурните характеристики (като големина, количество оборудване и др.)

Ако не се намерят потенциално партньори с така определения профил, ще трябва да се търси партньор в лицето на специализирана организация, публичната администрация или дори в дружества от стопанския отрасъл, който е обект на кооперирането.

Необходимо е също да се анализират правните аспекти, които ще окажат силно влияние върху финансовите и ще трябва да се вземат под внимание при извършване на изследването на икономическата жизнеспособност.

Предимства и недостатъци на бизнес сътрудничеството/кооперирането

Бизнес сътрудничеството/кооперирането представлява сключване на временни или постоянни споразумения между две или повече дружества, с цел постигане на общи изгоди чрез съвместно извършване на една или повече дейности, които могат да бъдат търговски, финансови, логистични, технологични, производствени, административни и др.

Бизнес сътрудничеството създава възможност за споделяне и оптимизиране на ресурсите, намаляване на рисковете и насърчаване на изпълнението на съвместни проекти, увеличаване на печалбата на дружеството и др., като улеснява постигането на предварително поставената обща цел.

Проектите за сътрудничество и коопериране обединяват различни по големина дружества с различна дейност и от различни страни. Те включват вертикални споразумения, обхващащи цялата верига на създаване на стойността и хоризонтални споразумения между дружества, които пласират допълващи се продукти, или които са преки конкуренти, или биха могли да станат такива. Съществуват различни форми на сътрудничество - от създаването на независими дружества до детайлни договори или неформални споразумения.

Мотивите, които карат дадени дружества да взимат решения за сътрудничество с други, могат да бъдат външни, като резултат от действието на обкръжаващата среда (например, необходимостта от намаляване на разходите по сделките и операциите), или вътрешни (например, за по-пълно използване на опита или възможностите на дружеството), търсенето на конкурентно предимство или засилване на пазарната позиция.

Нещо повече, мотивите обикновено са търговски (по-бърз достъп до нови пазари, по-широко предлагане, прилагане на търговски или маркетингови синергии, т.е. извършване на съвместни действия, по-бързо проникване на външни пазари, използване на предложения и ресурси на институции), свързани с управлението (взаимно обогатяване на познанията по фирмено управление, по-висок професионализъм, подобрени връзки с клиента, усъвършенствано обучение на персонала, повече и по-големи канали за финансиране и инвестиционни ресурси, по-голяма мощ при водене на преговори от позиция на силата), технически (намаляване на производствените разходи, допълване на производството, подобряване на доставките и достъпа до суровини, съкращаване на крайните срокове за доставка) и технологични (намаляване на разходите за технологичен риск и изследвания, достъп до външно ноу-хау, разработване на технология и нови продукти - дейности, които не могат да се предприемат само от едно дружество).

За малките и средни предприятия трансграничното бизнес сътрудничеството в много случаи е единствения начин за тях да получат достъп до задграничен пазар. Партньорството с фирма от друга страна може да им помогне да получат **знания от първа ръка за този пазар**, може да бъде полезно в намирането на **нови клиенти** за техните продукти на нов пазар, може да даде **достъп до нови технологии**, може да даде **допълнителен капацитет за производство** или достъп до **нови финансови средства**. Целта на кооперирането с партньор винаги ще бъде да създаде по някакъв начин печалба (добавена стойност) за всички участващи партньори.

Независимо от безспорните предимства, кооперирането, особено международното коопериране, все още предизвиква съпротивата на някои малки и средни предприятия. Факт е, че всяко коопериране неизбежно води до загуба на независимост и за двата (или повече) партньори и че зависимостта по отношение на другата компания ще доведе до допълнителни рискове (от това следва, че е важно да се работи само с надеждни партньори).

Други предубеждения срещу трансграничното коопериране изразено от малките и средни предприятия е, че само големите фирми имат полза от него: за малките фирми е твърде трудно, твърде рисковано, свързано е с много загуба на пари и време, нямат необходимите умения и компетентност. Вярно е, че трансграничното коопериране ще доведе до допълнителни усилия и инвестиции от малките и средни предприятия, но една добра подготовка и подкрепа от опитен партньор (например, организация на малките и средни предприятия) ще доведе до минимум рисковете и помогне за постигането на успех.

Важно е да се има предвид, че малките и средни предприятия имат **специфични силни страни**, които могат да бъдат оценени при стартирането на проекти за международно или трансгранично сътрудничество: тяхната **гъвкавост, бързината**, с която могат да отговорят на предизвикателствата или възможностите на чуждия пазар, **директният контакт**, който често съществува между управленското ниво на малките и средни предприятия и пазара, тяхната **хоризонтална структура**, която прави вземането на решения много по-лесно и по-бързо, отколкото при големите организации. Това могат да бъдат важни предимства. Като доказателство за това съществуват много примери за малки фирми, които постигат забележим успех на международно равнище.

Най-разпространеният вид коопериране, и в повечето случаи най-простия, е търговското коопериране. За много малки и средни предприятия това е първото запознаване с трансграничното сътрудничество. За някои от тях **търговското коопериране** в края на краищата може да доведе до по-комплексни видове коопериране и обединяването им в клъстери.

Какви са основните предимства на тези обединения? Ако говорим за клъстер от типа "основно производство и неговите доставчици", позитивите от това обединение са ясно разграничими. Базирайки работата си на клъстерното обединение, основният производител на дадено изделие може да разчита на коректност и систематичност в доставките, точно изпълнение на поръчките и на липса на закъснения. От друга страна, за малките фирми-доставчици на основния производител, включването в клъстера е шанс за развитие покрай основната компания. **Те могат да разчитат на дългосрочни договори** и точност при плащанията. Така за доставчиците участието им в клъстера дава възможност в известна степен да прогнозира бъдещата си дейност и паричните си потоци. Развитието на голямата фирма е фактор за развитие на нейните сателити. Най-важната последица за бизнеса от тези обединения може да се оцени еднозначно - **по-добра конкурентоспособност**. Разчитайки на дългосрочно сътрудничество помежду си, компаниите могат **да намалят разходите си**. Дългосрочните договори с доставчиците например са възможност да се намалят разходите за съхранение на детайли и оттам - цялостната себестойност на продукцията.

Обединяването на фирмите в клъстери води до големи външни икономии. На първо място, това е наличието на работници и служители със средно специализирани умения. Фирмите разчитат на непрекъснат поток от работници с необходимите умения и знания за съответната индустрия, за да ги прилагат както в рутинни, така и в неочаквани ситуации. В този поток критичният фактор не са високообразованите служители, които могат да се наемат от всички точки на света, а средно-специализираната техническа работна ръка, която е получила местно образование и е по-слабо географски мобилна. Други външни икономии включват улеснения достъп до специализирани услуги като банкери и счетоводители, които разбират в достатъчна дълбочина технологиите и пазарите на индустрията; доставчици и клиенти, които обменят опит; доверени консултанти, които могат да помогнат за разрешаването на конкретни проблеми и центрове за бизнес подкрепа, които могат да направят оценка на производствените методи и бизнес процедури и да дадат съвети. Някои от тези икономии се дължат единствено на мащаба на създадения пазар и възможности за работа, а не на връзките, изградени на базата на доверие или организационно членство, познати под името "социален капитал." Наблюдава се и т.нар. "просмукване" на знания, при което технологиите достигат до по-малки фирми не чрез формални пазарни взаимоотношения, а чрез обмен на служители в рамките на една база от общ специализиран и технически персонал. В клъстерите със социален капитал, знанията и иновациите се предават много по-лесно. Често фирмите в клъстерите имат възможност да ползват съвети и скъпо оборудване, което нито една от тях поотделно не би могла да закупи самостоятелно.

Достъпът до иновации, знание и ноу-хау са много сериозни предимства. В новата икономика компаниите търсят своите главни конкурентни предимства в идеи и талант, които изискват географска близост с професионалните си колеги, критично важни доставчици, ключови клиенти, високо квалифицирана работна ръка, подпомагане научно-развойна дейност, и индустриални лидери. Индустриално-специфичното знание и ноу-хау (тактическо знание) се добиват и разпространяват от предприемчивите и иновативни компании.

Основни предимства:

- съвместно производство
- съвместно предлагане на услуга
- съвместно закупуване на суровини и други продукти
- съвместни обучения по управление
- съвместно обучение на работещите
- съвместни усилия за лобиране
- споделяне на опит между членовете в бизнеса и бюрокрацията
- съвместно финансиране
- трансфер на технологии и иновации между членовете
- съвместна поръчка на машини за производство
- съвместна поръчка на допълнителни услуги (транспорт, реклама и тнт.)
- съвместен маркетинг и брандинг
- съвместно участие в панаири и изложения
- съвместна покупка на ИКТ решения за подобряване на качеството на производствения процес и крайния продукт
- съвместно съревнование с глобалните лидери
- съвместно изследване
- съвместно складиране
- съвместно привличане на преки чуждестранни инвестиции

„ПРЕКИ" и „КОСВЕНИ" ползи от клъстерирането

Преките ползи са резултат от по-ефикасни бизнес транзакции, по-умело инвестиране и намалени разходи, които генерират печалбата и заетостта.

Косвени ползи са тези, получени от обучение, сравняване и споделяне на опит, в следствие на което се разширява знанието и това води до иновации, имитиране и подобряване на продукта/услугата.

Макар че е с твърде скромни правомощия, за да осигури някакви съществени преференции за бизнеса, **местната власт има огромно значение за възникването и развитието на клъстера.**

Общините определено имат полза от развитието на клъстери, която се изразява в следното:

- чрез тях се внедряват нови иновативни решения на определена територия,
- местната икономика става по-устойчива и конкурентноспособна,
- реализира се значителна добавена стойност,
- регионът се идентифицира с определена продуктова група или индустрия.

ЕВРОПЕЙСКИ ПРОГРАМИ И ИНСТРУМЕНТИ В ПОДКРЕПА НА ТРАНСГРАНИЧНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО

ЕВРОПЕЙСКИ ОБЕДИНЕНИЯ ЗА ТЕРИТОРИАЛНО СЪТРУДНИЧЕСТВО

На 5 юли 2006г. Европейската комисия публикува Регламент (ЕО) 1082/2006, в който предлага да се създадат т.н. Европейски групи за териториално сътрудничество. Обединенията имат за цел да улесняват и насърчават трансграничното, транснационалното и междурегионално сътрудничество за засилване на икономическото и социалното сближаване. Тези групи представляват структура за сътрудничество на общностно равнище, която е упълномощена да действа по осъществяване на програми и проекти, свързани с териториалното сътрудничество – както съфинансирани от Структурните фондове, така и инициирани от регионални и местни власти на страните членки без финансов принос на Общността. За тази цел в Регламент 1082/2006 са описани подробно целите и задачите, съставът, статутът и правомощията, организацията на действие на европейските групи за териториално сътрудничество, с които разпоредби се съобразяват държавите членки. Изрично е указано обаче, че създаването на подобни структури не е задължително.

Като страна членка на ЕС, България въведе правила за регламентиране на тези групи, като у нас те приемат наименованието „Европейски обединения за териториално сътрудничество” /ЕОТС/. В тази насока на 29 август 2007 г. е прието Постановление № 199 на МС от 29 август 2007 г., което установява Национални правила относно Европейските обединения за териториално сътрудничество (ЕОТС). На 17 октомври 2008 г. е прието Постановление № 250 за изменение и допълнение на ПМС № 199, в който са направени промени относно националните правила за Европейските обединения за териториално сътрудничество. В правителственото постановление са регламентирани процедурата за създаване на европейско обединение за териториално сътрудничество, органите му, контролът на управлението на публичните фондове и др. Всички разпоредби и в двете постановления са напълно съобразени с Европейския регламент.

Европейското обединение за териториално сътрудничество се учредява от минимум две юридически лица - българско и чуждестранно, конституирано съгласно правото на държава - членка на Европейския съюз. ЕОТС със седалище на територията на България се регистрират по реда на Закона за юридическите лица с нестопанска цел като “сдружения”, които могат да осъществяват дейност в обществена полза. В тези обединения могат да членуват самите държави членки, регионалните и местни власти, публично-правните организации, както и обединения на гореизброените субекти.

Европейското обединение за териториално сътрудничество се образува по инициатива на неговите потенциални членове, които изготвят и единодушно одобряват проект на учредително споразумение и устав.

Учредителното споразумение трябва да съдържа: наименованието и седалището на ЕОТС; предмет на дейност, цели и задачи на ЕОТС и средствата за постигането им; териториалния обхват, в който ЕОТС може да изпълнява целите и задачите си; срока, за който е учредено, и условията за прекратяването му; списъка на членовете на ЕОТС; условията за взаимно признаване на административни актове и съдебни решения, включително по отношение на финансов контрол и одит; приложимото право при спорове между членове на ЕОТС и по отношение на тълкуването и прилагането на учредителното споразумение и други.

Уставът на ЕОТС съдържа най-малко реквизитите на учредителното споразумение, както и следните елементи: клоновете и органите на управление на ЕОТС, условията за работа на

органи и техните правомощия, както и броя на представителите на членовете в същите органи; процедурите за вземане на решение от ЕОТС и правилата относно начина на представляване на сдружението; работния/работните език/езици; условията за назначаване на служители и управление на назначения персонал; бюджетните и счетоводните правила, включително реда за определяне на размера и начина за внасяне на имуществените вноски; имуществена отговорност на членовете при ликвидация, несъстоятелност, прекратяване на плащанията; начина на разпределение на останалото имущество след удовлетворяването на кредиторите; възникване и прекратяване на членството в ЕОТС, както и произтичащите от него права и задължения; процедура и звена за избор на регистриран одитор за извършване на независим външен одит и други.

Европейското обединение за териториално сътрудничество придобива статут на юридическо лице в деня на регистрацията в регистъра за юридическите лица с нестопанска цел, в отделна партида за ЕОТС, в района на окръжния съд по местонахождение на седалището му. След възникването си ЕОТС, което извършва общественополезна дейност, подлежи на вписване в отделна партида на Централния регистър при Министерството на правосъдието. В 10-дневен срок след вписването в Централния регистър при Министерството на правосъдието лице, представляващо ЕОТС, подава заявление за вписване в публичен регистър при Министерството на регионалното развитие и благоустройството. Заявлението се подава по образец, утвърден от министъра на регионалното развитие и благоустройството. В рамките на 10 работни дни, считано от датата на регистрацията в компетентния съд, ЕОТС подава до Бюрото за официални публикации на Европейските общности молба за публикуване на съобщение в "Официален вестник" на Европейския съюз, с което се оповестява учредяването на ЕОТС.

В България, Европейските обединения за териториално сътрудничество могат да:

- бъдат подпомагани и насърчавано от държавата чрез данъчни, кредитно-лихвени, митнически и други финансови и икономически облекчения в съответствие с правилата за държавна помощ;
- изпълняват функции, свързани с управлението на програми за трансгранично, транснационално и междурегионално сътрудничество или проекти, финансирани по тези програми в съответствие с правилата за държавна помощ;
- изпълняват проекти за междурегионално сътрудничество, финансирани по национални оперативни програми с участието на поне един регионален или местен орган на друга държава членка;
- изпълняват междурегионални или транснационални проекти, финансирани по национални оперативни програми, които включват националните, регионалните или местните органи на поне още една държава членка.

ДВУСТРАННИ ПРОГРАМИ ЗА ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ БЪЛГАРИЯ И ГЪРЦИЯ, БЪЛГАРИЯ И РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЯ ЗА ПЕРИОДА 2007 – 2013 Г.

Трансграничното сътрудничество между България и Гърция, България и Република Македония се подпомага от бюджета на ЕС чрез Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) и Предприсъединителния инструмент (ППИ).

Финансирането на трансграничната програма България – Република Македония се осигурява по следната схема: Новата цел „Европейско териториално сътрудничество“ (наследник на ИНТЕРРЕГ) в рамките на ЕФРР финансира 50 % от общия размер на помощта, а останалите 50 % се финансират от ППИ. ППИ (Instrument for Pre-Accession, IPA) заменя в един общ финансов инструмент своите пет предшественика – предприсъединителните инструменти ФАР, ИСПА, САПАРД, предприсъединителния инструмент за Турция и CARDS (Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilization of the Western Balkans) и от него могат да се възползват трите държави със статут на кандидатки за членство в ЕС (Турция, бивша Югославска република Македония и Хърватска) и т.нар. потенциални страни кандидатки – Албания, Сърбия и Косово (по силата на резолюция 1244 на Съвета за сигурност на ООН). Финансирането на трансграничната програма България – Гърция се осигурява поравно от българската и гръцката страна със средства от цел „Европейско териториално сътрудничество“ на ЕФРР (INTERREG IVA), която е част от пакета реформи на политиката на сближаване, предложени от ЕК (табл. 1). Реформите имат за цел да укрепят сътрудничеството, за да се насърчи хармоничното, балансирано и устойчиво развитие на ЕС.

Таблица 1

Европейско финансиране на програмите за трансгранично сътрудничество България – Македония и България – Гърция за 2007 – 2013 г.

Финансиране по програмите за европейско териториално трансгранично сътрудничество за периода 2007 г. – 2013 г., в евро		
Години	България – Македония ЕФРР (50%) ППИ -50%	България – Гърция ЕФРР -100%
2007	1 440 692	15 170 492
2008	2 461 422	14 654 527
2009	2 690 518	14 952 524
2010	За периода 2010 – 2013 г. финансирането ще бъде уточнено в зависимост от напредъка на перспективата за членство на съответната страна.	15 524 630
2011		16 137 851
2012		16 781 396
2013		17 496 520
Общо	6 592 632	110 735 958

Източник: Програми за европейско териториално трансгранично сътрудничество България – Македония и България – Гърция за 2007 – 2013 г., www.mrrb.government.bg

ПРОГРАМА “ЕВРОПЕЙСКО ТЕРИТОРИАЛНО СЪТРУДНИЧЕСТВО БЪЛГАРИЯ – ГЪРЦИЯ ЗА 2007 Г. – 2013 Г.”

Програма България – Гърция INTERREG IVA 2007-2013 г. е една от най-важните програми, които се провеждат съгласно цел "Европейско териториално сътрудничество" през новия програмен период, предвид неотдавнашното присъединяване на България през 2007 г. като нова държава - членка в Европейския съюз. Цел „Европейско териториално сътрудничество“, в качеството си на правоприменик на програмата INTERREG е предложена от Европейската комисия като част от пакета с реформи на политиката на сближаване за 2007 г., който цели да укрепи сътрудничеството, за да насърчи балансирано, устойчиво развитие из цялата Европейска зона.

Настоящата Оперативна програма постановява рамката за Европейското териториално трансгранично сътрудничество между България и Гърция. Програмата цели да постигне трансгранично сътрудничество като събере заедно различните участващи страни в трансграничния регион, за да насърчи и подкрепи по-нататъшното развитие на региона и неговото превръщане в център за мир, устойчиво развитие и разширение на Европейската икономическа зона в централните части на Балканите, черноморския регион и източната част на Средиземно море.

Оперативната програма за териториално трансгранично сътрудничество България – Гърция 2007-2013 г. набляга върху подсилването на мрежите и сътрудничеството в областта на гранична сигурност, управление на природни ресурси, мрежи за бизнес и научно-изследователска дейност, за да предостави осъществими решения за безпрепятствена комуникация чрез съвременна инфраструктура.

Освен това програмата възнамерява да насърчи хармоничното, балансирано и устойчиво развитие на трансграничния регион, като намали икономическите и социални териториални неравенства, възникнали в изоставашите страни и региони, и ускори тяхното икономическо и социално реструктуриране.

Общата стратегическа цел на програмата да се насърчи трансграничния регион, като се осигури регионално сближаване и се подобри конкурентоспособността.

Изпълнението на общата цел на Програмата ще се постигне чрез следните две стратегически цели:

А. Увеличаване на привлекателността на региона чрез подобрене на качеството на живот и подобрене на достъпността.

В. Повишаване на конкурентоспособността чрез насърчаване на предприемачеството, установяване на мрежи за сътрудничество и инвестиране в човешки ресурси.

Приоритетни оси

Стратегията и конкретните задачи определени в Програмата за трансгранично сътрудничество България – Гърция целят да постигнат конкретни резултати и да насърчат положителни инициативи за допълнителното икономическо и социално развитие на трансграничния регион.

В този контекст, конкретните Приоритетни оси за изпълнението на Програмата са следните:

- **Приоритетна ос 1:** Качество на живот – подобрене и управление на природните и културни активи, здравни и социални въпроси за подобрието на качеството на живот в трансграничния регион и благосъстоянието на неговите жители.

- **Приоритетна ос 2:** Достъпност - подобрене на транспортните и комуникационните мрежи и осигуряване на лесно и безопасно движение на стоки, услуги и хора в трансграничния регион.

- **Приоритетна ос 3:** Конкуренетоспособност и човешки ресурси – насърчаване на предприемачеството, инвестиране в човешки капитал и насърчаване на научно-изследователската дейност и иновациите, за да се повиши конкурентоспособността и да се подобри икономическото и социалното развитие на трансграничния регион.

- **Приоритетна ос 4:** Техническа помощ – има за цел да подкрепи цялостното управление и гладкото изпълнение на Програмата.

Таблица 2: Допустими зони по програмата за трансгранично сътрудничество България – Гърция 2007–2013 г.

Допустими зони	
NUTS 2	4 региона: Югозападен и Южен централен (България), Източна Македония – Тракия и Централна Македония (Гърция)
NUTS 3	4 области и 7 префектури: Благоевград, Смолян, Кърджали, Хасково (България) Еврос, Кавала, Ксанти, Родопи, Драма, Солун, Сяр (Гърция)
NUTS 4	154 общини

От четирите приоритетни оси на програмата най-голям акцент върху МСП е поставен на приоритетна ос 3 „Конкуренетоспособност и човешки ресурси“, за която са предвидени 24% от общия финансов ресурс на програмата или **31, 267 млн. евро**. Приоритетна ос 3 ще допринесе главно за Конкретна цел Б, т.е. повишаване на конкурентоспособността чрез насърчаване на предприемачеството, установяване на мрежи за сътрудничество и инвестиране в човешките ресурси. В същото време, тя също така ще допринесе за подобрието на качеството на живот на жителите от избираемия регион и общото насърчаване на регионалното сближаване и икономическото развитие.

Главните цели, определени в рамките на Приоритетна ос 3, са следните:

- Да се използва пререструктурирането на икономиката като възможност за икономическо и териториално устойчиво развитие.

- Да се инвестира в човешкия капитал като един от най-важните ресурси на трансграничния регион за насърчаване на икономическите дейности.

- Да се стимулира предприемачеството и да се внедрят ИКТ и нови технологии във всички икономически сектори като проводник на икономическо и социално сближаване.

- Да се обединят в мрежа научноизследователската и икономическата дейност, за да се интегрират иновации в производствените сектори на икономиката.

- Да се предвидят активни инициативи по отношение на отворения пазар на труда в трансграничния регион.

За постигането на горепосочените цели, действията за осъществяване в следните Области на интервенция трябва да допълват инициативите, предприети в предишния Програмен период, но също така инициативите на ЕСФ, които ще се разработят в новия Програмен период 2007 – 2013 г.

Област на интервенция 3.1.

Подкрепа и поддържане на човешките ресурси – подготвителни действия предвид отворения пазар на труда.

Индикативни категории на проектни предложения

Подкрепата и валоризацията на човешките ресурси се стреми главно към насърчаването на проекти, целящи да пренасочат мигрирането на населението към градските центрове и да повишат нивото на квалификация на човешките ресурси чрез прилагането на иновативни инструменти (напр. нови технологии и ИКТ инструменти) и методи. Освен това Област на интервенция 3.1 ще насърчи допълнително съвместни проекти и механизми, които ще помогнат в създаването на нормативна схема за подпомагане на заинтересованите страни при изпълнението на изискванията на отворения пазар на труда, който ще бъде въведен след две години. Ориентировъчно категориите на предложения за интервенции могат да включват:

- Система за наблюдение, използваща ИКТ инструменти, за мобилността на човешките ресурси в трансграничния регион.
- Съвместни проекти за изработването на нормативни стратегии за подготовката на трансграничния регион и неговите заинтересовани страни за отворения пазар на труда.
- Поддръжка на секторната мобилност и обмен на специализиран персонал сред производствените предприятия в трансграничния регион /обмен на ноу-хау и разпространение на иновации в технологиите.
- Съвместни проекти за подкрепа на заетостта и предприемачеството сред младите хора и жените в основните икономически сектори на интерес (като туризъм, култура, околна среда), за да се осигури тяхното задържане в региона.
- Улесняване на достъпа до заетост за дългосрочно безработните и други социално чувствителни групи.
- Сътрудничество и мрежи за предлагане на продължаващо обучение (през целия живот) на човешките ресурси относно потребностите на пазара на труда.
- Съвместни проекти за насърчаване на заетостта чрез действия от значение за околната среда и устойчивото развитие.
- Разработване на инициативи за хармонизиране на правните изисквания от трансграничните пазари на труда, икономически и социални системи (създаване на система за наблюдение и информация относно пазара на труда, разработване на бази данни, обмен на информация, опит, най-добри практики).

Област на интервенция 3.2.

Насърчаване на предприемачеството и на действия във връзка с реструктурирането на икономиката.

Индикативни категории на проектни предложения

В рамките на Област на интервенция 3.2, проектите за финансиране ще се включват главно икономически дейности, насочени към нови икономически тенденции и привличащи предприемачите (а следователно и инвестиции) към трансграничния регион.

Индикативните категории на проектните предложения могат да включват:

- Използване на ИКТ за подобряване и увеличаване на конкурентноспособността на икономическите сектори.
- Насърчаване на алтернативни форми на туризъм, насочени към туристите и нови инвестиции в региона.
- Формулиране на мрежи за сътрудничество между организации, активни в същите области на действие, за обмен на знания.
- Стратегии и планове за създаването на съвместни индустриални паркове.
- Действия за увеличаване на достъпността чрез подобрене на телекомуникационната инфраструктура.
- Действия за подкрепа на регионалните вериги за доставки и управление на веригите за доставки.
- Поддържане на внедряването на системи за управление на околната среда (напр. ИСО, СЕУО, еко-етикети).

Област на интервенция 3.3.**Насърчаване на сътрудничеството между научноизследователски, технологични и академични институции и бизнес организации.**

Проектите за финансиране от Област на интервенция 3.3 ще са насочени към дейности, които се занимават с реструктурирането на икономиката, стимулиране на предприемачеството и установяване на партньорства между научноизследователските и бизнес организациите в икономиката.

Индикативните категории на действията могат да включват:

- Създаване на структури за интеграция на човешките ресурси в производствените икономически сектори, обучени от научноизследователски /технологични/ академични институции.
- Мрежи за сътрудничество за насочване на експерти към конкретни области на дейност.
- Мрежи за сътрудничество сред научноизследователските /технологичните институции и бизнес организации за трансфер на иновации и технологии.
- Сътрудничество между университети и бизнес организации в трансграничния регион.
- Подобро сътрудничество на иновативни и регионални участници чрез осъществяване на по-добро регионално управление на съответните политики.
- Засилване на сътрудничеството в областта на образованието и квалификацията, особено съвместните квалификации в сектори като екологични технологии, възобновяеми енергийни източници и екотуризъм.

Целевите групи по приоритетна ос 3 включват обществени организации (министерства и министерски структури, регионални и местни власти, еврорегиони и обществени лица), организации еквивалентни на обществени, бизнес съюзи/организации, академични и научноизследователски институти. **Целевата зона** на Приоритетна ос 3 обхваща целия трансграничен регион.

ПРОГРАМАТА “ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО БЪЛГАРИЯ – РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЯ 2007 Г. – 2013 Г.”

Общата стратегическа цел на програмата е да се насърчи устойчивото развитие в граничния регион в подкрепа на по-мощното европейско сътрудничество и на интеграционните усилия.

С цел по-добра ефективност и ефикасност на интервенциите, програмата възнамерява да съсредоточи средствата върху ограничен брой стратегически избрани **конкретни** цели с обещаващ потенциал за растеж и възможности за развитие:

КОНКРЕТНА ЦЕЛ 1:

Насърчаване на устойчивото икономическо развитие в трансграничния регион

Диверсификация на съществуващите стопански дейности, подпомагане на региона за превръщането му в икономически стабилен регион с висок стандарт на живот; развитие на нови ценностни вериги; стимули за сътрудничество в научно-развойната дейност; услуги за подпомагане на бизнес и изграждане на бизнес клъстери; помощ за нови технологии и иновации.

КОНКРЕТНА ЦЕЛ 2:

Насърчаване на социалното сближаване и трансграничното сътрудничество

Инвестиране в развитието на човешките ресурси; действия от хора за хора; инициативи на пазара на труда; културен обмен; помощ за повишаване адаптивността на работната сила към изискванията на пазара; трансгранични мрежи на всички нива и във всички сфери на дейност, вкл. помощ за подготовката на взаимно изгодни проектни предложения.

КОНКРЕТНА ЦЕЛ 3:

По-нататъшно развитие на привлекателността и качеството на живот в трансграничния район

Балансирано регионално развитие, базирано на опазването и внимателното използване на природните и културните ресурси в региона; опазване на екологичното и културно разнообразие; помощ за развитие на туризъм, базиран на адекватното и разумно експлоатиране на съществуващите природни и културни дадености в целевия район.

Приоритетните оси и съответните области на интервенция в рамките на програмата са групирани в съответствие с конкретните цели, а именно:

Приоритетна ос 1 „Икономическо развитие и социално сближаване“:

- Област на интервенция 1: Икономическо развитие.
- Област на интервенция 2: Социално сближаване.
- Област на интервенция 3: Подготовка на проекти.

Приоритетна ос 2 „Подобряване на качеството на живота“:

- Област на интервенция 1: Използване на природните ресурси.
- Област на интервенция 2: Използване на културните ресурси.

Приоритетна ос 3 „Техническа помощ“:

- Област на интервенция 1: Управление и оценка на програмата.
- Област на интервенция 2: Комуникационни дейности по програмата.

ПРИОРИТЕТНА ОС 1**ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛНО СБЛИЖАВАНЕ**

Целта на тази приоритетна ос е да се подобри конкурентноспособността и икономическия растеж на целия регион с цел увеличаване на заетостта и икономическата и социална интеграция на района, в това число:

- развитие на икономически конкурентен регион чрез иновация и сътрудничество от двете страни на границата;
- насърчаване на предприемачеството;
- насърчаване на базирана на знанията икономика и социално предприемачество;
- насърчаване на изграждането на мрежи и клъстери;
- създаване на работна заетост;
- развитие на човешките ресурси.

Целта на тази област на интервенция е да се преодолее разделящия ефект на границата и да се насърчат връзките между двете страни. Дейностите в тази област на интервенция целят да допринесат за повишаване на социалното сътрудничество чрез укрепване на връзките и сътрудничеството между различни групи, като това да послужи като гръбнак за различни трансгранични инициативи. За тази цел в рамките на тази приоритетна ос са дефинирани три области на интервенция – икономическо развитие, социално сближаване, подготовка на проекти.

ОБЛАСТ НА ИНТЕРВЕНЦИЯ 1. ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Целта на тази област на интервенция е да се използват и мобилизират всички възможности в сферата на икономиката, да се разшири полето на действие, да се увеличат пазарните възможности и да се изградят нови стабилни партньорства. Тази област на интервенция може да изиграе ключова роля за подобряване на иновативното развитие чрез развитие на научните изследвания и технологии, сътрудничество и маркетинг. Изграждането на мрежи и клъстери като гъвкави инструменти за сътрудничество сред институциите, работещи в сферата на научно-развойната дейност, квалификацията и др., ще допринесе за икономическия растеж на региона.

Индикативни дейности, които ще бъдат подпомагани в рамките на област на интервенция икономическо развитие:

- Създаване и популяризиране на съвместни трансгранични продукти и услуги;
- Реконструкция и частично ново изграждане на условия (съоръжения) за бизнеса и иновациите;
- Трансфер на знания и опит;
- Изграждане на центрове за обмен на информация във връзка с трансграничното икономическо сътрудничество;
- Провеждане на съвместни изследвания и проучвания за пазарни възможности;
- Съвместни маркетингови инициативи за популяризиране на общи продукти, услуги и интереси;
- Организиране на трансгранични бизнес събития, семинари и др.;
- Изграждане на партньорства и клъстери от бизнес институции;
- Разработване на обучения, обмяна на добри практики, научен обмен и образователни условия за икономика, базирана на знанията;
- Инициативи за развитие на общ пазар на труда и по-тясно сътрудничество между институциите, свързани с пазара на труда.

ОБЛАСТ НА ИНТЕРВЕНЦИЯ 2. СОЦИАЛНО СБЛИЖАВАНЕ

Целта на тази област на интервенция е да се преодолее разделящия ефект на границата и да се насърчат връзките между двете страни. Дейностите в тази област на интервенция целят да допринесат за повишаване на социалното сътрудничество чрез укрепване на връзките и сътрудничеството между различни групи, като това да послужи като гръбнак за различни трансгранични инициативи.

Индикативни дейности, които ще бъдат подпомагани в рамките на област на интервенция социално сближаване:

- Развитие на социалната инфраструктура, в това число образование, здравеопазване, грижа за децата и др.;
- Изграждане на общи информационни системи, даващи възможност за институционални контакти за трансгранични дейности;
- Проучване и обратна връзка за изграждането на общи социални и публични услуги, в това число сътрудничество в сферата на здравеопазването;
- Дейности, насърчаващи управлението на човешките ресурси и равни възможности за уязвимите групи на пазара на труда;
- Изграждане на сътрудничество между институции, работещи в сферата на образованието и квалификацията, и пазара;
- Изграждане на информационни мрежи за електронни услуги (електронно здравеопазване, електронно обучение, електронно правителство и др.)

ОБЛАСТ НА ИНТЕРВЕНЦИЯ 3. ПОДГОТОВКА НА ПРОЕКТИ

Целта на тази област на интервенция е да се подготвят добре обмислени проекти, с които да се кандидатства за финансиране от други европейски и национални финансови източници.

Индикативни дейности, които ще бъдат подпомагани в рамките на област на интервенция икономическо развитие:

- Изготвяне на предпроектни проучвания и проучвания за изпълнимост;
- Техническо и подробно проектиране;
- Изготвяне на документи за инженерно проектиране;
- Оценки за въздействието върху околната среда (ОВОС).

РАЙОН НА ДЕЙСТВИЕ НА ПРОГРАМАТА

Избираемият район от българска страна обхваща 23 общини, а от македонска – 29. В България това са общините от области Благоевград и Кюстендил – Банско, Белица, Благоевград, Гоце Делчев, Гърмен, Кресна, Петрич, Разлог, Сандански, Сатовча, Симитли, Струмяни, Хаджидимово, Якоруда, Бобовдол, Бобошево, Дупница, Кочериново, Кюстендил, Невестино, Рила, Сапарева баня и Трекляно.

От македонска страна избираеми са общините: Кратово, Крива паланка, Ранковце, Куманово, Липково, Старо Нагоричане, Радовиш, Конче, Струмица, Босилово, Василево, Ново село, Валандово, Гевгелия, Богданци, Дойран, Берово, Пехчево, Винаца, Кочани, Чешиново - Облешево, Зрновци, Пробиштип, Щип, Карбинци, Делчево, Македонска Каменица, Лозово и Свети Николе.

БЕНЕФИЦИЕНТИ

Местни и областни власти; регионални структури на централната администрация; научноизследователски институти, училища, центрове за обучение и професионални училища; търговски камари; институции, управляващи пазара на труда; организации в сферата на професионалното обучение и квалификация; университети; НПО; сдружения на гореизброените организации.

СЕДМА РАМКОВА ПРОГРАМА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ЗА НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ, ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ И ДЕМОНСТРАЦИОННИ ПРОЕКТИ (7РП)

Седмата рамкова програма на Европейския съюз за научни изследвания, технологично развитие и демонстрационни дейности (2007-2013) е насочена към изграждане на интегрирано европейско изследователско пространство (ЕИП) за постигане на дълготраен и устойчив икономически растеж. Програмата ще подкрепя провеждането на върхови научни изследвания в нововъзникващи области на познанието. Ще стимулира най-добрите научни колективи в Европа и отвъд да провеждат съвместни научни изследвания в съвременни направления. Активно ще подкрепя създаването на нова генерация талантиви млади учени, които да останат в Европа и да работят за постигането на конкурентоспособна икономика, базирана на знанието и уменията. Ще насърчава обвързването на научната политика с другите политики на Общността – заетост, регионално развитие, конкурентоспособност и иновации – за да гарантира допълване и успешно взаимодействие между тях.

В България национален координатор на Рамковата програма е Министерството на образованието и науката. Седмата рамкова програма ще се реализира чрез четири големи програми: Сътрудничество, Идеи, Хора и Капацитети.

СЪТРУДНИЧЕСТВО

Програмата подкрепя транснационално сътрудничество в десет тематични области, отговарящи на основните сфери на развитието на технологиите и иновациите в Европа и в съответствие с европейските социални, икономически и индустриални предизвикателства. Общата програмна цел е устойчивото развитие на европейската икономика, базирана на знанието. Специално внимание се отделя на ефективната координация между тематичните приоритети. Ще се подкрепят интердисциплинарни научни проекти, които да допринесат за развитието на различни научни направления. Специално внимание ще се отделя на междусекторното партньорство и изпълнението на научни проекти, разрешаващи важни за индустрията проблеми.

ИДЕИ

Тази програма е насочена към повишаване на динамизма, креативността и компетентността на европейската наука на „границата на познанието“. Ще се подкрепят иновативни идеи на най-добрите европейски учени и изследователски екипи във всички научни области, които ще се конкурират на европейско ниво. Ще се финансират проекти, подадени от отделните изследователи, както от частния, така и от публичния сектор, без ограничения за тематична насоченост, оценявани спрямо един единствен критерий – висока научна компетентност и иновативност на предложенията. Тя ще осигури подкрепа за нови научни и технологични изследвания и разработки, които евентуално да се превърнат в научни открития. Те се изпълняват независимо от тематичните области и другите части на Рамковата програма, като се отделя специално внимание на младите учени и нови екипи, както и на вече доказали се изследователски колективи.

ХОРА

Повишаване количеството и качеството на човешкия потенциал в Европа, ангажиран с научна работа и предоставяне на стимули за учените за продължаване на кариерното им развитие. Създаване на благоприятна среда за учените от Европа с цел ограничаване негативните

тенденции от „изтичането на мозъци“ и привличане на най-добрите изследователи и техните колективи в Европа с оглед превръщането ѝ в най-конкурентната икономика, базирана на знанието. Дейностите в програмата „Хора“ са насочени към изследователите от всички нива от научната им кариера и обхваща специфична подкрепа за млади учени в началото на научната им кариера, учене и обучение през целия живот, професионално развитие и квалификация. Програмата обхваща и насочени схеми и инструменти за повишаване участието на жени-изследователи и ще насърчава равните възможности във всички дейности „Мария Кюри“.

КАПАЦИТЕТИ

Тази програма е насочена към повишаване на научния и иновативен капацитет в цяла Европа чрез подкрепа за:

- Оптимизиране на използването и развитието на изследователските инфраструктури.
- Повишаване на иновационния и абсорбционния капацитет на малките и средни предприятия.
- Подкрепа за развитието на регионалните научно-базирани клъстери.
- „Отключване“ на изследователския потенциал в регионите, попадащи в цел „Сходство“ и в най-отдалечените региони на ЕС.
- Вписване на науката в обществото и интеграцията на науката и технологиите в Европейското общество.
- Подкрепа за изграждане на кохерентност на изследователските политики.
- Хоризонтални дейности и мерки в подкрепа на международното сътрудничество.

МРЕЖИ И СТРУКТУРИ В ПОДКРЕПА НА БИЗНЕСА И ТРАНСГРАНИЧНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

В подкрепа на бизнеса

„Enterprise Europe Network“ е най-голямата информационно-консултантска мрежа в Европа. Целта на мрежата е да помага на малките и средните предприятия да разгърнат своя иновационен потенциал и да повиши тяхната информираност относно политиките на Европейската Комисия.

Инициативата за създаването на мрежата е на Генерална дирекция “Предприятия и индустрия” на Европейската комисия.

Малките предприятия, особено в началния етап на дейността им, в много случаи не разполагат с необходимите ресурси, за да следят отблизо многобройните и различни форми на подпомагане, предлагани по програмите на Европейския съюз. Също така, те не винаги са в състояние да оценят правилно иновационния и пазарния потенциал на своите продукти или да проучват нови бизнес възможности, особено извън областите, които познават добре.

„Enterprise Europe Network“ запълва тази празнина. С повече от 500 центрове за контакт и почти 4 000 опитни експерти, мрежата е най-голямата организация в Европа, предлагаща специализирана помощ и услуги на бизнеса. Тези услуги са достъпни за фирми от всякакъв мащаб, без разлика на това дали са производители или предоставят услуги, въпреки че са насочени предимно към малки и средни предприятия, научноизследователски институти, университети, технологични центрове и агенции за развитие на бизнеса и иновациите.

Мрежата може да помогне на клиентите в търсенето на бизнес партньори, особено в други държави, да организира индивидуални посещения на място за оценка на потребностите на дадена фирма, както и да предоставя консултации по широк кръг въпроси, свързани с бизнеса. Изпитана в практиката специализирана система за комуникации позволява на централите на мрежата от всички страни да поддържат постоянна връзка помежду си и да набират предложения и искания за партньорство между фирми и други организации.

Мрежата не може да предоставя директно финансови средства на фирмите. Тя може да предоставя информация за съществуващите по отделните програми на ЕС възможности за финансиране, както и да предоставя консултации по разработване на европейски проекти, европейско законодателство, бизнес планиране, технологичен одит, иновации, организиране на бизнес мисии и събития за създаване на нови бизнес партньорства;

Мрежата „Enterprise Europe Network“ функционира в 27-те страни-членки на ЕС, в страните-кандидатки за членство – Турция и Македония, в страните от Европейската икономическа зона – Норвегия и Исландия, и в други страни – Армения, Израел и Швейцария.

Enterprise Europe Network предоставя на предприятията интегрирани бизнес, информационни и консултантски услуги в следните направления:

Европейска интеграция:

- Осигуряване на информация във връзка с функционирането и възможностите на Вътрешния пазар на стоки и услуги, вкл. препращане към актуални търгове.
- Информация за сертификацията на продукцията, митническите формалности и процедури, участието в търгове, критериите за екологичност на стоките, СЕ маркиране и др.
- Измерване влиянието на съществуващите политики и въвеждането на нови, свързани с МСП, чрез проучвания мнението на бизнеса и анализиране на обратната връзка.
- Оказване на помощ на МСП в трансгранични дейности и международно сътрудничество.
- Подпомагане на МСП при намирането на партньори от частния и публичния сектор.

Технологичен трансфер и иновации:

- Съдействие за технологичен трансфер и технологично развитие – технологична оценка на производството чрез провеждане на технологичен одит (анализ), изготвяне и разпространяване на технологични оферти и заявки за въвеждане на нови продукти и процеси в производството, технологично проучване с цел улесняване на иновационните процеси.
- Съдействие при пазарната реализация на научни разработки - трансфер на нови продукти и процеси към европейски партньори, търсене на технологични и бизнес партньори, създаване на високотехнологични смесени предприятия.
- Предоставяне на информация за иновационните политики, законодателството и програмите за подпомагане на МСП.
- Организиране на кооперационни борси за технологичен трансфер и ноу-хау между иновативни предприятия, на секторни и тематични срещи, на фирмени мисии в България и в чужбина.
- Предоставяне на информация за технологични оферти и заявки в тематичната област на дейност на предприятието под формата на абонамент.

Програми и проекти:

- Популяризиране на инициативите, политиките и програмите на ЕС и на процедурите за кандидатстване за финансова подкрепа.
- Консултиране на МСП в подготовката на предложения за кандидатстване по европейски и национални програми и фондове – Структурните фондове на ЕС, Седмата рамкова програма на ЕС, Националния иновационен фонд и др.

Информация за представителите на мрежата „Enterprise Europe Network“ в България и Македония ще намерите на страници 81-83 от настоящото ръководство.

ДОБРИ ПРАКТИКИ В СФЕРАТА НА ТРАНСГРАНИЧНОТО БИЗНЕС СЪТРУДНИЧЕСТВО ИЗПЪЛНЕНИ ОТ МЕСТНИТЕ ВЛАСТИ В ЮГОЗАПАДНА БЪЛГАРИЯ

Проект „Създаване и развитие на бизнес мрежи за коопериране в трансграничния район на Петрич, Разлог, Струмияни от Р. България) и Серес и Петрици от Република Гърция”

Водеща организация: община Петрич

Партньор: Община Серес, Търговско-индустриалната камара, Серес, община Петрици, Асоциация „Международни инициативи за развитие”, Разлог, община Струмияни, Институт за развитие на предприемачеството, УНСС-София

Цел на проекта:

Главната цел на проекта е да спомогне за повишаване на конкурентноспособността в трансграничния район чрез създаването и развитието на бизнес мрежи.

Постигнати резултати:

1. Инициирани дейности за създаване на трансгранични бизнес партньорства и мрежи в Петрич, Разлог, Струмияни и Петрици. Стимулиране създаването на поне един кълстер и/или една бизнес мрежа в региона.
2. Придобити нови знания и повишен капацитет на заинтересованите страни (бизнес, бизнес асоциации и сдружения, местни власти, НПО) за създаването на кълстери, бизнес мрежи, субконтракторни вериги и използването на ресурсите от различни фондове.
3. Подобрена икономическа среда, способстваща създаването на кълстери, предприемачески мрежи и субконтракторни вериги.
4. Оценка на възможностите за развитие на кълстери, предприемачески мрежи, субконтракторни вериги в Петрич, Разлог, Струмияни, Серес и Петрици.
5. Разработена система за диалог между публичния и частния сектор в общините от трансграничния регион, включени в проекта.
6. Повишен капацитет на местните власти по отношение на подпомагане изграждането и конституирането на бизнес мрежи и бизнес партньорства, като предпоставка за развитие на публично-частни партньорства.

Проект “Местни трансгранични инициативи за икономическо развитие и заетост”

Водеща организация: община Симитли

Партньори: Община Агиос Павлос, Р. Гърция

Цел на проекта:

Основната цел на проекта е стимулиране икономическото развитие и повишаване заетостта в община Симитли, Р. България и община Агиос Павлос, Р. Гърция.

Основни дейности:

- Провеждане на консултативна среща с преките бенефициенти по проекта - постоянно безработни, представители на малки и средни предприятия, общински експерти, работещи в областта на безработицата и регионалното развитие, представители на Бюро по труда и медиите.
- Провеждане на обучение в два модула:
 - Курс по алтернативна заетост - 15 постоянно безработни бежа включени в този модул за да придобият практически умения в разработването на бизнес планове; запознаха се с изискванията и възможностите за започване на малък бизнес, базиран на търсенето на пазара на труда в региона.

- Курс по гръцки език за начинаещи - тримесечен езиков курс по класически гръцки (100 учебни часа) в който се включиха 6 постоянно безработни, 6 представители на малки и средни предприятия и 3 експерти от общината.

- Изработване и разпространение на триезичен промоционален каталог. Каталогът се отпечата в 1000 копия и бе записан на 2000 CD-та. Той бе разпространен до всички заинтересовани страни, които могат да популяризират икономическия потенциал в общините, както и в търговки и индустриални камари, инвестиционни банки и институции.

Постигнати резултати:

- Институционализация на сътрудничеството в областта на заетостта и местното икономическо развитие.
- Трансгранично партньорство между представители на малкия и средния бизнес.
- Изграден, оборудван и функциониращ “Информационно-образователен център за предприемачи”.
- Подобрена квалификация и умения на безработните в община Симитли.

Проект: Насърчаване на трансграничното сътрудничество между община Кресна и община Менемени, чрез изграждане на Бизнес център

Водеща организация: Община Кресна

Партньори: Община Менемени

Цел на проекта:

Насърчаване на трансграничното сътрудничество между община Кресна и община Менемени, чрез изграждане на Бизнес център и подобряване на икономическия потенциал в граничния район България – Гърция.

Основни дейности:

- Разработване на общинска програма за насърчаване на преките инвестиции в община Кресна.
- Създаване на база данни и интернет сайт, улесняващ бизнес контактите между български и гръцки предприемачи.
- Провеждане на серия от обучения в подкрепа на бизнеса.
- Изработка на рекламни материали, представящи бизнес предимствата на община Кресна.
- Изграждане на Бизнес център за повишаване на конкурентноспособността в граничния район на България и Гърция.

Постигнати резултати:

- Изграждане на трансграничен бизнес център Кресна;
- Провеждане на обучения за предприемачите;
- Посещение на община Менемени, Гърция;
- Създаване на общинска програма за насърчаване на преките инвестиции;
- Разработване на интернет сайт на бизнес центъра;
- Промоционално изложение в Гърция;
- Създаване на промоционални CD-та;
- Създаване на две работни места.

ДОБРИ ПРАКТИКИ В СФЕРАТА НА ТРАНСГРАНИЧНОТО БИЗНЕС СЪТРУДНИЧЕСТВО ИЗПЪЛНЕНИ ОТ НЕПРАВИТЕЛСТВЕНИЯ СЕКТОР В ЮГОЗАПАДНА БЪЛГАРИЯ

Проект „Трансгранични инструменти за икономическо развитие и конкурентно-способност“

Водеща организация: Бизнес Информационен и Консултантски Център – Сандански

Партньор: Бизнес Иновационен Център – Серес, Гърция

Цел на проекта:

Общата цел на проекта е подобряване на конкурентноспособността и насърчаване растежа на предприятията в пограничните райони на общините Сандански, Петрич, Струмияни и Кресна от Република България и префектура Серес от Република Гърция, чрез обмяна на опит, бизнес консултиране и интернет-базирани информационни ресурси.

Целеви групи:

- Фирми в пограничните райони;
- Местни власти;
- Безработни;
- Бизнес подпомагащи организации.

Териториален обхват на проекта: Република България, общини: Сандански, Петрич, Струмияни, Кресна; Република Гърция, Префектура Серес.

Основни дейности:

- Информационна кампания за целите и възможностите на проекта.
- Провеждане на работна среща на екипа по проекта
- Провеждане на анкетно и информационно изследване на нуждите на бизнеса от региона.
- Създаване на „Бизнес портал на Югозападна България“.
- Провеждане на съвместни обучителни семинари на тема „Разработване на проекти за кандидатстване по програмите в подкрепа на бизнеса“.
- Провеждане на организирано бизнес посещение на индустриалната зона на град Серес, Гърция.

Резултати:

- Създаден „Бизнес портал на Югозападна България“
- Проведени 3 съвместни обучителни семинари за представители на бизнеса, безработни, експерти служители в местни власти и бизнес сдружения – 100 участници;
- Проведена бизнес визита в индустриалната зона на град Серес, Северна Гърция и фирмите опериращи в нея;
- Дистанционно консултирани лица, посредством онлайн формата за искане на информация, включена към Бизнес портала – 300 души – предприемачи, фирми, търговци, земеделски производители, граждани, безработни и др.;
- Проведени две пресконференции с участието на медии, експерти, специалисти, представители на бизнес, местните власти, НПО, бизнес сдружения, партньорите по проекта;

Проект „Повишаване на конкурентоспособността чрез трансгранично сътрудничество“

Водеща организация: Бизнес Информационен и Консултантски Център – Сандански

Партньор: Бизнес Иновационен Център – Серес, Гърция

Цел на проекта:

Общата цел на проекта е насърчаване на между фирменото сътрудничество в пограничните райони на общините Сандански, Петрич, Струмяни и Кресна от Република България и префектура Серес от Република Гърция и подобряването на тяхната конкурентоспособност чрез повишаване информираността на предприемачите и подкрепа на трансграничното коопериране.

Целеви групи:

- Малки и средни предприятия;
- Селскостопански производители;
- Бизнес подпомагащи организации.

Териториален обхват на проекта: Република България, общини: Сандански, Петрич, Струмяни, Кресна; Република Гърция, Префектура Серес.

Основни дейности:

- Информационна кампания за популяризиране на проекта.
- Контактна среща на екипа по проекта и потенциалните участници в мрежата за сътрудничеството в областта на селското стопанство.
- Издаване на бизнес каталог “Потенциал и възможности за бизнес и бизнес сътрудничество”.
- Провеждане на кооперационна борса “Трансграничното коопериране- фактор за насърчаване на икономическото развитие”.

Постигнати резултати:

- Проведена контактна среща за създаване на българо-гръцка партньорска мрежа в областта на селското стопанство
- Реализирани кооперационни срещи в рамките на кооперационната борса между 20 предприемача от гръцка страна и 30 от българска.
- Реализирани контактни срещи между селскостопански производители – 10 от гръцка страна и 20 от българска.
- Реализирани трансгранични контакти между 10 НПО в подкрепа на бизнеса.
- Създадена българо-гръцка партньорска мрежа в областта на селското стопанство.

Проект "Места - Нестос - две държави, един регион, една туристическа дестинация"

Водеща организация: Бизнес инкубатор – Гоце Делчев

Партньор: Търговско - промишлена палата Драма, Гърция

Цел на проекта:

Целта на проекта е стимулиране на икономическото развитие и преодоляване на изолираността на трансграничния регион Места-Нестос чрез разработване на система за организация и управление на представянето на туристическите продукти и услуги.

Целева група:

Целевата група включва собственици на семейни хотели и квартири, ресторанти, занаятчии, фолклорни изпълнители, музиканти, производители на местни храни и продукти, занаятчии и НПО от регион Места-Нестос.

Дейности по проекта:

- Създаване на единна база данни с информация за институции, фирми и организации от българска страна работещи в сферата на туризма.
- Създаване на Туристическа асоциация за устойчиво развитие на туризма и ефективно предлагане на туристически продукти и услуги.
- Разработване на маркетингова стратегия.
- Подготовка и обучение на участниците в Асоциацията.
- Анализ на членовете на Асоциацията.
- Ситуационен анализ на външната среда.
- Реализиране на подкрепяща маркетингова програма по изпълнение на маркетинговата стратегия.

Резултати:

- Създадена и регистрирана Регионална туристическа асоциация Места-Нестос за обслужване на туристопотока и устойчиво развитие на туризма на територията на регион “Места- Нестос”.
- Разработен план за действие и Маркетингова туристическа стратегия.
- Обучени 25 представители на асоциацията - доставчици на туристически услуги и неправителствени организации - в 3 последователни модула на обучение - “Управление, организация и ръководене на дейностите в сдружението и маркетинговите активности”, “Управление, организация и ръководене на търговската и маркетингова дейност и работа с пазара” и “Разработване на проекти. Източници за финансиране”.
- Разработен уеб-сайт с подробна информация за туристическите продукти и услуги; www.tourassoc.org.
- Издадени и разпространени: промоционна брошура за трансграничната асоциация на български и гръцки език – тираж 1000 бр.; информационни и рекламни материали - тираж 1 000 бр.; рекламни материали на български и гръцки - 2000 бр.
- организирано посещение на 10 български фирми членове на асоциацията в Гърция и на 30 гръцки фирми в регион Гоце Делчев за обмен на опит и запознаване с атракции и успешни практики, разработени и маркетингани нови туристически атракции в 4 села от региона, посетени от 3 американски, 2 немски, гръцка, австралийска групи.

Проект „Мултиплициране на консултантските и експортно насърчителни политики за трансгранична мобилност на работната сила”

Водеща организация: Търговско-промишлена палата – Благоевград

Партньори: Търговско-промишлена палата – Перник и Търговско-промишлена палата – Серес

Цел на проекта:

Целта на проекта е мултиплициране на съществуващи добри практики за предоставяне на консултантски услуги и прилагане на методи за обучение в Търговско-промишлените палати в Благоевград и Серес. Проектът предлага иновативен метод за развитие на икономическите връзки и подобряване условията на пазара на труда в двата региона. Стимулирането на трансграничното предприемачество цели създаване на нови работни места.

Дейностите по проекта включват създаването на два Експортно-иновационни центъра – в Благоевград и Серес – които ще предлагат специализирани консултантски услуги и ще служат като информационни ресурсни звена в двата региона.

Основни дейности:

- Откриване на Експортно-иновационен център в Благоевград;
- Откриване на Експортно-иновационен център в Серес;
- Консултиране и обучение на 20 безработни лица в 5 модула;
- Обучение на 6 безработни лица в 6 модула и наемането им в Експортно-иновационния център;
- Обучение на 5 безработни лица от гръцка страна;
- Увеличаване на броя и подобряване качеството на консултантските услуги, предлагани от Търговско-промишлена палата – Благоевград;
- Консултиране на 100 предприемачи на територията на Благоевград;
- Самонаемане на 5 безработни лица чрез стартиране на собствен бизнес;
- Консултации за подготовка и управление на проекти по линия на Европейския съюз;

АНАЛИЗ ОТ ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПОТЕНЦИАЛА И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА ТРАНСГРАНИЧНОТО БИЗНЕС СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ БЪЛГАРИЯ И МАКЕДОНИЯ

Проведено от БИКЦ – Сандански през 2008 година в рамките на проект „Мерки и инструменти в подкрепа на трансграничното бизнес сътрудничество между България и Македония“

Целта на проучването беше да се дефинират специфичните нужди и потребности на фирми и предприемачи от целевите групи от бизнес консултантска помощ и бизнес информация относно трансграничното бизнес сътрудничество, като по този начин се определят приоритетите, върху които следва да се акцентира, за да се подпомогне и развие икономическото сближаване между Р. България и Р. Македония.

В резултат на провеждането на анкетата се установи, че 73% от анкетираните предприемачи от района са имали търговски и бизнес отношения с фирми от Македония и България. Съществен е и интересът към търсенето на бизнес партньори от двете държави. В резултат на провеждането на анкетата се открояват основните проблеми при осъществяване на търговията и бизнес сътрудничеството между България и Македония. Според 62% от анкетираните фирми това са: недостатъчно развитата инфраструктура, търговският режим, митническият режим, визовият режим, забавеното преминаване на границата. Положителен е фактът, че членството на България в Европейския съюз се отразява положително върху двустранната търговия и бизнеса между двете съседни страни. По-конкретно, според 58% от фирмите то се изразява в повишаване на възможностите за партньорство в бизнеса, по-лесен достъп до пазара на ЕС на македонски стоки, по-високи изисквания и стандарти.

Вследствие от провеждането на анкетата се дефинира ясно, че възможностите за сътрудничество са най-големи в търговията, промишлеността и услугите, а най-малки – в строителството и селското стопанство. Основните източници на информация по проблемите и възможностите пред бизнеса и трансграничното сътрудничество са личните контакти, бизнес партньорите, бизнес подпомагащите организации и интернет. Показателно е, че 80% от анкетираните през изминалата година са прибегнали до юридически и административни услуги, маркетингови стратегии и проучвания, консултантски услуги за трансгранично сътрудничество, както и до съвети, свързани с кандидатстване за финансиране/кредит. За съжаление 90% от анкетираните не са ползвали консултантски услуги през изминалата година за придобиване на сертификати за качество, стартиране на нов бизнес, разработване на бизнес план, което свидетелства за ниска информираност от страна на бизнеса за значителната полза от използване на консултантски услуги в тези области. Тревожен е фактът, че анкетираните предприемачи не са добре информирани за икономическия ефект върху своята фирма при бизнес сътрудничество с партньори от съседни страни.

Като друг съществен извод от провеждането на анкетата може да се изведе и значителния интерес на анкетираните към предоставяне на подробна информация от бизнес подпомагащите организации, държавните институции, общинските администрации и медиите.

Като основен извод от провеждането на анкетата се налага, че потенциала и възможностите за сътрудничество на фирмите от трансграничния регион са големи и все повече се осъзнава необходимостта от бъдещи инициативи, насочени към подпомагане и развитие на икономическото сближаване между двете съседни страни. Ето защо е необходимо да се увеличи предлагането на информационни и консултантски услуги, както и разширяването на техния обхват, което би допринесло за стимулиране на бизнес сътрудничеството в района на общините Сандански, Петрич, Струмяни и Кресна от Р. България и Берово, Винаца, Зърновци, Делчево и Радовиш от Р. Македония.

CONTENTS

Foreword	45
Historical barriers	46
Cross-border cooperation as the basis for overcoming the historical barriers and differences	47
Legal instruments facilitating the cross-border cooperation	49
Development of small and medium sized enterprises in the context of cross-border cooperation	50
Types of cross-border cooperation among businesses and relevant structures in support of that cooperation	53
European programs and instruments in support of the cross-border cooperation	59
Structures in support of the business and cross-border cooperation	71
Good practices for implemented projects of municipalities in the field of cross-border business cooperation in Southwest Bulgaria	73
Good practices for implemented projects of the non-governmental sector in the field of cross-border business cooperation in Southwest Bulgaria	75
Analysis of research on the potential and opportunities for developing cross-border business cooperation between the Republic of Bulgaria and Former Yugoslav Republic of Macedonia	78
Organisations in support of the business and economic development in South-West Bulgaria	79
Representatives of ENTERPRISE EUROPE NETWORK in Bulgaria	81
Representatives of ENTERPRISE EUROPE NETWORK in FYROM	83
Useful links	84

FOREWORD

Dear readers,

In March 2008, Business Information and Consulting Centre – Sandanski started the implementation of project “Measures and instruments in support of the cross-border business cooperation between Bulgaria and Macedonia” under the PHARE CBC 2005 Neighbourhood Programme between Republic of Bulgaria and Former Yugoslav Republic of Macedonia – BG 2005/017-456.01 “Sustainable Development Grant Scheme”.

The overall objective of the project is to enhance the cross-border business cooperation in the border regions of the municipalities of Sandanski, Petrich, Kresna and Strumyani of the Republic of Bulgaria and Berovo, Vinitsa, Zarnovtsi, Radovish and Delchevo of the Former Yugoslav Republic of Macedonia, through the development of business support structures, the exchange of experience and the improvement of the contacts between SMEs. These will guarantee the achievement of sustainable economic development of the region.

Through improving the efficiency of the business support organizations and enhancing the quality of business services, conditions were established that will be able to meet the needs of businesses in regards to the development partnerships in both border regions. With this structure in place, it is necessary to promote benefits and perspectives of the development of the cross-border business cooperation between companies of both border regions.

The purpose of the this guide, “Business and cross-border cooperation – benefits, effects and good practices” is to present the most common types of cross-border cooperation in the field of business, as well as to inform you, on the various forms and structures in support of such cooperation. This guide will introduce you to the main opportunities and challenges which that SME’s face when undertaking this type of cooperation.

During the past several decades, all have witnessed the globalization of the world economy. Foreign trade and investments have an ever-increasing importance over the world economy as the gradual liberalization of the world trade has become a positive factor for economic growth, employment and expansion of business opportunities. Despite the increasing pressure of competition, globalization has changed the behaviour of small and medium sized businesses, which has prompted them to conduct business and establish contacts with foreign companies.

New financial realities and globalization has made it imperative that businesses find new markets, reliable partners, expert advice and support, contacts, flexible thinking and ability to adapt – all being key aspects for conducting a competitive business on the Single European Market.

HISTORICAL BARRIERS

Europe is characterized not only by its common culture and history, but also by its many borders. The “patchwork of historic landscapes” formed during the Middle Ages and further developed during the 19th and 20th centuries have provided for the diverse characteristics found amongst the European states. Most of these states still exist today, each of them having individual development goals and methods for reaching those.

The state borders, which were created in Europe during the last three centuries – in the Baltic States and in the Balkan as recently as the past two decades – often separated regions and ethnic groups, which belonged together. These unnatural borders created fear of military aggression amongst people in border regions and has led to the development of extremely sparsely-populated border areas. As a result, economic activity, commerce and population have tended to dwindle away from the borders to the centre of the national states. Transport routes often used to run parallel to the national borders, mainly for military reasons. In those border areas, which have posses raw materials such as coal and ore, important industries emerged, which led to an increase in population and wealth. Yet, this development frequently caused envy amongst neighbors and was usually followed by political disagreements and even wars. Mostly, the European border areas developed into peripheral, structurally weak areas with limited transport links. Natural borders, such as rivers, lakes, seas and mountains further reinforced frontier barriers. After 1945, political ideologies and the ambitions of individual military blocs turned some of these state borders into "sealed" unbridgeable borders (Iron Curtains).

Different policies on either side of the border, especially concerning law, administration, taxation, economics, culture and social affairs, proliferated transformation from state borders just being physical into barriers that went to the very core of society between national states. People in the border regions were the ones most affected by the consequences of historic conflicts and developed mutual fears and animosities. These conditions, in turn, had a negative effect on the willingness to cooperate and to establish closer contacts.

CROSS-BORDER COOPERATION AS THE BASIS FOR OVERCOMING THE HISTORICAL BARRIERS AND DIFFERENCES

Cross-border cooperation in adjacent border areas has experienced a long tradition in some parts of Europe. However, in some countries of Western Europe, such as Greece, Spain, and Portugal, cross-border cooperation first became feasible in the 1980s, due to political and regime changes, the establishment of democratic systems, and membership in the European Union. In the countries of Central and Eastern Europe a similar process could not develop before 1989.

Shortly after the Second World War, representatives of numerous European border areas got together in order to discuss the dismantling of border barriers and how to further develop the possibilities for cross-border cooperation.

This was motivated mainly by the desire to raise living standards, to ensure lasting a peace as well as to overcome border barriers, restrictions and other factors, which had led to the separation of people and institutions in adjacent border areas. This also included the overcoming of natural borders by the construction of bridges and tunnels.

After the 2nd World War, the people in different border areas, such as Germany with France and the Netherlands and amongst the Scandinavian countries, stated that they would have to alleviate or even totally eliminate the negative effects caused by borders if they wished to lead the same life as those living in the center. They soon discovered, however, that due to the absence of legal and administrative competence this could be achieved with only limited success in their communities and regions. As a consequence, they began to establish communal and regional associations on both sides of the border which aimed to improve cross-border cooperation. From the period of 1960s – 1980s they have on all political and administrative levels persistently pursued a policy of improving the socio-cultural and economic situation for the people living in the border areas and of alleviating or eliminating border barriers.

In the early days of the cross-border cooperation attempts, the solutions developed by those citizens and associations in the cross-border regions where dependent upon the national governments which bear responsibility, e.g. in the areas of:

- Public administration and planning, different administrative structures, planning organization and methods;
- Taxation, social security, training and education, competition, commuting traffic and utilities;
- Language training and acceptance of qualifications;
- Road- construction, utilities, infrastructure, and environment.

The national governments' early attempts for resolving those cross-border problems were associated with misguided investments on both sides of the border, and in numerous absurdities in everyday situations.

Since the beginning of the 1970s, the border regions started to pursue their policies successfully with the help of the Association of European Border Regions (AEBR), which was founded in 1971. AEBR established close contacts to the Council of Europe, the European Parliament, the European Commission and national governments.

The network of border and cross-border regions in Europe has become a powerful force in the development of cross-border cooperation on all European borders, for the enhancement of the European integration and the development of European Aid Programmes in favor of the border regions in the whole of Europe.

The establishment of the European Single Market and the democratic developments in Central and Eastern Europe opened most national borders even further. Numerous new border and cross-border regions were established and became members of AEBR. At the same time, other opportunities of cooperation arose, such as the fixed link projects (bridges, tunnels) between France and Britain, and Denmark and Sweden. The opening up of the borders and the drawing of new ones placed attention on remaining border problems. It became clear that the objective of EU integration needed a special policy in favor of the border regions aiming at the elimination of the border problems that hindered integration.

Regional and local territorial authorities in border regions responded very rapidly to these favorable conditions. "Cross-border regions", e.g. cross-border structures on regional level, were formed, where they did not already exist. At all internal and practically all external EU borders, regional and communal associations following the model of a EUROREGION or similar structure (as described above) emerged or as cross-border structures, working with long-term objectives and strategies. To solve the cross-border legal problems, the Council of Europe developed agreements and a model in the 1980s.

The EU also pursued the harmonization of many areas of law, and the national governments supported these developments with the "Application treaties" in the framework of the Outline Convention the Council of Europe and with special legal forms.

In Central and Eastern Europe, approaches to cross-border cooperation have understandably emerged rather slowly after the opening of the border in 1989/90, which is due to the fact that these borders were firmly closed. Thus, cooperation was prepared in a very prudent and careful way. Citizens and associations these previously firmly "closed" border regions, became increasingly aware of the necessity to cooperate on a cross-border basis in all aspects of the lives of people, communities and regions in order to offset the geographical disadvantages of border areas and the huge disparities in income and infrastructure, particularly along the EU external borders. At the same time, the people on either side of the border had to develop a common historical awareness and to find or to revive a common way of thinking that was more strongly oriented towards a European future and regional prosperity. Border areas heavily populated with minorities, constituted an additional problem.

Today, there are many border and cross-border regions in Central and Eastern Europe where cross-border initiatives and pilot actions are already in place. These border regions have quickly learned from the experience in the area of cross-border cooperation in the European Union and have gradually established cooperation with neighboring regions in different areas.

The main motives for cross-border cooperation are:

- The transformation of the border from a line of separation into a place for communication between neighbors;
- The overcoming of mutual animosities and prejudices between peoples of border regions
- The strengthening of democracy and the development of operational regional/local administrative structures;
- The overcoming of national isolationism;
- The promotion of economic growth and development and the improvement of the standards of living;
- The rapid assimilation into or approach towards an integrated Europe.

LEGAL INSTRUMENTS FACILITATING THE CROSS-BORDER COOPERATION

A variety of legal agreements have been tried, including protocols and treaties, in regards to generally facilitating cross-border activities or specifically enabling the setting up of cross-border structures.

Multilateral agreements are some of the most important and long-standing instruments which aim at providing a framework for cross-border cooperation. First, there are inter-state agreements in the context of regional integration concluded under the auspices of international bodies like the Council of Europe. These instruments lay down a certain number of general conditions for interstate agreements or contracts between regional/local authorities. They are however limited because they do not provide a treaty for cross-border cooperation but merely a framework which needs to be transferred into national law.

Bilateral and trilateral agreements

Another type of agreement that is in place is set up between national authorities through protocols or agreements. This type of cooperation is carried out in the framework of inter-state commissions which have varying plans of activity, operate over varying geographical areas, and are generally concerned with encouraging cooperation in the field of spatial planning or other clearly defined areas of cooperation.

Inter-state agreements on the development and promotion of cross-border cooperation have been concluded since the 1960s. There are various types of agreements, such as simple agreements on good cooperation at the borders, agreements on spatial planning, agreements on strategies for cross-border regional development or interstate agreements on the implementation of the Madrid Outline Convention which permits general cross-border cooperation between regional and local territorial authorities on the basis of public law.

Regional and local level agreements

Notable amongst these agreements is the signing of many working protocols which have led to the formation of Working Communities on the internal and external borders of the European Union.

Juridical power of the cross-border agreements

The cross-border agreement, signed between border communities and authorities could turn out very useful when solving the regulations for cross-border cooperation, as well as for effective protection of the interests of various countries in the event of legal cases. In order for a cross-border cooperation agreement to become valid, various conditions must be strictly adhered to, which are laid out in the constitution or national legislation of the relevant countries.

DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF CROSS-BORDER COOPERATION

Opportunities for the development of SMEs in the cross-border regions

The needs and opportunities for small business development in cross-border regions differ depending on the types and characteristics of the cross-border region – including the level of development, type of area, patterns of contact, and level of existing trade across the border.

Rural and less developed peripheral regions face the most severe problems of restructuring and development of the regional economy. These problems include the need to develop new attitudes and a culture conducive to supporting entrepreneurship and the need to restructure economies from traditional agricultural activities into the development of new business start-ups. This is often in the absence of structures or regional/local intermediary bodies, such as regional development agencies, and infra-structure of facilities and services to support the process. The more developed border regions within the EU and in Central and Eastern Europe are better positioned to take advantage of new opportunities for small business development arising from global trends and the breaking down of barriers. They have advantages in terms of infrastructure (such as roads and rail links, housing, recreational facilities and communications – all of which have the effect of attracting both workers and businesses to these regions, proximity and access to potential markets, and an industrial tradition upon which they can build. However, they can also face problems of restructuring such as industrial restructuring, loss of economic activities which are not being replaced by new activities and investment, and large size structures of firm - i.e. industrial regions in Central and Eastern Europe. In terms of challenges, these types of regions also need to promote an enterprise culture to support initiative-taking and small business development, and new skills to support the development of new sectors, and new functions based on smaller scale of operation and networks.

Differences in the internal characteristics of cross-border regions result in different patterns of needs and potential for small business development. For example, the cross-border region may be characterized by one development pole - an urban centre - which can act as the focus for development of new businesses and services, education and training, marketing and other services to businesses. Small business development in new fields of employment can relate to the development of new specializations based on endogenous products and marketing, tourism, information technology-based services which use remote access, and new environmental services. In other cases, the border region may have two or more development poles, and produce a situation which may be characterized more by intense competition between the small businesses for the regional market than complementarily and cooperation.

External border regions in the EU face more severe problems of small businesses development, which range from big differences in levels of economic development, to the existence of formal barriers to trade which includes customs and different administrative and regulatory regimes. This is exacerbated by a general lack of infrastructure to support the development of small businesses, including regional development agencies, science and technology parks, etc. In addition, distortions in trade, investments, and flows of labor as well as a “black economy” can arise from major differences in socioeconomic conditions - income, prices, and cost of living.

Typical problems of small businesses in border regions

Small businesses face a range of difficulties or obstacles to development. Typical general problems include: lack of information flow about potential markets, services, regulations and procedures; difficulties of accessing finance with workable terms (seed, venture capital); weaknesses in internal

capacity and skills; weaknesses in innovation and capacity to manage innovation; etc. In addition to these general problems, small businesses in border regions face specific difficulties or disadvantages stemming from the existence of the border and peripheral location in national and European economies, with the latter reflecting the situation of many border regions. These factors, in turn, hinder their prospects for growth and improved competitiveness. Specific problems of small businesses in border regions include the following:

- A restricted market and distorted patterns of trade resulting from the operation of separate and competing commercial centres on either side of the border rather than focusing on the cross-border region as a single regional economic entity, and building up the strength of the broader regional market;
- Lack of knowledge of the language, administration procedures, and competition on the other side of the border;
- the lack of a “full circle” in terms of supply and distribution in the cross-border region and the absence of such linkages which take in the whole of the region;
- Weaknesses in the physical and economic infrastructure to create a supportive environment for business development, combined with relative isolation from the centres of decision-making and markets. This is particularly applicable in less developed and peripheral regions;
- Limited access to specialized technology and advanced research and development (R&D) services and facilities for small businesses in the form of technology centres, research institutes, applied R&D in the region, as well as weaknesses in the skills base and the appropriate training to support joint economic development activities;
- Different administrative structures between the constituent parts of the cross-border region, which contributes towards mismatches in the respective business environments and distortions in investments, flows of resources including labor and trade (e.g. different forms and levels of taxes, social security systems, postal and telecommunications services and cost structures, wages and prices etc.). This problem is compounded if there are strong differences in macro-economic conditions (reflected in wage levels, prices, exchange rates). This applies particularly on the external borders of the EU;
- Presence of conditions which aid the informal economy (e.g. smuggling) and further distort and disadvantage legitimate business;
- Lack of opportunities for the contact and interaction necessary to generate conditions for viable and self-sustaining regional economies in border regions. This includes mutual knowledge amongst businesses and intermediary structures of the opportunities for cooperation on the other side of the border, the development of networks of cooperation, and the cross-border institutional structures which can provide common services to support small business development and help develop the strength of the small business sector of the region. These problems tend to be more pronounced in border regions where there is a physical barrier to contact (e.g. the sea in maritime border regions, mountain ranges in land borders).

Measures in support of the small and medium sized enterprises in the cross-border regions

Small and medium sized business development is an important policy field in its own right, involving a wide range of support actions including: information, advice, training, financial assistance, and physical facilities (business incubators, exhibition space, R&D facilities). These cover both general services available to all businesses, and specialist services offered more selectively to specific categories of SMEs (e.g. growth oriented businesses, businesses operating in specific sectors etc.). In cross-border regions, this area of policy is concerned with turning the “half circle” into a “full circle” in terms of links between suppliers and producers, and developing the strength and capacity

of small businesses to enter new markets, and thus contribute to the growth and development of the cross-border region. The development of business and trade relationships between suppliers and producers across the border creates new opportunities for cross-border regions. The development of networks or groupings of small businesses in border regions enables small businesses to build up capacity and strength through:

- The development of a broader range of products, enhanced quality and improved capacity of small businesses to respond quickly to changing demands of the market;
- The realization of economies of scale through cost sharing and the reduction of unit costs, and thus improved competitiveness;
- The advantages from comparative costs on both sides of the border.

Typical cross-border actions in support of small business development include the following:

- Preparatory and low intensity actions oriented to establishing the framework, identifying the scope for cooperation, creating opportunities for contact between intermediary structures and businesses and generally encouraging more cooperation. Specific types of action include: promotion activities including familiarization visits, identifying partners, business forums, workshops, conferences, etc., reviewing studies and research in order to identify problems and potential for cooperation and to form a development basis of activities in support of cross-border business development. These types of contacts create conditions favorable to the development of a more permanent exchange of information and experiences and informal and formal networks of businesses and intermediary bodies;
 - Special/thematic seminars, and meetings together with the former set of actions can help create a good socio-cultural basis, leading to successful sustainable economic development;
 - Information and advice services, carried out by regional agencies in the cross-border region, on cross-border trading opportunities, business and investment opportunities and the development of joint ventures including services based on information and communications technologies - databases, the internet, telemarketing etc. Development of joint business directories and specific business promotion events including lobbying and re-presentation missions on behalf of businesses amongst investors and potential markets beyond the region;
 - Cross-border business training in sectors or business functions of regional specialization or of particular importance for improving capacities of small businesses in the cross-border region (e.g. marketing, application of new technologies) linked with other services (e.g. promotion of joint ventures) and facilities (R&D, demonstration centres etc.);
 - Expert services in the sphere of markets and marketing, usually directed towards groups or networks of small businesses operating in complementary and non-competing business sectors, These can include: the development of joint marketing services linked with quality labeling, joint purchasing, joint selling and distribution;
 - Joint facilities and services to promote new and improved product development, enhanced production processes, application of new technologies in production processes and management, and improved testing and quality control. These can be established through the development of advanced facilities and services in the region (e.g. R&D, technology centres, Business Innovation Centres etc.);
 - Regional investment funds including start-up, seed and venture capital facilities to help businesses (e.g. cross-border joint ventures, regional business opportunities) overcome difficulties of access to capital.

TYPES OF CROSS-BORDER COOPERATION AMONG BUSINESSES AND RELEVANT STRUCTURES IN SUPPORT OF THAT COOPERATION

The various types of business cooperation across the border are determined by the type of such cooperation, which might be commercial, financial, technological or production.

Commercial cooperation

The need of accessing new markets is one of the main reasons for the conclusion of cooperation agreements. They may be framework or separate agreements on specific issues of common interest such as market information, risk reduction, establishment of distribution networks, etc.

Some of the main types of commercial cooperation are:

- **Association of exporters** - Groups of companies that create joint trade offices in order to monitor the markets and exports and other trade-related exports. This involves high costs, but can be shared between companies.
- **Marketing cooperation** - Cooperation between small producers aimed at establishing an image of the trademark, designations of origin and others.
- **Joint purchase** – Type of cooperation where certain companies partner in order to buy from a common supplier, thus achieving better prices, payment terms and more. In this kind of cooperation certain difficulties can occur resulting from companies not being able to determine the share of the cost of each participant and to set the terms for withdrawal from the agreement, or coordination mechanisms of the orders and their distribution.
- **Economic interest groups** - Partnerships created to support and develop the economic activities of its members (which may be individuals or companies). It helps with enhancing rather than to replacing or excluding their activities.
- **Cooperation for providing supplies** - Vertical agreement that is created when companies seek joint provision of raw materials for their productions. This cooperation offers significant advantage over the competition due to the optimal delivery of materials in terms of time, price and quality. Despite those advantages there are cases in which one member company receives priority over others.
- **Distribution agreements** – Through this type of cooperation one or more companies may use internal and/or an external trade networks of another company under certain conditions for the relevant charge. Another form of the distribution agreements are the so called cross-exchange agreements in which each company benefits from the marketing networks of other companies.
- **Franchising** – It refers to the methods of practicing and using another person's philosophy of business. The franchisor grants the independent operator the right to distribute its products, techniques, and trademarks for a percentage of gross monthly sales and a royalty fee.
- **Temporary joint ventures** - Special consortia established in order to carry out a specific task (production), service or supply. These consortia facilitate the competition between large companies and SMEs, as the latter could not participate in tenders to carry out certain work or services unless they act together in order to ensure adequate technical and financial resources.
- **Other types of commercial cooperation** - joint advertising and promotion, joint market research, joint establishment of trade networks, exchange of market information, cooperation in conducting post-sales services, etc. for sales of commercial information exchange, cooperation in pursuit of after-service and others.

Financial cooperation

The various types of financial cooperation enable companies to get more and better access to financial resources by sharing business risks and resources.

Here are some of the most common types of financial cooperation:

- **Joint ventures** – A type of financial cooperation where a company is created as a result of an agreement between two or more economically independent companies, each of which possesses a certain share of the capital of the joint venture. This is independent legal person carrying out business on his own behalf and for their own profit. In most cases the joint ventures complements the activities of the companies which have created it.

- **Venture capital** – An instrument for acquiring resources for funding high-risk projects, which cannot be financed by banks because of their high credit risk regulations. It represents owning a share of the equity of a company or participation in the form of a loan whose repayment is linked to future profits. These people are seen more as a partner rather than a creditor. In other words, a company which imports capital rather than debt.

- **Purchase by credit** (or takeover, financed with a loan) – It represents purchasing a company with a small amount of own funds and with the support of other partners (individuals, companies, banks, financial groups). Usually the buyer's objective is to foster the development of the company or to try to find a solution for a temporary business crisis in order to sell it afterwards. The main advantage is that companies and financial groups with limited capital can have an opportunity to buy-off large companies with relatively low investments.

- **Financial brokers** - They cover various types of cooperation between public and private companies, public authorities, banks and others. This support might be in the form of shareholders' participation, provision of a venture capital or easy access to credit by providing guarantees.

Technological and production cooperation

Such cooperation can expand the opportunities for businesses through diversification of their production or increasing production capacity.

Types of technological cooperation:

- **Research and development (R&D)** – Provides access to technological research and development for companies that otherwise could not conduct their own research and development.

- **Transfer of technologies and know-how** - Shared access to costly technologies or agreements for transfer of know-how.

Types of production cooperation:

- **Sub-contractors** - A company contracts with another company to carry out part of its job or sometimes all the necessary work.

- **Separation** - A company which is created by another company and by the initiative of some of its members who decided to quit and establish their own company. The new company, which is associated with the original and is supported by it becomes a viable independent entity. In general, these agreements include technical and financial support from the original company.

- **Licenses** - Type of cooperation, allowing the licensee to use industrial property rights of the licensor for a fee.

Cooperation between smes in the field of research and development (R&D)

Cooperation between SMEs in the field of R&D is carried out in various forms, which often go beyond the research stage and extend to the production and marketing of new products. These forms have specific characteristics in the different countries.

In the **United States of America** the basic types of cooperative research organizations are divided in the following groups:

Trade associations and research branches which can carry out joint technological research.

Independent research institutes – they are financed by their member companies and can perform technical work which cannot be patented. They can also carry out researches in the field of social security and healthcare.

Labor institutes – Such are being established by large corporations in order to conduct various researches and training of highly qualified personnel.

Industrial associations which are established for providing the financing or for carrying out specific research programs.

Cooperative research centers at universities – They are mainly oriented towards solving certain problems and are funded by national research or scientific fund, or by interested companies.

Research consortia – They are created by interested companies and in many cases with the financial support of the state. They perform research which is essential for improving the competitiveness of their member companies. Those consortia are responsible for implementing high-risk projects and their activities are supervised by detailed long-term operational and financial plans. An efficient tool for the coordinated activities of the consortium is a special mechanism through which partners can buy-off the shares of a certain member company which has to withdraw from the organization by certain reasons.

In most of **Western Europe countries** *cooperation between SMEs in the field of R&D* is carried out through the creation of research associations, cooperative research centers at universities and science parks. Some of the associations carry out scientific research and experimental design activities through a government funded institutes while others act independently. The funds are provided by government grants and funds of companies that are raised through the collection of special voluntary or mandatory taxes.

For example, in **France** the cooperative research centers in the manufacturing sphere were established back in the 1940's. They operate in many industrial spheres and are funded by a compulsory levy imposed on industrial companies or funds raised through the implementation of custom research.

In **Germany**, cooperative research associations are established in order to support SMEs. Their activity is controlled by the Federation of research associations which was established in 1954 in order to assist the industrial researches of its member companies.

In **England** there are more than 40 branch research associations. Their financial sustainability is ensured by volunteer membership fee, government grants and income of paid services. Such association can perform both government and individual client orders and requests.

Business cooperation

As a final stage of the partnership level is the actual formal cooperation between two business partners. When companies decide that cooperation is the most profitable choice to work, they have to undertake a market research in order to determine whether they are prepared in all aspects to proceed with the actual business cooperation (amount of initial investment, partial loss of management independence, human resources aspect, etc.). At the same time they should look for more potential partners who match their business profile and can contribute for the realization of their business ideas and resources. After all of the above mentioned steps are implemented, companies can proceed to the actual business cooperation.

When selecting their future partners companies should determine whether their projected partners share common business objectives. Furthermore they should consider their financial capabilities, profits and financial solvency. Another fact to take into account is the structure of the shared management of the corporation and its structural and organizational characteristics (legal state, financial resources available, human and technological resources, etc.).

It is also necessary to analyze the legal aspects, which will have a strong impact over the financial properties which play a key role in determining the economic sustainability of the future cooperation.

If companies are unable to find potential partners that possess the above mentioned characteristics they could search for partners through specialized organizations, which work in the field of facilitating the business cooperation. Other potential partners include local authorities, branch associations or other similar associations.

Business cooperation/partnership – pros and cons

The business cooperation represents the conclusion of interim or permanent agreements between two or more entities in order to achieve common benefits while performing one or more activities that can be commercial, financial, logistical, technological, manufacturing, administrative, etc. Business cooperation provides opportunity for sharing and optimizing resources, reducing risks and promoting the implementation of joint projects thus increasing the profits of a company.

Common business cooperation project bring together different-sized companies with different activities which might operate in different countries. They include vertical agreements covering the whole chain of creating value added and horizontal agreements between companies that market various complementary products. Horizontal agreements can be concluded between direct and potential future competitors. There are different forms of cooperation - from the creation of independent companies to specific contracts and informal agreements.

The reasons that could thrust some companies towards cooperation with other companies could be external resulting from the economic environment, or internal resulting from the need of a certain company to be more competitive and strengthen their market position.

Moreover, the reasons are usually commercial (more rapid access to new markets, satisfying customer demand, use of commercial and marketing synergies, i.e. carrying out joint operations, faster penetration of foreign markets, using support and resources from specialized institutions), management related (mutual improvement of management capacities, knowledge on corporate governance, improved customer relations, improved training of personnel, shared access to financial and investment resources), technical related (reducing production costs, supplementing the production, improving access to raw materials, shortening deadlines for delivery) and technological (reducing the cost of research and technological risk, transfer of know – how, development of new technologies and products).

In most of the cases the only chance for small businesses to gain access to a foreign market is by conducting cross-border business cooperation. The partnership with a company in another country can aid in gaining **firsthand knowledge of the foreign market**. It can also be helpful in finding **new customers** for new products, providing access to **new technologies** and in gaining **additional management and financial capacity**. The purpose of such cooperation is aimed at creating mutual benefit for all participating parties/partners.

Although there are many advantages of the cooperation among businesses, the international business cooperation still provokes the scepticism of many SMEs. The fact is that any cooperation inevitably leads to loss of independence for both (or more) partners. In addition, the mutual

dependence and responsibility towards each partner in the cooperation may lead to additional risks. Therefore it is important to choose and work only with reliable and trustworthy partners.

Other negatives and prejudice against the cross-border cooperation are claims that partnerships “only concerns large companies”. Therefore small companies cannot benefit from it because it is too difficult, it is concerned with taking a lot of unnecessary risks, it is associated with loss of funds, and most of SMEs management staff lack the necessary skills and competence for conducting such cooperation. It is true that cross-border cooperation will lead to further efforts and investment by small and medium enterprises, but good preparation and support from an experienced partner (for example, organization of small and medium enterprises) will lead to a lowering the risks and help in achieving the overall business success.

SMEs have **particular strengths** that can be evaluated at the start of projects for international or cross-border cooperation. Such advantages that can be evaluated are: the **flexibility**, with which they can meet the challenges and opportunities of foreign markets; the **direct contact**, which often exists between the management level of SMEs and the market; and their **horizontal structure**, which transforms decision making into a much easier and faster process than in large organizations. As proof there are many examples of small companies that have achieved notable success at the international level.

The most common and simplest type of cooperation is the trade cooperation. For many small and medium sized enterprises this is the first introduction to cross-border cooperation. This is the start of the commercial cooperation process that ultimately could lead to more complex types of cooperation and furthermore the development of clusters.

What are the main advantages of these more advanced types of cooperation? For example, there is the cluster cooperation which centers on “primary production and suppliers”. The positive effects of such cooperation are numerous. On one hand, the manufacturer of the main product can rely on the correct and timely provision of supplies to carry out large quantities of orders without experiencing any delays. On the other hand, the small companies that are members of the cluster and that supply the main manufacturer can also foster their business development. **They can rely on long term contracts** and reliability of payments. Furthermore their participation in the cluster will allow them to easily predict and plan their future activities and cash flows. The process is twofold – the development of the big company is a factor for the development of its satellites. The most important consequence of establishment of such business cooperation is ultimately the **improvement of its competitiveness**. Relying on long-term cooperation, companies can **reduce their costs** through the use of long-term contracts for storage of parts and hence - overall cost of production.

The merging of companies into clusters brings about positives that would not otherwise be present. First of all there is a group of employees with relatively good professional qualification and skills. Integration of the companies in clusters leads to large external economies. First, there is the presence of employees with secondary specialized skills. Companies rely on a continuous flow of workers with the necessary skills and knowledge in order to use them both in routine and crisis scenarios. These are not necessarily highly educated employees who can be recruited from all parts of the world, but the average technical workforce that has received local education and is less geographically mobile. Other positives may be increased access to specialized services such as bankers and accountants who possess expert knowledge of certain technologies and the industry markets, suppliers and customers for sharing business experiences, trusted advisers who can help resolve specific problems, and business support centres which can assess production methods and business procedures. Some of these result solely due to the size of the market and the jobs created,

and not due to business relations based on trust, or organization membership, known as "social capital". Another positive evident in the cluster type of cooperation is the dissemination of knowledge in which the technologies reach smaller companies through the exchange of personnel. In social capital type of clusters, knowledge and innovation are transmitted more easily. Often companies in clusters are able to use advice and high cost equipment, which none of them could purchase with their own financial resources. Having access to innovation, knowledge and know-how, is market advantage due to the new economic realities.

Main advantages of the cluster type of cooperation:

- Joint production
- Joint offering services
- Joint purchase of raw materials and other products
- Joint staff trainings
- Joint lobby efforts
- Experience exchange among businesses
- Joint financing
- Transfer of technologies and innovations among members
- Joint orders of manufacturing equipment and other service (transport, advertisement, etc.)
- Joint marketing and branding
- Joint participation at trade fair and exhibitions
- Joint purchase of IT solution for improving the production process and end products
- Joint efforts in reaching global markets
- Joint research and development
- Joint storage of production
- Attraction of direct foreign investments

Direct and indirect benefits of clustering

The Direct benefits resulting from clustering are: more efficient business transactions, smarter investment and reduced costs all of which allow for more profit and an increase in employees.

Indirect benefits derived from clustering are: training, comparing and sharing of experience, increase in human capital, innovation and improvement of products and/or services.

Municipalities also derive benefits from clustering as these cooperations:

- introduce innovative solutions to a given territory;
- stabilize and increase the competitiveness of the local economy;
- increase the amount of value added products;
- create and identity for the region in regards to certain product group or industry.

EUROPEAN PROGRAMS AND INSTRUMENTS IN SUPPORT OF THE CROSS-BORDER COOPERATION

EUROPEAN GROUPINGS FOR TERRITORIAL COOPERATION

On the 5 July 2006 the European Commission (hereafter referred to as EC) published Regulation (EC) 1082/2006. This proposed the establishment of European Groupings for Territorial Cooperation (hereafter referred to as EGTC). The purpose of these groupings is to facilitate and promote the cross-border, transnational and interregional cooperation in order to strengthen economic and social cohesion. EGTC represents a structure for cooperation at a community level, which is authorized to act on the implementation of programs and projects related to territorial cooperation, which are either co-financed by the Structural Funds, or initiated by regional and local authorities of member countries without a financial contribution from the EC. For this purpose, Regulation 1082/2006 describes in detail the potential objectives, tasks, structures, status, powers and organization of an EGTC. Each member state should comply with this regulation when establishing such groups.

As a member state of the European Union, Bulgaria introduced special rules for regulating the establishment and operation of the EGTC. As a result, August 2007 a Government Decree N199/29.08.2008 was adopted which established the rules for an EGTC. A year later the Bulgarian government published a Decree N250/17.10.2008 amending Decree N199, which added corrections to the previous decree and changed the national rules for EGTC'S. The government decree describes the procedure for establishing an EGTC, its body structure, control the management of public funds and others. All provisions in both government decrees are fully in line with European regulations.

In Bulgaria, EGTC's must be established by at least two legal entities - Bulgarian and foreign which is constituted under the law of the relevant member state. EGTC based in Bulgaria is registered under the Act for non-profit legal entities as an "association" that can operate in public benefit. Members of these associations may be the Member State itself, regional and local authorities, public and legal organizations, and associations of the above mentioned entities.

The EGTC is established under the initiative of its potential members which develop and unanimously approve a draft project of the statute and convention of the EGTC. The convention must contain at least the following elements: name and headquarters of the EGTC; activities, objectives and tasks of the EGTC; means of achieving the objectives; geographical coverage of the EGTC; list of all the members; conditions for mutual recognition of administrative acts and court decisions, including regulations on the financial control and audit; and applicable law in case of court disputes between the members, etc.

The statute of EGTC should contain the details of the convention, as well as the following elements: the branches and the management bodies of the EGTC; operating conditions of the management bodies of the association and their authorities; number of the members in the management bodies; decision-making procedures of the EGTC and rules on how to represent the organization; working language/languages of the EGTC; conditions for appointment of employees and management of staff appointments; budgetary and accounting rules, including procedures for determining the amount and manner of payment of property payments, payment of compensation of members in liquidation, bankruptcy, suspension of payments, the manner of distribution of remaining assets after satisfaction of creditors; origination and termination of membership in EGTC; members rights

and obligations; and procedures for selection of certified auditors to perform independent external audits. Although thorough this list is subject to change due to the provision of new laws and regulations.

The EGTC acquires its legal status on the day of its registration in the register of non-profit legal entities, and in a separate register for EGTC's which is at the district court where the headquarters are located. After its registration, the EGTC which is conducting its activities for public benefit is a subject of mandatory registration in a separate register of the Central Registry at the Ministry of Justice. In 10 days after its registration in the Central Registry at the Ministry of Justice, the person representing the EGTC fills in an application for registration in the public registry at the Ministry of Regional Development and Public Works. The application form is submitted, approved by the Minister of Regional Development and Public Works. Within 10 working days of the date of registration, EGTC submits to the Office for Official Publications of the European Communities, a request to publish a notice in the Official Journal of the European Union, which announces the establishment of the EGTC.

In Bulgaria, the European groupings for territorial cooperation can:

- receive support from the state in the form of tax, credit, customs and other financial and economic concessions in accordance with the rules for state aid;
- implement activities related to the management of programs for cross-border, transnational and international cooperation, as well as implement the management of individual projects within the framework of the above mentioned programs;
- implement projects for international cooperation financed by national operational programs in partnership with a regional public body;
- implement projects for international cooperation financed by national operational programs in partnership with national, regional and local authorities.

BILATERAL PROGRAMS FOR CROSS-BORDER COOPERATION BETWEEN THE REPUBLIC OF BULGARIA, THE REPUBLIC OF GREECE AND THE FYROM FOR THE PERIOD 2007 - 2013

Cross-border cooperation between Bulgaria and Greece and Bulgaria and the Former Yugoslav Republic of Macedonia (hereafter referred to as FYROM) is assisted by the European budget through the European Regional Development Fund (ERDF) and the Instrument for Pre-Accession (IPA). The funding of the cross-border cooperation program between Bulgaria and the FYROM is provided by the new EU objective for territorial cooperation (the successor of the INTERREG initiative) within ERDF. This instrument provides 50% of the total amount of the funding with the remaining 50% being provided by the IPA. IPA is a single financial instrument that replaces the old EU pre-accession instruments PHARE, ISPA, SAPARD and CARDS (Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilization of the Western Balkans). The last was created to support the three countries with candidate status for EU membership (Turkey, FYROM and Croatia) and the potential candidate countries - Albania, Serbia and Kosovo (under Resolution 1244 of the UN Security Council). The funding of the cross-border cooperation program between Bulgaria - Greece is provided equally from the Bulgarian and Greek side with funds from the European territorial cooperation objective of the ERDF (INTERREG IVA), which is part of a package of reform of cohesion policy proposed by the EC (Table 1). The reforms aim to strengthen the cooperation and to promote harmonious, balanced and sustainable development of the EU.

Table 1

Distribution of the European funding allocated for the cross-border cooperation instruments between Bulgaria - FYROM– Greece for the period 2007 – 2013.

Allocation of the funding under the European territorial cooperation for the period 2007 – 2013, in Euro		
Year	Bulgaria – FYROM ERDF (50 %) IPA 50%	Bulgaria – Greece ERDF 100%
2007	1 440 692	15 170 492
2008	2 461 422	14 654 527
2009	2 690 518	14 952 524
2010	For the period 2010 -2013 the funding will be distributed according the implementation of the program and the membership status of the relevant countries.	15 524 630
2011		16 137 851
2012		16 781 396
2013		17 496 520
Total amount		6 592 632

Source: Ministry For Regional Development and Public Works www.mrrb.government.bg

EUROPEAN TERRITORIAL COOPERATION PROGRAMME GREECE - BULGARIA 2007-2013

The Greece – Bulgaria INTERREG IVA 2007-2013 Programme is an important program under the European Territorial Cooperation Objective of the Programming Period 2007 - 2013, given the recent inclusion of Bulgaria as a new Member State in the European Union in 2007. The European Territorial Cooperation objective has been proposed by the EC as part of its cohesion policy reform package for 2007 aiming at strengthening cooperation in order to encourage balanced, sustainable development throughout the European area.

The Operational Programme lays down the framework for European Territorial Cross Border Cooperation between Greece and Bulgaria. The programme aims to promote cross border cooperation by bringing together the different actors of the cross border area to strengthen the development of the region and promote its transformation into a centre for sustainable development and expansion of the European Economic Area in the hinterland of the Balkans, the Black Sea zone and the territory bordering the eastern portion of the Mediterranean Sea.

The Territorial Cross Border Cooperation Operational Programme Greece-Bulgaria 2007-2013 focuses on the strengthening of networks and the cooperation in the fields of border security, natural resources' management, and business and research networks, in order to provide viable solutions for unhindered communication via modern infrastructure.

Furthermore it intends to promote the harmonious, balanced and sustainable development of the cross border area, while reducing the economic and social territorial disparities which have arisen in counties and regions, and to accelerate economic and social restructuring. In this context the Programme will support the development and implementation of joint projects / operations in the cross border area.

The overall strategic goal of the Greece-Bulgaria cross border cooperation programme is to promote the cross-border area by ensuring regional cohesion and enhancing competitiveness. This will be reached via the following two strategic objectives:

A. Strengthening the attractiveness of the area by upgrading the quality of life & improving accessibility structures.

B. Enhancing Competitiveness by promoting entrepreneurship, establishing networks of cooperation and investing in human resources.

Priority axes

The strategy and the specific objectives identified in the present Programming Document aim at producing specific results and at stimulating favourable initiatives for furthering the economic and social development of the cross-border area. To this scope, the specific Priority Axes for the implementation of the Programme are:

- Priority Axis 1: Quality of Life – Upgrading and Management of Environmental & Cultural Assets, Health & Social Issues for the improvement of Quality of Life in the cross-border area and the welfare of its residents.
- Priority Axis 2: Accessibility – Improving the transport and communication networks and ensuring an easy and safe circulation of goods, services and people in the cross-border area.

- Priority Axis 3: Competitiveness & Human Resources - Stimulating entrepreneurship, investing in human capital and promoting research and innovation so as to increase competitiveness and improve the economic and social development of the cross-border area.
- Priority Axis 4: Technical Assistance – Aiming at supporting the overall management and smooth implementation of the Programme.

Table 2

Eligible areas for the European Territorial Cooperation Programme Greece – Bulgaria

Eligible areas	
NUTS 2	Four regions: Eastern Macedonia-Thrace and Central Macedonia (Greece) South-West and South-Central (Bulgaria)
NUTS 3	Four districts and seven Prefectures: Blagoevgrad, Smolyan, Kardjali, Haskovo (Bulgaria) Evros, Kavala, Xanthi, Rodopes, Drama, Thessaloniki, Serres (Greece)
NUTS 4	154 municipalities

Out of the four priority axes of the program the highest emphasis on SMEs is put on priority axis 3 "Competitiveness and Human Resources", which provided 24 percent of the total financial resources of the program or 31, 267 million Euros. Priority Axis 3 will contribute mainly for the achievement of specific objective B which seeks to increase the competitiveness by promoting entrepreneurship, establishing networks of cooperation and investment in human resources. At the same time, it will also contribute for the improvement of the quality of life of the inhabitants of the eligible area and to promote regional cohesion and economic development.

The main objectives identified in the framework of Priority Axis 3 are:

- To use the restructuring of the economy as an opportunity for economic and spatial sustainable development;
- To invest in human capital as one of the most valuable resources of the cross-border area for promoting economic activities;
- To stimulate entrepreneurship and integrate ICT and new technologies to all economic sectors as a vehicle for economic and social cohesion;
- To network research and economic activities so as to integrate innovation in the productive sectors of the economy;
- To foresee proactive initiatives in view of the forthcoming open labour market in the cross-border area.

In order to achieve the above-mentioned objectives, the actions to be implemented in the following Areas of Intervention would need to be complementary to the initiatives undertaken in the previous Programming Period but also to the ESF initiatives which will be developed in the new Programming Period 2007 – 2013.

Area of Intervention 3.1.

Support and valorization of human resources – support of preparatory actions in view of the open labor market.

Indicative Categories of Project Ideas

The support and valorization of Human Resources primarily aims at promoting projects that strive to curtail the fleeing of the population to urban centers and to upgrade the level of qualifications of the human resources, using innovative tools (e.g. new technologies and ICT tools) and methods. Additionally, Area of Intervention 3.1 will further promote joint projects & mechanisms that will aid in the creation of a regulatory scheme to support stakeholders in meeting the requirements of the open labor market to be introduced in two-years time. Thus, indicative categories of project ideas could include:

- A monitoring system using ICT tools for the mobility of Human Resources in the Cross-border Area.
- Joint projects for the formulation of regulatory strategies for the preparation of the cross-border area and its stakeholders to the open labour market.
- Support of sector mobility and exchange of specialized personnel among the productive entities of the cross-border area / exchange of know – how and technological innovation diffusion.
- Joint projects for the support of employment and entrepreneurship of youth and women in main economic sectors of interest (such as tourism, culture, environment) so as to ensure their stay in the region.
- Facilitation of access to employment for long term unemployed and other socially sensitive groups.
- Cooperation and networks offering continuous (long-life) education to human resources according to the needs of the labour market.
- Joint projects for the promotion of employment in actions relevant to environment and sustainable development.
- Development of Initiatives to harmonize legal requirements for cross-border labour markets, and economic and social systems (establishment of joint labour market monitoring and information system, elaboration of databases, exchange of information, experiences, best practices).

Area of Intervention 3.2.

Encouragement of entrepreneurship & actions that cope with the restructuring of the economy.

Indicative Categories of Project Ideas

In the framework of Area of Intervention 3.2 the projects that will be financed will primarily refer to economic activities targeting new economic trends and attracting entrepreneurs (and, hence, investments) to the cross-border area. Project ideas could include:

- Usage of ICT for upgrading and increasing the competitiveness of the economic sectors.
- Promotion of alternative forms of tourism aiming at both tourist and new investments in the region.
- Formulation of networks of cooperation among organizations operating in the same fields of activities to exchange expertise.
- Strategies and plans for the creation of joint Industrial Parks.
- Actions for increasing accessibility by improving telecommunication infrastructure.
- Actions supporting regional supply chains and supply chain management.

- Actions supporting the promotion and commercialisation of local products (including products of agriculture, aquaculture and fisheries).
- Actions that support the undertaking of Environmental Management Systems (e.g. ISO, EMAS, Eco labels).

Area of Intervention 3.3.

Promotion of Cooperation between research, technological and academic institutions and business organizations.

The projects to be financed by Area of Intervention 3.3 will target activities that cope with the restructuring of the economy, stimulate entrepreneurship and establish partnerships between the research and business organizations of the economy. Indicative categories of actions could include:

- Creation of “structures” for the integration of human resources trained by the research/technological/academic institutions to the productive economic sectors.
- Networks of cooperation for channeling experts to specific fields of activities.
- Networks of cooperation among research / technological institutions and business organization for Innovation & Technology Transfer.
- Cooperation among Universities and Business Organizations in the cross-border area.
- Improved cooperation of innovative and regional actors by implementing a better regional governance of the relevant policies.
- Strengthen the cooperation in the field of education and qualification, esp. joint qualification in sectors such as environmental technologies, renewable energy sources and ecotourism.

The general typology of Beneficiaries identified for Priority Axis 3 – Competitiveness & Human Resources, includes Public Organizations (Ministries and Ministries’ structures, Regional and Local Authorities, Euroregions, Public Entities) and Public Equivalent Organizations, Business Unions / Organizations, Academic and Research Institutes.

BULGARIA - THE FORMER YUGOSLAV REPUBLIC OF MACEDONIA IPA CROSS-BORDER PROGRAMME 2007 - 2013

The programme for cross-border cooperation presents a coherent and effective response to the constraints and weaknesses of the region and defines suitable strategies for the common future development of the border region on the basis of the experiences of the last programming period and the conclusions from the regional analysis.

The global objective of the cross-border cooperation programme is to foster the sustainable development in the border region in support of the wider European cooperation and integration efforts. In order to increase the efficiency of the interventions, the programme intends to concentrate the funds on a limited number of strategically selected specific objectives with promising growth potentials and opportunities for development:

SPECIFIC OBJECTIVE N. 1:

To foster the sustainable economic growth in the cross-border region

Diversification of the current economic activities, support for the region to evolve into an economically strong region with high standard of living; development of new value chains; stimulus for research and development cooperation; clustering and business-support services; and support to new technologies and innovations.

SPECIFIC OBJECTIVE N. 2:

To promote social cohesion and cross-border cooperation

Investment in human resource development; people to people actions; labor market initiatives; cultural exchanges; support for raising the adaptability of the labor force to the market demands; cross-border networks at all levels and sectors of activity, including support for preparation of mutually benefiting project proposals.

SPECIFIC OBJECTIVE N. 3:

To further develop the attractiveness and quality of life in the cross-border area

Balanced regional development based on protection and wise use of natural and cultural resources in the region; preservation of the ecological and cultural diversity; support for development of tourism based on the adequate and reasonable exploitation of the existing environmental and cultural assets in the target area.

The priority axis and the relevant spheres of intervention within the programme are grouped according to the abovementioned specific objectives, respectively:

Priority Axis 1: “Economic development and social cohesion”:

- Sphere of intervention 1: Economic development.
- Sphere of intervention 2: Social cohesion.
- Sphere of intervention 3: Project preparation.

Priority Axis 2: „Improvement of the quality of life”:

- Sphere of intervention 1: Utilization of eco resources.
- Sphere of intervention 2: Utilization of cultural resources.

Priority Axis 3 „Technical assistance”:

- Sphere of intervention 1: Overall administration and evaluation of the Programme.
- Sphere of intervention 2: Publicity and communication.

PRIORITY AXIS N1

ECONOMIC DEVELOPMENT AND SOCIAL COHESION

The objective of the priority axis is to improve the competitiveness and economic growth of the whole region in order to increase the employment and economic and social integration of the region including:

- development of an economically competitive region through innovation and cooperation across the border;
- encouragement of entrepreneurship;
- encouragement of knowledge based economy and social entrepreneurship;
- encouragement networking and clustering;
- employment generation;
- human resource development.

The activities in this of priority axis are designed to aid in the increasing of the social cooperation by strengthening the links and cooperation between different groups, which will serve as a backbone for various cross-border initiatives. Therefore there are three spheres of intervention defined within the priority axis - economic development, social cohesion, projects preparation.

SPHERE OF INTERVENTION N1: ECONOMIC DEVELOPMENT

The objective of this sphere of intervention is to use and mobilise all opportunities in the field of economy, to enlarge the field of actions, to increase market possibilities and to create new steady partnerships. This sphere may have a key role for enhancement of the innovative development through development of research and technology, cooperation and marketing. Creation of networks and clusters as flexible instruments for cooperation among research, development, qualification and other institutions will contribute for the economic growth of the region.

Indicative activities to be supported within the economic development sphere of intervention:

- Creation and promotion of common cross-border products and services;
- Reconstruction and partial new construction of business and innovation facilities;
- Transfer of know-how and experience;
- Establishment of centers for exchange of information on cross-border economic cooperation;
- Preparation of joint research studies for market opportunities;
- Common marketing initiatives for promotion of joint products, services and interests;
- Organization of cross-border business events, seminars, workshops;
- Creation of partnerships and clusters of business institutions;
- Development of training, best practices transfer, scientific exchange and educational facilities for a knowledge based economy;
- Initiatives for development of a common labor market and more close collaboration between labor market institutions.

SPHERE OF INTERVENTION N2: SOCIAL COHESION

The objective of this sphere of intervention is to overcome the separating effect of the border and to promote correlations between the two sides. The activities in this sphere are aiming to contribute to the increase of social cooperation growth through strengthening of connections and cooperation between different actors serving as a backbone to various cross-border initiatives.

Indicative activities to be supported within the Social Cohesion sphere of intervention:

- Development of social infrastructure including educational, health care, child care etc. infrastructure;

- Creation of a joint information systems giving the possibility of institutional contacts for cross-border activities;
- Research and feedback for establishment of common social and public services including health care cooperation;
- Activities encouraging human resource management and equal opportunities of the vulnerable groups to the labour market;
- Creation of cooperation between the education, the qualification institutions and the market;
- Creation of information networks for e-services (e-health, e-learning, e-government etc.)

SPHERE OF INTERVENTION N3: PROJECTS PREPARATION

The objective of this sphere of intervention is to prepare mature projects to apply under other EU and national financial sources.

Indicative activities to be supported within the economic development sphere of intervention:

- Pre-feasibility and feasibility studies preparation;
- Technical and detailed design works;
- Elaboration of engineering-design documents;
- Environmental impact assessments etc.

GEOGRAPHICAL COVERAGE OF THE PROGRAMME:

Republic of Bulgaria:

- District of Blagoevgrad: 14 municipalities – Bansko, Belica, Blagoevgrad, Gotce Delchev, Garmen, Kresna, Petrich, Razlog, Sandanski, Satovcha, Simitli, Strumiani, Hadjidimovo, Yakoruda;
- District of Kyustendil: 9 municipalities – Bobovdol, Boboshevo, Dupnitsa, Kocherinovo, Kyustendil, Nevestino, Rila, Sapareva Banya, Trekliano.

Former Yugoslav Republic of Macedonia:

- North-East region: 6 municipalities - Kratovo, Kriva Palanka, Rankovce, Kumanovo, Lipkovo and Staro Nagoricane;
- South-East region: 10 municipalities - Valandovo, Gevgelija, Bogdanci, Dojran, Radovis, Konce, Strumica, Bosilovo, Vasilevo and Novo Selo;
- East region: 13 municipalities - Berovo, Pehcevo, Vinica, Kocani, Cesinovo - Oblesevo, Zrnovci, Probistip, Stip, Karbinci, Delcevo, Makedonska Kamenica, Lozovo and Sveti Nikole.

BENEFICIARIES

- Local and regional authorities;
- Regional structures of central administration;
- Research Institutes, schools, training centres and Vocational schools;
- Chambers of commerce;
- Institutions of labour market administration;
- Professional education and Qualification organizations;
- Universities;
- NGOs;
- Associations of the above organizations.

SEVENTH FRAMEWORK PROGRAMME OF THE EUROPEAN UNION FOR RESEARCH AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT 2007 - 2013 (7TH FP)

Knowledge lies at the heart of the European Union's Lisbon Strategy to become the "most dynamic competitive knowledge-based economy in the world". The 'knowledge triangle' - research, education and innovation - is a core factor in European efforts to meet the ambitious Lisbon goals. Numerous programmes, initiatives and support measures are carried out at EU level in support of knowledge.

The Seventh Framework Programme (FP7) bundles all research-related EU initiatives together under a common roof playing a crucial role in reaching the goals of growth, competitiveness and employment; along with a new Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP), Education and Training programmes, and Structural and Cohesion Funds for regional convergence and competitiveness. It is also a key pillar for the European Research Area (ERA).

The broad objectives of FP7 have been grouped into four categories: Cooperation, Ideas, People and Capacities. For each type of objective, there is a specific programme corresponding to the main areas of EU research policy. All specific programmes work together to promote and encourage the creation of European poles of (scientific) excellence.

The non-nuclear research activities of the Joint Research Centre (JRC) are grouped under a specific programme with individual budget allocation.

In Bulgaria the national coordinator of the Framework programme is the Ministry of science and education. Described below are the main sub-programms of the 7th Framework Program of the EU.

COOPERATION

The specific programme on 'Cooperation' supports all types of research activities carried out by different research bodies in trans-national cooperation and aims to gain or consolidate leadership in key scientific and technology areas.

FP7 allocates EUR 32 413 million to the Cooperation programme. The budget will be devoted to supporting cooperation between universities, industry, research centres and public authorities throughout the EU and beyond.

The Cooperation programme is sub-divided into ten distinct themes. Each theme is operationally autonomous but aims to maintain coherence within the Cooperation Programme and allowing for joint activities cutting across different themes, through, for example, joint calls.

The ten identified themes reflect the most important fields of knowledge and technology where research excellence is particularly important to improve Europe's ability to address its social, economic, public health, environmental and industrial challenges of the future. Their continued relevance will be guaranteed by relying on a number of sources from the research sector, including the European Technology Platforms (ETP). Important themes identified in the Strategic Research Agendas (SRAs) developed by the ETPs are therefore covered by the Cooperation programme.

IDEAS

Investigator-driven 'frontier research', within the framework of activities commonly understood as 'basic research', is a key driver of wealth and social progress, as it opens new opportunities for scientific and technological advance, and is instrumental in producing new knowledge leading to future applications and markets.

Despite many achievements and a high level of performance in a large number of fields, Europe is not making the most of its research potential and resources, and urgently needs a strengthened capacity to generate knowledge and translate such knowledge into economic and social value and growth.

The objective of the specific programme 'Ideas' is to reinforce excellence, dynamism and creativity in European research and improve the attractiveness of Europe for the best researchers from both European and third countries, as well as for industrial research investment, by providing a Europe-wide competitive funding structure, in addition to and not replacing national funding, for 'frontier research' executed by individual teams. Communication and dissemination of research results is an important aspect of this programme.

PEOPLE

Highly trained researchers are needed in order to advance science and underpin innovation, and to attract and sustain public and private investment in research. With growing global competition, the development of an open European labour market for researchers and the diversification of skills and career paths of researchers are crucial, and mobility, both transnational and intersectoral, is a key component of the European Research Area.

The Commission's proposal for the FP7 Specific Programme on 'People' aims to improve the quality of the human resources in European R&D and increase the number of employees working in the European R&D sector. It aims to achieve its goals by promoting a career path in research, encouraging European researchers to stay in Europe and making Europe more attractive to the best researchers from around the world. At the same time, training and career development of researchers will be actively supported.

The FP7 programme's activities will be based on the long and successful experience of the Marie Curie actions and will cover all stages of a researcher's professional life, from initial research training to life-long learning and career development.

CAPACITIES

The Commission's proposals for the FP7 Capacities programme aim to enhance research and innovation capacities throughout Europe and ensure their optimal use. The Capacities programme is aimed at:

- Optimizing the use and development of research infrastructures.
- Improving innovation and carrying capacity of small and medium-sized enterprises.
- Support for the development of regional science-based clusters;
- "Unlocking" of the research potential in the regions covered by Objective "Convergence" in the most remote regions of the EU.
- Integration of science and technology in European society.
- Support for building coherence of research policies.
- Horizontal actions and measures in support of international cooperation.

STRUCTURES IN SUPPORT OF THE BUSINESS AND CROSS-BORDER COOPERATION

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

Business Support at your Doorstep

„Enterprise Europe Network“ is the largest network of contact points providing information and advice to EU companies on EU matters, in particular small and medium enterprises (SMEs). Helping small and medium-sized enterprises to develop their innovative potential and to raise their awareness on Commission policies is the aim of the Enterprise Europe Network. Launched in February 2008, this new European Commission initiative offers entrepreneurs a one stop shop where they can seek advice and benefit from a wide range of easily accessible business support services.

Small businesses, especially in their early stages, often do not have the resources to closely monitor the many different kinds of assistance EU programmes can provide. Nor are they always able to fully assess the innovative and market potential of their products or explore new business opportunities, particularly outside the areas they know well.

The Enterprise Europe Network bridges this gap. With more than 500 contact points and almost 4,000 experienced staff, the network is the largest in Europe providing expertise and services for business. These are available to companies of all sizes irrespective of whether they are in manufacturing or services, although they are primarily directed at SMEs, research institutes, universities, technology centres and business and innovation development agencies.

The network can help clients in their search for business partners, especially in countries other than their own, arrange individual on-site visits to assess a company's needs and provide advice on a broad range of business issues. A well-proven database enables different contact points to remain constantly in touch with each other and to pool partnership offers and requests.

It is not possible to provide funds to firms directly. However, the network can explain the financing possibilities which exist under individual EU programmes. It can give you information for current European programs providing financial support as well as to offer assistance in developing European projects, advice services on European legislation, business planning, technological audits, innovation, organizing business missions and events for creating new business partnerships.

The network „Enterprise Europe Network“ covers the 27th member states in EU, the candidate countries for EU membership - Turkey and FYROM, the countries from the European Economic Area (EEA) - Norway and Iceland, and other countries - Armenia, Israel and Switzerland.

Enterprise Europe Network in Bulgaria provides integrated business, information and consultancy services to SMEs in the following areas:

Business integration on the European market:

- Information on the functionality and opportunities of the internal market of services and goods, including forward to open tenders and procurement.
- Information on the certification of the production, customs requirements and procedures, participation in procurement and tenders, eco-criteria for goods, CE marks, and other related issues.
- Impact assessment of current policies and adoption of new SME related policies through surveying the business opinion and feedback information analysis.
- Support to SMEs in trans-border activities and international business cooperation.
- Support to SMEs in finding partners from private or public sector.

Technology transfer and innovation:

- Support in executing technology transfer and technology development – technology audits of the production and technology watch for optimizing the innovation processes of the companies.
- Support in commercializing R&D results – transfer of new and innovative products and processes to partners from across Europe, technology and business partner search, set up of high-tech joint ventures.
- Information on innovation policies, legislation and programmes in support of SMEs.
- Organisation of brokerage and cooperation events for technology transfer and know-how among innovative enterprises.
- Information on technology offers and technology requests in the customer company's area through subscription.

Programmes and projects:

- Promotion of the EC initiatives, policies, programmes and procedures for applying for financial support.
- Consultancy to SMEs in preparing project proposals to the operating programmes for the absorption of the EU Structural Funds, the EU 7th Framework Programme, the National Innovation Fund and other funding sources.

On pages 81-83 of the present manual you can find contact information for the representatives of the Enterprise Europe Network in Bulgaria and Former Yugoslav Republic of Macedonia.

GOOD PRACTICES FOR IMPLEMENTED PROJECTS OF MUNICIPALITIES IN THE FIELD OF CROSS-BORDER BUSINESS COOPERATION IN SOUTHWEST BULGARIA

Project title: “Establishment and development of business networks for cooperation in the cross-border region of Petrich, Razlog, Strumyani of Republic of Bulgaria and Serres and Petrici of the Republic of Greece”

Lead organization: Municipality of Petrich

Partner: Municipality of Serres, Chamber of commerce and industry – Serres, Municipality of Serres, Association “International initiatives for development” – Razlog, Municipality of Strumyani, Institute for development of entrepreneurship” – UNWE - Sofia

Overall objective of the project:

The main objective of the project is to help increase competitiveness in the cross-border region through the creation and development of business networks.

Achieved results:

1. Initiated activities to create cross-border business partnerships and networks in Petrich, Razlog, Strumyani and Petritsi. Stimulate the creation of at least one industrial cluster and/or a business network in the region.
2. Acquired new knowledge and increased capacity of stakeholders (business associations and business associations, local authorities, NGOs) for the creation of clusters, business networks, chains of sub-contractors and use of resources from various funds.
3. Improved economic environment, facilitating the creation of clusters, and entrepreneurial networks and chains of sub-contractors.
4. Assessment of opportunities for development of clusters, entrepreneurial networks, chains of sub-contractors in Petrich, Razlog, Strumiani, Serres and Petritsi.
5. Developed a system for dialogue between the public and private sectors in the municipalities of cross-border region involved in the project.
6. Increased capacity of local authorities in terms of helping build and constitution of business networks and business partnerships, as a prerequisite for the development of public-private partnerships.

Project title: “Local cross-border initiatives for economic development and employment”

Lead organization: Municipality of Simitli

Partners: Municipality of Agios Pavlos, Greece

Overall objective of the project:

The main objective of the project was to stimulate the economic development and increase employment in the Municipality of Simitli (Bulgaria) and Municipality of Agios Pavlos (Greece).

Main activities on the project:

- Carrying out a consultative meeting with the direct beneficiaries of the project – long-term unemployed, representatives of small and medium-sized enterprises, local experts working in the field of unemployment and regional development, representatives of the Bureau of Labor and the media.

- Carrying out a twin-module training in:
 - Alternative employment - 15 permanently unemployed were included in this module to acquire practical skills in developing business plans, review the requirements and opportunities for starting small businesses, based on demand in the labour market in the region.
 - Basic Greek language - three-month language course in basic Greek language (100 hours) which included 6 permanently unemployed, 6 representatives of small and medium enterprises and 3 experts from the municipality.
 - Developing and disseminating promotional catalogue. The catalog is printed in 1000 copies and was recorded on 2000 CD-s. It was distributed to all stakeholders who can promote the economic potential in the municipalities, as well as commercial and industrial chambers, banks and investment institutions.

Achieved results:

- Establishment of cooperation in the field of employment and local economic development.
- Cross-border partnership between representatives of small and medium businesses.
- Built, equipped and functioning "Information and Training Center for Entrepreneurs.
- Improved training and skills of the unemployed in the municipality of Simitli.

Project title: Promoting the cross-border cooperation between municipalities of Kresna and Menemeni by building a Business Center

Lead organization: Municipality of Kresna

Partner: Municipality of Menemeni

Overall objective of the project:

Promoting the cross-border cooperation between the municipalities of Kresna and Menemeni by building a business center and improving the economic potential in the border region of Bulgaria - Greece.

Main activities:

- Developing a municipal program to promote direct investments in the municipality of Kresna.
- Create a database and a website to facilitate business contacts between Bulgarian and Greek entrepreneurs.
- Conducting a series of trainings in support of the business.
- Production of promotional materials representing the business advantages of the municipality of Kresna.
- Building the Business Center to enhance competitiveness in the border region of Bulgaria and Greece.

Achieved results:

- Constructed cross-border business center in the town of Kresna.
- Implemented training for entrepreneurs.
- Implemented business visit in the Municipality of Menemeni, Greece.
- Created a municipal program for the promotion of direct investment.
- Developed a Web site of the business center.
- Implemented of promotional exhibition of Bulgarian business in Greece.
- Created promotional CD-s of the investment opportunities in Kresna.
- Created 2 new job places at the business centre.

GOOD PRACTICES FOR IMPLEMENTED PROJECTS OF THE NON-GOVERNMENTAL SECTOR IN THE FIELD OF CROSS-BORDER BUSINESS COOPERATION IN SOUTHWEST BULGARIA

Project title: Cross-border instruments in support of competitiveness and growth

Lead organization: Business Information and Consulting Center - Sandanski

Partner: Business Innovation Center – Serres, Greece

Overall objective of the project:

The overall goal of the project is to improve the competitiveness and to promote the growth of companies in the cross-border region of the municipalities of Sandanski, Petrich, Kresna and Strumyani (Republic of Bulgaria) and the Prefecture of Serres (Republic of Greece). The above mentioned objective is to be achieved through the exchange of experience, provision of business consulting and internet – based informational resources.

Target group of the project:

- SMEs at the cross-border regions;
- Local authorities;
- Unemployed;
- NGOs and business support organizations.

Main project activities:

- Project promotional campaign.
- Implementation of a project team meeting.
- Implementation of a research on the needs of the businesses in the region.
- Development of a “Business portal of Southwest Bulgaria”.
- Implementation of a series of joint training workshops in EU project management and development.
- Implementation of a one-day business visit on the industrial area of Serres, Greece.

Achieved results:

- Developed and operational “Business portal of Southwest Bulgaria”.
- Implemented three joint training workshops with a total of 100 participants - business representatives, experts in NGOs and local authorities, unemployed and students.
- Implemented business visit in the industrial area of Serres, exchanged good production and management practices between the entrepreneurs of both countries.
- Remotely consulted and informed through the web-portal more than 300 persons – entrepreneurs, companies, merchants, agricultural producers, unemployed, students, etc.
- Implemented two press-conferences for project promotion and report.

Project title: Fostering the competitiveness through cross-border cooperation

Lead organization: Business Information and Consulting Center - Sandanski

Partner: Business Innovation Center – Serres, Greece

Overall objective of the project:

The main objective was to foster the inter-company cooperation and to improve the SMEs competitiveness in the target cross-border regions of Bulgaria and Greece, through the improvement of the knowledge and awareness of local entrepreneurs and the support of their cross-border cooperation.

Target groups:

- Small and medium enterprises;
- Agricultural producers;
- Business support organizations.

Territorial coverage of the project: Republic of Bulgaria, Municipalities – Sandanski, Petrich, Strumyani, Kresna. Republic of Greece – Prefecture of Serres.

Main activities:

- Project promotional campaign.
- Implementation of a Contact meeting for the establishment of a Cross-border Partnership Network in the field of Agriculture.
- Publication of a business directory “Opportunities and potential for business and business cooperation”.
- Implementation of a two-day matchmaking event “The cross-border cooperation – factor for enhancing the economic development of the regions”.

Achieved results:

- Implemented one-dated contact meeting for the establishment of a Cross-border Partnership Network in the field of Agriculture.
- Realized bilateral meeting between 30 Bulgarian and 20 Greek entrepreneurs during the matchmaking event.
- Realized meeting among 20 Bulgarian and 10 Greek agricultural producers realized during the contact meeting.
- Realized cross-border contacts between NGOs in support of the business.
- Established Bulgarian – Greek Partnership Network in the field of Agriculture.

Project title: Project “Mesta – Nestos – Two countries, one region, one tourist destination”

Lead organization: Business incubator – Gotse Delchev, Bulgaria

Partner: Chamber of commerce and industry – Drama, Greece

Overall objective of the project:

The overall objective of the project is to stimulate the economic development and overcome the isolation of the cross-border region Mesta – Nestos through the development of an integrated system for management of the tourist products and services offered in the region

Target groups:

The project targets: owners of family hotels; restaurants; craftsmen; folklore performers; musicians; producers of local foods and NGOs of the target region.

Activities:

- Development of a database with information about institutions, companies and organizations from Bulgaria working in the field of tourism.
- Creating Tourist Association for sustainable tourism development and effective supply of tourism products and services.
- Developing a marketing strategy.
- Preparation and training of participants in the Association.
- Analysis of members of the Association.
- Situation analysis of the external environment.
- Implementation of the marketing program supporting implementation of the marketing strategy.

Achieved results:

- A registered Regional Tourist Association Mesta – Nestos for managing the tourist flow and the sustainable development of tourism in the target region.
- Developed an action plan and Tourism Marketing Strategy.
- Trained 25 representatives of the association - suppliers of tourist services and non-governmental organizations - in 3 consecutive training modules - management, organization and management of activities in society and marketing activities, management, organization and management of commercial and marketing activities and work market and develop project.
- Developed web site with detailed information on tourism products and services - www.tourassoc.org.
- Organized a visit of 10 Bulgarian companies – members of the established tourist association in Greece and 30 Greek companies to the Gotse Delchev region aimed at exchanging experience and familiarizing with the attractions and best practices.
- Developed and promoted new tourist attractions in 4 villages in the region, visited by 3 U.S., 2 German, Greek, Australian groups.

Project title: Multiplication of consulting and export advice services for cross-border mobility of workforce”

Lead organization: Chamber of commerce and industry – Blagoevgrad

Partners: Chamber of commerce and industry – Pernik and Serres Chamber of commerce and industry

Overall objective of the project:

The overall objective of the project is to multiply existing good practices for provision of consulting services and training methods in the Chambers of commerce and industry in Blagoevgrad and Serres. The project offers an innovative method for the development of economic relations and improving the conditions of the labor market in both regions. The promotion of cross-border entrepreneurship aims to create new jobs.

Main project activities:

- Opening of the Export-innovation center in Blagoevgrad.
- Opening of the Export-Innovation Center Serres.
- Consulting and training of 20 unemployed persons in 5 modules.
- Training of 6 unemployed in 6 modules and employment in export innovation center.
- Training of 5 unemployed persons from the Greek side.
- Increasing the number and improve the quality of consultancy services offered by the Chamber of Commerce and Industry - Blagoevgrad.
- Consulting of 100 entrepreneurs in the territory of Blagoevgrad.
- Self-5 unemployed by starting their own business.
- Consultations on the preparation and management of projects under the European Union.

ANALYSIS OF RESEARCH ON THE POTENTIAL AND OPPURTUNITIES FOR DEVELOPING CROSS-BORDER BUSINESS COOPERATION BETWEEN THE REUPBLIC OF BULGARIA AND FORMER YUGOSLAV REPUBLIC OF MACEDONIA

Carried out by BICC – Sandanski in 2008 within the framework of project “Measures and instruments in support of the cross-border business cooperation between Bulgaria and FYROM”

The aim of the study was to define the specific types and kinds of business consultancy and business information that were needed by the companies and entrepreneurs from the target groups in regards to cross-border business cooperation. In this manner the project team will create a sufficient basis and a starting point for the development of future activities aimed at promoting economic cohesion amongst the two neighbouring countries.

The results of the research revealed that 73% of entrepreneurs in the region had trade and business relations with companies from their neighbouring counterparts. Furthermore the results show that there is a substantial interest in finding reliable business partners from both countries. The research also shows some specific problems in the business relations between entrepreneurs of Bulgaria and FYROM. According to 62% of the surveyed companies, problems were a result of: underdeveloped infrastructure, trade and customs regulations and the physical border itself. A positive found by the survey was Bulgaria’s membership in the European Union. This has been seen as a positive development in regards to bilateral trade and business to business relations between the two neighbouring countries. In particular, 58% of companies state that there is increased opportunity for establishing business partnerships, better access to EU markets, an increase in demand for their products, and other favourable feedback was present.

It was clearly identified that the opportunities for cooperation are most evident in the field of trade, industry and service, and they are less developed in the field of construction and agriculture. The main sources of information for resolving problems and learning about opportunities for business and cross-border cooperation personal contacts, business partners, business support organizations and the Internet. It is interesting to point out that 80% of the respondents in the past year have used a legal and administrative services, marketing strategies and research, advisory services for cross-border cooperation, as well as advice related to the application for funding / credit. Unfortunately, 90% of respondents have not used consultancy services last year for the acquisition of quality certificates, starting a new business, developing a business plan, which demonstrates the low awareness of the significant business benefits that can be derived by using business consultancy services. Furthermore the respondents are not aware of the documented information that states it is profitable to develop partnerships with companies in neighboring countries. Another important highlight demonstrated in the research is the significant interest of the respondents to such information which is provided by business support organizations, government institutions, local administrations and media.

To summarize, the main conclusion of the research is that there are many opportunities and high potential for business cooperation. Companies are increasingly realizing the need of developing further initiatives aimed at supporting the economic cohesion between the two countries. Therefore it is necessary to increase the supply of information and consulting services, as well as to extend their scope, which would contribute further promoting business cooperation in the target area of which includes the municipalities of Sandanski, Petrich, Strumyani and Kresna from Bulgaria and Berovo, Vinitsa, Zarnovtsi, Delchevo and Radovish of FYROM.

ОРГАНИЗАЦИИ В ПОДКРЕПА НА БИЗНЕСА И ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ В ЮГОЗАПАДНА БЪЛГАРИЯ

БИЗНЕС ИНКУБАТОР - ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ

BUSINESS INCUBATOR - GOTSE DELCHEV

2900 Gotse Delchev, 4 Skopie str., P.O. Box 42

Tel.: +359 751 60404, Fax: +359 751 60403

E-mail: bi@gocenet.net, bi-gd@gocenet.net

Website: www.bi-gd.org

БИЗНЕС ИНФОРМАЦИОНЕН И КОНСУЛТАНТСКИ ЦЕНТЪР - САНДАНСКИ

BUSINESS INFORMATION AND CONSULTING CENTER - SANDANSKI

2800 Sandanski, 5 Skopie str., P.O. Box 50

Tel. +359 746 30549, Fax: +359 746 32403

E-mail: sandanski@barda.info

Website: www.bicc-sandanski.org

БИЗНЕС ЦЕНТЪР - КРЕСНА

BUSINESS CENTRE - KRESNA

2840 Kresna, Macedonia sq.

E-mail: info@bc-kresna.com

Website: www.bc-kresna.com

МЕСТНА АГЕНЦИЯ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ - РАЗЛОГ, БИЗНЕС ЦЕНТЪР "МЕСТА"

AGENCY FOR LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT - RAZLOG, BUSINESS CENTER "MESTA"

2760 Razlog, 1 Preobrazhenie sq.

Tel. +359 747 80010, Fax: +359 747 80011

E-mail: office@bcmesta.bg

Website: www.bcmesta.bg

РЕГИОНАЛНА АГЕНЦИЯ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ - БЛАГОЕВГРАД

REGIONAL AGENCY OF ECONOMICAL DEVELOPMENT - BLAGOEVGRAD

2700 Blagoevgrad, 1 Traicho Kitanchev str., fl.5

Tel./Fax: +359 73 36883; +359 73 36884

E-mail: raed@aubg.bg ; raed@mail.bg

Website: www.raed-bl.org

СДРУЖЕНИЕ НА ХОТЕЛИЕРИТЕ, РЕСТОРАНТЪОРИТЕ И ТУРОПЕРАТОРИТЕ - САНДАНСКИ

ASSOCIATION OF HOTEL AND RESTAURANT KEEPERS AND TOUR OPERATORS - SANDANSKI

2800 Sandanski, 1 Macedonia str.

Tel. +359 746 31979

E-mail: ahrt-sandanski@abv.bg

Website: www.ahrt-sandanski.com

СТОПАНСКА КАМАРА - ПЕТРИЧ
INDUSTRIAL CHAMBER - PETRICH

2850 Petrich, 10 Macedonia sq.
Tel. +359 745 60084, Fax: +359 745 60090
E-mail: bia@levkov.com

ТЪРГОВСКО ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА - БЛАГОЕВГРАД
CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY - BLAGOEVGRAD

2700 Blagoevgrad, 23 Todor Alexandrov str., fl.6
Tel.: +359 73 885017, Fax: +359 73 885018
E-mail: tpp_bl@union-net.net
Website: www.cci-bl.org

ОРГАНИЗАЦИИ В ПОДКРЕПА НА БИЗНЕСА И
ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ В РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЯ

РЕГИОНАЛЕН ЦЕНТЪР ЗА РАЗВИТИЕ НА МАЛЕШЕВИЯТА
REGIONAL CENTRE FOR MALESHEVIA DEVELOPMENT

2330 Berovo, 8 Dimitar Vlahov str.
Tel.: 00389 70 956486, Fax: 00389 33 471057
E-mail: gama-rcrm@yahoo.com

СДРУЖЕНИЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА ТУРИЗЪМ И РЕСТОРАНТЪОРСТВО "МАЛЕШЕВО"
ASSOCIATION FOR TOURISM DEVELOPMENT "MALESHEVO"

2330 Berovo, 130 Marshal Tito str.
Tel.: +389 33 471101
E-mail: mrs-macedonia@yahoo.com

СТОПАНСКА КАМАРА НА МАКЕДОНИЯ - СТРУМИЦА
ECONOMIC CHAMBER OF MACEDONIA - STRUMITSA

2400 Strumitsa, 4 Blagoy Mucheto str.
Tel.: +389 34 340290
E-mail: regiostr@ic.mchamber.org.mk
Website: www.mchamber.org.mk

ФОНДАЦИЯ ЗА РАЗВИТИЕ НА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРУМИЦА
FOUNDATION FOR DEVELOPMENT OF SMEs STRUMITSA

2400 Strumitsa, 11 Oktomvri str.
Tel.: + 389 34 349320, tel./fax: + 389 34 349320
E-mail: rcsr@mt.net.mk

ПРЕДСТАВИТЕЛИ НА МРЕЖАТА „ENTERPRISE EUROPE NETWORK” В БЪЛГАРИЯ

ФОНДАЦИЯ “ПРИЛОЖНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ И КОМУНИКАЦИИ”

APPLIED RESEARCH AND COMMUNICATIONS FUND

1113 Sofia, 5 Alexander Zhendov Street

Tel.: +359 2 9733000, Fax: +359 2 9733588

E-mail: arc@online.bg; angel.milev@online.bg,

Website: www.arcfund.net

БЪЛГАРСКА СТОПАНСКА КАМАРА

BULGARIAN INDUSTRIAL ASSOCIATION - UNION OF BULGARIAN BUSINESS

1000 Sofia, 16 -20 Alabin Str.

Tel.: +359 2 9870991, Fax: +359 2 9872604

E-mail: branimir@bia-bg.com

Website: www.bia-bg.com

ЦЕНТЪР ЗА ИНОВАЦИИ НА БАХ

CENTRE FOR INNOVATIONS OF THE BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

1113 Sofia, 10 Acad. G. Bonchev Str.

Tel.: +359 2 9714723, Fax: +359 2 9872604

E-mail: stoynov@bas.bg ; v_stanchev@bas.bg

Website: www.bas.bg/ci/

БИЗНЕС ИНФОРМАЦИОНЕН И КОНСУЛТАНТСКИ ЦЕНТЪР – САНДАНСКИ

ASSOCIATION BUSINESS INFORMATION AND CONSULTING CENTRE – SANDANSKI

2800 Sandanski, 5 Skopie str., P.O.Box 50

Tel.: +359 746 30549, Fax: +359 746 32403

E-mail: sandanski@barda.info

Website: www.bicc-sandanski.org

БИЗНЕС ЦЕНТЪР ЗА ПОДПОМАГАНЕ НА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ - РУСЕ

BUSINESS SUPPORT CENTRE FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES – RUSE

7000 Ruse, 14 Kresna St, P.O.Box 203

Tel.: +359 82 821 472, 834 108, Fax: +359 82 821 472

E-mail: bsc@elits.rousse.bg

Website: www.bsc.ruse.bg

ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА - ДОБРИЧ

CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY – DOBRICH

9300 Dobrich, 3 Bulgaria St., P.O. Box 182

Tel.: +359 58 601472, Fax: + 359 58 601434

E-mail: cci@dobrich.net; tgicheva@cci.dobrich.net

Website: www.cci.dobrich.net

**ЯМБОЛСКА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА
YAMBOL CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY**

8600 Yambol, 1 Rakovski Str.
Tel.: +359 46 662939, Fax: +359 46 665011
E-mail: ycci@bsbg.net
Website: www.yambiz.com

**ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА - СТАРА ЗАГОРА
CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY - STARA ZAGORA**

6000 Stara Zagora, 66 G.S.Rakovski Str.
Tel.: +359 42 626297, +359 42 626297
E-mail: office@chambersz.com; ksokolova@chambersz.com
Website: www.chambersz.com

**ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА - ВРАЦА
CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY - VRATSA**

3000 Vratsa, 24 Hristo Botev Str.
Tel.: +359 92 660271; 660273, Fax: +359 92 626308
E-mail: cci-vr@bitex.com; philipova@bitex.com
Website: www.cci-vratsa.org

**ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА КАМАРА – ПЛОВДИВ
PLOVDIV CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY**

4003 Plovdiv, 7 Samara Str.
Tel.: +359 32 908999, 908998, Fax: +359 32 908983
E-mail: eic@pcci.bg
Website: www.pcci.bg

**ФОНДАЦИЯ "ГИС - ТРАНСФЕР ЦЕНТЪР"
GIS-TRANSFERCENTER FOUNDATION**

1113 Sofia, Acad. G. Bonchev Str, Bl.4
Tel.: +359 2 8706264, Fax: + 359 2 8707498
E-mail: kostadinov@gis-tc.org; tihomir@gis-tc.org
Website: www.gis-tc.org

**БЪЛГАРСКА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА
BULGARIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY**

1058 Sofia, 9 Iskar Str.
Tel.: +359 2 980 21 89, 981 10 99, 811 74 14, 811 75 05, Fax: +359 2 988 50 67
E-mail: een@bccibg
Website: www.bccibg

**АРК КОНСУЛТИНГ ЕООД
ARC CONSULTING EOOD**

1113 Sofia, 5 Alexander Zhendov Str.
Tel.: +359 2 9733000, Fax: +359 2 9733588
E-mail: ruslan.stefanov@online.bg
Website: ruslan.stefanov@online.bg

ПРЕДСТАВИТЕЛИ НА МРЕЖАТА „ENTERPRISE EUROPE NETWORK” В МАКЕДОНИЯ

УНИВЕРСИТЕТ „СВЕТИ СВЕТИ КИРИЛ И МЕТОДИЙ” - СКОПИЕ

SS. CYRIL AND METHODIUS UNIVERSITY SKOPIE

1000 Skopje, Krste Misirkov blvd.

Tel.: +389 2 3293 206, Fax: +389 2 3293 202

E-mail: v.stojkovski@ukim.edu.mk

Website: www.ukim.edu.mk

ФОНДАЦИЯ ЗА МЕНИДЖМЪНТ И ИНДУСТРИАЛНИ ПРОУЧВАНИЯ

FOUNDATION FOR MANAGEMENT AND INDUSTRIAL RESEARCH

1000 Skopje, 15A Risto Ravanovski str.

Tel.: +389 2 3077 008, Fax: +389 2 3072 814

E-mail: Aleksandar.Sekulic@sintef.no

Website: www.mir.org.mk

АГЕНЦИЯ ЗА НАСЪРЧАВАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО НА Р. МАКЕДОНИЯ

AGENCY FOR PROMOTION OF ENTREPRENEURSHIP OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA

1000 Skopje, 7 Nikola Vapcarov str.

Tel.: +389 2 3120 132, Fax: +389 2 3135 494

E-mail: ljubisa@apprm.org.mk

Website: www.apprm.gov.mk

СТОПАНСКА КАМАРА НА МАКЕДОНИЯ

ECONOMIC CHAMBER OF MACEDONIA

1000 Skopje, 13 Dimitrie Cupovski str.

Tel.: +389 2 244 010, Fax: 389 2 244 055

E-mail: slavica@ic.mchamber.org.mk

Website: www.mchamber.org.mk

ПОЛЕЗНИ ВРЪЗКИ

Портал на Европейския съюз
Gateway to the European Union
www.europa.eu

Съвет на Европейския съюз
Council of the European Union
<http://ue.eu.int>

Европейска комисия - Генерална Дирекция "Регионална политика"
European Commission - Directorate General for Regional Policy
http://ec.europa.eu/dgs/regional_policy/index_en.htm

Европейски икономически и социален комитет
European Economic and Social Committee
<http://eesc.europa.eu>

Представителство на Европейската комисия в България
Representation of the European Commission in Bulgaria
http://ec.europa.eu/bulgaria/index_bg.htm

Постоянно представителство на Република България към Европейския съюз
Permanent Representation of the Republic of Bulgaria to the European Union
www.mfa.bg/brussels-eu

Програми за външно сътрудничество на Европейския съюз
External cooperation programmes of the European Union
<http://ec.europa.eu/europeaid>

Структурни фондове на Европейския съюз
Structural funds of the European Union
www.eufunds.bg

Българска търговско-промишлена палата
Bulgarian Chamber of Commerce and Industry
www.bcci.bg

Българска стопанска камара
Bulgarian Industrial Association
www.bia-bg.com

Българска асоциация на агенциите за регионално развитие и бизнес центрове (БАРДА)
Bulgarian Association of Regional Development Agencies (BARDA)
www.barda.bg

Enterprise Europe Network България
Enterprise Europe Network Bulgaria
www.enterprise-europe-network.bg

Бизнес портал на Югозападна България
Business portal of Southwest Bulgaria
www.southwest-business.com



Това издание е осъществено с финансовата помощ на Европейския съюз и Република България,
Програма ФАР "Добросъседство" 2005 Република България - Република Македония
Устойчиво развитие 2005/017-456.01/Grants-05MAC02/02/02.

Отговорност за изложените в него възгледи носи единствено Сдружение БИКЦ - Сандански.
Документът по никакъв начин не отразява официалната позиция на Европейския съюз.

This publication has been produced with the financial assistance of the European Union and Republic of Bulgaria,
PHARE 2005 Neighborhood Programme Republic of Bulgaria - Former Yugoslav Republic of Macedonia
Sustainable Development Grant Scheme 2005/017-456.01/Grants-05MAC02/02/02.

The contents of this publication are the sole responsibility of Association BICC-Sandanski
and can in no way be taken to reflect the views of the European Union.

Сдружение БИКЦ - Сандански
2800 Сандански, ул.Скопие 5, п.к. 50
тел. 0746/30549, факс 0746/32403
e-mail: sandanski@barda.info
www.bicc-sandanski.org