



"...Проектът Bridging the Gap ще трансферира и адаптира иновативна методология за обучение и развитие на предприемачите ..."



Проект Преодоляване на пропастта/ Bridging the Gap (BTG) – напредък на проекта

В рамките на пет месеца бе проведено изследване във всяка от шестте страни-партньори (Великобритания, България, Гърция, Испания и Холандия). Проучени са съществуващите системи за подпомагане на предприемачеството и идентифициране на нуждите в този сектор.

Резултатите до момента

Целта на първите ни усилия бе пълното разбиране на характеристиките и разнообразието на микро-предприемачески екосистеми в Европейския съюз като основа за трансфер на иновации на модела Свързване (BTG). Друга цел бе да се разбере какво и как трябва да бъде адаптирано, за да отговори на изискванията, описани в Анализа на бизнес подкрепата и Анализа на нуждите от обучение.

Прилагайки методология на събиране и сравняване на данни, всеки партньор чрез интервюта, коучинг и

пилотно тестване, проучвания, създаване на база данни, информационни бюлетини, периодични доклади, интерактивен обмен и работа в мрежа показва познаване на националните цели, политики и системи, свързани със стимулиране на предприемачеството и създаване на нови предприятия.

Анализ на нуждите на предприемачите, обучение и подкрепа

За да се постигне необходимия резултат, бяха проведени анкетни проучвания.

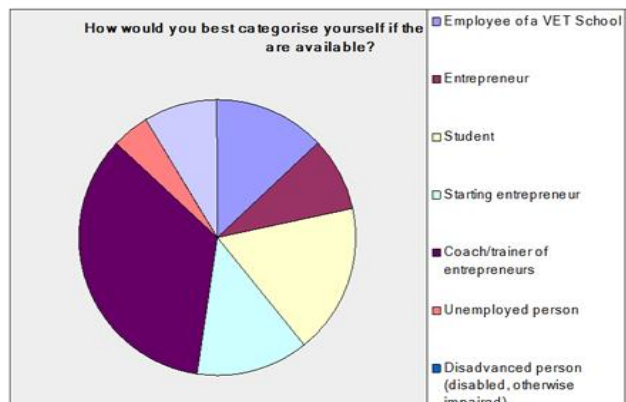
Първият въпросник бе онлайн и всяка страна-партньор анкетира най-малко 20 респонденти. Онлайн въпросникът, състоящ се основно от затворени въпроси с възможност за коментари, бе лесно достъпен за респондентите и с възможност за по-конкретни отговори.

Във втората част от проучването всеки партньор използва полу-структуриран въпросник за интервюиране на избрани представители от специфични целеви групи с цел получаване на по-задълбочена представа. Използвани бяха отворени въпроси, които да стимулират интервюираните да отговори по-конкретно и

Проектът "Bridging the Gap / Преодоляване на празнина" е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Този бюлетин отразява единствено възгледите на авторите и Комисията не носи отговорност за начина, по който може да бъде използвана съдържащата се информация.

всеобхватно. Това дава по-задълбочена преценка на настоящата ситуация и позволи на респондента да предложи идеи и решения.

Разпределение на целевите групи, участвали в проучването: обучители в професионални гимназии, предприемачи, ученици/студенти, стартиращи фирми, обучители / коучъри, безработни и лица в неравностойно положение.



Пилотна фаза и тестване на модела

Моделът „Свързване“ (BTG) бе разпространен сред повече от 60 предприемачи в страните на партньорите в началото на пилотната фаза и тестване, използвайки по-задълбочени интервюта, персонален коучинг в реално време и онлайн въпросници като техника за събиране на данни.

Интервюираните считат, че Моделът „Свързване“ :

- е **предизвикателство**, той отчита всички аспекти, които предприемачите трябва да знаят за стартиране и управление на жизнеспособен бизнес.
- е много **привлекателен** за стартиращи фирми, защото ги напътства стъпка по стъпка и свежда до минимум рисковете, свързани с бизнеса. Всичките четири етапа запълват празнината на бизнес мениджмънта и могат да бъдат приложени по лесен и гъвкав начин за постигане на целите.
- е **полезен** дори за лица, които имат основни познания за създаване и опериране на фирми и за хора, работили с капиталови вложения с нисък риск.
- С някои промени, **може да бъде адаптиран** на местно, регионално и национално ниво. Това адаптиране може да засяга специфични аспекти на националните политики в областта на данъчното облагане, данъчната система, търговско право и т.н.

➤ **може да бъде адаптиран** към нуждите на специфични сектори, например туризма. Предприемачите със сезонен бизнес трябва да се справят с по-кратък жизнен цикъл, така модифицирания модел „Свързване“ (BTG) може да помогне в такива сектори, които са моторът за растеж на националните икономики.

План за разпространение и действие

Съгласно проектната стратегия за разпространение има баланс между предвидения методологичен подход на модела Свързване (BTG) с комуникация и координация между шестте партньори (Великобритания, Испания, Гърция, Холандия и България), за да се осигури взаимна допълняемост на дейностите и тяхното документиране.

Води се последователна, интерактивна, текуща комуникация между партньорите. В резултат на тази синергия са съставени работните документи като междинни отчети, списъци с контакти, бюлетини, база данни (на бизнес инкубатори, обучители, центрове за заетост, европейски мрежи, стартиращи фирми, външни заинтересовани лица) и уеб-сайтовете на партньорите се обновяват с информация за напредъка на проекта.

Подготовка, адаптация и трансфер

След пълното разбиране на модела Свързване (BTG), всички партньори са разработили доклади за консултация на база на националните си критерии.

Срещането на теорията и практиката с иновативния трансфер на модела в реалния свят на предприемачеството ще бъде продукт от 2-рата работна среща в Мадрид, 21-23 Май 2014.

Партньори:

	ВТФ е инкубатор за социални предприятия и малки и средни предприятия (МСП). Предлага цялата необходима подкрепа за лица или групи, които желаят да започнат бизнес, социално предприятие или проект в полза на общността. Предоставя обучение за много различни групи и хора в неравностойно положение, напътства ги, за да намалят зависимостта си и да развият своите стремежи и способности, така че да могат да създават/ намират заетост. 
	МЕХ е организация в доброволческия и обществен сектор, работеща в областта на социалното включване в Мърсисайд. Ключова заинтересована страна е и оказва влиятелна подкрепа в доброволческия и обществен сектор, има отличен опит в предоставяне на иновативни и успешни програми за партньорство, включително проекти, подкрепящи лица в неравностойно положение чрез обучение и създаване на самостоятелна заетост. 
	Академия за предприемачество (АКЕР) е организация с нестопанска цел и център за обучение в Гърция. Работи в сътрудничество с Федерацията на гръцките асоциации на млади предприемачи с цел да допринесе за създаването на по-здравословна бизнес среда за развитие на предприемачеството в Гърция и в Европа, както и на подходящи условия за предприемачество в подкрепа на млади предприемачи за постигане на бизнес целите им и планове в дългосрочен план. 
	Бизнес инкубатор - Гоце Делчев, център за подпомагане на предприемачество (BI-GD) работи за насърчване развитието на местната икономика и човешки ресурси. Основната цел е подкрепа на стартиращи бизнеси и МСП в регион Гоце Делчев чрез предоставяне на висококачествени бизнес услуги: информация, консултации, обучения, и подкрепа чрез микро-финансиране. 
 attitude makes the difference	Everis е мултинационална консултантска компания, фокусирана върху предлагането на цялостни бизнес решения на клиентите си, отговаря на всички гледни точки във веригата на добавена стойност, от бизнес стратегията до системата на разгръщане. Тя идентифицира стартиращи фирми, подпомага предприемачите и ускорява растежа им. Като част от текущата си работа, Everis контактува с предприятия във всички сфери на индустрията и публичния сектор. 
	Бизнес Развитие Фриесланд (BDF) разработва и изпълнява проекти, фокусирани върху развитието на МСП и повишаване и споделяне на знания. Участва в ключови стартиращи програми и насърчава регионална мрежа, за да се превърне във водещ специалист по стартиращи фирми в провинция Фриесланд. Подкрепя стартиращи предприятия да укрепят бизнес си и да увеличат растежа им за максимален период от три години. Това включва коучинг, бизнес обучение, насоки и работа в мрежа. 

Проектът "Bridging the Gap / Преодоляване на празнина" е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Този бюлетин отразява единствено възгледите на авторите и Комисията не носи отговорност за начина, по който може да бъде използвана съдържащата се информация.