

Финансиране с Инструмента за МСП / Н2020

Проблеми и предизвикателства

Димитър Христов
Марионела Симова
Милена Колева

Защо трябва да се участва в Инструмента за МСП?

- Ранг - сред най-добрите в Европа;
- Видимост на Европейско и глобално ниво;
- Бизнес / мениджмънт коучинг;
- Част от широка бизнес мрежа;
- 70% финансиране (има и изключения);
- Самостоятелно участие;
- Без задължение за участие във всички фази на инструмента;
- Помощ за по-нататъшно финансиране

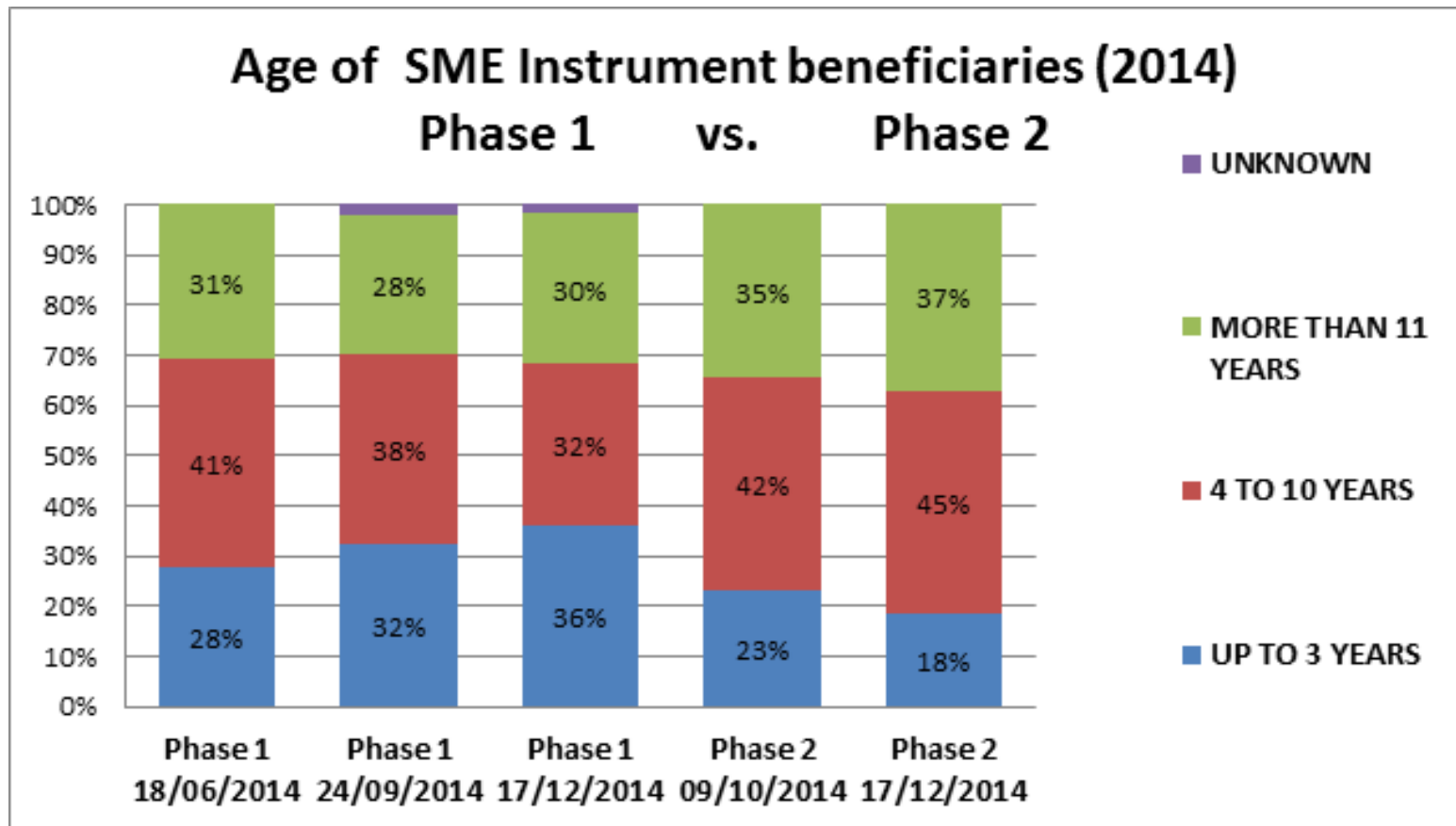
РЕЗУЛТАТИТЕ

	Cut-off dates Phase 1				Cut-off dates Phase 2		
	18/06/2014	24/09/2014	17/12/2014	18/03/2015	9/10/2014	17/12/2014	18/03/2015
N° of proposals received	2666	1944	2363	1569	580	629	614
Above threshold	317	237	320		132	180	
Funded	155	178	259		60	74	
% funded	6%	9%	11%		10,5%	12%	
FUNDED ABOVE THRESHOLD	48.8%	75%	81%		45%	41%	

Бенефициентите по страни

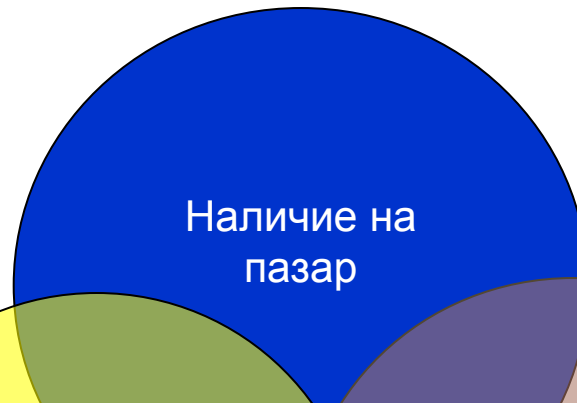
Country	18/06/2014 cut-off	24/09/2014 cut-off	17/12/2014 cut-off	18/03/2015 cut-off	17/06/2015 cut-off	Total
Spain	41	31	57	34	29	192
Italy	23	36	49	25	35	168
United Kingdom	27	19	35	18	22	121
Germany	11	15	23	12	7	68
France	10	13	15	7	3	48
Netherlands	4	14	12	8	2	40
Finland	5	9	10	2	3	29
Sweden	4	9	11	9	5	38
Ireland	10	5	7	3	0	25
Denmark	4	10	5	5	6	30
Norway	2	5	8	0	1	16
Estonia	2	5	7	5	2	21
Portugal	1	5	7	3	1	17
Austria	4	3	4	8	1	20
Israel	4	3	4	2	5	18
Greece	0	2	7	0	0	9
Slovenia	2	5	2	3	4	16
Belgium	0	3	5	2	3	13
Hungary	3	2	3	5	4	17
Poland	1	0	7	5	3	16
Lithuania	1	1	2	1	1	6
Czech Republic	0	1	2	1	0	4
Iceland	0	1	2	1	0	4
Turkey	2	1	0	1	2	6
Cyprus	0	0	2	0	0	2
Latvia	0	1	1	0	1	3
Serbia	0	1	1	0	0	2
Slovakia	0	0	2	0	0	2
Malta	1	0	0	0	0	1
Bulgaria	0	0	1	0	1	2
Croatia	0	0	1	0	1	2
Luxembourg	0	0	1	1	0	2
TOTAL	162	200	293	161	142	958

Какви фирми са участвали през 2014 г.



Критериите

Потенциал за
комерсиализация и
икономическо
влияние



Високо ниво на
иновативност

Продукт -
лесен за ползване
от потребителите и
за производство
от фирмата

Възможно
и по-добро от
съществуващите
техническо решение

Потенциал на
фирмата да
постигне
предвидените
резултати

Плюс: Добавена стойност за ЕС

Изводите на ЕК

Защо повечето кандидати не успяват?:

- ❑ Фокус върху самия проект, а не върху бизнес възможностите, които той създава;
- ❑ Неубедителен опит и експертиза на фирмата (защо тя ще успее и ще бъде конкурентноспособна?);
- ❑ Недостатъчна информация за конкурентните решения;
- ❑ Ниско ниво на иновативност, решението вече съществува на пазара;
- ❑ Предлага се само идея без концепция за комерсиализация;
- ❑ Да се опита късмета без подготовка (Инструмента не е лотария!).

Как МСП в България посрещнаха предизвикателството за участие в Инструмента през 2014 г.

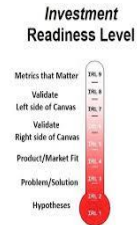


Прекален оптимизъм по отношение на иновативността на бизнес идеята и нейното влияние и хоризонти;



Нереалистичност по отношение на сложността и времето за подготовка на успешен проект;

Липса на организационна и технологична готовност на проекта;



Надценяване на ролята на външен консултант за подготовка на проекта.

Изводи за слабото участие на българските фирми? С какво се сблъскваме досега?

1. **Ниско ниво на иновативност** (low innovation level and excellence)
2. **Липса на междинни резултати (напредък) и технологична готовност** (quite modest or even lack of interim results or/and technology readiness)
3. **Неубедителен иновационен потенциал (капацитет, експертиза)** (unconvincing innovation capacity and expertise)
4. **Недостатъчна предварителна подготовка** - insufficient preparation
5. **Трудно доказуем Европейски и глобален ефект (влияние)** Difficulties in proving the European and global effect (impact)

ПОДГОТОВКАТА или Въпросите, които да си зададем

1. Защо да кандидатствам (мотивация)? Пари?
2. Коя от обявените теми е най-подходяща , за която моя проект е приложим и е с най-голям шанс да успее? Какви са оценителите?
3. На какво ниво на готовност в т.ч. и на **технологична готовност** се намира иновацията (ако е КЕТ)?
4. По коя от двете фази е най-добре да участвам?
5. Подходящ ли е моя профил за да съм успешен?
6. Имам ли необходимата начална релевантна информация за да подготвя добър проект?

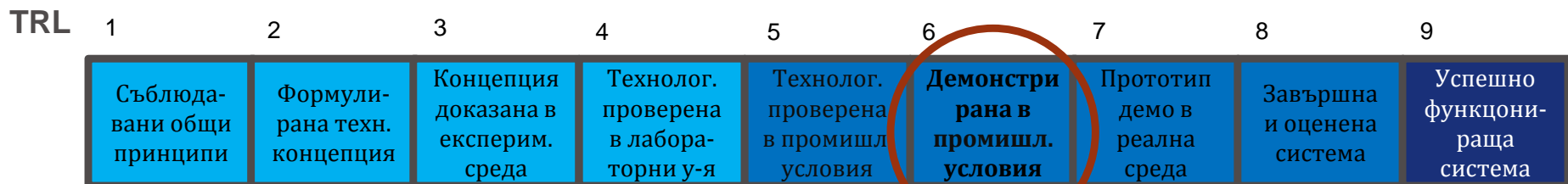
Един от проблемите !!

Ниво на технологична готовност (Technology Readiness Level)

Хоризонт 2020 /
Инструмент за МСП

Изследвания § иновации
Ниво на финансиране – 100%

Иновации
Ниво на финансиране – 70%



EUROSTARS, др.

COSME

Иновации
Финансиране 50%

Пазарна репликация
Финансиране 50-80%


Предпоставките за успех са - в подготовката?


- КОНЦЕПЦИЯТА в основата на проекта - БИЗНЕС МОДЕЛ, иновацията и нейния пазар;
- Реалистични и постижими ЦЕЛИ на проекта и неговия бизнес ПОТЕНЦИАЛ;
- Напредъка в контекста на най-съвременните решения (state-of-art) и с отлики и ПРЕДИМСТВА пред КОНКУРЕНТНИ решения
- Европейско измерение на проекта по отношение на европейските ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА и ПАЗАРИ, връзки с ПРИОРИТЕТИТЕ на ЕС;
- Предварителен SWOT и РИСК анализ с оглед успешно въвеждане на пазара.
- Резултати от тествани потенциални ПОТРЕБИТЕЛИ И КУПУВАЧИ с цел обосновка на привлекателността за пазара.
- Знание за специфичния технологичен ЖИЗНЕН ЦИКЪЛ и място на проекта в него (какво ще се прави по проекта)


ПРОБЛЕМИ НА ПИСАНЕТО


- Кратко, ясно и убедително за бизнес идеята
- Инструкциите за попълване на формуляра
- Доказателства - цифри, графики, картинки, цитати, препратки
- Фокус върху бизнес възможностите, перспективите и пазарната стратегия
- Подробно и убедително за предстоящите дейности - въздействието и глобалното влияние
- Убедително за капацитета и компетенциите на кандидата
- Логическа последователност и обвързаност между отделните части на проектното предложение


Път към успеха


 Уточни интереса си към Инструмента и към позициониране на фирмата като “Иновативно МСП? Стратегия, визия.

 Анализирай целите, времевия хоризонт и способността да си иновативен с Инструмента

 Уточни каква е иновацията, ролята ѝ и начина за привличане - бизнес модел

 Избери област (тема), фаза и определи екипа

 Направи предварителен анализ за готовност и успех на избраната иновация

 Постави си реалистичен срок и започни подготовка на проекта



EEN и NCP



EEN и NCP,
партньори,
консултанти



Професионални
организации, БАН,
Университети, ЦТТ



Вътрешно, екип



Консултанти

Извод и препоръка:

Ако идеята е наистина иновативна и е с перспектива за комерсиализация не бързайте да пишете формуляр. Подгответе се за успех, а не заради самото участие. Няма шанс да ви класират случайно.



Ще успеят ли всяка година 40-50 малки и средни иновативни български предприятия от различни сектори и отрасли да получат от ЕС средства за развитие и комерсиализация на своите иновативни проекти???

Отворените схеми за 2014 - 2015

1. **LEIT ICT** - Информационни високорискови технологии (open disruptive) (2014: 45 М€ / 2015: 45 М€) ;
2. **LEIT NMP** - Ускорено прилагане на нанотехнологии, авангардни материали и производствени технологии от МСП;
3. **LEIT Biotech** - Ускорено въвеждане на индустриални процеси, базирани на биотехнологии;
4. **LEIT Space** за МСП в Космически изследвания
5. **SC1 Health** - Клинични изследвания за валидация на биомаркери и/или Медицинска диагностична апаратура
6. **SC2 Bioeconomy** – Ефективна преработка и производство на екологични храни и
7. Подпомагане усилията на МСП за развитие и използване на иновации за син растеж (аквакултури, океански ВЕИ, морски минерални ресурси и биотехнологии, морски, брегови и круизен туризъм);
8. **SC3 Energy** - Стимулиране на иновациите в ниско въглеродни и ефективни енергийни системи;
9. **SC4 Transport** - Изследвания на МСП за транспорта;
10. **SC5 Climate** - Ускоряване на потенциала на МСП за екоинновации и устойчива доставка на суровини;
11. **SC7 Security** - Защита на градски меки цели и критична инфраструктура;



Иновативно МСП

Инструмент за МСП