

Програма на ЕС ХОРИЗОНТ 2020

Новата програма на ЕС за изследвания и
ИНОВАЦИИ

Период 2014-2020 г.

Бюджет – 80 млрд. евро

Наследник на 7-ма Рамкова програма

Приоритети

- Наука на най-високо ниво – укрепване на позицията на ЕС като световен лидер в научните постижения
- Конкурентни индустрии – укрепване на индустриалното лидерство чрез иновации, целящи да върнат Европа по пътя на растежа и създаването на работни места
- По-добро общество – въвеждане на нови методи за справяне със социалните предизвикателства по отношение на шест ключови области – здравеопазване, демографски промени и благосъстояние; безопасност на храните, устойчиво земеделие, морско дело и био-икономика; сигурна, чиста и ефективна енергия; развитие на устойчив транспорт; борба с климатичните промени и ресурсна ефективност и създаване на обединени, иновативни и сигурни общества.

Какво е по-различно

- **Пазарно ориентиран подход** - „Хоризонт 2020“ ще отговори на обществените предизвикателства като помогне да се хвърли мост над пропастта между науката и пазара.
- Програмата е в по-голяма степен фокусирана върху научни изследвания и иновации, водещи до повишаване на **конкурентоспособността** на европейската икономика
- Има **специален Инструмент за МСП** - първа възможност за МСП да кандидатстват самостоятелно

Опростяване на правилата

- Кандидатстването е с по-унифицирана и опростена документация и се осъществява по електронен път
- По-широко възприемане на счетоводните практики на участниците за допустими преки разходи, фиксирана стойност за допустимите непреки разходи /25%/, отпадане на отчетите за присъствие на персонала на пълно работно време по даден проект и др.
- Съкратен период за оценка на проектните предложения
- Съкращаване на времето до грант средно със 100 дни (при средно 350 дни – 7-ма Рамкова програма)

Ролята на МСП в ЕС

- Броят на МСП в ЕС е 20.35 млн. или около 99.8 % от всички предприятия в Общността
- 85% от новите работни места в частния сектор се откриват от МСП
- МСП в ЕС осигуряват 66.5% от заетостта
- МСП осигуряват близо 58% от brutния вътрешен продукт на ЕС

Бариири пред иновацията и растежа на МСП

- Затруднен достъп до финансиране
- Недостатъчни умения, познания и капацитет за управление на иновациите
- Недостатъчен опит в работата в мрежа и коопериране с външни партньори в областта на иновациите
- Недостатъчна интернационализация на МСП

Подкрепа на МСП през целия иновационен цикъл за всички видове иновации в 13 тематични области /за 2015 г./:

- Високорискови ИКТ иновации
- Нанотехнологии, или други технологии за производство и за суровинна осигуреност
- По-зелен и интегриран транспорт
- Еко-иновации и устойчива осигуреност на суровини
- Космически изследвания
- Клинични изследвания и валидиране на диагностични устройства и биомаркери
- Устойчиво производство и обработка на храни
- “Син” растеж
- Нисковъглеродни енергийни системи
- Критична градска инфраструктура
- Промислени процеси, базирани на биотехнологиите
- Мобилни приложения за електронно управление
- Иновационни бизнес модели за МСП

Интегриран подход към подкрепата за МСП

чрез:

- Участие в партньорски проекти
- Участие с проекти по Инструмента за МСП
- Участие в Евростар II за насърчаване на транграничните пазарно-ориентирани иновации и НИРД за МСП
- Достъп до инструментите на финансовия инженеринг

Инструмент за МСП /бюджет от 3 млрд. евро/

Цели:

- Укрепване на **иновационния капацитет** на МСП
- Подкрепа за **пазарноориентирани иновации**
- Запълване на пропуските във **финансирането** в ранния стадий на **високорисковите изследвания и иновации** от страна на МСП
- Стимулиране достигането на **важни приложно-научни постижения** в **пазарно-ориентирани иновации**.
- Повишаване **конкурентността** на МСП и създаване на **нови работни места**
- **Европейско измерение, приложимост и значимост** на иновацията

Поетапна подкрепа на пазарноориентирани иновации на МСП в три фази:

- **Фаза 1:** Предпроектни проучвания
- **Фаза 2:** Иновативни дейности
- **Фаза 3:** Комерсиализация

Фаза 1: Предпроектни проучвания

- **Цел:** Проверка на технологичната, производствената, практическа, икономическа осъществимост и приложимост на иновационната идея/концепция, която е представява новост за индустриалния сектор, за който е предназначена (*нов продукт, процес, дизайн, услуга и технология или нови пазарни приложения на съществуващи технологии и др.*).
- **Дейности /за доказване на приложимостта/:** Оценка на риска, проучване на пазарните ниши, търсене и предлагане, възможности за потребителско участие, управление на интелектуалната собственост, търсене на партньори за приложение на концепцията, разработване на иновационна стратегия за развитие

Фаза 1: Предпроектни проучвания - продължение

- Идентифициране и анализ на **проблемните области** и **рискове** пред увеличаването на рентабилността и конкурентоспособността на предприятието чрез иновации, които да бъдат адресирани по време на Фаза 2, за да увеличи възвръщаемостта на инвестициите в иновационни дейности.
- Проектното предложение за предвидените бизнес и пазарни възможности не трябва да надхвърля 10 стр. – **Бизнес иновационен план I**

Фаза 1: Предпроектни проучвания - продължение

Очаквани резултати: Подробен бизнес план - **Бизнес иновационен план II**, основаващ се на предложената идея/концепция, в който трябва да се опишат заложените спецификации на подготовения при подаването на проектното предложение **Бизнес иновационен план I**, чието изпълнение ще доведе до получаване на определен продукт/ услуга/ технология и др., като същевременно се докаже приложимостта на идеята и се направят оценки в следните насоки:

- Дали предлаганите решения **съществуват** на пазара?
- Какви се **рисковете** от реализирането на идеята?
- Дали **закупуването** на ноу-хау или Права на интелектуална собственост ще доведе до разрешаването на проблема?
- Как иновативните решения ще допринесат за повишаване на **конкурентоспособността** на фирмата и ще допринесе ли за откриване на нови работни места?
- Има ли иновационното решение **общоевропейска приложимост**?
- Дали се препоръчват допълнителни **иновативни дейности**, за които може да се кандидатства във Фаза 2?

Фаза 1: Предпроектни проучвания - продължение

- **Бюджет:** 71 249 евро
- **Финансиране:** Еднократна грантова помощ с фиксиран размер от 50 000 евро, възлизаща на 70% от бюджета + 30% съ-финансиране от бенефициента
- **Продължителност:** 6 месеца

Фаза 2: Иновативни дейности

- **Цел:** Подготовка от МСП на иновационни проекти, адресирани към конкретни предизвикателства и демонстриращи потенциал за повишаване на фирмената конкурентоспособност
- **Дейности:** Демонстрация, апробиране и тестване, създаване на прототипи, пилотни проекти, дизайн и довеждане на иновативната идея (*продукт, процес, услуга, технология и др.*) в готовност за пускане на пазара и създаване на пазарни реплики – Ниво на технологична готовност 6.

Фаза 2: Иновативни дейности - продължение

- **Очаквани резултати:** Разработена нова идея /под формата на *продукт, процес, услуга, технология и др.*/, която има пазарно приложение. Разработен **Бизнес иновационен план III**, съдържащ подробна стратегия за комерсиализация на продукта, процеса или услугата, както и финансов план за изпълнението му, включващ и начини за привличане на частни инвестиции
- **Бюджет:** от 650 000 евро до 3 250 000 евро

Фаза 2: Иновативни дейности - продължение

- **Финансиране:** от 500 000 евро до 2.5 млн. евро, а в някои случаи, когато искането може да се обоснове - и по-голям грант, съставляващ 70% от бюджета на проекта */100% БФП е възможна само в редки случаи, когато развойният компонент е значителен и конкретно е предвиден в Работната програма/*
- **Продължителност:** от 1 до 2 години, а може и повече, когато това е обосновано от съответното МСП

ОЦЕНКА НА ПРОЕКТНОТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Критерии:

1. **Въздействие – оценки** – праг за допустимост 4
2. **Изключителност на иновативната идея - оценки** – праг за допустимост 4
3. **Качество и ефикасност на проектното предложение - оценки** – праг за допустимост 4

При **Фаза 1** – цялостният праг за допустимост при 3-те критерии е **13**, а при **Фаза 2** - **12**

Оценки:

- 0 – Предложението не отговаря на критериите за допустимост и не се оценява
- 1 – Слабо– критериите са неадекватно адресирани или предложението има сериозни слабости
- 2 – Средно– в общи линии критериите са адресирани, но има съществени слабости в предложението
- 3 – Добро – добре са адресирани критериите, но има налице известни недостатъци и пропуски в проектното предложение
- 4 – Много добро – много добре са адресирани критериите, но предложението има малки недостатъци
- 5 – Отлично – отлично са адресирани всички аспекти на критериите и пропуските са незначителни

Фаза 3: Комерсиализация

- **Цел:** Стимулиране реализирането и успешната комерсиализация на иновативните решения
- **Очаквани резултати:** Успешно въвеждане на иновативен продукт, процес или услуга на пазара, водещо до повишаване на конкурентоспособността на фирмата
- **Финансиране:** Не е предвидено директно финансиране, но най-успешните и качествени проекти с голям потенциал за пазарна реализация, успешно преминали през Фаза 1 и Фаза 2 могат да бъдат подкрепени косвено чрез улесняване достъпа до финансовите инструменти на Хоризонт 2020 и Програмата COSME, които се създават съвместно с финансовите институции, като например Европейската инвестиционна банка и др.

Менторство

- **Цел:** Предлагане на допълнителна бизнес услуга на МСП за укрепване на иновационния капацитет на бенефициента за по-добро обвързване на проекта с конкретните потребности на фирмата и за подобряване на управленските му умения с цел осигуряване на максимален икономически ефект и дългосрочна устойчивост на резултатите от проекта.
- Идентифициране на проблемните области и набелязване на мерки за преодоляването им /при Фаза 1/ и прилагане на тези мерки и полагане на усилия за увеличаване на възвращаемостта на инвестициите от иновативните дейности /при Фаза 2/.

Менторство - продължение

Осъществяване: Всеки бенефициент по Инструмента за МСП може да получи менторска подкрепа, включваща тренинги, обучения и консултации, както следва:

- При **Фаза 1** – до 3 менторски дни
- При **Фаза 2** – до 12 менторски дни

Тази услуга ще бъде достъпна чрез европейската мрежа Enterprise Europe Network. Менторите са селектирани от централната база данни на мрежата, която се управлява от ЕК.

Кой може да кандидатства:

- **Самостоятелни МСП от ЕС** и от страни, присъединили се към програмата, генериращи печалба. */МСП от трети страни могат да бъдат само подизпълнители/*
- **Консорциум от МСП** */в този случай грантът е за целия консорциум и не променя размера си в зависимост от броя на МСП в консорциума/*
- **Нововъзникнали предприятия** – само ако имат иновативно предложение */Инструментът за МСП не е предназначен за подкрепа на новосъздадени фирми!/*

Как се кандидатства:

Участниците могат да кандидатстват:

- за Фаза 1 с намерение да кандидатстват и по Фаза 2 на по-късен етап
- директно за фаза 2. */Фаза 1 не е задължителна, но е силно препоръчителна и улеснява подаването на по-добре обосновано предложение за Фаза 2/*

Как се кандидатства: продължение

- Кандидатите могат да участват само **еднократно** с проектни предложения по отделните фази, независимо от това дали кандидатстват самостоятелно или в консорциум
- Подаване на ново проектно предложение може да стане, само когато кандидатът е получил отказ за финансиране за подаденото вече от него проектно предложение

Как се кандидатства: продължение

- **Формулярите** за кандидатстване и изискванията към бизнес плановете се прилагат като проектна документация при обявяването на всички конкурси за кандидатстване
- Проектите се **подават текущо** с обикновено 4 контролни дати в годината – за 2015 г. остават - 17 юни, 17 септември, 16 декември
- Предложенията се оценяват непосредствено след подаването им.

Как се кандидатства: продължение

При кандидатстване по Фаза 1:

- от самостоятелно МСП не се изисква доказателство за финансов капацитет, а само деклариране на финансова възможност за реализирането на проекта
- от консорциум от МСП координаторът на проекта трябва да представи самооценка за финансова възможност за реализирането на проекта, като използва наличния инструмент на Participant Portal

При кандидатстване по Фаза 2 с грант 500 000 и над 500 000 евро, съгласно изискванията на Програмата Хоризонт 2020, кандидатът трябва да премине през проверка за финансова стабилност, следвайки разпоредбите на он-лайн Ръководството, публикувано на Participant Portal

Авансови плащания

- При **Фаза 1** е предвидено авансово плащане в размер на 40% от гранта
- При **Фаза 2** авансовото плащане ще е на базата на стандартните правила за Хоризонт 2020, посочени в Ръководството, публикувано на Participant Portal

Допустими разходи

- **Преки допустими разходи:** разходи за възнаграждения, пътни разходи, разходи за оборудване, инфраструктура, стоки и услуги, разходи за комуникация и разпространение на резултатите.
/Разходите за маркетинг не са допустими разходи/
- **Непреки допустими разходи /25%/** от преките разходи – за администриране на проекта
- **Общи допустими разходи:** зависят от характера на одобреното за финансиране проектно предложение

Съ-финансиране

Допуска се съ-финансирането при Фаза 2 да бъде в **натура** под формата на закупено оборудване, инфраструктура и други активи, придобити срещу заплащане ако:

- Стойността им не е по-висока от амортизационните отчисления на подобно закупено оборудване
- Не са обременени с финансови такси
- Необходими са за изпълнението на проекта

Отчитане

Фаза 1: 1 отчет – Бизнес иновационен план II

Фаза 2: периодични отчети и окончателен отчет – Бизнес иновационен план III

Съдействие

- **Националните контактни лица /НКЛ/ по Инструмента за МСП на Програма Хоризонт 2020**

http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/support/national_contact_points.htm

- **Националните центрове на европейската мрежа Enterprise Europe Network /EEN/**

БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО

Беата Папазова

Съветник по европейските въпроси

**Национално контактено лице по Инструмента за МСП на
Хоризонт 2020**

БТПП

ул. Искър № 9

1058 София, България

Тел.: (+359 2) 8117 437

Факс: (+359 2) 987 32 09

Web site: www.bcci.bg

E-mail: b.papazova@bcci.bg