



ENVIRONMENT

EASME

Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises

THE LIFE PROGRAMME 2014-2020

LIFE Info Day Bulgaria
10 April 2019 / Sofia, Ramada Hotel

Executive
Agency for
SMEs



EASME

Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises



CLOSE TO MARKET PROJECTS ПРОЕКТИ БЛИЗКИ ДО ПАЗАРА



Стоян Йотов, НЕЕМО ЕЕІГ
LIFE Информационен Ден България, 10 април 2019, София

CLOSE TO MARKET (C2M) PROJECTS

- ❖ Това са проекти, които предлагат **нови решения с ползи за околната среда и/или климата и икономически ползи**, като е препоръчително тези проекти по своя характер да са **новаторски** в съответните им сектори.
- ❖ Проекти, които са във фаза **техническа и бизнес готовност**.
- ❖ Проекти, които **прилагат екологични/климатични решения в условия на близост до пазара**, напр. в индустрията и търговията.
- ❖ Проекти, които предвиждат **дейности предхождащи самата комерсиална фаза** и ги планират в процеса на кандидатстване (напр. пазарни проучвания, бизнес-планове и др.)

CLOSE TO MARKET (C2M) PROJECTS

- ❖ Проекти, които **насочват разработваните от тях решения към реалния пазар**, в това число към специфично таргетирани клиенти, вземайки предвид и веригата на доставките .
- ❖ Проекти, които познават както своята конкуренция, така и собствените си конкурентни предимства, и съответно се позиционират правилно в този контекст.
- ❖ Проекти, които предвиждат **дългосрочна комерсиализация** на предлаганите технологии, продукти и/или процеси.
- ❖ Проекти, които **биха могли да заинтересуват инвеститори и/или банки** за бъдещо финансиране.

ЗАЩО ОБРЪЩАМЕ ВНИМАНИЕ НА C2M PROJECTS?

- ❖ Програма LIFE всъщност винаги е подкрепяла C2M проекти (без специално да ги нарича C2M).
- ❖ C2M са привлекателни главно за направленията ENV и CCM.
- ❖ Чрез C2M, Програма LIFE допринася към главните приоритети на стратегията на Председателя на ЕК Жан-Клод Юнкер за растеж и работни места.
- ❖ Бенефициентите на бившата Програма Eco-innovation са също добра целева група за C2M – това са малките и средните предприятия, ако са готови да “пораснат” и да атакуват пазара.

EASME ЩЕ ИНИЦИИРА И ПОДКРЕПЯ ИЗГРАЖДАНЕТО НА C2M-КАПАЦИТЕТ ЧРЕЗ ПОДПОМАГАНЕ НА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СТАРТ-ЪПИ ЗА УСПЕШЕН МЕРКЕТИНГ НА ТЕХНИТЕ ЗЕЛЕНИ ПРОДУКТИ И УСЛУГИ ЧРЕЗ:

- ❖ Целенасочена подкрепа (coaching),
- ❖ Работа в мрежа и участие в специализирани събития с потенциални C2M заинтересовани страни,
- ❖ Лобиране пред инвеститори,
- ❖ Подготовка за представяне пред (и влизане в) бизнес-инкубатори.

ПРОМЕНЯ ЛИ СЕ ФОКУСЪТ НА LIFE?

❖ НЕ, обаче...

- ❖ Ще продължава да се прилага C2M-подходът.
- ❖ Ще се обръща по-голямо внимание на **частния сектор** в сравнение с досега.

❖ Въпреки това непазарните проекти си остават ключови за LIFE!

В НОВАТА МНОГОГОДИШНА РАБОТНА ПРОГРАМА (LIFE MAWP 2021-2027)

За двете Sub-Programmes (Environment и Climate Change):

- ❖ Ще се окуражава по-засиленото привличане на частни компании чрез подчертаване на предимствата на **Close-to-Market** подхода.
- ❖ Ще се опростяват процедурите за управление и докладване на проектите. **Още отсега вече са налице някои опростени формуляри и процедури, например за Progress reports!**

Благодаря за вниманието!