



ХОРИЗОН 2020

Инструменти подршке МСП сектору

КЉУЧНЕ КОМПОНЕНТЕ!

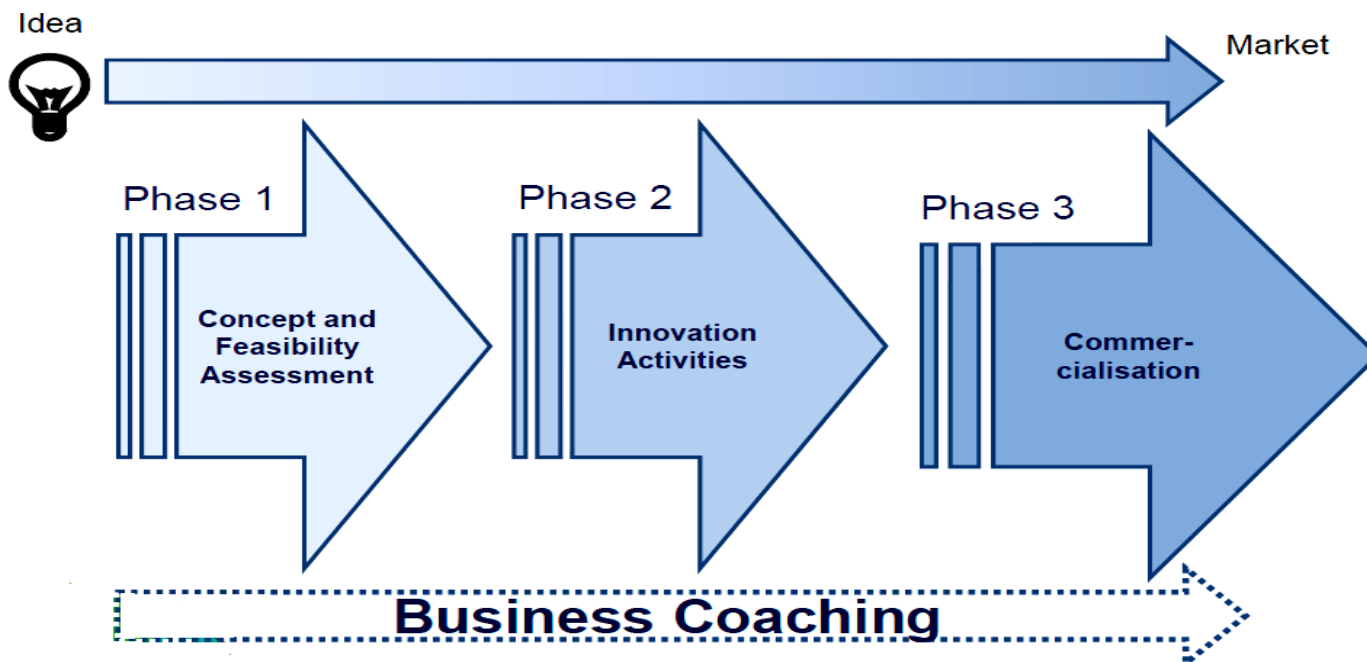
Мала и средња предузећа представљају **базу Европске индустрије** као и кључну компоненту иновационог циклуса трансформишући знања у производе, процесе и услуге.

- 99% привредних друштава у ЕУ су МСП
- МСП запошљавају 85% радне снаге
- Истраживачке и развојне активности МСП у ЕУ су на много нижем нивоу него МСП у САД-у | *BRIC* земљама
- Мање од трећине МСП у ЕУ иновира своје производе, процесе и услуге

Х2020 обезбеђује финансијску подршку за транснационално истраживање за МСП и од стране МСП, која желе да иновирају и побољшају своју конкурентност **повећањем улагања у истраживачке активности.**

МСП инструмент

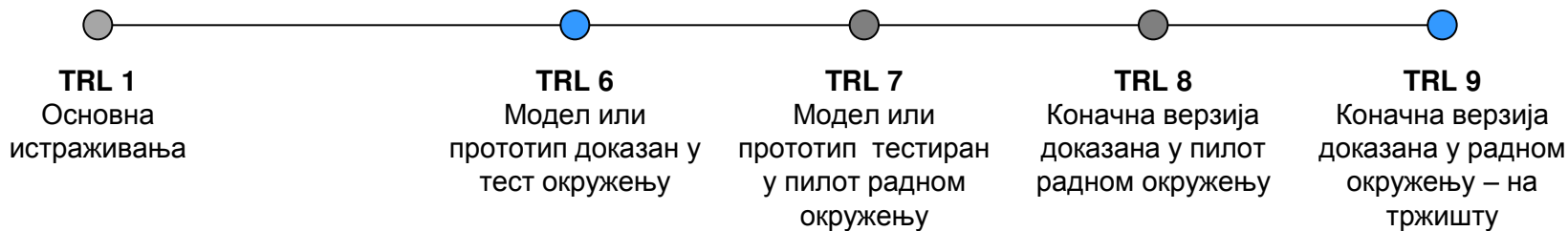
МСП инструмент је "Врста акције (*Type of action*)" за ограничен број тема у оквиру програма "Лидерство у индустрији" и "Друштвени изазови" намењен за подршку иновацијама "Од идеје до тржишта" и реализује се кроз 3 фазе.



За период од 2014 – 2020 године 3 милијарде € 3

МСП инструмент

- Директна подршка за постојећа МСП са великим потенцијалом раста.
- Финансирање је намењено иновативним идејама које се могу претворити у успех на тржишту.
- Подршка развоју високо ризичних иновативних идеја у раној фази развоја.
- Нуди смернице о томе како да се идентификују и привуку приватне инвестиције.
- Спремност за комерцијализацију минимум на нивоу 6 (*TRL 6*).



МСП инструмент – прва фаза

(Concept and feasibility assessment)

- Идеја на 10 страна – иницијални бизнис план
Идеја – нови производ, процес, услуга, технологија или ново тржиште за старе технологије
- **Решење већ постоји** – доказати техничку и комерцијалну одрживости
- **Активности** – процена ризика, истраживање тржишта, стратегија развоја иновације, студија изводњивости, пилот апликације, интелектуална својина
- 50.000 € (*Lump sum*)
- 6 месеци

МСП инструмент – друга фаза

(Demonstration, Market replication, Development and Innovation activities)

- **Разрађен бизнис план** (добијен кроз прву фазу или већ постојећи) – 30 страница
- Предлог пројекта треба јасно да назначи резултате пројекта, план комерцијализације и критеријуме за постизање успеха
- **Активности** – огледне активности, тестирања, израда прототипа, пилот пројекат, истраживање, дизајн, верификација перформанси и др. – све што може да помогне како би се постигла зрелост МСП за тржишну утакмицу
- Од 0.5 до 2.5 М €
- 12 до 24 месеца

МСП инструмент – трећа фаза (Commercialisation)

- Нема директне финансијске подршке, већ **корист од мера подршке**
Помоћ кроз подршку у виду тренинга, ширењу и добијању информација, умрежавању итд.
- **Приступ финансијама из других извора** – успешна комерцијализација иновативних решења омогућавањем приступа приватном капиталу
- Пласирање иновација (производа, процеса, услуга итд.) на тржиште

МСП инструмент – *coaching*

- У оквиру прве и друге фазе предвиђен је *coaching*
Прва фаза: 3 дана
Друга фаза: 12 дана
- ***Coaching*** се реализује уз подршку Европске мрежа предузетништва (*EEN*).
Детектовање уских грла и анализа кроз фазу 1 и фазу 2 у циљу како повећати повраћај инвестиција од иновативних активности.
- У фази 3 МСП се повезује са националним и интернационалним инвеститорима.

Стопе финансирања

Type of Action	Code	Minimum Conditions	Funding Rate	Typical Duration	Average EC Contribution
Research and Innovation Action	R&I	≥ 3 legal entities from 3 MS/AC	100%	36-48 months	€ 2.0 – 5.0 M
Innovation Actions	INN	≥ 3 legal entities from 3 MS/AC	70% *	30-36 months	€ 2.0 – 5.0 M
SME Instrument	SME	1 SME in MS/AC	3 phases: • Phase 1: lump sum of € 50K / project • Phase 2: € 0.5 – 2.5M / project (1-2 years) (70% of eligible costs reimbursed) • Phase 3: no funding		

* 100% for non-profit organisation (any legal entity except companies)

Шта је важно да покажете у пројекту!

- Потреба проверено постоји.
- Постоји тржиште.
- Пословни модел и техничко решење су бољи од постојећих.
- Важно је познавати конкуренцију.
- Имате предност над конкуренцијом (по питању интелектуалне својине, технологије, тржишта...).
- Решавате постојећи проблем или побољшавате постојећа решења кроз велике уштеде.
- Назначена јака европска/светска димензија.
- Важно је имати искусан и компетентан тим.

ОТВОРЕНИ ПОЗИВИ!

- Датум објављивања позива: 11/12/2013

Cut – off dates:

Прва фаза 2014: 18/06/2014; 24/09/2014; **17/12/2014**

Друга фаза 2014: **09/10/2014; 17/12/2014**

Прва фаза 2015: 18/03/2015; 17/06/2015; 17/09/2015; 16/12/2015

Друга фаза 2015: 18/03/2015; 17/06/2015; 17/09/2015; 16/12/2015

- Радни програм за 2014 – 2015
- МСП инструмент ће подржати МСП кроз 13 тема



KONTAKT

GM KONSALTING

Željko Cvetić

E-mail: zcvetic@gmkonsalting.com
office@gmkonsalting.com

Web: www.gmkonsalting.com

GM KONSALTING

Nikole Pašića 7/ II-11

34000 Крагујевац

Srbija

Phone: +381 304 925

Phone: +381 207 083

Mob : +381 65 202 202 9



Skype:ZeljkoAIF



[rs.linkedin.com/in/cliklinkportfolio/](https://www.linkedin.com/in/cliklinkportfolio/)

Gordana Matović, MSc/CMC*

Manager/Owner

E-mail: office@gmkonsalting.com

Web: www.gmkonsalting.com

- GM KONSALTING
Nikole Pašića 7/ II-11
34000 Kragujevac
Serbia
- Phone: +381 34 304 925
Mob: +381 64 115 43 63
-  Skype: gordana.matovic
 rs.linkedin.com/in/gordanamatovic/

"CMC proces je za mene bio razvojni put koji mi je pomogao da bolje shvatim klijente ali i sebe, potvrdim dosadašnja i steknem nova znanja, kao i da učestvujem u procesu podizanja konsalting profesije na jedan viši, zaslužen nivo. Veoma korisno utrošeno vreme i isplativo ulaganje u sopstveni razvoj!"

Gordana Matović, CMC
Manager/Owner
GM-Konsalting

upcs

member of



* CMC - Certified Management Consultant - is an international branding and mark of qualification and represents evidence of the highest standards in management consulting and adherence to the code of ethics of the profession

ХВАЛА НА ПАЖЊИ!