



Програма за развитие на селските райони.

Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони – Европа инвестира в селските райони

Местно икономическо развитие – преглед върху някои добри практики

*Провеждане на обучение на местни лидери. Град Елена,
29 март 2016 г.*

Основни теми

- Какво е местно икономическо развитие (МИР)?
- Настоящ прогрес в МИР
- Стратегии: процеси и програми
- Кой осъществява МИР
- Кое работи и кое не: Добри практики
- Различните равнища на властта и МИР
- Мониторинг и оценка

И така, какво е местно икономическо развитие?

Местното икономическо развитие е дейността на местните общности да постигнат устойчиво икономическо развитие като осигурят увеличение на заетостта, благосъстоянието и качеството на живот в общността.



Местно икономическо развитие: някои разминавания

- Не става въпрос за космически технологии, затова не трябва да бъде скъпо
- Не става въпрос за високи технологии, а за дейности в малки, средни и големи градове
- Процесът е всестранен, партньорски и конкурентен
- Процесът е практически, включва всички, които желаят да участват

Три вълни на местно икономическо развитие

Вълна	Цел	Средства
Първа вълна 1960 – 1980	Фокус върху привличане на мобилни промишлени инвестиции извън нашия район	Субсидирани заеми, директно финансиране на фирми, данъчни улеснения, скъпи и конкуриращи се програми за индустриализация
Втора вълна 1980 – 1995	Фокусът се измества към запазване и разширяване на съществуващи (местни) производства	Използване на директно финансиране на фирми, предлагане на пространства за производство, консултиране и обучение на МСП, техническа и финансова подкрепа за бизнеса
Трета вълна след 1995	Фокусът се сменя от директна подкрепа за фирми към ориентиране на цялостното бизнес обкръжение да благоприятства развитието и оставането в района	Подробно обяснено на следващата страница. *приемането на техниките на третата вълна не изключва добрите практики, използвани в първата и втора вълна

Характеристики на Третата вълна

- Стратегическо планиране - цялостно
- Публично-частни партньорства
- Мрежи, които усилват ефекта
- Сътрудничество и конкуренция
- Развитие на собствените работни места за сметка на внос на работни места
- Бизнес-средата благоприятства всички, а не отделни фирми

Основни елементи на стратегии за местно икономическо развитие

(Процес на стратегическо развитие и приложение)

- Организация: вътрешни и външни процеси
- Проучвания и анализи: първични и вторични данни
- Оценка на конкурентноспособността: SWOT
- Изработване на визия от заинтересованите страни: работа в партньорство
- Извеждане на стратегически и специфични цели
- Избор на програми и проекти
- План за действие: избор на срокове, бюджет, отговорности
- Прилагане на проекта
- Мониторинг и оценка

Основни елементи на стратегии за местно икономическо развитие

(Възможни програми, някои идеи)

- Насърчаване на развитието на местните МСП
- Насърчаване на нови предприятия
- Съдействие на чужди инвестиции
- Изграждане на “твърда” бизнес инфраструктура
- Изграждане на “мека” бизнес инфраструктура
- Стратегии за сигурност и борба с престъпността
- Развитие на клъстери

“Твърда” бизнес инфраструктура

- Строителство и подобряване на ключови пътища
- Подобряване на релсовия транспорт
- Развитие на местни летища/пристанища
- Развитие на индустриални/търговски зони и сгради
- Увеличаване достъпа до индустриална и питейна вода
- Подобряване/разширение на канализации
- Подобряване/разширение на телекомуникационни системи
- Подобряване/разширение на електрическата система
- Подобряване на екологичната обстановка
- Инсталиране на оборудване за предотвратяване на престъпления

“Мека” бизнес инфраструктура

- Осигуряване на образование и обучение
- Подкрепа на проучванията и развитието
- Осигуряване на консултиране за бизнеса
- Осигуряване на достъп до капитали и финансиране
- Подкрепа развитието на бизнес асоциации
- Създаване на възможност за работа в мрежа
- Подобряване качеството на живота
- Подобряване на услугите на местните власти
- Стратегии за социално включване
- Мерки за предотвратяване на престъпността

Местно икономическо развитие: Заинтересовани страни

Власти

Наднационални
Национална
Областна
Общинска

Частен сектор

Търговска камара
Бизнес асоциации
Големи корпорации
МСП
Медии

Граждански сектор

Индивиди
Групи
Професионални асоциации
Образователни институции
Младежки групи
Екологични групи

При обединяване уменията и ресурсите на трите групи, партньорството за МИР е по-ефективно. Затова е важно да бъдат формирани бизнес и граждански групи.



Какво не работи!

- Финансови инициативи за привличане на фирми
- “Стрелба с дребни сачми” за привличане на бизнеси и инвестиции
- Централизирана политика
- Разчитане на чуждестранни инвестиции и субсидии за задържане на бизнеса
- Разчитане на нискотехнологични техники, в т.ч.: евтина работна ръка и активи

Стратегии за развитие: Какво работи

- **Системен (цялостен) подход** (социален, екологичен, икономически)
- **Партньорство** на заинтересованите страни с решаващо участие на частния сектор
- **Лидерство** на хора с позиции в обществото
- **Изграждане на капацитет** в трите сектора
- **Участие на всички нива на властта**
- **Секторна и клъстерна стратегия**

Какво е клъстер

- Клъстерът е мрежа от взаимозависими бизнеси и институции, чиято съвместна дейност носи ползи на всички страни.

Това означава, че фирмите, например в туристическия сектор, работейки заедно могат да увеличат размера на общите си пазари и капацитет, така че всяка фирма от сектора ще увеличи приходите си, възможностите си и капацитета си.

Развитие на туристически клъстер: Някои идеи

- **Цел:**

Да се обединят бизнесите и работните места за колективни инвестиции

Етапи на развитието:

- Да се идентифицират съществуващите туристически продукти
- Да се обърне внимание на оценката за конкурентноспособността за туризъм
- Да се оформи стратегия за развитие на клъстера, ако секторът си заслужава

Идентифициране на съществуващите туристически продукти

1. Идентифициране на ключовите туристически продукти и бизнеси
2. Идентифициране на допълващите туристически бизнеси и възможности
3. Идентифициране на свързаните услуги и подкрепящи бизнеси
4. Идентифициране на нуждите и възможностите от институционална подкрепа
5. Извършване на оценка за конкурентно-способност

Избор на стратегия за туризма

- Бъдете реалисти
- Обърнете внимание на местния и регионалния пазар, и чак тогава – на националния и международния
- Работете в партньорство и конкуренция със съседните общини
- Стратегията трябва да бъде фокусирана и постижима

Клъстерна стратегия за развитие на туризма: някои идеи

- Излъчете фокус група за ръководство на стратегическия процес
- Развийте солидна, обърната към клиентите инфраструктура ПРЕДИ да правите маркетинг на района
- Убедете се, че маркетинговата стратегия се базира на конкурентните предимства на общината
- Развийте бизнес сдружения за изграждане на капацитет, например, хотел, развлечения, културни пакети

Клъстери в действие: *плюсове и минуси*

Правете!

- Облекчения за клъстера
- Използвайте ги като демонстрационен модел
- Разширете клъстера чрез изграждане на асоциации (вертикални и хоризонтални)
- Осигурете подкрепа за изграждане на капацитета
- Осигурете временно финансиране
- Намерете индустриален шампион/лидер
- Осигурете индустриален принос

Не правете!

- Изграждане на клъстер от нищото
- Разглеждате клъстера като крайна цел
- Да се посветите на индивидуална фирма или оцеляването на клъстера
- Финансирате клъстер в дългосрочен план
- Осигуряване на нефокусирана подкрепа
- Фокус върху иновация, когато е необходима модернизация

Приложение на стратегията: добри практически програми

1. Подкрепа за местните МСП
2. Насърчаване на нови предприятия
3. Насърчаване на целенасочени външни инвестиции
4. Подкрепа за определени бизнес-сектори/клъстъри
5. Подобряване на бизнес-средата

Успешна пряка подкрепа за МСП

- Изчерпателни бизнес-консултантски услуги чрез Центрове за обучение и консултиране
- Създаване на възможности за работа в мрежа по сектори
- Осигуряване на площи – предимно реновирани имоти
- Насърчаване на вериги на доставчици и “приятелски” процедури за обществени поръчки
- Осигуряване на основен и рисков капитал по сектори
- Свързване на МСП с университетски институции

Успешна подкрепа за нови предприятия

- Осигуряване на възможност за неформални и формални бизнес мрежи
- Подобряване на възможностите за достъп до финансиране
- Достъп до работно пространство
- Местни обществени поръчки за нови фирми
- Осигуряване на микрофинансиране
- Програми за бизнес обучение

Стратегия за привличане на инвестиции, която работи

Предпоставки: част от усилията за МИР за задоволяване на потребностите на инвеститорите

Препоръки: необходимо е да бъде насочена към специфични сектори или географски райони на основата на внимателно проучване

- Проучване на капацитета на инвестиции на района
- Идентифициране на целевите сектори/райони
- Развитие на пакети за новодошли фирми
- Развитие на капацитет за привличане на нови фирми в общинската администрация
- Развитие на система за регистрация и следене на нови бизнеси
- Развитие на информационна система за инвеститорите
- Решение за границите на възможни схеми за поощряване
- Разработване на маркетингова стратегия и материали



Въпроси?



Благодаря за вниманието!

