



Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013
Приоритетна ос 4 "Укрепване на международните пазарни позиции на българската икономика"



РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия

**PROJECT BG161PO003 – 4.2.01-0001
"PROMOTION OF THE INTERNATIONALIZATION OF THE BULGARIAN ENTERPRISES"**

**Проект № BG161PO003 – 4.2.01-0001
"НАСЪРЧАВАНЕ НА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ"**

This project is financed by the European fund for regional development through an Operational programme "Development of the competitiveness of the Bulgarian economy" 2007 - 2013

Този проект е получил финансиране от Европейския фонд за регионално развитие чрез Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 - 2013

ТЕХНИЧЕСКО ЗАДАНИЕ

**КЪМ
ДОКУМЕНТАЦИЯ ЗА ПРОВЕЖДАНЕ НА
ОТКРИТА ПРОЦЕДУРА ПО ЗОП**

ЗА

**ИЗБОР НА ИЗПЪЛНИТЕЛ НА ОБЩЕСТВЕНА ПОРЪЧКА ПО ШЕСТ
ОБОСОБЕНИ ПОЗИЦИИ С ПРЕДМЕТ:**

" ИЗГОТВЯНЕ НА АНАЛИЗИ, ПРОУЧВАНИЯ, ОЦЕНКИ, МАРКЕТИНГОВИ И СТРАТЕГИЧЕСКИ ПЛАНОВЕ - РАЗРАБОТВАНЕ НА 18 БРОЯ ЕКСПОРТНИ СТРАТЕГИИ И АНАЛИЗИ:

Обособена позиция №1 – Разработване на експортни стратегии за сектори "Производство на храни" и "Производство на напитки";

Обособена позиция №2 – Разработване на експортни стратегии за сектори "Производство на текстил и изделия от текстил" и "Производство на облекло, вкл.

кожено, обработка на кожи“;

Обособена позиция №3 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на изделия от каучук и пластмаси”, “Производство на химични и фармацевтични продукти” и “Производство на неметални и минерални продукти“;

Обособена позиция №4 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на машини, оборудване и домакински уреди”, “Производство на медицински, прецизни и оптични апарати и инструменти”, “Производство на канцеларска и електронно-изчислителна техника и продукти и услуги в областта на компютърните технологии”, “Производство на електрически машини и апарати“.

Обособена позиция №5 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на дървен материал и изделия от него, без мебели”, “Производство на дървесна маса, хартия, картон и изделия”, “Производство на мебели” и “Издателска и полиграфическа дейност, възпроизвеждане“.

Обособена позиция №6 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на превозни средства, без автомобили”, “Производство на метални изделия, без машини и оборудване”, “Производство на радио-телевизионна и далекосъобщителна техника“.

1. Предмет на поръчката

Предмет на възлагане по настоящата поръчка е **разработването на** средносрочни експортни стратегии с визия за следващите пет години, обвързани със задълбочен анализ (за периода 2000-2011 г. и при възможност и преди 2000 г.) и оценка на състоянието и перспективите за развитие на износа на български стоки и услуги от съответните сектори на международните пазари, по шест обособени позиции за следните сектори:

Обособена позиция №1 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на храни” и “Производство на напитки“;

Обособена позиция №2 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на текстил и изделия от текстил” и “Производство на облекло, вкл. кожено, обработка на кожи“;

Обособена позиция №3 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на изделия от каучук и пластмаси”, “Производство на химични и фармацевтични продукти” и “Производство на неметални и минерални продукти“;

Обособена позиция №4 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на машини, оборудване и домакински уреди”, “Производство на медицински, прецизни и оптични апарати и инструменти”, “Производство на

канцеларска и електронно-изчислителна техника и продукти и услуги в областта на компютърните технологии”, “Производство на електрически машини и апарати”.

Обособена позиция №5 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на дървен материал и изделия от него, без мебели”, “Производство на дървесна маса, хартия, картон и изделия”, “Производство на мебели” и “Издателска и полиграфическа дейност, възпроизвеждане”.

Обособена позиция №6 – Разработване на експортни стратегии за сектори “Производство на превозни средства, без автомобили”, “Производство на метални изделия, без машини и оборудване”, “Производство на радио-телевизионна и далекосъобщителна техника”.

2. Кратка информация за поръчката

Предметът на поръчката е формулиран като дейност в Проект “Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия” по приоритетна ос 4 „Укрепване на международните пазарни позиции на българската икономика” по Оперативна програма “Развитие на конкурентноспособността на българската икономика”, в изпълнение на Договор BG-161PO003-4.2.01-001-C00001 за директно предоставяне на безвъзмездна финансова помощ, по който Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия е институционален бенефициент.

Чрез разработените стратегии и анализи ще бъде осигурен достъп до актуална и полезна информация за МСП в посока насърчаване и подкрепа на износа, ще бъдат идентифицирани външните пазари, на които стоките от тези сектори имат конкурентни предимства, ще бъде предложен специфичен набор от промоционални мерки на въздействие за успешното позициониране на идентифицираните пазари.

3. Цел на поръчката

Целта на настоящата обществена поръчка е чрез разработването на средносрочни секторни експортни стратегии и анализи да се окаже подкрепа на българските предприятия от приоритетни експортни сектори за повишаване на тяхната конкурентноспособност, степента на тяхната интернационализация и навлизане или разширяване на пазарните позиции на българските продукти и в частност на тези с висока добавена стойност.

4. Изисквания към техническото предложение

В техническото си предложение участниците следва да развият вижданията си за изпълнение на поръчката, съгласно предмета на същата и изискванията на настоящето задание и документацията за участие. Предложението трябва да съдържа информация по всички аспекти, съществени за изпълнението на дейностите от предмета на поръчката, а именно:

4.1. Кратко представяне на целите на поръчката, основните моменти, свързани с постигането им, преценка на рисковете и методи за намаляване на тяхното влияние.

4.2. Обхват на анализа, на основата, на който да се изготви оценка на състоянието и перспективите за развитие на съответния сектор.

В обхвата на анализа да бъдат включени информация, анализи, прогнози и препоръки по отношение на:

- Актуалното състояние на развитие на сектора в България, тенденции, динамика и ръст.

- Характеристика на експортно ориентирани МСП от съответния сектор, включително тяхното регионално разпределение. Участниците следва да направят характеристика на най-малко 20 от предприятията от всеки сектор, използвайки съответните данни от годишните отчети, предоставяни на Националния статистически институт и Националната агенция за приходите съгласно ЗКПО, Закона за статистиката и Националните годишни статистически програми и анализ на финансови коефициенти – печалба, рентабилност, ликвидност, задлъжнялост, активи/пасиви, възвръщаемост на капитала, възвръщаемост на активите и др.

- Установяване на бариерите пред интернационализацията на предприятията от сектора и да се посочат мерки за тяхното преодоляване. Кандидатите следва да извършат подробен анализ на пречките за интернационализация на предприятията от всеки сектор. Следва да се анализират и опишат пречките пред интернационализацията на предприятията в следните аспекти: митнически, тарифни, лицензионни пречки; неблагоприятна бизнес-среда; липса на традиционни търговски връзки;

- Анализ на стоките и услугите, за които секторът има експортни предимства или експортен потенциал. Кандидатите следва да идентифицират и анализират поне по 10 стоки и услуги от сектор, които имат експортни предимства и/или експортен потенциал или да обосноват, че броя на стоки и услуги в съответния сектор с такива предимства и потенциал е по-малък. Анализът следва да обхваща: анализ на веригата на стойността (Value chain analysis), идентифициране на критичните за успеха фактори, оценка на възможностите за добавена стойност и др.;

- Оценка на тези производства, които имат най-голям дял потенциал за нарастване на добавената стойност при износ на стоки и услуги, в които България има световен пазарен дял;

- Състояние на износа на стоки и услуги. Анализът следва да обхваща всички сектори и подсектори, които са предмет на разработваните стратегии. Кандидатите следва да представят и анализират статистически данни за износа за период от 10 години назад, както и да направят подробен анализ за последната година – по групи стоки и услуги; пазари; обеми на износа;

- Конкурентоспособност на износа на стоки и услуги, съответно по „сектори и групи стоки и услуги“ за съществуващите и потенциални чуждестранни пазари. Да бъде направено сравнителна оценка по отношение на основните конкуренти на поне 5 от най-значимите и перспективни за съответния сектор национални пазара в ЕС и 5 пазара в страни извън ЕС;

- Големина на международния пазар – стойности и обеми на вноса. Кандидатите да направят подробен анализ на големината и обема на международния пазар по групи стоки и услуги от съответните сектори и подсектори;

- Дял на продуктите с произход от България;

- Дял на българския износ за продуктовата група в общия обем на вноса на световния пазар. Да бъде направен анализ на дела на българския износ по сектори и групи стоки и услуги;

- Водещи страни вносителки в съответния сектор. Кандидатите следва да анализират поне по 5 водещи страни-вносителки, съответно в ЕС и 5 извън ЕС;

- Стойности и обеми на вноса на конкретни външни пазари за определена продуктова група;

- Основни доставчици на съответния пазар;

- Перспективи за развитие, насочени към постигане на значим ръст на износа на български стоки и услуги и на значим ръст на стоките и услугите с по-висока добавена стойност. Да бъде направен анализ на перспективите за постигане на ръст на поне 5 национални пазара в ЕС и 5 пазара в страни извън ЕС;

- Определяне и приоритизиране на целевите пазари – съществуващи и традиционни пазари, пазари с потенциал за отделните сектори, групи стоки и услуги;

- Прогноза за развитие на износа и вноса на стоки и услуги и на търговското салдо за следващите пет години, по-възможност и в по-дългосрочен план;

- Резултати от анкетни проучвания на мениджъри на експортно-ориентирани български предприятия. Проучването да се базира на национално представителна извадка на предприятия от сектора. Кандидатите следва да извършат и анализират резултатите от анкетни проучвания сред мениджъри от поне 20 експортно ориентирани български предприятия от сектора.

4.3. Насоки и предлагана методология за разработване на средносрочна стратегия за излизане на външни пазари и развитие на необходимия капацитет в МСП, в т.ч. и специфичен набор от промоционални мерки за успешното позициониране на идентифицираните пазари и перспективи за развитие на износа на съответния сектор и групи стоки/услуги с експортен потенциал.

4.4. Организация на работата по изпълнение на поръчката, времеви график, разпределение на задачите и отговорностите на ключовите експерти и тяхното адекватно включване във времето за постигане на максимално качество и стриктно спазване на сроковете за изпълнение.

4.5. Източници на информация и бази данни, които ще бъдат използвани за целите на разработката на анализите и стратегиите.

Неразделна част от изпълнението на обществената поръчка е подготовката на актуализация на всяка средносрочна експортна стратегия и анализ – в срок до 20.04.2013 г., с актуалност на данните и информацията към 31.03.2013 г.

5. Технически капацитет на участника

Участникът в процедурата, трябва да осигурява необходимата експертиза за осъществяването на всички дейности от предмета на поръчката, съгласно изискванията на Възложителя, обективирани в настоящото техническо задание, в указанията за участие и в българското законодателство.

5.1. Участникът трябва да има сключени и изпълнени не по-малко от три договора за последните три години (2008 г., 2009 г. и 2010 г.) услуги с обем и предмет на дейност, сходни с възлаганите по настоящата обществената поръчка.

5.2 Участникът трябва да разполага през целия период на изпълнение на обществената поръчка с екип за изпълнение.

За времето на изпълнение на договора участникът е длъжен да осигури постоянно присъствие на членовете на екипа, осъществяващ разработката и актуализациите на територията на Република България, като за целта предоставя на ИАНМСП списък с имената, координатите им, квалификация и опит. Членовете на екипа осъществяват изпълнението на поръчката, в т.ч. и актуализациите на стратегиите и анализите, при тясно сътрудничество с експертите на Възложителя.

Екипът за изпълнение на поръчката, чиято компетентност покрива спецификата на обществената поръчка, се състои от:

5.2.1. Ключов експерт - Ръководител на екипа

Квалификации и умения

Предложеният ръководител трябва да има доказан опит при изпълнението на дейности, сходни с предмета на настоящата поръчка и управлението на проекти в областта на институционалните, инвестиционните, маркетинговите, териториалните и бизнес изследвания, анализи, стратегии, концепции; да притежава висше образование степен «магистър» в областта на икономиката, маркетинга, социологията или други сходни специалности.

Професионален опит

Минимум 5 години професионален опит при разработването на анализи, стратегии, концепции.

5.2.2. Експерт 1

Квалификации и умения

Предложеният експерт трябва да притежава доказан опит в разработването на регионални, институционални, маркетингови и бизнес изследвания, анализи, стратегии, концепции, социологически проучвания и пр.

Да притежава висше образование степен «магистър» или «бакалавър» в областта на икономиката, маркетинга, социологията или други сходни специалности.

Професионален опит

Минимум 3 години професионален опит в разработването на стратегии и/или анализи, маркетингови и бизнес изследвания, социологически проучвания и пр.

5.2.3. Експерт 2

Квалификации и умения

Предложеният експерт да притежава доказан опит в разработването на регионални институционални, инвестиционни, маркетингови, териториални и бизнес изследвания; Да има висше образование - минимум степен «бакалавър» в областта на икономиката, маркетинга, правото, социологията или други сходни специалности.

Професионален опит

Минимум 3 години професионален опит в разработването на стратегии и/или анализи, социологически проучвания и пр.

5.2.4. Експерт 3

Квалификации и умения

Предложеният експерт да притежава доказан опит в разработването на регионални институционални, инвестиционни, маркетингови, териториални и бизнес изследвания; Да притежава висше образование степен «магистър» или «бакалавър» в областта на

икономиката, маркетинга, правото социологията или друга хуманитарна или техническа специалност.

Професионален опит

Минимум 3 години професионален опит в разработването на стратегии и/или анализи, социологически проучвания и пр.

5.2.5. Минимум по един експерт за всеки отделен сектор, включен в обособената позиция, за която кандидатства на договора. Съответният експерт трябва да притежава не по-малко от 5 години професионален опит, квалификация и умения, съответстващи на секторите, включени в обособената позиция, за които кандидатства участникът и не по-малко 3 години опит като ръководители в търговски дружества и други организации в съответния сектор, изпълнявали функции по определяне и формулиране на политиката на предприятията или организациите; ръководство, координация и реализация на тяхната цялостна дейност, специфичните дейности на предприятията или организациите (производство на стоки, предоставяне на услуги и реализацията им на пазара) или за дейността на вътрешните или териториалните им структури.

Един експерт може да отговаря само за един сектор.

6. Срок за изпълнение

Изпълнителят се задължава да изпълни поръчката в срок до 120 дни от датата на сключване на договора за изпълнение.

7. Изисквания към крайния продукт

7.1. Изпълнителят следва да разработи средносрочни експортни стратегии и политики за излизане на външни пазари и развитие на необходимия капацитет в обхванатите МСП, в т.ч. и специфичен набор от промоционални мерки за успешното позициониране на идентифицираните пазари и перспективи за развитие на износа на съответния сектор и групи стоки/услуги с експортен потенциал.

7.2. Разработените стратегии да бъдат обвързани със задълбочен анализ (обхващащ периода 2000-2011 г., а където е възможно и по преценка на изпълнителя, и преди 2000 г.) и оценка на състоянието и перспективите за развитие на износа на български стоки и услуги от сектора на международните пазари.

7.3. Писменият материал следва да е под формата на експортна стратегия, съдържаща констатации, оценки, анализ и препоръки по отношение на:

- Актуалното състояние на развитие на сектора в България, тенденции, динамика и ръст.
- Характеристика на експортно ориентирани МСП от съответния сектор, включително тяхното регионално разпределение. Участниците следва да направят

характеристика на най-малко 20 от предприятията от всеки сектор, използвайки съответните данни от годишните отчети, предоставяни на Националния статистически институт и Националната агенция за приходите съгласно ЗКПО, Закона за статистиката и Националните годишни статистически програми и анализ на финансови коефициенти – печалба, рентабилност, ликвидност, задлъжнялост, активи/пасиви, възвръщаемост на капитала, възвръщаемост на активите и др.

- Установяване на бариерите пред интернационализацията на предприятията от сектора и да се посочат мерки за тяхното преодоляване. Кандидатите следва да извършат подробен анализ на пречките за интернационализация на предприятията от всеки сектор. Следва да се анализират и опишат пречките пред интернационализацията на предприятията в следните аспекти: митнически, тарифни, лицензионни пречки; неблагоприятна бизнес-среда; липса на традиционни търговски връзки;
- Анализ на стоките и услугите, за които секторът има експортни предимства или експортен потенциал. Кандидатите следва да идентифицират и анализират поне по 10 стоки и услуги от сектор, които имат експортни предимства и/или експортен потенциал или да обосноват, че броя на стоки и услуги в съответния сектор с такива предимства и потенциал е по-малък. Анализът следва да обхваща: анализ на веригата на стойността (Value chain analysis), идентифициране на критичните за успеха фактори, оценка на възможностите за добавена стойност и др.;
- Оценка на тези производства, които имат най-голям дял потенциал за нарастване на добавената стойност при износ на стоки и услуги, в които България има световен пазарен дял;
- Състояние на износа на стоки и услуги. Анализът следва да обхваща всички сектори и подсектори, които са предмет на разработваните стратегии. Кандидатите следва да представят и анализират статистически данни за износа за период от 10 години назад, както и да направят подробен анализ за последната година – по групи стоки и услуги; пазари; обеми на износа;
- Конкурентоспособност на износа на стоки и услуги, съответно по „сектори и групи стоки и услуги“ за съществуващите и потенциални чуждестранни пазари. Да бъде направено сравнителна оценка по отношение на основните конкуренти на поне 5 от най-значимите и перспективни за съответния сектор национални пазара в ЕС и 5 пазара в страни извън ЕС;

- Големина на международния пазар – стойности и обеми на вноса. Кандидатите да направят подробен анализ на големината и обема на международния пазар по групи стоки и услуги от съответните сектори и подсектори;
- Дял на продуктите с произход от България;
- Дял на българския износ за продуктовата група в общия обем на вноса на световния пазар. Да бъде направен анализ на дела на българския износ по сектори и групи стоки и услуги;
- Водещи страни вносителки в съответния сектор. Кандидатите следва да анализират поне по 5 водещи страни-вносителки, съответно в ЕС и 5 извън ЕС;
- Стойности и обеми на вноса на конкретни външни пазари за определена продуктова група;
- Основни доставчици на съответния пазар;
- Перспективи за развитие, насочени към постигане на значим ръст на износа на български стоки и услуги и на значим ръст на стоките и услугите с по-висока добавена стойност. Да бъде направен анализ на перспективите за постигане на ръст на поне 5 национални пазара в ЕС и 5 пазара в страни извън ЕС;
- Определяне и приоритизиране на целевите пазари – съществуващи и традиционни пазари, пазари с потенциал за отделните сектори, групи стоки и услуги;
- Прогноза за развитие на износа и вноса на стоки и услуги и на търговското салдо за следващите пет години, по-възможност и в по-дългосрочен план;
- Резултати от анкетни проучвания на мениджъри на експортно-ориентирани български предприятия. Проучването да се базира на национално представителна извадка на предприятия от сектора. Кандидатите следва да извършат и анализират резултатите от анкетни проучвания сред мениджъри от поне 20 експортно ориентирани български предприятия от сектора.
- Разработване на стратегии за излизане на външни пазари и развитие на необходимия капацитет с цел навлизане на нови пазари и постигане на устойчивост на заетите пазарни позиции; Предложения за прилагане на специфичен набор от промоционални мерки за успешното позициониране на идентифицираните пазари;
- План за действие на микро, мезо и макро ниво;

7.4. Изпълнителят следва да посочи в разработените експортни стратегии използваната методология за оценка на състоянието и очертаване на перспективите за развитие на износа на стоки и услуги в съответния сектор и присъщите му подсектори.

7.5. Експортните стратегии включително анализите в тях трябва да обхващат съответните сектори и подсектори; анализ на конкурентоспособността на българските стоки и услуги (съответно по сектори, подсектори, групи стоки и услуги).

7.6. Изпълнителят трябва да извърши сравнение между България и страни членки на ЕС(27) и трети страни (държави) за съответния сектор по основните включени в анализите показатели. Изпълнителят мотивира оценката, препоръките и постигнатия ефект в анализа чрез добри практики на други страни (държави), при съобразяване с изискванията на ЕС в тази област.

7.7. Изпълнителят отчита в разработените от него материали възприетите в международната практика и в националната статистика класификации и номенклатури, използвани за анализ на външната търговия, например "SITC, Rev 3.BG" и "Комбинирана номенклатура за описание и кодиране на стоките" по отношение на стоките и КИД 2008 по отношение на секторите и подсектори услуги (съответно категориите и подкатегиите услуги, съгласно КИД).

7.8. Писменият материал следва да съдържа анализ на силните и слаби страни, на възможностите и заплахите пред развитието на българския износ от конкретния сектор.

8. Изисквания към формата на документа

8.1. Експортните стратегии и всички приложения към тях следва да бъдат разработени на български и английски език, при еднотипно структуриране на основните раздели и тяхната последователност, съгласно т.7.

8.2. Разработените материали трябва да съдържат ясно структурирани и самостоятелно обособени – анализ, оценки, препоръки, констатации, графично оформени във вид на таблици, графики и схеми и др., даващи възможност за онагледяване, сравнение и идентификация.

8.3. Средносрочните експортни стратегии се изготвят и предават на хартиен носител в три цветни екземпляра, съответно на български и английски език, надлежно подвързани по траен начин и етикирани, подписани от изготвилния ги експертен състав и представляващ изпълнителя.

8.4. Експортните стратегии се предават и на магнитен носител (CD).