

**enterprise
europe
network**

България



**Хоризонт 2020
SME Instrument
Програма 2016 - 2017**



Хоризонт 2020 SME Instrument

Програма 2016 - 2017

Ръководство

*за малки и средни предприятия и експерти от
Enterprise Europe Network*



Търговско-промишлена палата - Стара Загора

2016

Съставител: **Красимира Соколова**
Станимира Меразчиева
Красимир Стоименов

Търговско-промишлена палата - Стара Загора
За контакти: Стара Загора,
ул. Георги С. Раковски 66,
042 626297, 626033
www.een.bg

Настоящият документ се издава с финансовата подкрепа на Европейската комисия. Съдържанието е отговорността авторите и съставителите. Изразените мнения не представляват официални такива на Европейската комисия или други органи на ЕС и може да не съвпадат с тях.

Table of contents

Съдържание

03	Enterprise Europe Network	31	Очаквано въздействие
05	Въведение	32	Условия за допустимост
07	Програми на SME Instrument 2016 - 2017	33	Критерии за оценка, точкуване и праг
21	Фази на програма SMEInst	42	Ниво на технологична готовност (TRL)
21	Фаза 1 - оценка за осъществимост	43	Най-често допускани грешки при кандидатстване
23	Фаза 2 - иновативни проекти	44	Съвети за успешно кандидатстване
25	Фаза 3 - подкрепа за комерсиализация	47	Търговско-промишлена палата - Стара Загора
31	Срокове за кандидатстване		

Enterprise Europe Network

подпомага иновативния процес и международния растеж на амбициозните МСП

Enterprise Europe Network (Европейска мрежа в подкрепа на бизнеса) е най-голямата мрежа в света, създадена от Европейската комисия в подкрепа на малките и средните предприятия (МСП) с международна ориентация и на изследователските организации. В Мрежата участват над 600 организации от над 60 страни в Европа, Азия, Северна и Южна Америка.

Enterprise Europe Network предоставя интегрирани услуги за бизнес коопериране и иновации.

Бизнес коопериране

намиране на точните международни партньори

- директен достъп до най-голямата база данни за бизнес коопериране в Европа, съдържаща предложения за търговско, технологично и проектно коопериране
- участие в бизнес мисии и B2B срещи по време на големи международни търговски изложения

Достъп до финансиране

европейски и национални програми

- идентифициране на подходяща възможности за финансиране - програми, обществени поръчки и др. финансови инструменти
- консултации за успешно кандидатстване
- търсене на проектни партньори

Консултации и обучения

по всички европейски теми, касаещи бизнеса

- европейско законодателство и стандарти

- навлизане на международни пазари
- защита на интелектуална собственост
- възможности за финансиране

Подкрепа за иновации

управление на иновативния процес

- повишаване на иновативния капацитет
- търсене на партньори за съвместни иновативни проекти и развойна дейност
- достъп до финансиране за научни изследвания и иновации
- комерсиализиране на иновативни продукти и технологичен трансфер

Вашият глас в Европа

участие във формирането на европейски политики

- участие в обществено обсъждане
- участие в дискуссионни панели по европейски политики

За контакти:

Търговско-промишлена палата - Стара Загора
Стара Загора ул. Георги С. Раковски 66
042 626297, een@chambersz.com
www.een.bg

Въведение

Въпреки признаците на възстановяване, последиците от икономическата криза върху малките и средните предприятия все още са очевидни. Политиките за растеж и конкурентоспособност на ЕС имат положително въздействие върху потреблението и върху недостатъчните брутни капиталови инвестиции в следствие от кризата. Устойчивото подобряване на иновационната среда за МСП в Европа изисква постоянна политика, насочена както към създаване на оптимални условия, така и към генериране на конкретни възможности за подпомагане на иновациите в предприятията.

Чрез програмите Хоризонт 2020 и COSME, ЕС инвестира в иновациите на МСП, които ускоряват развитието на фирмите и техния растеж от най-ранния етап на разработките до въвеждането им на пазара.

Докато програма COSME се фокусира в подпомагане развитието на по-добра рамка и условия за растеж на относително добре развити компании в контекста на индустриалните промени - чрез клъстери и дейности в сектори от стратегически интерес, програма Хоризонт 2020 предлага серия от интегрирани мерки, насочени към подпомагане на МСП през целия иновационен цикъл, с оглед насърчаване на техния растеж и развитие.

SMEInst е програма на Хоризонт 2020, насочена към пазарно ориентирани иновации, разработвани от МСП с амбиции за растеж на международните пазари. Програмата осигурява подкрепа за широк спектър от иновативни дейности, като същевременно спомага за увеличаване на икономическото въздействие на резултатите от проектите. Подходът на програмата се изразява във фокус върху компаниите и пазарната им ориентация.

SMEInst адресира нуждите от финансиране на международно ориентирани МСП, осъществяващи иновационни идеи с висок риск и висок потенциал. Програмата има за цел да подкрепи проекти с европейско измерение, които да доведат до големи промени в бизнеса - нови продукти, процеси, услуги, маркетинг и пр. Подпомагат се иновативни МСП, създаващи нови пазари, стимулиращи растежа и постигащи висока възвръщаемост на инвестициите. SMEInst е насочен към всички видове иновативни МСП от всички сектори.

За периода 2014-2020 SMEInst осигурява 3 милиарда евро, предназначени за МСП с голям потенциал за развитие на новаторски идеи за продукти, услуги или процеси, които са готови да се изправят пред глобалната конкуренция на пазара.

През първите две години от изпълнението на програмата (2014-2015), повече от 1.200 МСП бяха одобрени за финансиране с общо 513 милиона евро. До края на 2020 се очаква 7.500 МСП да се възползват от програмата.

Бюджетът, отпуснат за фаза 1 и фаза 2 ще бъде разпределен по равно между всички периоди за кандидатстване.

До 10% от годишния бюджет ще бъде използван за финансиране на фаза 1; 87% от годишния бюджет - за фаза 2; 1% ще бъде използван за, свързани с фаза 3. В допълнение, 1% от бюджета ще бъде използван за подпомагане на коучинга и менторството, подпомагащи фаза 1 и 2. Освен това, до 1% от годишния бюджет ще бъде използван за оценяване.

Комисията може да реши да отвори програмата до един месец преди или след предвидената дата на отваряне. Всички срокове са до 17:00 часа местно време в Брюксел. Комисията може да отложи крайния срок(ове) с до два месеца. Крайният срок(ове) през 2017 г. са индикативни и предмет на отделно решение за финансиране за 2017. Размерът на бюджета за финансиране за 2016 е въпрос на наличие на бюджетни

средства, предвидени в проектобюджета за 2016, след приемането на бюджета за 2016 от бюджетния орган. Размерът на бюджета за 2017 г. е индикативен и ще бъде предмет на отделно решение за финансиране с цел покриване на сумите, които се разпределят за 2017.

Enterprise Europe Network - мрежа, обединяваща повече от 600 организации в подкрепа на бизнеса във всички страни, участващи в Хоризонт 2020, предоставя редица услуги на МСП във връзка с управление на иновации и участието им програмата.

Този документ е създаден от експерти на Enterprise Europe Network към Търговско-промишлена палата - Стара Загора и цели представяне на програмата SMEInst за 2016-2017 година. Той може да бъде полезен както на бенефициентите по програмата, така и на експертите от българската мрежа Enterprise Europe Network при консултации на свои клиенти МСП, търсещи финансиране за своите иновативни идеи.

Програми на SME Instrument 2016 - 2017

SMEInst-01-2016-2017: Open Disruptive Innovation Scheme

Стартиране на революционни иновативни проекти

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	6 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	6,6 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	54 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	59,4 млн. EUR

Програмата подкрепя високорискови иновативни стартиращи предприятия и МСП в ICT сектора с фокус върху революционни концепции, продукти и услуги, прилагащи нов набор от правила, стойности и модели с потенциал за създаване на нови пазари (т.е. преодоляване на липсващо потребление) или промяна на съществуващите пазари.

Подкрепата на програмата е в три направления:

1. Развитие на обещаващи революционни иновативни идеи
2. Създаване на прототипи, валидиране и демонстрации в реални условия
3. Развитие и навлизане на пазара

SMEInst-02-2016-2017: Accelerating the uptake of nanotechnologies advanced materials or advanced manufacturing and processing technologies by SMEs

Ускоряване напредъка на модерни нанотехнологични материали или на модерно производство и технологии за обработка

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	3,183 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	3,532 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	28,647 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	31,788 млн. EUR

Програмата подкрепя индустриално приложение на изследователски резултати, разгръщане на неизползвания до този момент потенциал на нанотехнологиите, модерните материали, модерното производство и производствените технологии. Целта е създаване на добавена стойност чрез креативно комбиниране на съществуващи изследователски резултати с други необходими елементи, пренасяне на резултати между секторите, където е възможно, ускоряване на иновациите и евентуално генериране на приходи или други ползи. Проучванията трябва да доведат технологиите и производството до промишлена готовност и зрялост за комерсиализация след приключване на проекта.

SMEInst-03-2016-2017: Dedicated support to biotechnology SMEs closing the gap from lab to market

Специализирана подкрепа за биотехнологии за ускоряване на пътя от лабораториите до пазара

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	0,750 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	0,750 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	6,750 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	6,750 млн. EUR

Програмата подкрепя МСП в ЕС, играещи ключова роля в преминаването към конкурентни процеси, базирани на биотехнологии. Тези компании извършват интензивна изследователска дейност с дълъг период между началото на разработките и пускането на готов иновативен продукт на пазара. Поради това те трябва да бъдат подпомогнати да преодолеят т.нар. 'долина на смъртта'. МСП, работещи в областта на индустриалните биотехнологии и идеи/концепции, включващи използването на системи и/или синтетична биология, могат да кандидатстват за финансиране.

SMEInst-04-2016-2017: Engaging SMEs in space research and development

Включване на МСП в космически изследвания и развитие

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	1,137 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	1,260 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	10,233 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	11,340 млн. EUR

Програмата подкрепя включване на МСП в космически изследвания и развитие, особено онези, които не са традиционно ангажирани в тази сфера и намаляване на възможно най-много бариери пред МСП за финансиране по Хоризонт 2020. Дейностите по тази програма могат да покриват всеки аспект от *Специфичната Програма*

за Космически изследвания. Въпреки това се счита, че дейностите, включени в сферите на кандидатстване, особено във връзка с флагманските програми *Галилео* и *Коперник* (т.е. кандидатстване с проекти, представящи земни решения на предизвикателства в космоса) и разработването на специфични технологии с решаващо значение, са приложими по тази програма.

SMEInst-05-2016-2017: Supporting innovative SMEs in the healthcare biotechnology sector

Подпомагане на иновативни МСП в сектора на биотехнологии за здравеопазване

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г. по тока а)	3,500 млн. EUR (за проекти)
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г. по тока б)	4,500 млн. EUR (за проекти)
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	31,500 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	80,000 млн. EUR

Програмата подкрепя сектора на биотехнологии за здравеопазване, предлагащи големи възможности за бизнес и търговия, но изискващи големи и рискови инвестиции, които често липсват в Европа, което затруднява развитието на индустрията.

Програмата е насочена в две направления:

а) Клетъчни технологии с медицинско приложение

Клетъчните технологии включват производство на клетки (отглеждане, размножаване, нарастване и пр.), запазване, съхраняване и транспортиране; идентифициране, сортиране и доставка на клетки, диагностика, проследяване, контрол на процеса и на качеството; генно инженерство и генно модифициране; производство на терапевтични биомолекули. Медицинското приложение на клетъчните технологии включва диагностика и биосензори, клетъчна и генна терапия,

тъканно инженерство, био-изкуствени органи, хематология, имунотерапия, производство на ваксини и антитела; прогнозна токсикология, синтетична биология, развитие на модели и болестни процеси.

Въпреки това, разнообразието, сложността и вариабилността на живите клетки създава трудности при доставянето на пазара и достигането до пациентите на един безопасен, надежден, отговарящ на регулаторните изисквания и финансово ефективен продукт. МСП, разработващи продукти и процеси на клетъчна основа, имат ограничени финансови ресурси за предприемане на големи стъпки от доказване на концепцията до практическото приложение, докато в същото време са ангажирани с разрастване на бизнеса, с логистика, нормативна уредба и бизнес модели.

Особено внимание следва да се отдаде на диалога с регулаторите и на съответствието с изискванията за безопасност и други законови изисквания, отнасящи се до доставяне на клетки, добри медицински практики, етика, клинични опити, модерни терапевтични медицински продукти и медицински устройства.

Предизвикателството е насочено към клетки с всякакъв еукариотен произход, като тяхното приложение трябва да бъде в хуманната медицина.

б) Клинични изследвания за валидиране на биомаркери и/или диагностична медицинска апаратура (само за първия краен срок през 2017 и само за фаза 2)

Биомаркерите се използват в клиничната практика за индикиране както на нормални, така и на патологични състояния. Те все повече се използват в медицината и всяка година се предлагат много нови биомаркери. Въпреки това, само малък брой от тях се валидират за клинично приложение. За да се стигне до валидиране се изисква сериозен метод за

анализ и демонстриране на връзка със съответния клиничен процес или с потребностите на крайните потребности.

Процесът на валидиране трябва да осигурява доказателства за високостойности анализи, подходяща сензитивност и специфичност, както и клинична валидност. Особено внимание трябва да се отдаде на валидирането на биомаркерите, които имат потенциал за бързо навлизане в клиничната практика. Допустими са както *in vivo* така и *in vitro* потенциални биомаркери. Валидирането на биомаркери, които са свързани със заболявания е приоритетно (т.е. диагностични, за мониторинг на чувствителност/риск и биомаркери за прогнозиране). Допустимо е кандидатстването с проекти за валидиране на клиничното представяне на нови диагностични устройства както в комбинация с валидиране на биомаркера, така и за съответствие със съществуващи стандарти.

SMEInst-06-2016-2017: Accelerating market introduction of ICT solutions for Health, Well-Being and Ageing Well

Ускоряване на навлизането на пазара на ICT решения, свързани със здраве, добро физическо състояние и достойно остаряване

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	1,800 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	1,250 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	16,200 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	11,250 млн. EUR

Програмата подкрепя проекти на МСП и стартъпи за преодоляване на съществуващите пречки в използването на обещаващи изследователски резултати в ICT решения, свързани със здраве, добро физическо състояние и достойно остаряване, както и за насърчаване на възможностите за пазарна реализация на съответните ICT продукти и услуги. Тези продукти и услуги касаят както оперативно съвместими и надеждни, електронно базирани здравни решения

за клиенти, така и за институционално осигуряване на здравеопазване. Това са нови ICT решения или базирани на съществуващи стандарти, на иновативни екосистеми за достойно остаряване, на основата на отворени софтуерни платформи. Целта на тези решения е осигуряване на по-ефективни грижи на европейските граждани и отговаряне на нови пазарни възможности за МСП.

Особено внимание ще се отдава на проекти, демонстриращи потенциала да представляват революционна иновация и да осигурят бърз пазарен растеж на ICT решения за здравеопазване, добро физическо състояние и достойно остаряване.

SMEInst-07-2016-2017: Stimulating the innovation potential of SMEs for sustainable and competitive agriculture, forestry, agri-food and bio-based sectors

Стимулиране на иновационния потенциал на МСП в областта на устойчиво и конкурентно земеделие, лесовъдство, земеделски храни и био-сектори

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	2,545,545 EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	3,787,009 EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	22,909,909 EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	34,083,085 EUR

Програмата подкрепя проекти на МСП, играещи ключова роля в разработването на ресурсно и финансово ефективни решения за производство на безопасни, здравословни и висококачествени храни и други био-базирани продукти чрез разработване на продуктивни, устойчиви и ресурсно ефективни първични производствени системи, които водят до стимулиране на услугите в съответните екосистеми, до възстановяване на биологичното разнообразие и наред с това са конкурентни и осигуряват ниско въглеродни доставки, производство и маркетингови вериги. Очаква се дейностите

по тази програма да спомогнат за една или комбинация от няколко цели, адресирани в Societal Challenges 2 (Социални предизвикателства) на Хоризонт 2020 по отношение на земните ресурси - напр. 2.1 Sustainable agriculture and forestry (Устойчиво земеделие и лесовъдство), 2.2 Sustainable and competitive agri-food sector for a safe and healthy diet (Устойчив и конкурентен сектор за земеделски храни, за безопасно и здравословно хранене), 2.4 Sustainable and competitive bio-based industries and supporting the development of a European bioeconomy (Устойчива и конкурентна био-базирана индустрия и подпомагане развитието на европейската био-икономика). Особено внимание ще се обърне на:

- Напредничави иновации в интегрирано управление на вредителите
- Ресурсно-ефективно еко-иновативно производство и преработка на храни
- Намаляване на загубите на храни и отпадъци във фермите и по цялата верига
- Създаване на добавена стойност от отпадни и вторични продукти, произведени във ферми и по цялата верига

SMEInst-08-2016-2017: Supporting SMEs efforts for the development - deployment and market replication of innovative solutions for blue growth

Подпомагане усилията на МСП за развитие - разгръщане и пазарно навлизане на иновативни решения за развитие на морския сектор

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	0,950 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	1,242,280 EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	8,550 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	11,180,520 EUR

Потенциалът на европейските океани, морета и крайбрежия за създаването на работни места и развитие е значителен, ако се направят нужните инвестиции, проучвания и иновации. Приносът на МСП за развитието на *Стратегията за развитие на морския сектор* (COM (2012) 494) може да бъде значителен, особено в сфери като морски биотехнологии, рибарство, морски и сладководни аквакултури (включително производство и преработка на фуражи и храни). Една от най-големите пречки за развитието на иновативна *синя* икономика е липсата на достъп до финансиране на МСП за разработване на иновативни идеи с висок потенциал, които са с висока степен на риск и довеждането им до пазарна реализация. Програмата предлага финансова подкрепа на МСП в ЕС за разработване на техните най-иновативни идеи в морския и аквакултурния/риболовния сектор с главен фокус върху решенията, доближаващи идеите до пазарна реализация и с потенциал за голям растеж и интернационализация.

SMEInst-09-2016-2017: Stimulating the innovation potential of SMEs for a low carbon and efficient energy system

Стимулиране на иновативния потенциал на МСП за създаване на нисковъглеродни и ефективни енергийни системи

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	2,300 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	2,500 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	20,700 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	22,500 млн. EUR

Програмата подкрепя проекти на МСП, играещи важна роля в развитието на ресурсно- и финансово-ефективни и достъпни технологични решения за декарбонизация и за по-висока ефективност на енергийните системи по един устойчив начин. Очаква се те да допринесат сериозно за едно или повече от едно от предизвикателствата на Societal Challenges 2 (Социални предизвикателства) на Хоризонт 2020 и по-точно на програма

Secure, clean and efficient energy (Сигурна, чиста и ефективна енергия) и по-конкретно по отношение на:

- Намаляване на енергийното потребление и въглеродния отпечатък чрез интелигентно и устойчиво използване (включително енергийно-ефективни продукти и услуги както и *Умни градове и общности*)
- Евтино, нисковъглеродно снабдяване с електроенергия (включително и възобновяеми енергийни източници както и улавяне, съхранение и повторно използване на въглерода)
- Алтернативни горива и мобилни източници на енергия
- Единна, интелигентна европейска електрическа мрежа
- Нови познания и технологии
- Вземане на решения и обществен ангажимент.

SMEInst-10-2016-2017: Small business innovation research for Transport and Smart Cities Mobility

Иновативни проучвания на малкия бизнес, насочени към транспорта и интелигентната градска мобилност

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	5,757 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	6,123 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	51,813 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	55,107 млн. EUR

Транспортният сектор в Европа трябва да има капацитет да предоставя най-добрите продукти и услуги по един финансово ефективен начин, за да запази лидерските си позиции и да създава нови работни места, както и да се справи с предизвикателствата на околната среда и мобилността. Ролята на МСП в справянето с тези предизвикателства във всички аспекти на *Специфичната транспортна програма* е решаваща, тъй като те са ключови играчи във веригата на

доставките. Увеличаването на ангажираността на по-слаби играчи в иновативните дейности, както и подпомагането на стартъпи и появата на нови високотехнологични МСП е от първостепенна важност. МСП са в основата при осигуряване на иновации, необходими за по-устойчива и по-интелигентна мобилност, по-добра достъпност и логистика, обслужваща бизнеса и гражданите, като по този начин се осигурява по-висок икономически растеж, в контекста на високо населени градски и урбанизирани райони. Много подходящи за тази програма могат да бъдат дейности за разработване на нови услуги, продукти, процеси, технологии, системи и комбинации от тях, които допринасят за постигане на европейските цели в транспортна и мобилността, определени през 2011 г. в *Бялата книга за транспорта*.

SMEInst-11-2016-2017: Boosting the potential of small businesses in the areas of climate action, environment, resource efficiency and raw materials

Увеличаване потенциала на малките бизнеси, работещи в сферите климат, околна среда, ресурсна ефективност и суровини

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	2,500 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	3,600 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	22,500 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	32,400 млн. EUR

Програмата подкрепя иновативни МСП, способни да се превърнат в двигател на зелената икономика, да подпомогнат прехода към ефективно използване на ресурсите и към кръгова икономика с интелигентно отношение към климата. Те могат да играят важна роля в подпомагането на ЕС за излизане от икономическата криза и за създаване на работни места. Въпреки това, потенциалът за комерсиализиране на иновативните решения на МСП е възпрепятстван от

редица бариери, включително и липсата на лабораторни доказателства за работеща концепция, трудности при достъп до рисковано финансиране, липсата на прототипи, недостатъчни проучвания на възможностите за растеж и пр. Поради това е необходимо стимулиране на растежа чрез увеличаване нивото на иновативност в МСП и посрещане на различните им потребности през целия иновативен цикъл.

Иновативните МСП трябва да бъдат подпомагани и водени, за да достигнат пълния си *зелен* потенциал и да ускорят развитието му. Тази тема е основна при всички видове еко-иновативни МСП във всички сфери, касаещи климата, околната среда, ресурсната ефективност и суровините - включително, но не само свързани със стратегическите приоритети за 2016-2017 за систематични еко-иновации и кръгова икономика, за природосъобразни решения и климатични услуги, за устойчиво снабдяване със суровини, за използване на данните от GEOSS (Глобална система за наблюдение на Земята), за културното наследство за устойчив растеж и за водите - с фокус върху МСП, показващи голяма амбиция за развитие, растеж и интернационализация. Програмата подкрепя всички проекти, предлагащи обещаващи идеи, продукти, процеси, услуги и бизнес модели, особено тези с междусекторно и интердисциплинарно приложение, за комерсиализация както при бизнес-бизнес отношения (B2B), така и при бизнес-потребител (B2C).

SMEInst-12-2016-2017: New business models for inclusive, innovative and reflective societies

Нови бизнес модели за приобщаващи, иновативни и рефлексивни общества

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	1,080 млн. EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	1,140 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	9,720 млн. EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	10,260 млн. EUR

МСП, включително социалните предприятия и такива, работещи в сферата на културата, могат да подпомогнат растежа си на базата на иновативни бизнес модели, вземайки под внимание новите възможности, породени от обслужването, от индивидуалното упълномощаване, от колаборативната икономика, от достъпа до правителствена информация и услуги и от широко разпространеното използване на нови технологии. Промяна на парадигмата от право на собственост до достъп до нея, от индивидуално потребление до споделени функционалности, може да се приложи в множество сектори, използващи дигиталните технологии и осигуряващи по-устойчив живот на населението в ЕС, живеещо главно в градовете. Сходна промяна на парадигмата се случва и с връзките между правителството, гражданите и бизнеса, където социалните действащи лица играят все по-проактивна роля в проектирането и доставката на публични услуги. Едно от главните предизвикателства е привличането на бизнеса да използва обществени платформи за създаване на повече стойности, тъй като настоящите бизнес модели не оползотворяват адекватно предимствата от участието и колаборацията с правителствата. В европейските градове се появяват нови начини на живот, свързан със създаване, потребление, употреба, образование, учене, грижа, движение. Достъпни са нови начини за експлоатация на материалното и на не материалното културно наследство. Новите начини за създаване на иновативни обществени услуги и ползване на достъпна информация осигуряват нови бизнес възможности. МСП, развиващи и приспособяващи нови бизнес модели, играят ключова роля в тази трансформация. Специфичното предизвикателство на тази програма е да даде възможност на МСП, работещи в традиционни и нови сектори, в колаборативната икономика и креативните сектори, в областта на културното наследство и социалната икономика, както и в създаване на колаборативни обществени услуги,

да иновират и растат над традиционните рамки, чрез нови бизнес модели и организационни промени.

SMEInst-13-2016-2017: Engaging SMEs in security research and development

Ангажиране на МСП в проучвания, свързани със сигурността и развитието

Бюджет за Фаза 1 за 2016 г.	1,537,468 EUR
Бюджет за Фаза 1 за 2017 г.	1,466,947 EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2016 г.	13,837,216 EUR
Бюджет за Фаза 2 за 2017 г.	13,202,523 EUR

Програмата подкрепя МСП, разработващи иновации в областта на сигурността, особено онези, които традиционно не работят в тази област.

Дейностите по тази програма могат да обхващат всеки аспект от Специфичната програма за *Сигурни общества - защита на свободата и сигурността в Европа и на нейните граждани* (Хоризонт 2020 Рамкова програма и Специална програма):

1. Борба с престъпността, с нелегалния трафик и с тероризма, включително разбиране и справяне с терористични идеи и вярвания
2. Защита и подобряване на гъвкавостта на критични инфраструктури, вериги за доставка и транспортни модели
3. Подобряване на сигурността чрез граничен контрол
4. Подобряване на кибер сигурността
5. Повишаване на европейската устойчивост на кризи и бедствия
6. Осигуряване на лична поверителност и свобода, включително в Интернет и подобряване на социалните законови и етични разбирания във всички сфери на сигурността, риска и управлението

7. Подобряване на стандартизацията и оперативната съвместимост на системи, включително с аварийно предназначение
8. Подкрепа на външната политика за сигурност на ЕС, включително чрез предотвратяване на конфликти и изграждане на мира

Фази на програма SMEInst

Програмата SMEInst се състои от три фази. Участниците могат да кандидатстват по фаза 1 или директно по фаза 2, а от фаза 3 се възползват безплатно всички бенефициенти с одобрени проекти по първа и втора фаза.

Фаза 1 - оценка за осъществимост

Първата фаза на програмата подпомага носителите на иновативна разработка да осъществят предпроектно проучване за осъществимостта на проект за създаване на иновативни продукти/услуги и тяхната конкурентоспособност при комерсиализация на световните пазари.

Финансирането се предоставя за: проучване и оценка на техническите възможности и търговския потенциал на иновации, които компанията планира да създаде и комерсиализира.

Дейностите във фаза 1 могат да бъдат: оценка на риска, дизайн или пазарни проучвания, проучване на правата върху интелектуалната собственост - всички тези дейности, насочени към комерсиализация на иновациите. Проектът трябва да бъде в съответствие с фирмената бизнес стратегия, да спомага за вътрешния растеж на компанията и да е насочен към външни пазари.

Финансиране: обща сума от 50 хил. евро грант на проект, представляващ 70% от бюджета на проекта.

Продължителност: около 6 месеца

Резултати: предпроектно проучване (техническо и търговско), включително бизнес план

В случай, че резултатът от предпроектното проучване сочи, че иновативната концепция има потенциал да се развие до ниво на готовност за инвестиране/пазарна зрялост, но се изисква допълнително финансиране, с оглед на комерсиализация, МСП могат да кандидатстват за подкрепа във Фаза 2.

Компаниите могат да кандидатстват директно за фаза 2, без да се възползвали от финансиране по фаза 1. Финансирането на проекти по фаза 1 не гарантира одобрението им за финансиране по фаза 2.

При кандидатстване по фаза 1 проектите включват дейности за разработване на предпроектни проучвания с цел да се потвърди технологичната/практическата и икономическа приложимост на иновативната идея/концепция със значителен иновативен принос за индустриалния сектор, в който е представена (нови продукти, процеси, дизайн, услуги и технологии, или ново пазарно приложение на съществуващи технологии).

Дейностите могат да включват оценка на риска, пазарни проучвания, включване на потребители, управление на интелектуалната собственост, развитие на иновационни стратегии, търсене на партньорства, преценка на изпълнимостта на концепцията и стремеж да се разработи един солиден проект с висок потенциал на иновацията, отговарящ на фирмената стратегия и с европейско измерение. Управлението на интелектуалната собственост не се ограничава до разходите за придобиване и прилагане на европейски или международни права върху интелектуалната собственост, но може да включва схеми за одит и управление на риска за защита на интелектуалната собственост пред вериги за доставки и разпространение, които се планира да се използват или планове за валоризация на интелектуалната собственост

за подобряване на възвръщаемостта на инвестициите и привличане на търговски инвестиции в съответния проект.

По време на фаза 1 се установяват и анализират трудностите за повишаване на рентабилността на предприятието чрез иновацията. Резултатите от този анализ се вземат пред вид във фаза 2, за да се увеличи възвръщаемостта на инвестициите в иновационни дейности. Предложението трябва да съдържа първоначален бизнес план, основан на предложената идея/ концепция. То трябва да съдържа и спецификациите на един по-подробен бизнес план, който ще бъде крайният резултат от проекта и критерий за успех.

Фаза 2 - иновативни проекти

Финансирането се предоставя за: иновативни проекти, подкрепени от добър бизнес план (изработването му може да е в резултат на изпълнение на проект по фаза 1).

Дейностите във фаза 2 могат да бъдат няколко типа: прототипи, миниатюризация, разрастване, проектиране, проверка и потвърждаване, тестване, демонстрация, разработване на пилотни линии, валидиране на пазарна приложимост, включително други дейности, насочени към привеждане на иновациите към инвестиционна готовност и зрялост за навлизане на пазара.

Финансиране: индикативно 500 хил. до 2.5 млн. евро грант на проект, представляващ 70% от бюджета на проекта. Не се изключва подаване и селекция на предложения, кандидатстващи за други суми (по-високи или по-ниски).

В случай на SMEInst-05-2016-2017, дейности, свързани с изследвания в областта на медицината и клинично валидиране, включително подкрепа за клинични изследвания и опити, ще бъдат приоритетни и имат право на 100% финансиране.

В случай на SMEInst-05-2016-2017, фаза 2, предложения могат

да кандидатстващи за грант в размер между 1 и 5 милиона EUR.

Продължителност: между 12 и 24 месеца

Резултати:

- Нов продукт, процес или услуга, готови за конкуренцията на пазара
- План за бизнес иновации, включващ подробна стратегия за комерсиализация и финансов план за пускане на пазара (например за това как ще се привлекат частни инвеститори, ако е приложимо)

Във фаза 2 ще бъдат подпомогнати иновативни проекти, насочени към идентифицирани специфични предизвикателства и демонстриращи висок потенциал, конкурентоспособност и растеж на компанията, подкрепени от стратегически бизнес план. Дейностите в проекта трябва да бъдат фокусирани върху иновационни дейности-демонстрация, тестване, създаване на прототипи, пилотни проекти, разрастване на бизнеса, миниатюризация, дизайн, въвеждане на пазара и стремеж, насочен към привеждане на иновативната идея (продукт, процес, услуга и пр.) до индустриална готовност и зрялост за пазарно представяне, но освен това може да включва и още изследвания и проучвания. Технологичните иновации трябва да бъдат с ниво на технологична готовност (**TRL - Technology Readiness Level**) 6 или нагоре (или сходно за не-технологични иновации). Предложенията следва да се основават на подробен бизнес план. Особено внимание трябва да се обърне на защитата на интелектуалната собственост. Кандидатите трябва да представят убедителни доказателства, за да гарантират възможността за търговско реализиране (да имат *свобода за действие*).

Предложенията трябва да съдържат спецификация на крайния

резултат от проекта и критерии за успех. Трябва да съдържат и информация за това как резултатите от проекта ще бъдат комерсиализирани и какво въздействие върху компанията се очаква.

Фаза 3 - подкрепа за комерсиализация

Фаза 3 не е следствие от фаза 1 и/или 2, а осигурява специфична подкрепа за бенефициентите на SMEInst по време на изпълнение и след приключване на фаза 1 и 2. Целта е да се повиши икономическото въздействие на предоставеното финансиране във Фаза 1 и 2 посредством бизнес коучинг.

С оглед улесняване на комерсиализацията на иновационните дейности в резултат от фаза 1 или фаза 2, ЕК предлага на бенефициентите конкретни подкрепящи дейности. Те могат да включват подкрепа за по-нататъшното развитие на готовността за инвестиране, установяване на връзки с частни инвеститори и клиенти чрез B2B срещи, съдействие при кандидатстване за допълнително рисково финансиране на ЕС, и редица други дейности и услуги в подкрепа на иновациите, предлагани чрез Enterprise Europe Network (EEN).

Цялостната подкрепа във фаза 3 на SMEInst ще бъде достъпна през единна централизирана специализирана платформа, която ще служи като информационен портал и среда за връзки и нетуъркинг.

Тази платформа ще предоставя достъп до две главни услуги:

- Достъп до пазари
- Достъп до финансиране

На бенефициентите по SMEInst се предоставя специализиран тренинг и менторска подкрепа, насочени към бизнес иновации. В тази услуга е включена мрежата Enterprise Europe Network и се осъществява чрез специален коуч посредством консултации и указания към бенефициентите. Коуч се наема от

централизирана база данни, управлявана от Комисията. Това са експерти, отговарящи на строги критерии по отношение на бизнес опит и компетентност. Enterprise Europe Network (Европейска мрежа в подкрепа на бизнеса) съдейства на бенефициентите за избора на коуч според потребностите на компанията за реализиране на конкретния проект.

През трите фази на програмата Enterprise Europe Network ще допълва консултациите на коуча, чрез осигуряване на достъп до своите услуги за иновации и интернационализация. Това, в зависимост от нуждите на МСП, може да включва например съдействие за идентифициране на потенциала за растеж, разработване на план за растеж и максимизирането му чрез излизане на външни пазари; засилване на лидерството и управленските умения на отделни експерти в екипа на висшия мениджмънт и развитие на вътрешен коучинг капацитет; разработване на маркетингова стратегия или намиране на външното финансиране.

Специална подкрепа във фаза 3

Посочените дейности са обезпечени от бюджет, определен за SMEInst по Хоризонт 2020.

1. SME Instrument Business Community - интерактивна платформа (информационен портал и нетуъркинг пространство)

Ще бъде създадена комуникационна платформа като основа за организация и подкрепа на бенефициентите по SMEInst. Тя ще осигури достъп до различни услуги, предложени във фаза 3, подпомагащи:

- промоцията на иновативните продукти/услуги на бенефициентите и онлайн комуникацията с потенциални инвеститори, големи предприятия и (публични) доставчици, които ще имат свой профил в платформата с цел обмен на информация

- Управлението на коучинга и менторството чрез осигуряване на интерфейс между бенефициентите от една страна и EASME (Европейската агенция за МСП), Enterprise Europe Network, коуч експертите за бизнес иновации и менторите
- регистрацията за участие в свързани събития (включително международни търговски панаири)
- Регистрацията за участие в курсове, организирани от SMEInst Academy
- Достъп до съществуващи услуги, предлагани от Enterprise Europe Network¹, Европейски портал за единен достъп до финансиране², Европейското бюро за помощ по Правата върху интелектуална собственост (EU IPR Helpdesk)³, Европейската Обсерватория за нарушения на правата на интелектуална собственост (European Observatory against infringements of IPR)⁴, Платформа за обществени поръчки за иновации (Procurement of Innovation Platform)⁵ и други услуги на европейско, национално и регионално ниво, които могат да представляват потенциален интерес.

2. SME Instrument дейности в бизнес общността

SME Instrument дейностите в бизнес общността ще осигурят на бенефициентите широка подкрепа, включваща:

а) Участие в съответни събития в мрежата с цел:

- Двустранни срещи на бенефициентите с различни заинтересовани страни - представители на финансовия сектор и с големи предприятия, коуч експерти и

1 виж <http://een.ec.europa.eu/services/overview>

2 виж <http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/>

3 виж www.iprhelpdesk.eu

4 виж <https://oami.europa.eu/ohimportal/en/web/observatory/ip-for-business-and-consumers>

5 виж www.innovation-procurement.org

представители на мрежата Enterprise Europe Network (Key Account Managers - КАМ), които оказват съдействие за свързване с коуч експерт; това взаимодействие може да бъде под формата на конференции или дискусии по специфични предизвикателства, по време на форуми за МСП, свързани с комерсиализацията на иновативните решения или с иновативните тенденции на пазара, включително промяна на пазарния потенциал

- Споделяне на добри практики и примери за успех от бенефициентите на SMEInst
- Информация за допълнително обществено финансиране и финансови възможности

b) Участие в събития и финансови инструменти (организирани от ЕС или други страни) и създаване на връзки с инвеститорската общност, с оглед на:

- Улеснен достъп до събития за намиране на партньори, организирани от организации за рисков капитал, за стартово подпомагане, бизнес ангели и пр.
- Улеснен достъп до финансиране за старт на млади компании
- Улеснен достъп до финансиране с цел растеж на по-развити компании

Ще бъдат включени и алтернативни източници на финансиране като мрежи за групово финансиране (crowd-funding) и инвеститори филантропи.

Където е възможно, дейностите ще бъдат организирани в тясна връзка с мрежови събития на бенефициентите по SMEInst.

c) Връзка с големи предприятия в рамките на инициативата Приятели на SMEInst:

- отворени за всички големи предприятия в ЕС или в асоциирани страни по Хоризонт 2020, които са активни в сферата на специфични цели по Хоризонт 2020 по програмите Leadership in enabling and industrial technologies (LEIT) и Societal Challenges
- стартиране на първоначална група от 100 до 200 големи предприятия, целящи добър географски баланс и секторно разпространение
- цел - стимулиране на сътрудничество за изследвания и иновации с външни партньори и бързо разрастване на нови бизнеси
- организиране на работни срещи, семинари, посещения на място и други инициативи, в центъра на които са възможности за конкретно сътрудничество между бенефициентите по SMEInst и големи предприятия

3. Академия SMEInst

Академия SMEInst ще предложи серия от семинари и обучения, отворени за участие от бенефициентите по SMEInst.

Семинарите могат да обхващат теми като:

- *Приспособяване на бизнес модели към клиенти и пазари* (пазарна стратегия и позициониране; продукти, насочени към клиента и разработване на услуги; моделиране на вериги за доставка; търговски методи и процеси в продажбите)
- *Бизнес в чужбина* (защита на интелектуалната собственост, културни различия в бизнес комуникацията, подкрепа на бизнеса в ЕС, трансгранични дейности по обществени поръчки)
- *Управление на бизнеса и иновациите* (разработване и прилагане на стратегия за права върху интелектуална

собственост, отворени иновации, бизнес модели за растеж и др.)

- *Достъп до финансиране* (обучение за инвестиционна готовност, семинари за достъп до ЕС финансиране⁶, видео материали)

Темите ще бъдат предложени на база на редовни онлайн проучвания сред бенефициентите по SMEInst фаза 1 и фаза 2, коуч и КАМ експертите.

Бенефициентите по SMEInst ще бъдат регистрирани посредством интерактивната платформа SME Instrument Business Community. Дейностите на Академията ще бъдат тясно свързани с други събития, например тези, организирани от SMEInst за дейности в Бизнес общността, с цел да се осигури взаимно допълване. Курсовете могат да бъдат под формата на онлайн модули и/или събития, организирани на регионална база или централно.

4. Достъп до нови географски пазари - участие в програма за трансгранични търговски изложения

Бенефициенти по SMEInst - въз основа на проявен интерес, включително на силни обосновки за представителство и бизнес развитие в чужбина, ще имат възможност за участие в голям брой (тематични) специализирани търговски изложения в чужбина.

SMEInst на Хоризонт 2020 ще организира свои щандове на търговски изложения, като на всяко от тях ще представи резултатите от проектите на 10-15 селектирани бенефициенти. Тематиката на търговските изложения, в които ще се участва, ще бъде както междусекторна, така и специализирана. По време на тези международни изложения могат ще се организират B2B срещи.

⁶ виж http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/days/index_en.htm

Бенефициентите по SMEInst ще получат пакет от подкрепящи услуги, включващи:

- Обучения за пазарите на трети страни, защитата на интелектуалната собственост и бизнес култура
- Подкрепа на предварително уговорени бизнес срещи; ще бъде осигурено подходящо проследяване и оценка на качеството на бизнес срещите.

Срокове за кандидатстване

Срокове за кандидатстване за Фаза 1		Срокове за кандидатстване за Фаза 2	
24.02.2016	15.02.2017	03.02.2016	18.01.2017
03.05.2016	03.05.2017	14.04.2016	06.04.2017
07.09.2016	06.09.2017	15.06.2016	01.06.2017
09.11.2016	08.11.2017	13.10.2016	18.10.2017

Очаквано въздействие

Очакваното въздействие върху бенефициентите по SMEInst и в двете фази е:

- Повишаване на рентабилността и растежа на МСП чрез комбиниране и трансфер на нови и съществуващи знания в иновативни и значими конкурентни решения, обхващащи бизнес възможности на европейско и световно ниво.
- Пазарен ръст и разпространение на иновации, решаващи специфични предизвикателства по устойчив начин.

В случай на SMEInst-05-2016-2017, разработването на иновативни решения трябва да доведе до създаване на стойност чрез по-широкото използване на клетъчно-базирани продукти/процеси, биомаркери и/или диагностични медицински уреди в индустриални или клинични условия и да допринасят за техническия и

регулаторен напредък в тези области.

- Повишаване на частните инвестиции в иновации и по-конкретно на съвместни частни инвестиции и/или последващи такива.
- Очакваното въздействие трябва да бъде описано ясно в качествено и количествено отношение (т.е. оборот, заетост, пазарен дял, управление на интелектуалната собственост, продажби, възвръщаемост на инвестициите и печалба).

Индикативен график за оценяване и подписване на договори за финансиране

- Информация за резултата от оценяването: максимум 2 месеца след съответната дата за кандидатстване за фаза 1 и максимум 4 месеца след съответната за кандидатстване за фаза 2
- Индикативна дата за подписване на договор за финансиране: максимум 3 месеца от крайния срок за подаване за фаза 1 и максимум 6 месеца от крайния срок за подаване за фаза 2.

Условия за допустимост

Кандидатите трябва да отговарят на определението на Европейската комисия за малко и средно предприятие.

Кандидатите трябва да са регистрирани в страните от Европейския съюз, асоциираните страни към програма Хоризонт 2020, отвъдморските страни и територии (ОСТ) - изредени в онлайн ръководството на програма в Портала на участниците.

Кандидатите трябва да имат PIC-уникален номер на кандидати, генериран в Портала на участниците след въвеждане на необходимите данни и качване на съответните документи.

Критерии за оценка, точкуване и праг

Оценка на проекти във Фаза 1

Праг

Прагът на отделните критерии, които се оценяват е 4. Прагът на общата оценка на проекта е сума от праговете на трите критерии, които се оценяват - общо 13.

Тежест

На точка Въздействие ('Impact') в двете фази на SMEInst се дава тежест 1.5.

Критерии за оценка

1. Върхово постижение

При оценката ще се вземат под внимание следните аспекти, доколкото предложеният проект отговаря на работната програма на Хоризонт 2020:

- Яснота и адекватност на целите
 - Целите на предпроектното проучване, подходът и дейностите са в съответствие с очакваното въздействие от изпълнението на проекта
- Надеждност на предложената методология
 - Очакваното изпълнение на иновацията е убедително от гледна точка на добра стойност за вложените пари
 - Историята и сегашното състояние на разработване на иновацията е описана добре. Ясно са изведени планираните стъпки за въвеждане на иновацията на пазара
- Обоснованост на концепцията, включително отделено внимание на интердисциплинарни подходи и, когато е приложимо, използване на знанието на заинтересованите

страни

- Предложението отразява много добро разбиране както на рисковете, така и на възможностите, свързани с успешното въвеждане на пазара на иновацията,
- С предложената иновация компанията се стреми към нови пазарни възможности, насочени в ЕС и света
- В предложението се прави реалистично сравнение с най-съвременните решения, включително разходи, технически характеристики, ползи за околната среда, социалното измерение на пола, лекота на употреба и други функции или включва планове за получаване на тази информация
- Обща оценка на критерия 'Върхово постижение' (25% жест в оценката на този критерий)

2. Въздействие

При оценката ще се вземат под внимание следните аспекти:

- Степента, в която резултатите от проекта ще допринесат за очакваните въздействия, посочени в работната програма по съответната тема
 - Предложението описва по един реалистичен и адекватен начин какъв е потенциалът на иновацията да стимулира растежа на компанията
- Повишаване на иновационния капацитет:
 - Предложението демонстрира съответствие с цялостната стратегия на участващото/ите предприятие/я и необходимостта от натрупване на търговски и управленски опит, включително и в разбирането на финансовите и организационни изисквания за търговска експлоатация.
- Укрепване на конкурентоспособността и растежа на

фирмите и създаване на нови пазарни възможности:

- Взета е под внимание добавената стойност на европейско ниво в следните аспекти:
 - a) оценката на пазара
 - b) анализ на конкуренцията
 - c) въздействието на европейските и световните предизви кателства
- Предложението показва по убедителен начин, че ще има търсене/пазар (готовност за плащане) за иновацията, когато продуктът/решението излезе на пазара
- Адресиране на въпроси, свързани с изменението на климата или околната среда, или принос за други важни ползи за обществото (не включени по-горе)
 - Целевите потребители или групи потребители на крайния продукт/приложение и техните потребности са добре описани и предложението съдържа реалистично описание защо групите потребители ще имат интерес да използват и/или купуват продукта/приложението в сравнение със съществуващите решения
- Качество на предложените мерки за използване и разпространяване на резултатите от проекта
 - Предложението много добре демонстрира познанието на потребностите с цел разработване на един реалистичен и адекватен анализ на пазарните условия, на целия съществуващ пазар и скоростта му на растеж, на конкурентите и конкурентните решения, на ключови заинтересовани страни, или включва план за получаване на тази информация
 - Първоначалният план за комерсиализация е разработен и обяснява как той ще бъде доразвит (развитие, стратегия за лицензиране, и пр.)
 - Предложението включва реалистично и адекватно

описание на статута и стратегията за защита на иновацията, необходимостта от 'свобода за прилагане на анализи' и текущото състояние на правата върху интелектуална собственост, като може да е включен план за получаването на тази информация. Ако е приложимо, се адресират и потенциалните регулаторни изисквания.

- Обща оценка на критерия 'Въздействие' (25% тежест в оценката на този критерий)

3. Качество и ефективност на изпълнението

При оценката ще се вземат под внимание следните аспекти:

- Качество и ефективност на работния план, включително до каква степен ресурсите по различните работни пакети са в съответствие с техните цели и резултати
 - В предложението се демонстрира, че проектът разполага или ще разполага със съответните ресурси и умения (управленски персонал, други кадрови и технически/ научни компетенции, съоръжения, мрежи и пр.), за могат дейностите да се изпълнят при най-подходящи условия. Ако е необходимо, се описва по реалистичен начин как биха могли да участват ключови заинтересовани страни, партньори, подизпълнители.
- Допълване на партньорите и степента, до която консорциумът като цяло обединява необходимата експертиза:
 - Екипът има съответните технически, научен и управленски опит и знания, включително добро разбиране на съответните аспекти на пазара за конкретната иновация. Ако е уместно, в предложението се включва план за придобиване на липсващи компетенции.
- Целесъобразност на разпределението на задачите, като се гарантира, че всички участници имат действителна роля и

разполагат с адекватни ресурси за изпълнение на проекта:

- Вземайки пред вид амбицията и целите на проекта, предложението включва реалистична времева рамка и подробно описание на изпълнението
- Обща оценка на критерия 'Качество и ефективност на изпълнението' (25% тежест в оценката на този критерий)

Оценка на проекти във Фаза 2

Праг

Прагът на критерия 'Въздействие' е 4. За останалите критерии е 3. Прагът на общата оценка на проекта е сума от праговете на трите критерии, които се оценяват - общо 12.

Тежест

На точка Въздействие ('Impact') в двете фази на SMEInst се дава тежест 1.5.

Критерии за оценка

1. Върхово постижение

При оценката ще се вземат под внимание следните аспекти, доколкото предложения проект отговаря на работната програма на Хоризонт 2020:

- Яснота и адекватност на целите
 - Целите на проекта, както и на подхода и дейностите, които ще се изпълняват са в съответствие с очакваното въздействие(комерсиализация/разгръщане)
Информация за резултатите от проекта и критериите за успех са добре дефинирани.
- Надеждност на предложената методология
 - Очакваното изпълнение на иновацията е убедително от гледна точка на добра стойност за вложените пари

- Обоснованост на концепцията, включително отделено внимание на интердисциплинарни подходи и, когато е приложимо, използване на знанието на заинтересованите страни
 - Предложението отразява много добро разбиране както на рисковете, така и на възможностите, свързани с успешното въвеждане на пазара на иновацията, от техническа, търговска и регулаторна гледна точка.
 - В предпроектното проучване (разработено във Фаза 1 или чрез други средства) демонстрира технологична, практическа, икономическа жизнеспособност на иновацията.
- Степента, до която проектът надвишава текущото ниво на техническо развитие и демонстриране на иновационен потенциал
 - С предложената иновация компанията се стреми към нови пазарни възможности, насочени в ЕС и света
 - Текущият етап на развитие (TRL 6 - или подобен на не-технологични иновации) е добре описан. Планираните стъпки за навлизане на иновацията на пазара стъпки са ясно описани
 - В предложението се прави реалистично сравнение с най-съвременните решения, включително разходи, технически характеристики, ползи за околната среда, социалното измерение на пола, лекота на употреба и други функции
- Обща оценка на критерия 'Върхово постижение' (25% тежест в оценката на този критерий)

2. Въздействие

При оценката ще се вземат под внимание следните аспекти:

- Очаквани въздействия, описани в работната програма по съответната тема
 - Предложението описва по един реалистичен и адекватен начин какъв е потенциалът на иновацията да стимулира растежа на компанията
- Повишаване на иновационния капацитет:
 - Предложението демонстрира съответствие с цялостната стратегия на участващото/ите предприятие/я и необходимостта от натрупване на търговски и управленски опит, включително и в разбирането на финансовите и организационни изисквания за търговска експлоатация, както и потребностите а трети страни.
- Повишаване на конкурентоспособността и растежа на фирмите и създаване на нови пазарни възможности:
 - Взета е под внимание добавената стойност на европейско ниво в следните аспекти:
 - a) оценката на пазара
 - b) анализ на конкуренцията
 - c) въздействието на европейските и световните предизвикателства
 - Предложението показва по убедителен начин, че ще има търсене/пазар (готовност за плащане) за иновацията, когато продуктът/решението излезе на пазара
- Адресиране на въпроси, свързани с изменението на климата или околната среда, или принос за други важни ползи за обществото (не включени по-горе)
 - Целевите потребители или потребителски групи са добре описани, включително има реалистично описание на причините, поради които тези групи ще имат интерес

да използват или да купят продукта/приложението, в сравнение със съществуващите решения

- Качество на предложените мерки за използване и разпространяване на резултатите от проекта и комуникирането на проектните дейности пред различни целеви групи:
 - Кандидатът е направил задълбочен анализ на конкуренцията, включително
 - а) описание на конкуренти и конкурентни продукти или услуги
 - б) причини за купуване на предложената иновация, а не алтернативи
 - Стратегията за комерсиализация е описана по един реалистичен и адекватен начин, включително и приблизителното време за пускане на пазара/разгръщане. Дейностите, които ще бъдат доразвити след фаза 2, включително и допълнителни мерки за разпространение, са добре описани.
 - Мерките за осигуряване на 'свобода на работа' (възможност за търговска експлоатация), са реалистични и е разработена убедителна стратегия на защита на правата върху интелектуалната собственост и лицензирането. Регулаторните и/или изискванията на стандартни са добре адресирани.
- Обща оценка на критерия 'Въздействие' (25% тежест в оценката на този критерий)

3. Качество и ефективност на изпълнението

При оценката ще се вземат под внимание следните аспекти:

- Качество и ефективност на работния план, включително и до каква степен ресурсите по различните работни пакети

са в съответствие с техните цели и резултати

- В предложението се демонстрира, че проектът разполага със съответните ресурси (персонал, съоръжения, мрежи и пр.), за да могат дейностите да се изпълнят при най-подходящи условия. Ако е необходимо, се описва по реалистичен начин как биха могли да участват ключови заинтересовани страни, партньори, подизпълнители, защо и как са избрани (подизпълнителите трябва да се избират на принципа най-добра стойност за цената). Където е приложимо-участници в консорциума са взаимно допълващи се

- Допълване на партньорите и степента, до която консорциумът като цяло обединява необходимата експертиза:

- Екипът има съответните технически, научен и управленски опит и много добро разбиране на съответните аспекти на пазара за конкретната иновация. Ако е уместно, в предложението се включва план за придобиване на липсващи компетенции чрез партньорство или подизпълнение (подизпълнителите трябва да се избират на принципа най-добра стойност за цената).

- Целесъобразност на разпределението на задачите, като се гарантира, че всички участници имат действителна роля и разполагат с адекватни ресурси за изпълнение на проекта:

- Вземайки пред вид амбицията и целите на проекта, предложението включва реалистична времева рамка и подробно описание на изпълнението

- Описанието на работните пакети и на важните резултати са реалистични и релевантни, включително подходящо разпределение на задачите и ресурсите, на управлението на риска и на иновацията.

- Обща оценка на критерия 'Качество и ефективност на изпълнението' (25% тежест в оценката на този критерий)

Правила за оценяване на проектните предложения

- Първо ще бъде оценявано очакваното въздействие от изпълнението на проектите, а след това ще се оценяват нивото на иновативност и планираните дейности за изпълнение.
- Крайната единодушна оценка за предложенията ще бъде осреднена между оценките на отделните оценители.
- С електронното подаване на предложение, кандидатите може да посочи до три имена на хора, които не желае да бъдат оценители на техните предложения поради потенциален конфликт на интереси. Ако някое от посочените лица е определен като независим експерт, участващ в оценяването на предложението, то може да бъде изключено от оценяващия екип на това предложение, стига това да не попречи на оценяването на проекта.
- В Портала на участниците са описани правила за приоритизиране на проектни предложения, получили еднакъв брой точки.
- Проектите, които отговарят на изискванията за получаване на финансиране, но не могат да бъдат финансирани поради бюджетни ограничения, ще получат т.н. 'Seal of Excellence'. С това отличие фирмите могат да кандидатстват за финансиране пред други алтернативни източници - публични, частни, национални, регионални, европейски или международни.

Ниво на технологична готовност (TRL)

Нивото на технологична готовност е изключително важно и увеличава шансовете за успех. Те са най-големи при ниво 6 и нагоре. Изключение прави програма SMEInst-05-2016-2017,

където Индикаторът за технологично ниво на готовност (TRL) не се прилага. По-долу са описани степените на TRL от 1 до 9.

TRL 9: Изпробвана система в операционна среда

TRL 8: Завършена и сертифицирана система

TRL 7: Прототип, демонстриран в операционна среда

TRL 6: Технология, демонстрирана в релевантна среда

TRL 5: Технология, валидирана в релевантна среда

TRL 4: Технология, валидирана в лаборатория

TRL 3: Концепция, доказана с експеримент

TRL 2: Формулирана концепция на технология

TRL 1: Формулирани основни принципи на технологията

Най-често допускани грешки при кандидатстване

- Твърде голям фокус върху проекта и не достатъчното му представяне като възможност за бизнес
- Не убедителност при описание на компанията - трябва да обясните защо компанията ще успее, а не тази на конкуренцията
- Недостатъчно представяне на информация за конкурентни решения
- Твърде ниско ниво на иновативност
- Планиране разработването на продукти, които вече съществуват на пазара
- Предлагане само на идея без никаква концепция за нейната комерсиализация
- Просто опитване на късмета - SMEInst не е лотария!

Съвети за успешно кандидатстване

След тригодишното опериране на програмата и хилядите оценени проектни предложения, могат да се изведат някои полезни съвети, базирани на опита на консултантите и оценителите.

Преценете дали SMEInst е наистина подходящата програма за вас

Преди да вземете стратегическо решение да кандидатствате, прегледайте внимателно целите на работната програма и преценете, дали вашият проект е в съответствие с тях. С две думи, трябва имате революционна идея, иновация, представляваща пробив, твърда решителност компанията ви да расте на европейско ниво. Трябва да познавате изключително добре целевия пазар и да имате убедителен план за комерсиализация. От решаващо значение е да можете да убедите всеки експерт във всеки един от тези аспекти.

Обърнете се за съвет към експерти от Enterprise Europe Network, или към националните контактни точки по Хоризонт 2020, или към компетентни консултанти, или към други структури като бизнес инкубатори. Преди да се срещнете с тях, подгответе 3 минутна презентация на вашия проект. Представете идеята си ясно. Ако тази Хоризонт 2020 не вашата програма, потърсете съвет за друг източник на финансиране на европейско, национално или регионално ниво.

Потърсете експерти за предварителна оценка

Идеалният случай е да намерите 4 експерта, които да оценят различни аспекти на вашия проект - технологията, познаването на пазара, плана за комерсиализация и бюджета. Всеки един от оценителите ще разгледа проекта по 3 критерия: въздействие, върхово постижение и изпълнение. Ще получите предварително мнение, дали вашето предложение

е добре балансирано и дали включва всички аспекти по всеки критерии за оценка и ще получите представа какво точки можете да получите и какви са шансовете ви за одобрение на проекта за финансиране.

Когато описвате въздействието от изпълнението на проекта

Трябва убедително да демонстрирате, че вашият проект ще генерира приходи и създаване на работни места. Обяснете условия на пазара и развитието на конкуренцията. Включете конкретни и реалистични данни за обхвата на пазара, за пазарния дял, за продажните цени. Направете поне 3 годишна прогноза за обема на продажбите, оборота и броя на създадените работни места. Не забравяйте да опишете план за комерсиализация. Не забравяйте, че ключов аспект във вашия проект е демонстриране на европейско или международно измерение. Ако проектът е насочен само към националния пазар, той няма да бъде подкрепен от програма SMEInst. Защитата на интелектуалната собственост е също много важен аспект и трябва да бъде добре обяснена.

Когато описвате върхово постижение от изпълнението на проекта

Трябва да убедите оценителите, че вашата иновация е върхово постижение, че вашият продукт, процес или услуга е революционно, че иновацията има потенциал да промени динамиката на пазара и евентуално да адресира обществени проблеми и предизвикателства. Покажете добавената стойност на вашата идея и обяснете защо тя е жизнеспособна и по-добра, отколкото съществуващите решения. Освен описание на възможностите, трябва да докажете, че разбирате и рисковете.

Когато описвате изпълнението на проекта

Трябва да убедите оценителите, че можете да го се справите с изпълнението. Не забравяйте, че, наред с описанието

на техническата компетентност, трябва да демонстрирате и търговска компетентност. Оценителите ще оценяват надеждността на екипа ви и на работния план. Уверете се, че ясно сте описали как ще организирате екипа и, ако планирате да привлечете външни партньори с конкретна експертиза, каквато липсва във вашата компания, обяснете ясно какви ще са техните партньори и с какво ще донесат за проекта. Планирането е изключително важно - проектът ви трябва да се вмести в реалистични срокове.

Формата има значение

Отделете време за да измислите 'хващащо' име на проекта. Опишете атрактивно първата част на апликационната форма 'Abstract'. Тези два елемента са много важни, тъй като те ще създадат у оценителите първото впечатление от вашия проект. Английският език трябва да е на много добро ниво. Избягвайте дълги и заплетени изречения. Четенето на текста от оценителите трябва да върви гладко.

Имате 10 страници за представяне на плана си, използвайте всички от тях. Изтрийте обясненията, вмъкнати в шаблона! Имайте предвид, че образуват дела, отделете време, за да направи преглед и полиране на езика. Не се колебайте да задавате вашите колеги и близки, които да четат и коментират вашето предложение. Накарайте колеги или познати да прочетат проекта и да дадат своите коментари.

Надяваме се, че тези съвети да ви помогнат да подготвите едно отлично предложение и да се присъедините към европейската шампионска лига за иновации!

Търговско-промишлена палата - Стара Загора

Търговско-промишлена палата - Стара Загора е неправителствена организация с нестопанска цел, доброволно сдружение на регионалния бизнес, регистрирано в обществена полза. Учредена е през 1991 г. с цел да представлява и защитава работодателските интересите и предоставя на своите членове и клиенти специализирани бизнес услуги. Палатата има двустепенна система на управление: Управителен съвет с председател Олег Стоилов и Контролен съвет.

За постигането на **основните си цели** Палатата работи, като обединява усилията на своите членове и партньори за:

1. Подобряване на бизнес средата и инвестиционния климат в региона
2. Развитие и промоция на регионалната и националната икономика
3. Утвърждаване на лоялни и коректни пазарни отношения
4. Представителство и защита на интересите на своите членове и на фирмите от региона
5. Повишаване на конкурентоспособността на своите членове
6. Повишаване на квалификацията на работещите
7. Съдействие за обмен на научни знания, трансфер на иновации и нови технологии
8. Съдействие за интелигентното използване и производство на енергия от ВЕИ
9. Съдействие за повишаване на корпоративната социална отговорност на бизнеса
10. Развитие на предприемачеството със специално внимание към малките и средните предприятия

11. Популяризиране на дейността и успехите на своите членове и на фирмите от региона
12. Подобряване на екологичното състояние на региона
13. Развитие и промоция на туристическия потенциал на региона.

Палатата в Стара Загора е част от единната система на Българската търговско-промишлена палата (БТПП).

Приоритетите в дейността на Търговско-промишлена палата - Стара Загора са в областта на:

- Съдействие на фирмите от региона да намерят нови търговски партньори за бизнес коопериране и нови пазари за износ на продукцията им
- Привличане на инвестиции и създаване на нови работни места
- Съдействие на фирми и организации от региона за участие в международни европейски проекти, финансиращи бизнес и обществени цели
- Засилване на връзката наука-бизнес и съдействие за комерсиализиране на научни разработки
- Съдействие на фирмите от региона за спазване на екологичните норми, за повишаване на енергийната ефективност на сгради и производствени процеси
- Насърчаване на предприемачеството сред младите хора, повишаване на квалификацията и кариерното развитие
- Популяризиране на уникалните продукти на региона, носещи конкурентни предимства-вино, продукти, базирани на розово и други етерични масла, млечни продукти, органични храни и здравословни добавки, IT решения, иновативни продукти и технологии, създадени в региона

- Популяризиране на природните дадености, културното и историческото наследство на региона
- Подкрепа на проекти и инициативи на обществено значими цели

За изпълнение на целите и приоритетите си Палатата си сътрудничи с институции на национално, областно и общинско ниво, с международни организации, с неправителствения сектор, с образователни и научни институции, с компании, експерти и медии.

Enterprise Europe Network е най-голямата мрежа в света в подкрепа на амбициозните малки и средни предприятия, разработващи иновации и стремящи се към външни пазари

www.een.bg

