



**ПРОЕКТ BG051PO001-3.3.05-0001**  
**„Наука и бизнес“**

*Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на  
Оперативна програма „Развитие на човешките  
ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на  
Европейския съюз*



# АНАЛИТИЧЕН ДОКЛАД

Извършване на изследване и анализ на нивото на  
подготвеност на представители на академичните и научни  
институции и бизнеса за съвместна високотехнологична и  
иновативна научно-изследователска дейност

**Октомври, 2013 г.**

**Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“,**  
съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

**„Инвестира във вашето бъдеще!“**

## СЪДЪРЖАНИЕ

1. Увод и методология	2
1.1. Качествено проучване с фокус-групи	3
1.2. Национално представително количествено проучване сред бизнеса	4
1.3. Количествено проучване с национален обхват сред академични и научни институции	5
2. Общ анализ и оценка на моментното състояние на взаимодействията между бизнеса и научните среди	6
3. Анализ на потребностите на бизнеса и наличния потенциал за тяхното удовлетворяване	12
3.1. Преглед на количествените данни	12
3.2. Заключение	39
4. Анализ на готовността на академичните и научните институции и организации за разгръщане на научна и изследователска работа в конкретни насоки	42
4.1. Преглед на количествените данни	42
4.2. Заключение	60
5. Анализ на ролята на институциите, които програмират и ръководят изпълнението на стратегиите на национално и регионално ниво	62
6. Основни изводи и предложения	66
6.1. Кратък сравнителен анализ	66
6.2. Заключение	68
ПРИЛОЖЕНИЯ. Количествени изследвания	72
Въпросник за национално представително проучване сред бизнеса	73
Резултати от количествено проучване сред бизнеса	83
Въпросник за проучване сред академични и научни институции	102
Резултати от количествено проучване сред академични и научни институции	112
ПРИЛОЖЕНИЯ. Качествени изследвания	143
Схема за провеждане на групови дискусии и стенограми на дискусиите	144
Схема за провеждане на дълбочинни интервюта с мениджъри на предприятия и стенограми на интервютата	305

## 1. УВОД И МЕТОДОЛОГИЯ

Настоящият доклад обхваща цялата налична информация, набрана при провеждането на качествените и количествените проучвания и е ориентиран към изпълнение на поставените цели и задачи, не само в настоящата обществена поръчка, но и в рамките на целия проект „Наука и бизнес“.

Най-общо анализът има следната структура:

- Увод и методология;
- Общ анализ и оценка на моментното състояние на взаимодействията между бизнеса и научните среди;
- Анализ на потребностите на бизнеса и наличния потенциал за тяхното удовлетворяване;
- Анализ на готовността на академичните и научните институции и организации за разгръщане на научна и изследователска работа в конкретни насоки;
- Анализ на ролята на институциите, които програмират и ръководят изпълнението на стратегиите на национално и регионално ниво;
- Основни изводи и предложения;
- Подробни приложения с бази данни.

Методологията за изпълнение на поръчката е пряко ориентирана към постигането на дефинираните от Възложителя специфични цели. Осъществена е програма от изследователски дейности, която може да бъде определена като оптимална, с оглед изпълнението на конкретните цели на настоящата обществена поръчка и на общата стратегическата цел на проекта „Наука и бизнес“:

- Качествено проучване по метода на фокус групата с участието на представители на бизнеса, академичните и научните организации/ институции, работещи в областта на техническите и точните науки;
- Качествено проучване сред бизнеса по метода на дълбочинното интервю – сред ръководители/ собственици на средни и големи предприятия, развиващи дейност в различни сектори от икономиката;
- Национално представително количествено проучване сред бизнеса (съвкупността от предприятия с дейност в секторите с кодове от А до S, според КИД-2008, с изключение на сектор О „Държавно управление“), с подсилване на извадката за осигуряване на възможност за сравнение на данните по райони за планиране;
- Количествено проучване с национален обхват сред представители на академични и научни институции, които работят в областта на техническите и точните науки.

Анализът на данните от комплексното качествено проучване е основа за изграждане на теоретичния модел на всяко от количествените проучвания и подпомага изготвянето на изследователския инструментариум – въпросниците за набиране на емпирична информация сред целевите групи на представителите на бизнеса и на академичните и научните институции и организации.

### 1.1. Качествено проучване с фокус-групи

Изпълнението на обществената поръчка започва с провеждането на качествено изследване по метода на фокус групата. Целта на този етап е да се набере и анализира информация за състоянието и взаимодействията между научните среди и бизнеса. По пътя на съпоставяне на опита и мненията на участниците по дискутираните теми и проблеми са изведени основните насоки за развитие на партньорството между науката и бизнеса.

В съответствие с изготвената от Възложителя документация са проведени общо 6 фокус групи, както следва:

- според мястото на провеждане – две групови дискусии в София и по една в Пловдив, Варна, Русе и Бургас.
- според участниците – във всяка от фокус-групите са привлечени за участие по равен брой представители на бизнеса и представители на академични и научни институции, които работят в областта на техническите и точните науки;
- според възрастта на участниците – осигурено е участието на млади учени (на възраст до 35 навършени години) във всяка от провежданите групови дискусии, като две от групите са проведени само с участието на млади учени (и със съответната половина от представители на бизнеса, както е уточнено по-горе).

Изготвена е и е използвана обща модераторна схема за шестте фокус групи.

Участниците във фокус-групите са между 7 и 13 души. Общо са включени 60 души (средно по 10 за всяка група). Рекрутирани са на база на прецизни критерии. Всеки от тях е поканен писмено (по e-mail) и устно (в телефонен разговор). Участието във фокус групите е поощрено чрез парично възнаграждение. Поканени са лица, отговарящи на следните характеристики:

- ръководители (собственици, съсобственици) на фирми или лица, имащи право да вземат управленски решения (търговски, финансов, маркетингов, друг директор) или управител; основание за поставяне на подобно изискване произтича от факта, че единствено тази група би могла да предостави достатъчно пълна и изчерпателна информация по проблемите и темите, обект на интерес;
- университетски преподаватели и учени, включително и на ръководни длъжности, които се занимават с научни изследвания и научно-развойна дейност в областта на техническите и точните науки.

Информацията е допълнена и качествено проучване по метода на дълбочинното интервю, чиято цел е да задълбочи и персонализира информацията по темата. Проведени са 6 дълбочинни интервюта с мениджъри на големи или средни по размер (според броя на заетите лица) предприятия, както следва:

- в София – две интервюта;
- във Варна, Пловдив, Русе и Бургас – по едно интервю.

## 1.2. Национално представително количествено проучване сред бизнеса

Националното представително количествено проучване сред съвкупността от микро-, малки, средни и големи предприятия е проведено след приключване на набирането и анализа на информацията от качествените изследвания. Обхванати са секторите на дейност с кодове от А до S, според КИД-2008, с изключение на сектор О „Държавно управление“.

За осъществяване на изследването е използван методът „пряко стандартизирано интервю на работното място на респондента“. Основанията за използване на този метод произтичат от факта, че по-малките по размер предприятия са характерни с по-трудната си достъпност (липсва информация за тях, телефони за контакт и т.н.) и ако методът за набиране на информация е телефонно интервю или онлайн анкета, голяма част от единиците няма да получат шанс да попаднат в извадката.

В рамките на проучването са проведени интервюта с ръководители (собственици, съсобственици) на фирми или лица, имащи право да вземат управленски решения (търговски, финансов, маркетингов, друг директор) или управител. Проучването е осъществено от професионални интервюери, част от интервюерската мрежа на ЕСТАТ, която ефективно покрива територията на цялата страна.

Въз основа на генерираните общи хипотези в хода на качествените проучвания, е изготвен въпросник за количествено изследване, съдържащ 46 въпроса. Средната продължителност на интервютата е 20-25 минути.

Обхваната е извадка с общ размер **n=1000** предприятия от различни сектори на икономиката на територията на цялата страна. По този начин са набрани емпирични данни с възможно най-широк обхват, при гарантирана национална представителност на резултатите. Размерът на извадката осигурява висока точност на резултатите, което се доказва чрез ниския размер на извадковата грешка за различните по големина дялове (табл.1).

Таблица 1. Размер на грешка и доверителен интервал при генерална съвкупност от 366929 предприятия и размер на извадка n=1000

Дял от извадката	Размер на грешката	Доверителен интервал
<b>5 %</b>	±1,3%	от 3,7% до 6,3%
<b>10 %</b>	±1,9%	от 8,1% до 11,9%
<b>15 %</b>	±2,2%	от 12,8% до 17,2%
<b>30 %</b>	±2,8%	от 27,2% до 32,8%
<b>50 %</b>	±3,1%	от 46,9% до 53,1%

За осигуряване на възможност за сравнение на данните по райони за планиране е направено подсилване на основната извадка чрез включване на допълнителни респонденти (предприятия) към подизвадките в Североизточния и Северния централен райони за планиране. Подсилващата съвкупност е с размер **n<sub>1</sub>=67** компании. Разпределението на извадката по райони за планиране е показано в табл.2.

Таблица 2. Разпределение на извадката по райони за планиране<sup>1</sup>

Район за планиране	Предприятия според броя на заетите лица					Извадка	Подсилване
	до 9	10-49	50 - 249	250+	общо		
Северозападен	26379	1831	362	49	28621	78	42
Северен централен	31790	2496	516	86	34888	95	25
Североизточен	46700	3127	540	87	50454	138	-
Югоизточен	48307	3215	579	85	52186	142	-
Югозападен	123730	9223	1836	325	135114	368	-
Южен централен	60241	4476	829	120	65666	179	-
<b>общо</b>	<b>337147</b>	<b>24368</b>	<b>4662</b>	<b>752</b>	<b>366929</b>	<b>1000</b>	<b>67</b>

### 1.3. Количествено проучване с национален обхват сред академични и научни институции

В съответствие с изискванията на Възложителя, е проведено и количествено проучване с национален обхват сред представителите на академични и научни институции, което цели да осигури данни за мнението на учените за възможностите и начините за увеличение на съвместната (с бизнеса) високотехнологична изследователска и развойна дейност.

Проучването е проведено по метода „пряко интервю на работното място на респондента“.

Изработена е и изпълнена извадка от **n=202** души – представители на академични и научни институции. Извадката е направена на база на съвкупността от всички учени, които работят в областта точните и техническите науки, във всички научните и академични институции/ организации/ звена в страната (университети, институти, департаменти, факултети, катедри, лаборатории и др.).

Въз основа на генерираните общи хипотези в хода на качествените проучвания, е изготвен въпросник за количествено изследване, съдържащ 45 въпроса. Средната продължителност на интервютата е 20-25 минути.

<sup>1</sup> НСИ, Статистика на предприятията, пак там

## 2. ОБЩ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА МОМЕНТНОТО СЪСТОЯНИЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯТА МЕЖДУ БИЗНЕСА И НАУЧНИТЕ СРЕДИ

Хипотезите, залегнали в основата на изследванията проблематизират връзката наука и научно-изследователска дейност и бизнес в няколко посоки:

- Науката и бизнесът нямат добра връзка като цяло поради наследена традиция на несвързаност.
- Динамиката на промените в българското общество и създаването на институции, регулиращи научно-изследователската дейност и връзката ѝ с потребностите на бизнеса отразяват дефектите на прехода и не са достатъчно ефективни в осъществяването на тези свои функции.
- Появата и функционирането на бизнес субекти в българските условия на прехода, особено на малките предприятия, е безотносително на потенциала на научните и научноизследователски центрове.
- Потенциалът на научно-изследователските центрове и на бизнеса е използван минимално за взаимодействие и обвързване на постиженията в тези сфери, до голяма степен поради липса на добра комуникация, информация и правила и стандарти за подход при взаимното търсене.
- Съществува неразбиране от страна на бизнеса за разликата между фундаментална наука и научно-приложни изследвания, което води до неефективност на подхода и взаимодействието между тези структури. Съществува подценяване и/или неразбиране и от страна на научните центрове за потенциала на практиката като партньор в програмирането на научните проекти.
- Липсват достатъчно ясни и адекватни на ситуацията регулаторни инструменти, които да съдействат за подобряване на комуникацията и взаимодействието на научноизследователските центрове с бизнеса.

*„В момента е водещо влагането на ресурс директно в производството, влагане на решения, които да донесат бързи печалби.“*

*„Земеделието е един от най-старите поминъци и не може да открием топлата вода, както казваме. Не е бранш с високи технологии.“*

*„Контактът с външния свят е изключително важен. Специално при нас връзката с някакви партньори е изключително важна. Защото не, че ние сами не можем да го направим, но ние самите не можем да го направим в този мащаб, в който успяваме чрез партньори.“*

*„Ние конкретно за иновации не разчитаме на българския пазар.“*

*„Ние нямаме нужда от иновации, но ни се вижда като много по-добра стратегия кова, което правим. Ходим на няколко изложения през годината – в Ханوفر – Германия, в Болоня в Италия – има изложения и виждаме какво правят световните производители на нашите машини в света, какви неща прилагат и се запознаваме директно с нещата, които вече много по-големи фирми са направили, вместо да тръгваме ние да създаваме в комбина с някой университет да тръгнем ние, дискусия, да създаваме нещо“*

Таблиците по-долу представят основни данни за състоянието на НИРД в предприятията.

Таблица 3. Заети с научно-изследователска и развойна дейност, брой /източник: НСИ/

<b>Икономически дейности (КИД - 2008)</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Селско, горско и рибно стопанство	..	..	55	63	43	66
Добивна промишленост	..	49	..	-	-	..
Преработваща промишленост	1667	1769	1510	1693	1343	1209
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	-	..	-	-	-	-
Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване	-	..	-	..	..	-
Строителство	-	33	..	69	..	..
Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети	39	77	141	312	212	66
Транспорт, складиране и пощи	..	..	..	-	..	-
Хотелиерство и ресторантьорство	-	-	-	-	..	-
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	216	353	340	335	366	197
Финансови и застрахователни дейности	65	..	..	..	..	..
Операции с недвижими имоти	-	..	18	..	-	-
Професионални дейности и научни изследвания	529	..	1263	..	..	1378
Административни и спомагателни дейности	-	..	-	..	..	..
Държавно управление	-	-	-	-	-	-
Образование	..	..	-	-	-	..
Хуманно здравеопазване и социална работа	..	..	..	..	27	19
Култура, спорт и развлечения	-	-	-	-	-	-
Други дейности; Дейности на домакинства като работодатели; недиференцирани дейности на домакинства по производство на стоки и услуги за собствено потребление; Дейности на екстериториални организации и служби	..	..	-	..	..	-
<b>Общо</b>	<b>2960</b>	<b>3090</b>	<b>3397</b>	<b>4007</b>	<b>3316</b>	<b>2970</b>

Таблица 4. Заети по области на науката, брой /източник: НСИ/

<b>Година</b>	<b>Области на науката</b>						<b>Общо</b>
	<b>Естествени науки</b>	<b>Технически науки</b>	<b>Медицински науки</b>	<b>Селско-стопански науки</b>	<b>Обществени науки</b>	<b>Хуманитарни науки</b>	
<b>2000</b>	4510	5315	1931	2816	975	1306	<b>16 853</b>
<b>2001</b>	4889	5080	1368	2750	1279	1305	<b>16 671</b>
<b>2002</b>	4855	5002	1428	2905	1321	1336	<b>16 847</b>
<b>2003</b>	4501	5802	1492	2892	1373	1340	<b>17 400</b>
<b>2004</b>	4654	6153	1473	2741	1749	1255	<b>18 025</b>
<b>2005</b>	4932	6482	1445	2561	1847	1371	<b>18 638</b>
<b>2006</b>	4810	6979	1422	2649	1798	1336	<b>18 994</b>
<b>2007</b>	4874	7009	1725	2633	2229	1463	<b>19 933</b>
<b>2008</b>	4846	7105	1683	2771	2251	1441	<b>20 097</b>
<b>2009</b>	4991	7227	1969	2746	3224	1814	<b>21 971</b>
<b>2010</b>	5421	5810	1921	2893	2918	1860	<b>20 823</b>
<b>2011</b>	5686	5209	2277	2666	2935	2037	<b>20 810</b>
<b>2012</b>	5713	5806	2546	2829	2849	1922	<b>21 665</b>



Таблица 5. Персонал, зает с НИРД, по сектори и пол, брой /източник: НСИ/

Сектори	Предприятия	Държавен	Висше образование	Нетърговски организации	Общо
<b>2000</b>	2273	11353	3166	61	<b>16 853</b>
<b>2001</b>	1972	10974	3616	109	<b>16 671</b>
<b>2002</b>	1866	11039	3913	29	<b>16 847</b>
<b>2003</b>	2398	10977	3920	105	<b>17 400</b>
<b>2004</b>	2544	11053	4338	90	<b>18 025</b>
<b>2005</b>	2305	10893	5030	410	<b>18 638</b>
<b>2006</b>	2960	10912	4976	146	<b>18 994</b>
<b>2007</b>	3090	10691	5956	196	<b>19 933</b>
<b>2008</b>	3397	10165	6415	120	<b>20 097</b>
<b>2009</b>	4007	9835	8031	98	<b>21 971</b>
<b>2010</b>	3316	9667	7710	130	<b>20 823</b>
<b>2011</b>	2970	9437	8258	145	<b>20 810</b>
<b>2012</b>	3521	9582	8368	194	<b>21 665</b>

Таблица 6. Персонал, зает с НИРД, по район за планиране, брой /източник: НСИ/

Година	Район за планиране						Общо
	Северо-западен район	Северен централен район	Северо-източен район	Юго-източен район	Юго-западен район	Южен централен район	
<b>2000</b>	717	627	1124	823	12776	786	<b>16853</b>
<b>2001</b>	409	771	1312	656	12446	1077	<b>16671</b>
<b>2002</b>	469	772	1287	917	12276	1126	<b>16847</b>
<b>2003</b>	534	749	1487	1050	12408	1172	<b>17400</b>
<b>2004</b>	545	870	1608	1055	12697	1250	<b>18025</b>
<b>2005</b>	568	1335	1531	1056	12673	1475	<b>18638</b>
<b>2006</b>	647	1258	1656	1365	12610	1458	<b>18994</b>
<b>2007</b>	757	1336	1716	1491	12887	1746	<b>19933</b>
<b>2008</b>	739	1504	1805	1575	12766	1708	<b>20097</b>
<b>2009</b>	624	1565	2032	1732	14129	1889	<b>21971</b>
<b>2010</b>	644	1414	2217	1402	13198	1948	<b>20823</b>
<b>2011</b>	578	1563	2016	1354	13387	1912	<b>20810</b>
<b>2012</b>	888	1459	2171	1504	13658	1985	<b>21665</b>

Таблица 7. Разходи за НИРД по обл. на науката и сектори, 2012 г., хил.лв. /източник: НСИ/

Области на науката	Сектори:				Общо
	предприятия	държавен	висше образование	нетърговски организации	
Естествени науки	7026	67467	14059	4926	<b>93 478</b>
Технически науки	77343	25301	13371	1285	<b>117 300</b>
Медицински науки	..	4326	3139	..	<b>216 659</b>
Селскостопански науки	..	28874	984	..	<b>35 855</b>
Обществени науки	..	8336	5046	..	<b>14 178</b>
Хуманитарни науки	32	14658	3267	511	<b>18 468</b>
<b>Общо</b>	<b>300 067</b>	<b>148 962</b>	<b>39 866</b>	<b>7 043</b>	<b>495 938</b>

Таблица 8. Разходи за НИРД в сектор „Предприятия“ по икономическа дейност, хил.лв.  
/източник: НСИ/

<b>Икономически дейности (КИД - 2008)</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Селско, горско и рибно стопанство	..	..	225	695	481	709	
Добивна промишленост	..	626	..	-	-	..	
Преработваща промишленост	25036	28957	41590	25043	33087	26957	
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	-	..	-	-	-	-	
Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване	-	..	-	..	..	-	
Строителство	-	176	..	1335	..	..	
Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети	729	659	1446	4683	5295	1330	
Транспорт, складиране и пощи	..	..	118	-	..	..	
Хотелиерство и ресторантьорство	-	-	-	-	..	-	
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	..	30088	22851	12741	8871	5432	
Финансови и застрахователни дейности	4319	..	..	..	..	..	
Операции с недвижими имоти	-	..	211	..	-	-	
Професионални дейности и научни изследвания	10149	..	..	..	..	..	
Административни и спомагателни дейности	-	..	-	..	..	..	
Държавно управление	-	-	-	-	-	-	
Образование	..	..	-	-	-	..	
Хуманно здравеопазване и социална работа	..	..	..	..	193	94	
Култура, спорт и развлечения	-	-	-	-	-	-	
Други дейности; Дейности на домакинства като работодатели; недиференцирани дейности на домакинства по производство на стоки и услуги за собствено потребление; Дейности на екстериториални организации и служби	..	..	-	..	..	-	
<b>Общо</b>	<b>60401</b>	<b>85065</b>	<b>101112</b>	<b>108174</b>	<b>212107</b>	<b>228691</b>	<b>300067</b>

Таблица 9. Дял на иновативните предприятия и предприятията с технологични иновации от общия брой предприятия, % /източник: НСИ/

<b>Икономически дейности (КИД - 2008)/ Групи по големина на предприятията според броя на наетите лица</b>	<b>2010</b>		<b>2006</b>	<b>2008</b>
	<b>Иновативни предприятия</b>	<b>Предприятия с технологични иновации</b>		
Индустрия	31,1	22,3	23,8	29,2
Услуги	22,0	11,9	14,5	16,3
10 - 49 наети	21,8	13,7	17,0	20,3
50 - 249 наети	42,3	28,8	26,4	32,0
250 и повече наети	63,2	47,8	52,7	59,2
<b>Общо</b>	<b>27,1</b>	<b>17,7</b>	<b>20,2</b>	<b>23,9</b>

Таблица 10. Дял на предприятията, реализирали нови или усъвършенствани продукти, нови за пазара, от общия брой предприятия, % /източник: НСИ/

<b>Икономически дейности (КИД - 2008)/ Групи по големина на предприятията според броя на наетите лица</b>	<b>2010</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>
Индустрия	5,8	10,0	7,2
Услуги	4,6	5,7	4,8
10 - 49 наети	4,0	6,6	4,7
50 - 249 наети	8,3	12,2	9,8
250 и повече наети	17,8	24,1	18,2
<b>Общо</b>	<b>5,3</b>	<b>8,3</b>	<b>6,2</b>

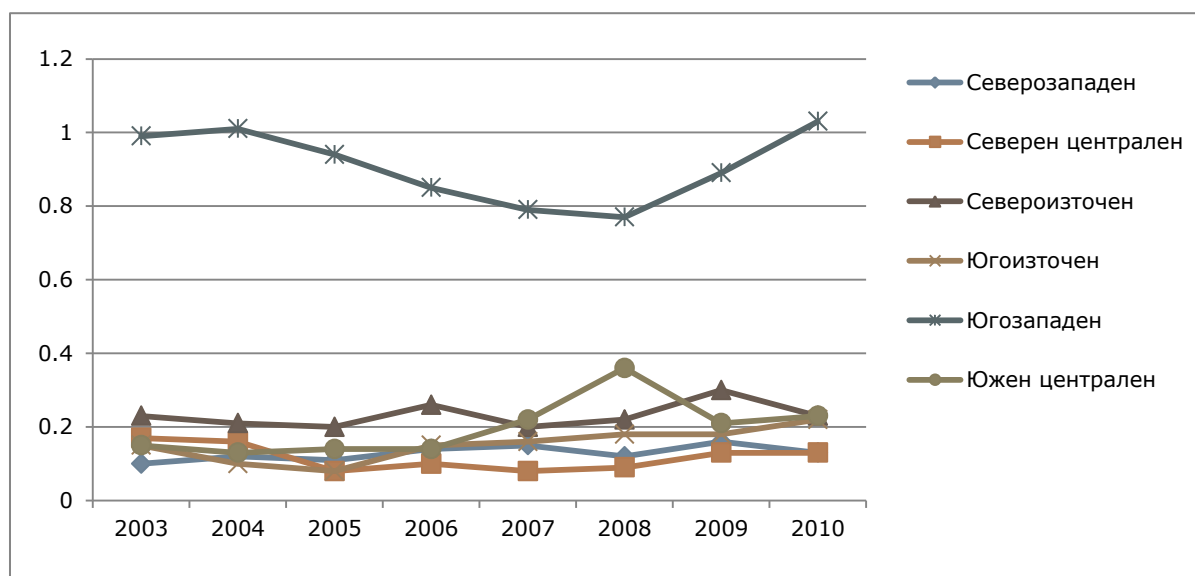
Таблица 11. Дял на предприятията с иновационно сътрудничество от общия брой предприятия с технологични иновации, % /източник: НСИ/

<b>Икономически дейности (КИД - 2008)/ Групи по големина на предприятията според броя на наетите лица</b>	<b>2010</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>
Индустрия	18,8	18,6	14,5
Услуги	31,0	28,1	22,1
10 - 49 наети	19,0	19,9	14,9
50 - 249 наети	22,3	20,9	16,8
250 и повече наети	44,5	30,1	28,4
<b>Общо</b>	<b>22,4</b>	<b>21,2</b>	<b>16,6</b>

Таблица 12. Бюджетни разходи за НИРД по социално-икономически цели /източник: НСИ/

	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>	
	ХИЛ.ЛВ.	%	ХИЛ.ЛВ.	%	ХИЛ.ЛВ.	%	ХИЛ.ЛВ.	%	ХИЛ.ЛВ.	%
Проучване и експлоатация на земната повърхност, водите и атмосферата	20385	9,6	2482	1,1	14751	7,6	12949	6,9	13619	6,9
Опазване на ок.среда	1664	0,8	3355	1,4	9099	4,7	5600	3,0	4860	2,5
Граждански космически изследвания	3966	1,9	836	0,4	1119	0,6	2947	1,6	3061	1,5
Развитие на транспорта, телекомуникациите и друга инфраструктура	2140	1,0	7118	3,1	1059	0,5	460	0,2	3824	1,9
Произв., съхран., разпред. и използване на енергията	19596	9,2	4985	2,2	400	0,2	1502	0,8	273	0,1
Усъвършенстване на промишл.производство и технологиите	22835	10,8	6462	2,8	17857	9,2	18358	9,7	21855	11,1
Развитие на здравеопазв.	899	0,4	5091	2,2	1289	0,7	2656	1,4	5820	2,9
Развитие на селското и горско стопанство и риболова	48825	23,0	45005	19,5	27124	13,9	28842	15,3	32532	16,4
Развитие на образованието	4504	2,1	10947	4,8	23628	12,1	22531	12,0	15632	7,9
Културни, развлекателни и религиозни дейности	293	0,1	816	0,3	1364	0,7	2365	1,2	2136	1,1
Изследване на полит. и соц. системи, структ. и процеси	5161	2,4	1734	0,8	1238	0,6	920	0,5	1130	0,6
Общо развитие на знанието: НИРД финанс. от публични университетски фондове	8912	4,2	23147	10,0	20581	10,5	19669	10,4	16291	8,2
Общо развитие на знанието: НИРД финансирана от други източници	72359	34,0	117130	50,8	69454	35,6	65381	34,7	73503	37,2
Отбрана	950	0,5	1329	0,6	6055	3,1	4400	2,3	3281	1,7
<b>Общо</b>	<b>212489</b>	<b>100,0</b>	<b>230437</b>	<b>100,0</b>	<b>195018</b>	<b>100,0</b>	<b>188580</b>	<b>100,0</b>	<b>197817</b>	<b>100,0</b>

Графика 1. Разходи за НИРД като процент от БВП



### 3. АНАЛИЗ НА ПОТРЕБНОСТИТЕ НА БИЗНЕСА И НАЛИЧНИЯ ПОТЕНЦИАЛ ЗА ТЯХНОТО УДОВЛЕТВОРЯВАНЕ

#### 3.1. Преглед на количествените данни

Резултатите от количественото проучване сред бизнеса в голяма степен дават отговор на въпроса за нивото на свързаност между бизнеса и научните среди за реализиране на съвместна научно-изследователска и развойна дейност (НИРД).

Ако трябва да се обобщи накратко, то може да се каже, че степента на свързаност между бизнеса и научните среди е ниска тъкмо поради структурни предпоставки - огромната част от фирмите поддържат персонал до 9 души, а съответно 58,4% от интервюираните фирми имат годишен оборот до 100 хил. лв., т.е. голямата част от фирмите са в категорията малки и средни предприятия. Напълно логично това означава, че за този тип фирми е трудно да отделят необходимия финансов, човешки и управленски ресурс за реализиране на каквато и да е изследователска дейност. Данните в това отношение са красноречиви: 89% от интервюираните мениджъри заявяват, че управляваните от тях компании нямат бюджет за НИРД. Друга предпоставка е структурата на дейностите - голяма част от фирмите се занимават с дейност, която не е високотехнологична и не изисква автоматично изследователска дейност (табл.13).

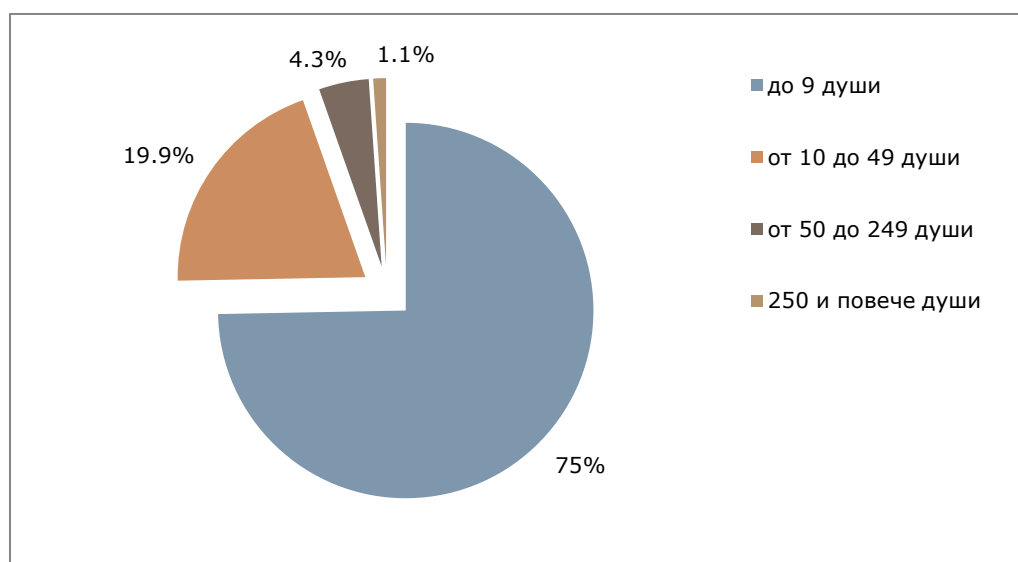
Таблица 13. Структура по дейности /база: 1000/

Сектор на дейност	Процент
Селско, горско и рибно стопанство	3.6
Добивна промишленост	0.2
Преработваща промишленост	8.9
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия	0.4
Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци	0.4
Строителство	6.1
Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети	40.2
Транспорт, складиране и пощи	5.0
Хотелиерство и ресторантьорство	6.3
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти;	2.4
Операции с недвижими имоти	4.4
Професионални дейности и научни изследвания	10.4
Административни и спомагателни дейности	2.5
Образование	0.6
Хуманно здравеопазване и социална работа	3.4
Култура, спорт и развлечения	1.2
Други дейности	4.0
Общо	100.0

Тъй като голямата част от компаниите са частна собственост, **липсва централно регулиран механизъм, който да застави страните да си взаимодействат за научно-изследователска дейност. Това на свой ред налага извода, че единствено засилената конкуренция би била вътрешен подтик за фирмите да инвестират в НИРД.**

Икономическият сектор също предопределя решението за инвестиране в НИРД: колкото по-високотехнологичен е секторът на дейност, толкова по-голяма е нуждата от НИРД. Показаното разпределение на сектор на дейността показва най-голяма концентрация (като брой фирми) в „Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети“ – 40,2%<sup>2</sup>. В тази изключително широка категория се включват различни по вид дейност компании, но болшинството са множеството автомобилни сервизи и фирми за продажба на авточасти, в които нивото на технологично развитие не е особено високо. Потенциал за интензивно научно развитие би могъл да има сектор „Професионални дейности и научни изследвания“ – 10,4%. За съжаление реализираните годишни обороти за 2012 г.<sup>3</sup> не показват особено инвестиране в посока развойна дейност. Следващият по значимост сектор е „Преработваща промишленост“ – 8,9% (граф.2). Този сектор също има потенциал за изследователска дейност<sup>4</sup>, но самата дейност не предполага наличието на високи технологии.

Графика 2. Брой на заетите лица във предприятието /база: 1000/



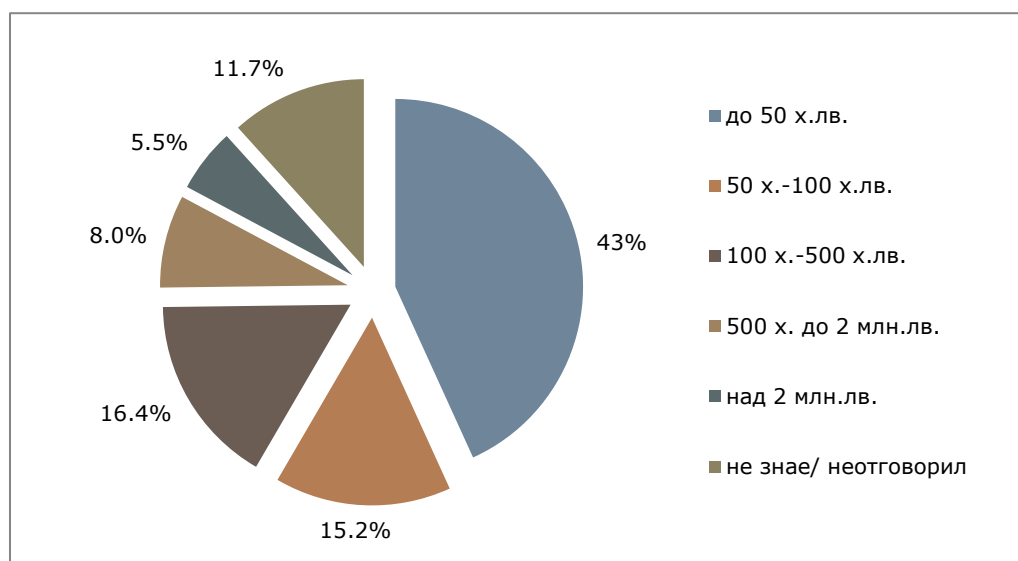
Броят заети лица е добър индикатор за ресурсната обезпеченост на фирмите с оглед реализиране на научно-изследователски проекти. Почти 75% от фирмите, участвали в изследването са с персонал до 9 души, а кумулативно с до 49 души са около 95% от компаниите. Следователно, от гледна точка на брой наети, фирмите попадат в категорията микро, малки и средни предприятия (граф.3), което, от гледна точка на НИРД, означава недостатъчен човешки потенциал за реализирането на подобна дейност.

<sup>2</sup> НСИ 2012: в този сектор има 138 541 фирми с годишен оборот от 94.7 млн. лв.

<sup>3</sup> НСИ 2012: в този сектор има 36 649 фирми с годишен оборот от едва 5.3 млн. лв.

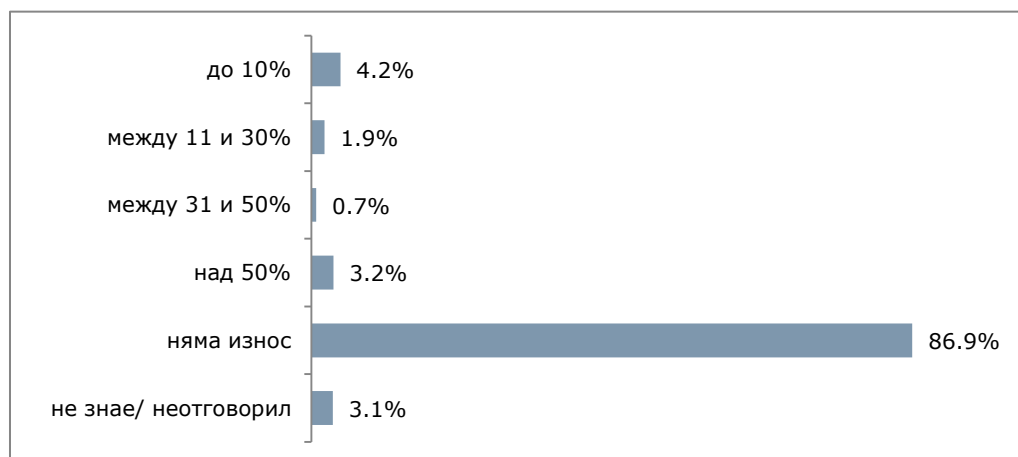
<sup>4</sup> НСИ 2012: в този сектор има 29 866 фирми с годишен оборот от 51.2 млн. лв.

Графика 3. Годишният оборот (обем на продажби) на предприятието за 2012 г. /база: 1000/



Изводите, направени по отношение на броя заети лица могат да бъдат потвърдени и при анализа на годишния оборот - около 43% от фирмите реализират годишен оборот от продажби до 50 хил.лв., а общо до 100 хил.лв. - 58,4% от компаниите, т.е. за 6 от 10 предприятия вероятно отделянето на средства за развойна дейност е непосилно. Обнадеждаващ е фактът, че 5,5% от фирмите са генерирали оборот над 2 мил лв. – при тези компании има (макар и теоретичен) шанс за инвестиране в научна дейност (граф.4).

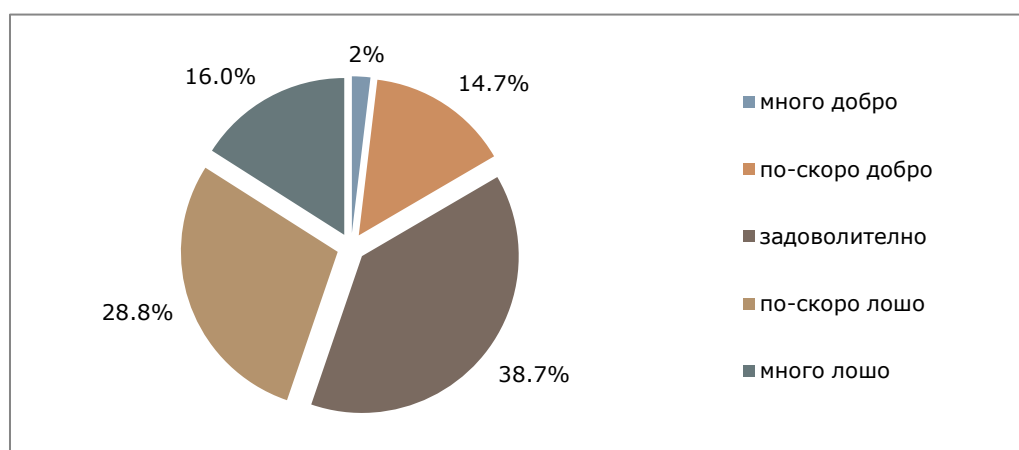
Графика 4. Приблизителен дял от оборота на предприятието за 2012 г., реализиран от износ на стоки и услуги /база: 1000/



Данните от графиката разкриват още една важна характеристика на българските компании - освен, че разполагат с малко персонал и реализират малки годишни обороти, голямата част от фирмите в страната (86,9%) не развиват износна дейност, а се фокусират основно в сферата на търговията и услугите. От гледна точка на НИРД това означава, че потенциалът за потребление на иновации се насочва преди всичко към ИТ технологии (най-приложими в сектора на услугите и търговията), отколкото към иновации свързани с производствената дейност.

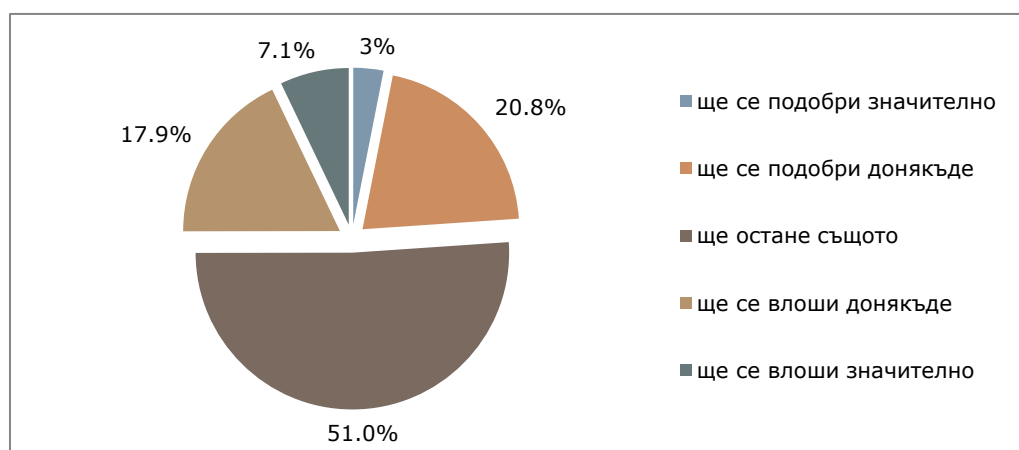
Въпросите за самооценката на собствения бизнес играят ролята на своеобразен барометър, както за настоящото състояние, така и за инвестиционни намерения в близко бъдеще. Първоначалното разглеждане на данните показва силна насоченост към негативната част на скалата (съотношението „добро - лошо състояние“ е 16,6% към 44,8%). Подобен песимизъм не е случаен, като се има предвид, че кризата се усеща най-чувствително върху микро, малките и средни фирми. Обнадеждаващ е фактът, че малко от 1/3 от фирмите декларират задоволително състояние (граф.5).

Графика 5. Оценка на моментното състояние на бизнеса /база: 1000/



За разлика от самооценката на настоящото състояние, оценката за състоянието на бизнеса за 2013 г. е с лек превес на положителните очаквания - общо подобрене очакват 29,9% от фирмите, докато влошаване очакват 25% от компаниите. Това, заедно с факта, че над 51% очакват запазване на сегашния статус оформят една по-скоро положителна нагласа за развитието на бизнеса през 2013 г. (граф.6).

Графика 6. Очаквания за промяна в състоянието на бизнеса през 2013 г. /база: 1000/



Структурата на инвестициите в голяма степен е производна на макро-характеристиките на предприятията. Данните показват няколко интересни факта:

- Над 40% от фирмите не са правили инвестиции през последните 3 години. Макар и косвен, това е признак за липса на достатъчно средства, които да бъдат инвестирани.



- Най-често средства се инвестират в машини и оборудване (35,2%), която, заедно с инвестициите в ИТ (23,3%), води до подобряване на технологичното ниво на компаниите.
- Налице е положителна тенденция в инвестирането в човешки ресурси - 25% от компаниите са инвестирали в подобряване условията на труд, а 17,7% - в обучение на служителите;
- От гледна точка на настоящото изследване най-важен е фактът, че едва 3,1% от ръководителите на фирми заявяват че са инвестирали в НИРД (табл.14).

Таблица 14. Инвестиции, направени през последните 3 години в предприятието /въпрос с повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
инвестиции в машини и оборудване	35.2%
инвестиции в подобряване условията на труд	25.0%
инвестиции в информационни и комуникационни технологии	23.3%
инвестиции в обучение на служителите	17.7%
инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност	3.1%
в друго	1.2%
всички изброени	0.8%
нито едно от изброените	40.3%
не знае; не отговорил	1.1%
общо	147.8%

Въпреки че едномерното разпределение на отговора на въпроса за резултата от направените инвестиции да не може да се обвърже директно с вида на направената инвестиция, се вижда, че най-голям е дялът на респондентите, според които инвестициите не са довели до съществени промени – 24,4%. Следващите по значимост ефекти от инвестициите за респондентите е „увеличаване на продажбите” – 15,3%, и на производствения капацитет – 12,8%. Фактът, че инвестициите не са довели до съществени промени е най-разпространеният отговор, което е не особено обнадеждаващо по отношение на наличието на бъдещи инвестиции. Необходимо е да се отбележи също, че резултатът, който най-често се свързва с научната и изследователска дейност („нова, обновена продуктова гама”) се среща в почти 10% от случаите (табл.15).

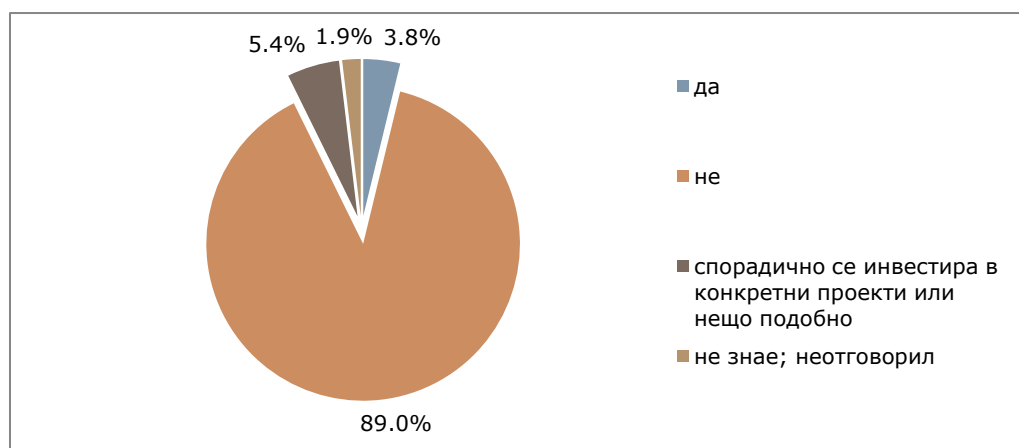
Таблица 15. Промени вследствие на направените инвестиции в предприятието /въпрос с повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
повишаване на производителността на труда	17.3%
увеличаване на продажбите	15.3%
увеличаване на производствения капацитет	12.8%
нова; обновена продуктова гама	9.8%
излизане на нови пазари	7.4%
други промени	3.7%
не доведоха до съществени промени	24.4%
не може да прецени; не знае; не отговорил	35.1%
общо	125.8%

Почти 90% от фирмите заявяват, че не планират инвестиция в развойна дейност и нямат бюджет за НИРД. Този отговор е напълно логичен на фона на описаните вече структурни характеристики на българските компании. Не може да се очаква, че

всички предприятия ще имат заделен бюджет за НИРД, но само 3,8% от фирмите предвиждат подобно финансово перо (граф.7).

Графика 7. Наличие на годишен бюджет за НИРД /база: 1000/



Секторният разрез на тези данни показва, че организациите от публичния сектор и тези със смесена (публично-частна форма) в значително по-голяма степен отделят средства целенасочено в годишния си бюджет. Същевременно едва 3,3% от тези в частния сектор имат такова твърдо перо. Много по-голям е делът на спорадични инвестиции в НИРД в предприятията, които не са изцяло частна собственост.

Таблица 16. Наличие на бюджет за НИРД по тип собственост /чете се по колона, база: 1000/

Наличие на годишен бюджет за НИРД	Тип собственост				
	Частен сектор	Публичен сектор	Смесена публично-частна	С чуждо участие	Друго
Да	3,3%	16,7%	14,3%	-	-
Не	89,8%	76,2%	71,4%	85,7%	90,9%
Инвестира се спорадично в конкретни проекти	5,1%	11,1%	14,3%	-	9,1%
Не знае/ неотговорил	1,9%	-	-	14,3%	-
<b>Общо</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Таблица 17. Наличие на бюджет за НИРД по дял от годишния оборот за 2012 г., реализиран от износ /чете се по колона, база: 1000/

Наличие на годишен бюджет за НИРД	Тип собственост					
	До 10%	11-30%	31-50%	Над 50%	Няма износ	Не знае/ неотговорил
Да	7,3%	5,6%	-	16,1%	3,0%	10,0%
Не	70,7%	83,3%	100,0%	74,2%	91,4%	63,3%
Инвестира се спорадично в конкретни проекти	17,1%	11,1%	-	9,7%	4,3%	13,3%
Не знае/ неотговорил	4,9%	-	-	-	1,4%	13,3%
<b>Общо</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Секторите, които в най-голяма степен имат „твърди“ средства в годишния си бюджет за НИРД са „Образование“, „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия“, „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти“ и „Селско, горско и рибно стопанство“. На обратния полюс са предприятията в „Добивна промишленост“ и „Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци“, които изобщо не инвестират в НИРД. От

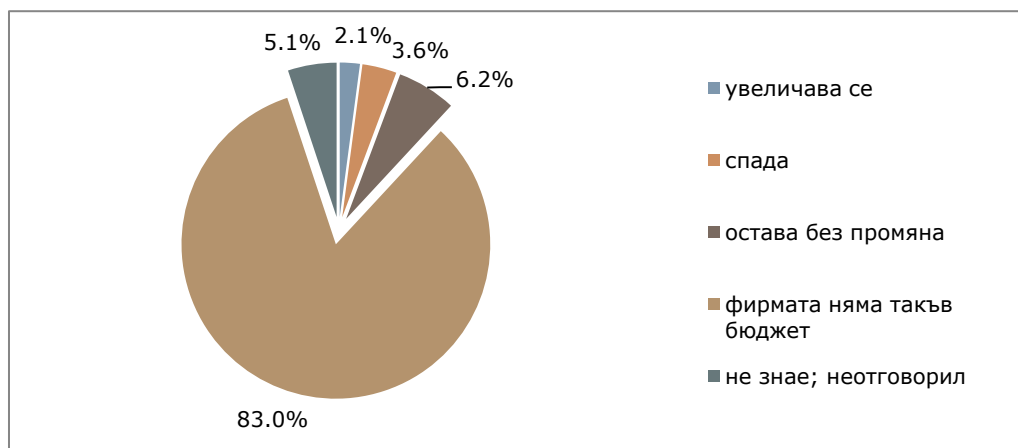
останалите сектори по-сериозни спорадични средства за изследвания и иновации отделят в „Преработваща промишленост“, „Транспорт, складиране и пощи“, „Култура, спорт и развлечения“.

Таблица 18. Наличие на бюджет за НИРД по сектори на дейност /чете се по ред, база: 1000/

Сектори	Наличие на годишен бюджет за НИРД				Общо
	Да	Не	Инвестира се спорадично в конкр.проекти	Не знае/неотговорил	
Селско, горско и рибно стопанство	10,5%	81,6%	7,9%		100,0%
Добивна промишленост		100,0%			100,0%
Преработваща промишленост	5,3%	81,6%	11,8%	1,3%	100,0%
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия	25,0%	75,0%			100,0%
Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци		100,0%			100,0%
Строителство	4,8%	88,7%	6,5%		100,0%
Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети	1,8%	94,0%	3,1%	1,0%	100,0%
Транспорт, складиране и пощи		85,1%	12,8%	2,1%	100,0%
Хотелиерство и ресторантьорство		95,0%		5,0%	100,0%
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти;	16,70%	75,00%	8,30%		100,0%
Операции с недвижими имоти	4,7%	90,7%	2,3%	2,3%	100,0%
Професионални дейности и научни изследвания	5,5%	84,6%	6,6%	3,3%	100,0%
Административни и спомагателни дейности		96,3%		3,7%	100,0%
Образование	30,8%	53,8%	15,4%		100,0%
Хуманно здравеопазване и социална работа	3,8%	80,8%	7,7%	7,7%	100,0%
Култура, спорт и развлечения	5,0%	70,0%	20,0%	5,0%	100,0%
Други дейности	2,1%	93,8%	2,1%	2,1%	100,0%

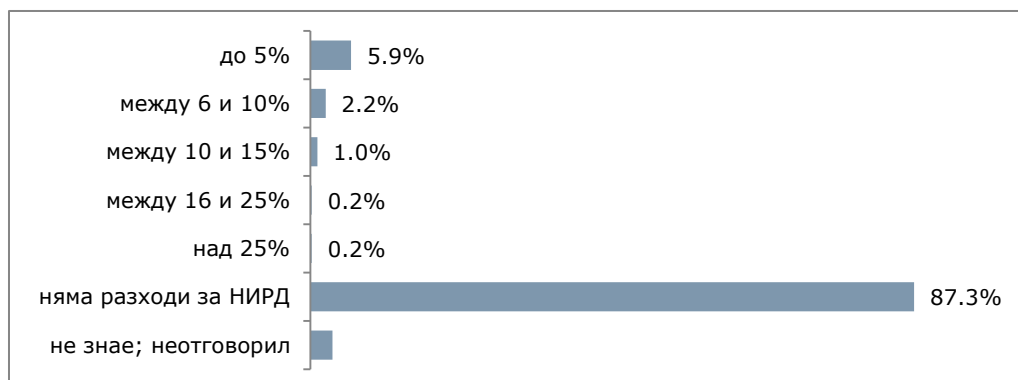
Макар и много малко на брой, фирмите, отделящи средства за изследователска дейност, остават стабилни в намеренията си да запазят отделения бюджет за развойна дейност (6,2% от всички компании запазват неговия размер). Въпреки че 3,6% заявяват намаляване на бюджета за изследователска дейност, има и 2,1%, които са увеличили бюджета за НИРД (граф.8).

Графика 8. Промяна в годишния бюджет за НИРД през последните 3 години /база: 1000/



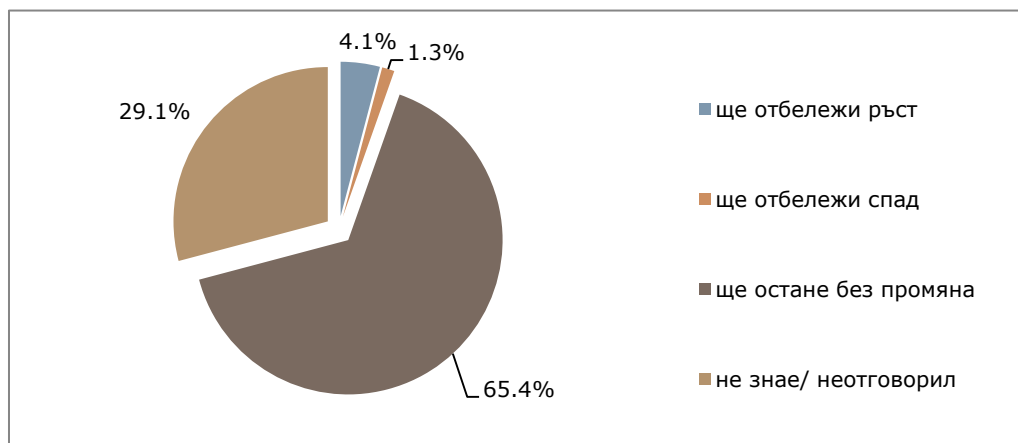
От инвестиращите в НИРД най-голям дял имат онези компании, които отделят до 5% от годишния си оборот за развойна дейност. Това е очакван резултат, предвид преобладаващата ниско-технологична структура на компаниите (граф.9).

Графика 9. Дял на направените разходи за НИРД спрямо годишния оборот на предприятието за 2012 г. /база: 1000/



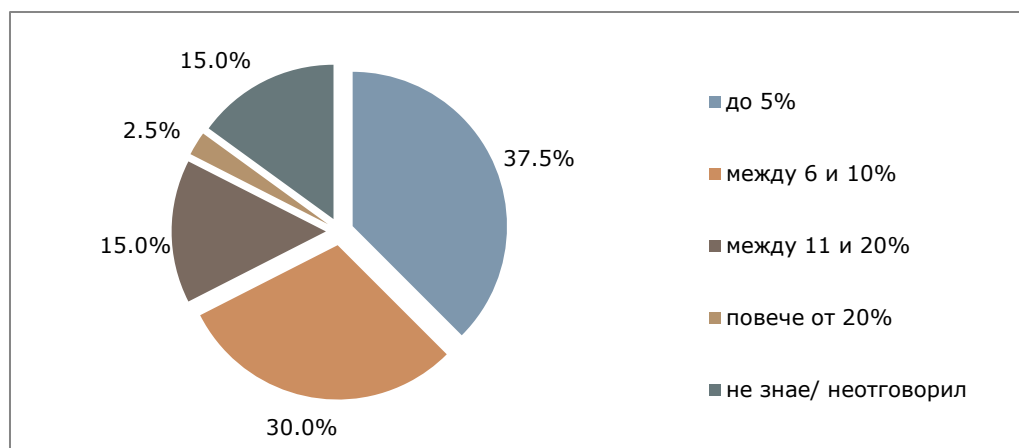
Може да се отбележи и една положителна тенденция - фирмите, които заявяват, че бюджета за изследователска дейност ще се увеличи, са около 4 пъти повече от тези, които смятат, че ще има намаление на средствата за изследвания (граф.10).

Графика 10. Очаквания за промяна в годишния бюджет за НИРД спрямо 2012 г. /база: 1000/



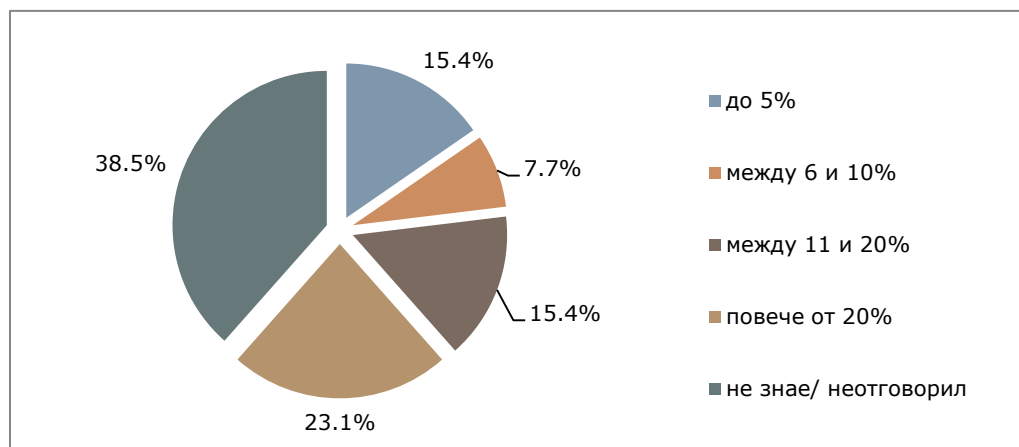
Макар и малко на брой, фирмите, които декларират, че средствата за НИРД ще отбележат ръст, отбелязват и увеличение на средствата спрямо 2012 г. - една трета заявяват, че заделените средства ще бъдат между 6 и 9% повече спрямо предходната година (граф.11).

Графика 11. Очакван ръст в годишния бюджет за НИРД спрямо 2012 г. /база: 40, посочили, че бюджета за НИРД ще нарасне през 2013 г./



Фирмите, които по принцип имат годишен бюджет за НИРД, но смятат, че той ще бъде намален, най-често говорят за спад от повече от 20% спрямо 2012 г. (граф.12).

Графика 12. Очакван спад в годишния бюджет за НИРД спрямо 2012 г. /база: 13, посочили, че бюджета за НИРД ще намалее през 2013 г./



Освен наличието на средства, които да бъдат инвестирани в НИРД, е необходимо фирмите да са в състояние да установят контакт с представители на академичните среди. Интересното в случая е, че общо 17% от респондентите заявяват някаква форма на контакт с академичните среди, дори и спорадичен. Тези фирми са около 4 пъти повече от фирмите, които декларират, че имат бюджет за НИРД. Това дава основание да се твърди, че установяването на контакт между бизнеса и науката не е задължително основан на (не)наличието на бюджет за НИРД (граф.13).

Графика 13. Контакти или сътрудничество с представители на академичните среди /база: 1000/



Половината от фирмите в публичния сектор имат някакви контакти с академичните среди, а останалата половина - не. Компаниите с чуждо участие в по-голяма степен контактуват с академичните среди. Това обаче в повечето случаи са краткотрайни контакти, най-вече по конкретни проекти. Почти четири пети от фирмите в частния сектор не поддържат контакти с академичните среди.

Таблица 19. Контакти/ сътрудничество с представители на академичните среди по тип собственост /чете се по колона, база: 1000/

Контакти или сътрудничество с представители на академичните среди	Тип собственост				
	Частен сектор	Публичен сектор	Смесена публично-частна	С чуждо участие	Друго
традиционни, продължаващи и развиващи се във времето	6,4%	27,8%	28,6%	14,3%	0,0%
краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем	8,9%	19,4%	28,6%	28,6%	18,2%
няма такива контакти; сътрудничество	79,5%	50,0%	42,9%	57,1%	81,8%
не знае; не отговорил	5,3%	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Общо</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Разпределени по сектори данните показват, че най-устойчиви контакти с академичните среди се поддържат в „Образование“, „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти“, „Хуманно здравеопазване и социална работа“, „Култура, спорт и развлечения“, „Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци“, „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия“ – сектори, в които въвеждането на иновации е от сериозно значение за оцеляването на бизнеса.

Таблица 20. Контакти/ сътрудничество с представители на академичните среди по сектор на дейност /чете се по ред, база: 1000/

Сектори	Наличие на годишен бюджет за НИРД				Общо
	традиционни, продължаващи и развиващи се във времето	краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем	няма такива контакти; сътрудничество	не знае; неотговорил	
Селско, горско и рибно стопанство	13,2%	10,5%	68,4%	7,9%	100,0%
Добивна промишленост	0,0%	50,0%	50,0%	0,0%	100,0%
Преработваща промишленост	7,9%	10,5%	78,9%	2,6%	100,0%
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия	25,0%	0,0%	75,0%	0,0%	100,0%
Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци	33,3%	0,0%	66,7%	0,0%	100,0%
Строителство	4,8%	24,2%	69,4%	1,6%	100,0%
Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети	2,9%	5,5%	88,0%	3,6%	100,0%
Транспорт, складиране и пощи	2,1%	6,4%	89,4%	2,1%	100,0%
Хотелиерство и ресторантьорство	6,7%	3,3%	85,0%	5,0%	100,0%
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти;	29,2%	20,8%	41,7%	8,3%	100,0%
Операции с недвижими имоти	7,0%	7,0%	69,8%	16,3%	100,0%
Професионални дейности и научни изследвания	9,9%	14,3%	67,0%	8,8%	100,0%
Административни и спомагателни дейности	3,7%	14,8%	77,8%	3,7%	100,0%
Образование	30,8%	23,1%	46,2%	0,0%	100,0%
Хуманно здравеопазване и социална работа	23,1%	26,9%	38,5%	11,5%	100,0%
Култура, спорт и развлечения	25,0%	10,0%	55,0%	10,0%	100,0%
Други дейности	6,3%	6,3%	83,3%	4,2%	100,0%

Напълно очаквано, липсата на контакт между бизнеса и академичните среди се дължи на оценката на бизнеса, че липсва на потребност от подобна дейност (79,4%). Интерес представляват онези 3,7% от фирмите, които имат потребност от контакт с академичните среди, но не знаят как точно да установят контакт с тях (3,7%) – този проблем би могъл да се разреши със съответната подкрепа от страна на държавните и общински институции. Макар и в рамките на статистическата грешка са налични и малко на брой компании, които поддържат собствени изследовател (граф.14).

Графика 14. Причини за липсата на контакти или сътрудничество с представители на академичните среди /база: 757, посочили, че нямат контакти на в.16/



Местоположението на научните организации не оказва влияние върху контакта между бизнес и академични среди - почти равен е делът на фирмите, които работят с научни организации в същото населено място (41,2%) като тяхното; в същата област/ регион (32,7%) или местоположението на научната организация е без значение (35,2%).

Графика 15. Местоположение на научните институции и организации, с представителите на които се взаимодейства /база: 165, посочили, че имат контакти на в.16/



Таблица 21. Видове организации, с които взаимодейства по район за планиране /база: 165, посочили, че имат контакти на в.16/

Район на основна дейност на фирмата	Организации, с които работи				
	в нас. място на осн. дейност на фирмата	от региона/ областта	от цялата страна	от чужбина	не знае; неотговорил
Северозападен район	8,8%	11,1%	13,8%	11,1%	12,5%
Северен централен район	4,4%	5,6%	5,2%	0,0%	12,5%
Североизточен район	20,6%	18,5%	17,2%	22,2%	0,0%
Югоизточен район	4,4%	16,7%	20,7%	22,2%	25,0%
Южен централен район	7,4%	11,1%	19,0%	11,1%	12,5%
Югозападен район	39,7%	31,5%	13,8%	11,1%	37,5%
национално покритие	14,7%	5,6%	10,3%	22,2%	0,0%
общо	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Макар и малко на брой, фирмите, които поддържат контакт с научни организации имат пълноценно взаимодействие с научните организации. Основната посока на



взаимодействие е разрешаването на конкретен казус/ проблем (49,1%). По същество това е **взаимодействие, основаващо се на необходимостта от поддържане на нормалната бизнес дейност и е вид пасивно поведение - контактът с научните среди е подтикнат не от желание за бъдеща експанзия или развитие, а от възникнал проблем.** Про-активно поведение (свързано с намерение за въвеждане на нови технологии или промяна с цел експанзия) се съдържа в повече 30% от отговорите (табл.24).

Таблица 22. Цел на контакта/ сътрудничеството с представители на научните и академичните среди /база: 165, посочили, че имат контакти на в.16/

	Процент
решаване на конкретни въпроси/ проблеми от технологично или друго естество в ежедневната дейност	49.1%
обучения, повишаване на квалификацията, преквалификация на персонала на фирмата	31.5%
консултации за закупуване/пускане в експлоатация на нови машини и технологии	18.2%
развойна дейност, внедряване на нови/усъвършенствани продукти, технологии, организационни модели за вашия бизнес	13.3%
наемане на работници и служители за фирмата	11.5%
съвместни изследователски проекти	10.3%
по друг повод	11.5%
неотговорил	2.4%
общо	147.9%

Таблица 23. Цел на контакта/ сътрудничеството с представители на научните и академичните среди по размер на предприятията /чете се по колона, база: 165, посочили, че имат контакти на в.16/

Цел на контакта	Брой заети лица			
	до 9	от 10 до 49	от 50 до 249	250 и повече
наемане на работници и служители за фирмата	11,8%	7,5%	15,4%	33,3%
обучения, повишаване на квалификацията, преквалификация на персонала на фирмата	28,0%	37,7%	30,8%	33,3%
решаване на конкретни въпроси/ проблеми от технологично или др. естество в ежедневната дейност	47,3%	52,8%	46,2%	50,0%
консултации за закупуване/пускане в експлоатация на нови машини и технологии	10,8%	26,4%	23,1%	50,0%
съвместни изследователски проекти	10,8%	11,3%	7,7%	0,0%
развойна дейност, внедряване на нови/усъвършенствани продукти, технологии, организационни модели за вашия бизнес	8,6%	17,0%	23,1%	33,3%
по друг повод	14,0%	9,4%	7,7%	0,0%
неотговорил	3,2%	1,9%	0,0%	0,0%

Формата, в която се осъществява контакта между бизнес и наука е показателен за връзката между двата сектора. Най-важните форми на контакт са „лични контакти“ (66,5%) и „информация в интернет“ (70,3%, табл.24). Този начин на осъществяване на контакт се вписва в общата картина на осъществяване на контакт с трета страна в България. Интересното е, че т.нар. „специализирани канали за комуникация“, като панаири и изложения, са сред най-непопулярните форми на осъществяване на контакт (17,4%). Подобен коментар може да се направи и усилията на браншовите организации, институционалните усилия на регионално и местно ниво и научните форуми.

Таблица 24. Форми на контакт с представители на научните и академичните среди /чете се по ред, база: 165, посочили, че имат контакти на в.16/

	често	рядко	никога	<b>общо</b>	<i>база</i>
лични контакти и познанства	66.5%	30.4%	3.1%	<b>100.0%</b>	161
търсене на информация в интернет	70.3%	19.0%	10.8%	<b>100.0%</b>	158
по препоръка от бизнес партньор, контрагент	34.0%	45.9%	20.1%	<b>100.0%</b>	159
чрез браншова организация	19.9%	37.8%	42.3%	<b>100.0%</b>	156
чрез институция на централно или местно ниво	22.4%	42.3%	35.3%	<b>100.0%</b>	156
научни форуми, конференции и др.под.	20.0%	49.0%	31.0%	<b>100.0%</b>	155
панаири, изложения	17.4%	49.7%	32.9%	<b>100.0%</b>	155
обикновено друг влиза в контакт с фирмата ни	15.8%	48.7%	35.5%	<b>100.0%</b>	152
по друг начин	16.7%	83.3%	-	<b>100.0%</b>	6

Личните контакти са най-полезната форма на контакт с научните среди, според бизнеса – 44,3% от респондентите смятат, че това е така. Двойно по-малък е дялът на тези, които определят „търсенето в интернет“ за най-полезно (граф.16).

Графика 16. Най-полезна форма на контакт с представители на научните и академичните среди /база: 1000/



Липсата на финансиране, недостатъчният капацитет на предприятията и трудностите от административен характер са основните пречки при осъществяването на контактите между бизнеса и научните среди. 30,3% от респондентите определят финансирането като основна пречка, 17,4% - недостатъчният капацитет на бизнеса и 14,3% - административните пречки (граф.17).

Графика 17. Основни пречки и затруднения при създаване на контакти/ сътрудничество с представители на научните и академичните среди /база: 1000/



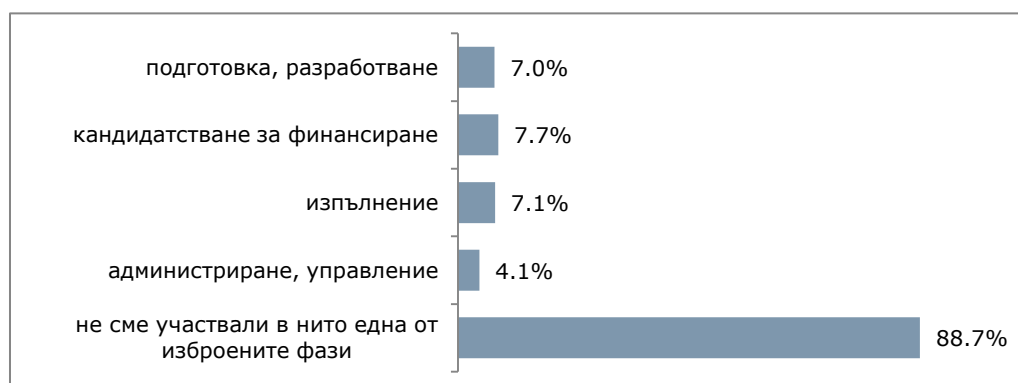
Бизнесът има негативна оценка за собствения си потенциал за създаването на сътрудничество с представители на академичните среди. 31,4% смятат че имат слаб административен капацитет. Човешките ресурси са оценени със „слаб 2“ от 27% от респондентите и със „среден 3“ от 24,9%. Информационната и технологична осигуреност е оценена със „слаб 2“ от 24,8% от респондентите и със „среден 3“ от 26,2%. Липсата на финансови ресурси отново е най-същественият проблем от гледна точка на бизнеса. Осигуреността със средства е оценена със „слаб 2“ от 44,4% от респондентите и със „среден 3“ от 30,6% (табл.25).

Таблица 25. Потенциал на предприятието за сътрудничество с представители на научните и академичните среди по аспекти /чете се по колона/

Оценка	Информация и технологии	Финансови ресурси	Човешки ресурси	Административен капацитет
<b>база</b>	929	931	932	934
слаб 2	24.8%	44.4%	27.0%	31.4%
среден 3	26.2%	30.6%	24.9%	25.7%
добър 4	29.1%	19.4%	28.6%	27.7%
мн. добър 5	14.0%	4.2%	14.5%	11.8%
отличен 6	6.0%	1.4%	4.9%	3.4%
<b>общо</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
<b>Средна оценка</b>	<b>3.50</b>	<b>2.88</b>	<b>3.45</b>	<b>3.30</b>

Огромен е делът на предприятията, които не са участвали в проекти с европейско финансиране. Над 88% от респондентите декларират, че не са участвали нито в подготовката, нито в процеса на кандидатстване, нито в изпълнението, администрирането или управлението на проект, финансиран от фондовете на ЕС. Равен е делът на респондентите, които декларират, че са участвали в някоя от изброените фази (табл.26).

Графика 18. Наличие на опит от участие в проект с финансиране от фондовете на ЕС по фази /база: 967/



Логично, дори когато се включват в осъществяването на проекти, финансирани от ЕС, основният дял от фирмите се включват като изпълнители – над 60% декларират, че участват като изпълнители в отделните етапи на осъществяването на един проект – подготовка и разработване, кандидатстване за финансиране, изпълнение и администриране и управление. Делът на тези, които поемат консултантски или други по-отговорни функции е незначителен.

Най-много са фирмите, финансирани по ОП „Конкурентоспособност“, съвсем малко по-малко са финансираните по ОП „Развитие на човешките ресурси“. Останалите оперативни програми са финансирани поне два пъти по-малък дял компании. Докато програми като ОП „Техническа помощ“ и Национален фонд „Култура“ имат незначителен принос. Тези резултати от анализа на данните не са изненада и от тях не могат да се правят негативни изводи, предвид профила на отделните оперативни програми. Всяка оперативна програма има своята насоченост и точно ОП „Конкурентоспособност“ и „Развитие на човешките ресурси“ имат най-много мерки, насочени към бизнеса (табл.26).

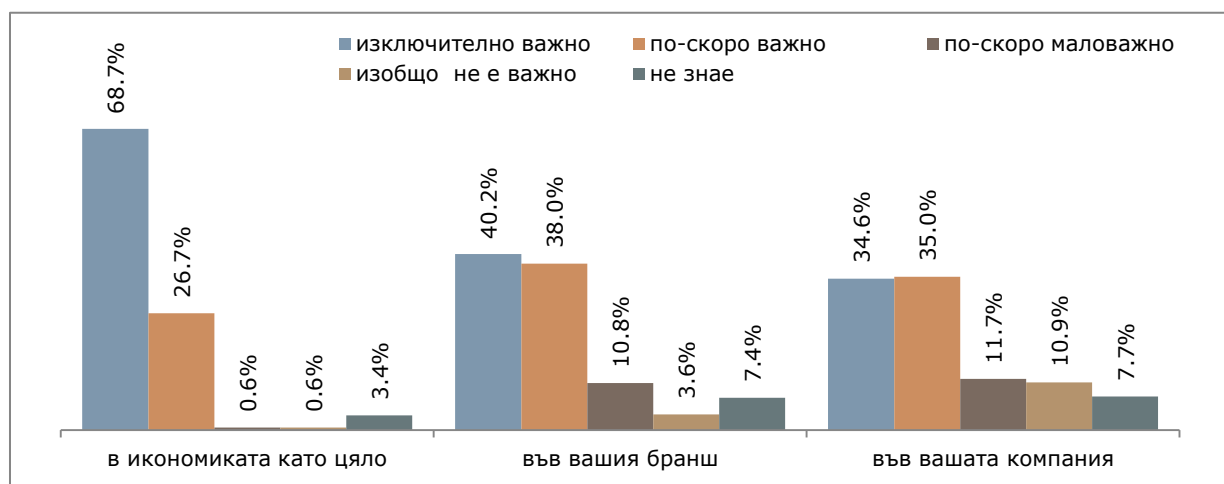
Таблица 26. Програми, по които са участвали с проекти /база: 113, участвали в проекти/

	Процент
ОП Конкурентоспособност	24.8%
ОП Развитие на човешките ресурси	22.1%
ОП Регионално развитие	10.6%
Програма за развитие на селските райони	10.6%
ОП Околна среда	4.4%
Държавен фонд „Земеделие“	4.4%
Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации на ЕС	3.5%
ОП Техническа помощ	2.7%
Национален фонд „Култура“	1.8%
ФАР	1.8%
други /под 1%/	17.7%
не зная/ неотговорил	21.2%
общо	125.7%

Въпреки незначителния дял на фирмите, които правят инвестиции в изследователска дейност и още по-ниския дял на тези, които предвиждат да увеличат инвестициите си, огромна част от респондентите декларират, че **е изключително важно и по-**

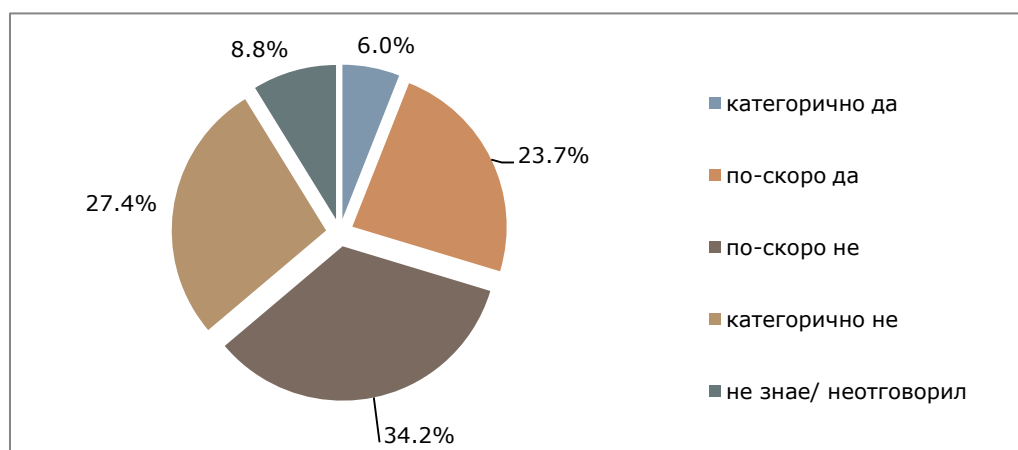
**скоро важно да се разработват и въвеждат иновации** - 95,4% от всички респонденти (граф.19). **Явно инвестициите в иновации са важни за бизнеса, но се възприемат като ангажимент на „някой друг“, чието реализиране би било полезно, но бизнесът самостоятелно няма ресурси и/или желание да го направи.**

Графика 19. Важност на разработката и въвеждането на иновации /база: 1000/



Анализът на данните от следващия индикатор потвърждава и разширява вече направените изводи. **Бизнесът не разполага с информация за възможностите за финансиране на инвестиции в иновации.** Едва 6% са категорично убедени в познанията си по въпроса, а 23,7% смятат, че са по-скоро информирани (граф.20).

Графика 20. Наличие на информация за възможните източници на финансиране на иновациите в бизнеса /база: 1000/



От друга страна, почти половината от респондентите смятат, че имат нужда и следователно, може основателно да се предположи, че активно търсят информация по темата (граф.21). Това ниско ниво на информираност на бизнеса налага **по-активна позиция на публичните власти по проблема, особено като се има предвид, че голяма част от бизнеса осъзнава нуждата от подобна информация.**

Графика 21. Нужда от информация за възможните източници на финансиране на иновациите в бизнеса /база: 1000/

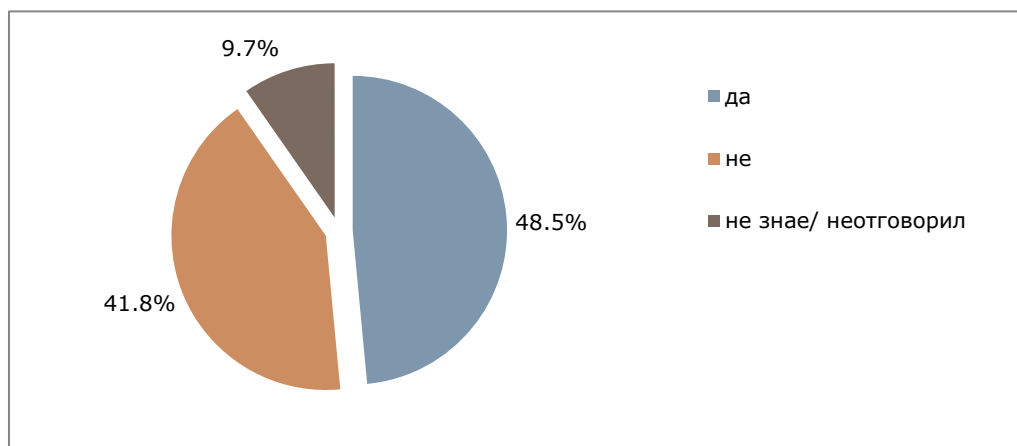


Таблица 27. Нужда от информация за възможните източници на финансиране на иновациите в бизнеса по размер на предприятието /чете се по колона, база: 1000/

Брой заети лица	Нужда от информация		
	Да	Не	Не знае/ неотговорил
до 9	69,4%	79,6%	79,8%
от 10 до 49	25,3%	14,8%	14,9%
от 50 до 249	4,2%	4,2%	5,3%
250 и повече	1,1%	1,5%	-
<b>Общо</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Таблица 28. Нужда от информация за възможните източници на финансиране на иновациите в бизнеса по район за планиране /чете се по колона, база: 1000/

Район на основна дейност на фирмата	Нужда от информация		
	Да	Не	Не знае/ неотговорил
Северозападен район за планиране	13,0%	7,9%	12,8%
Северен централен район за планиране	4,5%	6,4%	3,2%
Североизточен район за планиране	15,1%	20,2%	19,1%
Югоизточен район за планиране	14,6%	14,8%	14,9%
Южен централен район за планиране	16,8%	22,2%	25,5%
Югозападен район за планиране	29,3%	23,4%	22,3%
има национално покритие	6,8%	5,2%	2,1%
<b>Общо</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Най-разпознаваемите програми за бизнеса са ОП „Конкурентоспособност“, ОП „Развитие на човешки ресурси“, ОП „Регионално развитие“, Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации на ЕС, ОП „Околна среда“ и ОП „Транспорт“. Останалите програми са на практика непознати (табл.29).

Таблица 29. Информираност за програми (национални, на ЕС), които предвиждат инструменти за подпомагане на научните изследвания и иновациите в предприятията /въпрос с повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
ОП Конкурентоспособност	19.2%
ОП Развитие на човешките ресурси	15.3%
ОП Регионално развитие	12.2%
Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации на ЕС	9.1%
ОП Околна среда	7.3%
ОП Транспорт	6.0%
Седма рамкова програма за Научни изследвания и технологично развитие на ЕС	4.6%
ОП Техническа помощ	4.2%
ОП Административен капацитет	4.1%
други	0.8%
не мога да преценя	61.9%
общо	144.7%

Интернет е почти единствения начин, по който бизнесът е склонен да търси информация за възможностите за финансиране на изследвания и иновации. Над половината респонденти биха търсили информация на официалните интернет страници на оперативните програми, 30,8% - на официалните интернет страници на институциите на ЕС, а още 20,2% - на институциите на централно и местно ниво (табл.30). В допълнение е необходимо да се отбележи, че публичните институции определено са предпочитан източник на информация пред браншови организации, консултантски фирми и други.

Таблица 30. Източници на информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите /въпрос с повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
официалните страници в интернет на оперативните програми	51.1%
официалните страници в интернет на институциите на ЕС	30.8%
институциите на централно или местно ниво	20.2%
браншовите организации	19.9%
консултантски организации; фирми	19.9%
други източници	2.4%
изобщо не бих търсил такава информация	18.5%
не знае; неотговорил	7.2%
общо	169.9%

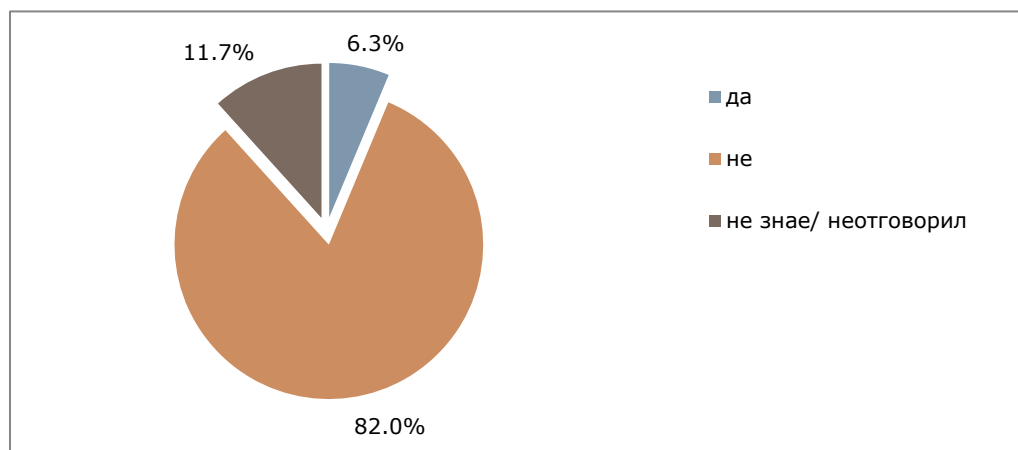
Анализът на данните за индикатора „оценка на полезността на информацията“ потвърждават направените вече изводи – за 51,2% най-полезният източник на информация за възможностите за финансиране са официалните страници на оперативните програми, а за 27,9% от респондентите – официалните страници на институциите на ЕС (табл.31).

Таблица 31. Най-полезен източник на информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите /въпрос с повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
официалните страници в интернет на оперативните програми	51.2%
официалните страници в интернет на институциите на ЕС	27.9%
браншовите организации	19.5%
консултантски организации; фирми	19.3%
институциите на централно или местно ниво	17.6%
други източници	2.0%
не мога да преценя	7.4%
общо	144.8%

Фактически бизнесът не е запознат с алтернативно финансиране на иновационни проекти, като фондовете за рисково финансиране, например (табл.32).

Графика 22. Информация за наличието на фондове за рисково финансиране/ дялово финансиране на иновациите в България /база: 1000/



Огромен е делът на фирмите, които изобщо не са финансирали разработването и въвеждането на иновации - 75,6% (табл.32). От малкия дял фирми реализиращи финансиране на иновационни проекти, основен е делът на тези, които ползват ОП „Конкурентоспособност” и банкови кредити. Използващите алтернативни източници са крайно ограничени като брой.

Таблица 32. Ползване на инструменти за финансиране на разработването и/ или въвеждането на иновации за бизнеса /въпрос с повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
финансиране със собствени средства	15.4%
банков кредит	13.3%
банкова гаранция	2.7%
финансиране по ОП „Конкурентоспособност”	1.3%
небанково кредитиране	1.2%
фонд за рисково финансиране	0.3%
финансиране от Национален иновационен фонд	0.3%
от друг източник	1.2%
не сме ползвали финансиране за разработване и/ или въвеждане на иновации	75.6%
общо	111.4%



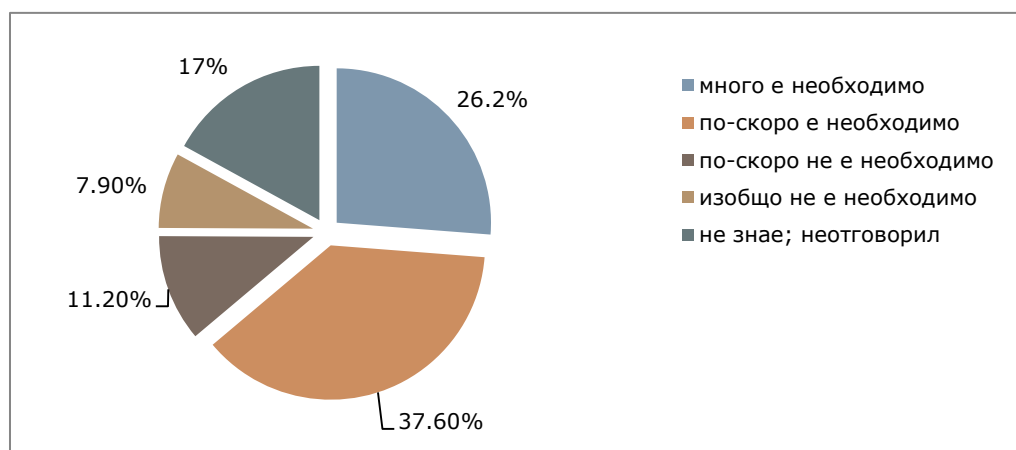
Бюрократията, тромата процедура и многото документация са основните пречки пред бизнеса при работа с програми и мерки на ЕС. Делът на респондентите, които смятат, че липсва информация е 18,4%. Значителен, но два пъти по-нисък от дела на определящите бюрокрацията като най-голяма пречка. Делът на респондентите, които смятат, че корупцията е съществена пречка е третият по-големина – 10%, а 9,1% смятат, че липсата на финансови средства е основното ограничение пред тяхното участие (табл.33).

Таблица 33. Основни пречки пред бизнеса при търсене на финансиране чрез програми и мерки, прилагани от страна на държавата и европейските институции /въпрос с повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
Голяма бюрокрация, много документация, тромата процедура	38.4%
Липса на достатъчна информация	18.4%
Корупция	10.0%
Липса на средства, финансови ресурси	9.1%
Много високи изисквания на проверяващи институции	4.8%
Несигурност, не се знае резултата	4.8%
Малки възможности за малките фирми	3.8%
Лошо икономическо състояние на държавата	3.5%
Не е изгодно за бизнеса, не е подходящо	3.3%
Некомпетентност на институциите, предлагащи продукта, некомпетентност на служителите в администрацията	2.5%
Банкови гаранции	2.4%
Лихвите, непосилни за българския бизнес; високи лихви	2.2%
Сроковете	2.2%
Забавено превеждане на сумите от програмите	1.2%
Нямаме пречки, няма пречки пред бизнеса	1.2%
Лоша политика	1.1%
друго /под1%/	3.4%
Не мога да преценя	19.6%
общо	131.9%

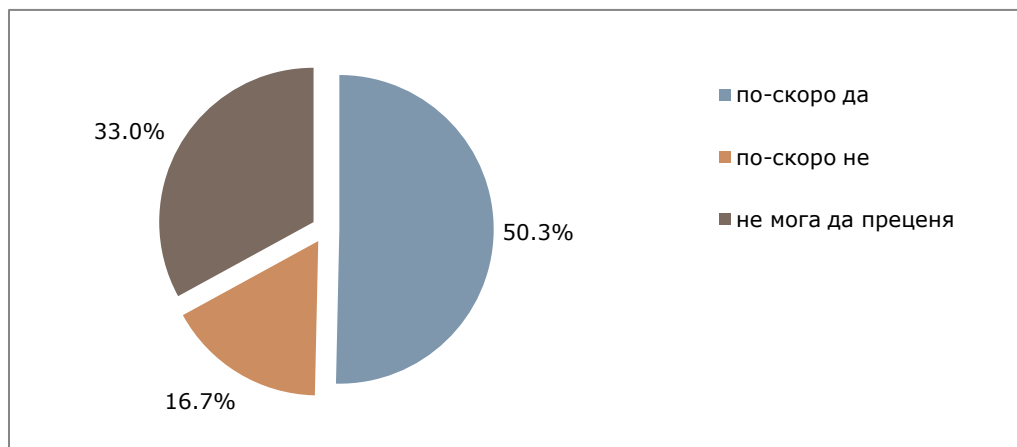
Над половината от респондентите смятат, че е необходимо и по-скоро необходимо да се определят приоритетни сектори за развитие на иновационните ресурси. 26,2% смятат, че това е необходимо и 37,6%, че е по-скоро необходимо (граф.23).

Графика 23. Необходимост от определяне на приоритетни сектори на дейност, в които да бъде съсредоточена основната част от финансовия ресурс за иновации /база: 1000/



Също над половината респонденти смятат, че въвеждането на данъчни облекчения, е удачен инструмент за стимулиране на осъществяването на съвместни проекти с публичния сектор. 50,4% от респондентите декларират, че реализирането на публично-частни партньорства по-скоро би било стимулирано от наличието на данъчни облекчения (граф.24).

Графика 24. Наличието на данъчни облекчения - стимул за бизнеса за реализиране на съвместни проекти и публично-частно партньорство /база: 1000/



Предпочитаните данъчни облекчения от бизнеса са намаляване на ДДС, на осигурителния праг и на данък печалба. Останалите варианти за намаление на данъчната тежест имат в пъти по-ниска подкрепа (табл.34).

Таблица 34. Предпочитани данъчни облекчения /въпрос с повече от един отговор, база: 448, посочили, че са необходими данъчни облекчения/

	Процент
Освобождаване или намаляване на ДДС	29.3%
Намаляване на данъците като цяло	19.9%
Намаляване на осигурителен праг	13.3%
Намаляване на данък печалба	11.5%
По-нисък патентен данък	5.1%
По-нисък плосък данък	3.7%
При дарение, спонсориране, наемане на нови работници да има облекчения	3.5%
Намаляване на корпоративния данък	3.3%
Признаване на разход за вложения	3.3%
ДОД	2.5%
Намаляване на акцизи	2.0%
По-ниски цени на консумативи, машини	2.0%
Мито	1.2%
друго /под 1%/	3.9%
Не мога да преценя	20.7%
общо	125.2%

Министерството на икономиката и енергетиката (МИЕ) е институцията, която е „разпознаваема“ за бизнеса като отговорна за насърчаването на иновациите. Министерство на финансите и/или специализирани фондове са другите институции, които са определят от бизнеса като подходящи, за да управляват програми и мерки за насърчаване на иновациите. 30,1% от респондентите смятат, че МИЕ трябва да управлява програмите и мерките за насърчаване на иновациите, на второ място, но с

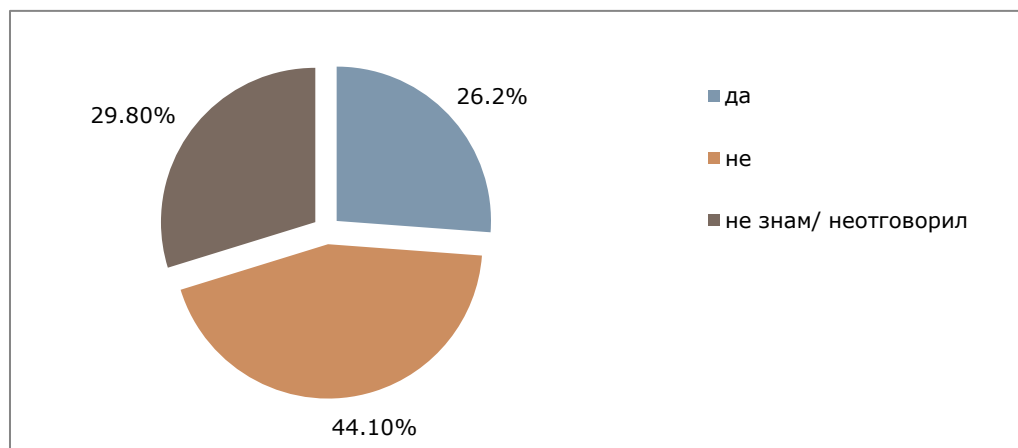
почти двойно по-нисък дял е вариантът специализирани фондове и Министерство на финансите – съответно 18,3% и 18% (табл.35).

Таблица 35. Предпочитания към институция, която да управлява програмите и мерките за насърчаване на иновациите /въпрос с повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
Министерство на икономиката и енергетиката	30.1%
специализирани фондове	18.3%
Министерство на финансите	18.0%
Различни академични структури - БАН, университети	13.7%
Министерство на регионалното развитие и благоустройството	10.5%
Министерство на образованието, младежта и науката	10.1%
Министерски съвет	7.3%
Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията	5.7%
Министерство на здравеопазването	2.7%
Министерство на отбраната	1.0%
друга	4.0%
не знам; неотговорил	24.2%
общо	145.6%

Малко по-малко от половината респонденти смятат, че не е необходимо само една институция да е отговорна осъществяването от държавата програми и мерки в подкрепа на иновациите (граф.25).

Графика 25. Необходимост само една институция да координира националните програми и мерки за насърчаване на иновациите /база: 1000/



В допълнение е необходимо да се отбележи, че сред респондентите, привърженици на централизацията, отново най-голям е дялът на тези, които смятат, че Министерството на икономиката и енергетиката трябва да отговаря за държавната политика в сферата на иновациите (табл.36).

Таблица 36. Предпочитана институция, която да координира националните програми и мерки за насърчаване на иновациите /база: 254, посочили, че трябва да има само една институция/

	Процент
Специализиран фонд	11.8%
Министерство на икономиката, енергетиката и туризма - МИЕТ	21.3%
Министерство на регионалното развитие и благоустройство - МРРБ	3.5%
Българска Академия на науките - БАН	5.5%
Министерствата които отговарят за еврофондовете	1.6%
Министерски съвет МС	2.0%
Министерство на образованието, младежта и науката - МОМН	3.9%
Министерство на финансите	8.7%
друго /под1%/	3.9%
Не мога да преценя	37.8%
Общо	100.0%

При директен въпрос за оценка на ефективността на съществуващите програми и мерки в сферата на иновациите над половината респонденти не могат да отговорят. Това се дължи на вече многократно подчертавания факт – **широкото непознаване от страна на бизнеса на съществуващите мерки и програми**. Също така при оценката на отделните програми не повече от 2% от респондентите оценяват като отлична работата на която и да е от изследваните програми. Сравнително най-висока оценка от бизнеса получават мерките в подкрепа заетостта на млади специалисти, създаването на центрове по предприемачество във висшите училища и обучението по предприемачество (табл.37). Делът на положителните оценки за останалите програми на практика е незначителен.

Таблица 37. Оценка на ефективността на изброените национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации /база: 1000/

Оценка	Национални програми и мерки за насърчаване на иновациите							
	центрове по предприемачество във ВУЗ	обучение в предприемачество	кълъс-тери	техно-логични центрове	мерки за заетост на млади	ФНИ	ОПК	НИФ
слаб 2	10.6%	10.3%	11.0%	12.0%	15.1%	10.3%	9.0%	9.0%
среден 3	10.1%	12.0%	8.1%	9.7%	12.4%	10.4%	13.1%	9.0%
добър 4	8.9%	11.7%	7.0%	9.3%	11.4%	8.8%	13.5%	6.5%
мн. добър 5	5.8%	6.2%	2.4%	4.3%	6.2%	3.4%	5.4%	4.1%
отличен 6	2.5%	2.3%	0.3%	1.9%	2.8%	0.8%	0.8%	1.1%
не знам/ неотговорил	62.2%	57.5%	71.2%	62.8%	52.1%	66.3%	58.3%	70.3%
<b>общо</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
<b>Средна оценка</b>	<b>3.46</b>	<b>3.48</b>	<b>3.06</b>	<b>3.31</b>	<b>3.35</b>	<b>3.23</b>	<b>3.42</b>	<b>3.31</b>

При директен въпрос за оценка на недостатъците на националните програми за насърчаване на иновациите, бизнесът отново извежда липсата на информация (23,9%). Бюрократията и корупцията са другите фактори, за които се отчитат значими натрупвания (табл.38).

Таблица 38. Основни слабости на националните програми и мерки за насърчаване на иновациите /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
Липса информация, достъп до информация	23.9%
Голяма бюрокрация, много документация	8.8%
Корупция	7.7%
Трудно достъпни са	6.6%
Сложен механизъм на кандидатстване	4.6%
Високи лихви, лоши и трудни условия за финансиране	4.0%
Насоченост към малки и средни фирми	3.9%
Липса на прозрачност	3.1%
Забавяне при одобрение на проект	2.6%
Не отчитат реалните нужди, често средствата отиват не по предназначение	2.6%
Липса на подходящ механизъм за достъп	2.2%
Ниска компетентност, липса на квалифицирани специалисти	2.1%
Самите фирми нямат достатъчно средства	1.8%
Липса на стимули	1.5%
Липса на съдействие	1.5%
Лошо управление, организация	1.3%
Липса на единна национална политика	1.1%
Неправилно изразходване на средствата	1.1%
друго /под 1%/	2.6%
Не мога да преценя	38.6%
общо	121.6%

Оценката на необходимостта от подобрения отново потвърждава многократно направения извод – бизнесът страда от липса на информация. 17,2% от респондентите смятат, че е необходима повече информация, 11,9% - че трябва да се кандидатства по-лесно, 8,9% - че програмите трябва да са по-достъпни за малки и средни фирма и 7% - че трябва да бъдат по-прозрачни (табл.39).

Таблица 39. Необходими промени в националните програми и мерки за подкрепа на иновациите /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 1000/

	Процент
Повече информация	17.2%
По-лесно кандидатстване	11.9%
Да са по-достъпни за малки и средни фирми, да се обърне внимание на малкия и средния бизнес	8.9%
Прозрачност	7.0%
Широко популяризиране чрез медии	4.6%
Да са по-ефективни	4.2%
Намаляване на бюрокрацията	3.6%
Разширяване на обхвата на кандидатстване	3.4%
Да са по-достъпни за хората, обратна връзка	3.4%
Бърза и динамична проверка и потвърждаване на проектите, бързо реагиране и резултати от проверяващите, кратки срокове	3.2%
Ангажиране на квалифицирани специалисти	2.7%
Да има данъчни облекчения, данъчни преференции, стимули	2.5%
По-отговорни	1.8%
Да се отпускат повече средства по програмите	1.8%
Да няма корупция	1.4%
По-добра администрация	1.3%
Контрол	1.3%
Нисколихвени кредити, безлихвено финансиране	1.1%
Да се определят приоритетни сфери, отрасли	1.0%

	Процент
Единна нац.политика	1.0%
друго /под 1%/	1.1%
Поне 50% финансиране при стартиране на проекта	0.4%
Не мога да преценя	41.3%
<b>Общо</b>	<b>125.8%</b>

Бизнесът би подкрепил въвеждането на ваучерна схема за финансирането на разработването на иновативни продукти. Делът на положителните отговори е над половината от всички - 22,5% от респондентите категорично подкрепят подобно решение, а 34% по-скоро подкрепят подобно решение (граф.26).

Графика 26. Очаквания за ефективността от прилагането на ваучерна схема, чрез която бизнесът да получава пари, за да възлага на научните среди разработване на иновативни продукти /база: 1000/

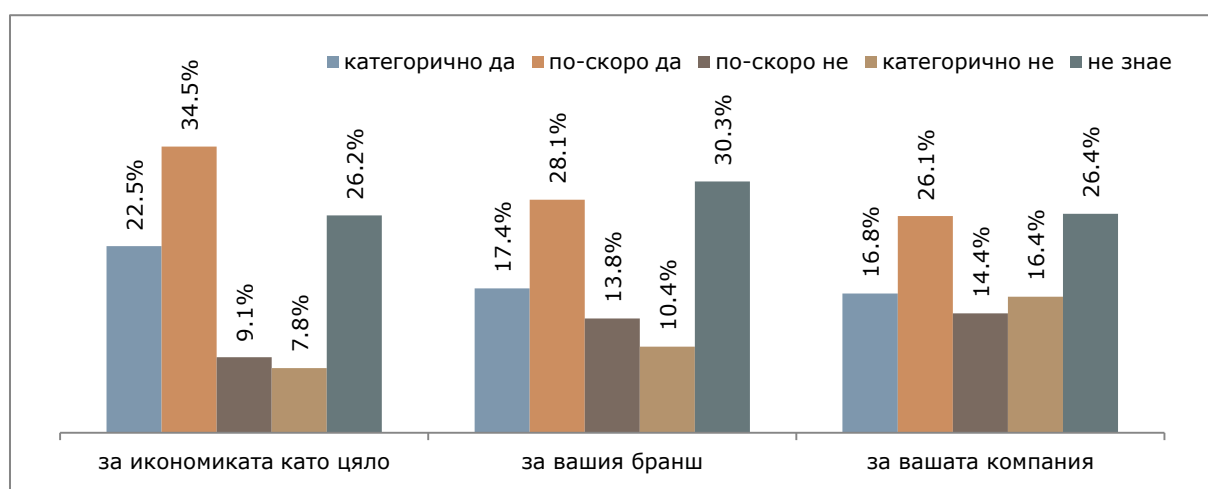


Таблица 40. Очаквания за ефективността от прилагането на ваучерна схема, чрез която бизнесът да получава пари, за да възлага на научните среди разработване на иновативни продукти по размер на предприятието /чете се по колона, база: 1000/

Според вас, ще бъде ли ефективно прилагането на ваучерна схема, чрез която да получавате пари за вашата компания?	Брой заети лица			
	до 9	от 10 до 49	от 50 до 249	250 и повече
категорично да	16,0%	18,1%	23,8%	18,2%
по-скоро да	24,0%	32,1%	31,0%	36,4%
по-скоро не	14,8%	14,5%	9,5%	9,1%
категорично не	16,7%	15,0%	16,7%	18,2%
не знае/ неотговорил	28,6%	20,2%	19,0%	18,2%
<b>Общо</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Аналогичен е делът на тези, които биха проявили интерес за участие в подобна ваучерна схема – 12,9% категорично биха участвали и 28,5% по-скоро биха участвали (граф.27).

Графика 27. Намерение за проява на интерес към финансиране по ваучерна схема /база: 1000/

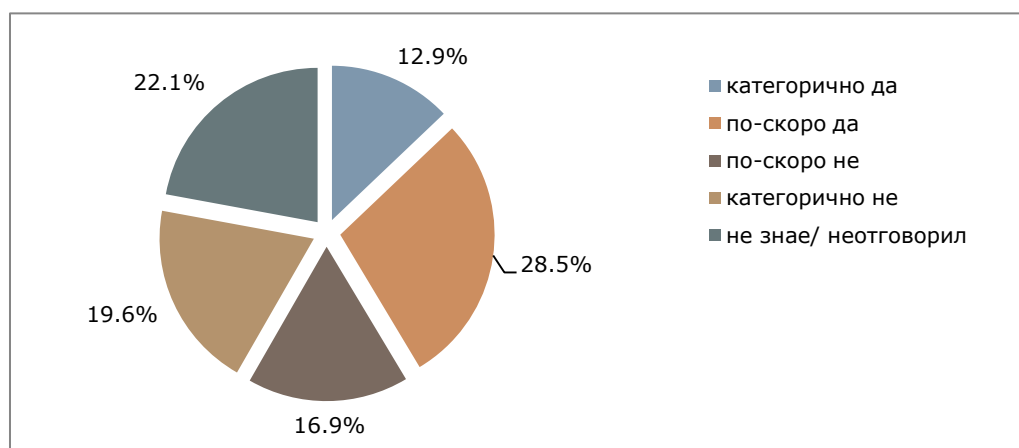
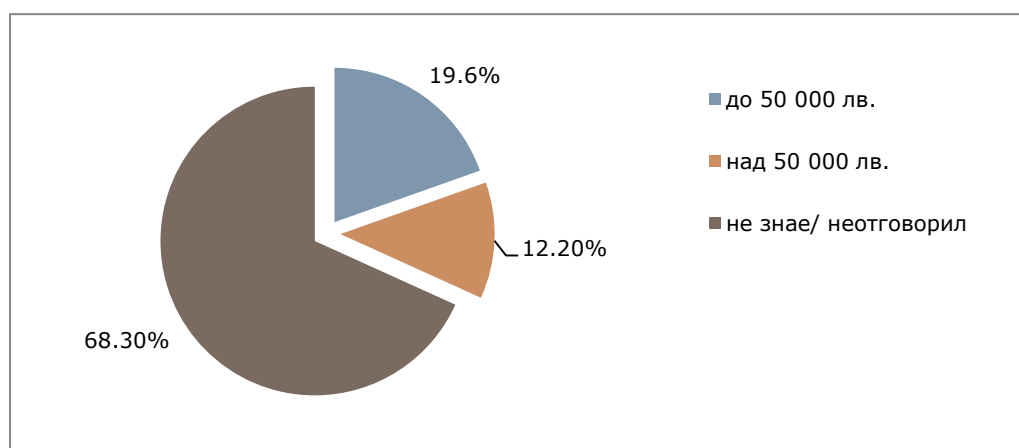


Таблица 41. Намерение за проява на интерес към финансиране по ваучерна схема /чете се по колона, база: 1000/

Бихте ли проявили интерес като кандидат за финансиране по такава ваучерна схема?	Брой заети лица			
	до 9	от 10 до 49	от 50 до 249	250 и повече
категорично да	12,8%	12,4%	19,0%	-
по-скоро да	24,8%	40,4%	28,6%	63,6%
по-скоро не	17,9%	14,0%	16,7%	-
категорично не	21,1%	14,5%	14,3%	27,3%
не знае/ неотговорил	23,3%	18,7%	21,4%	9,1%
<b>Общо</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Над половината от респондентите не знаят или не могат да посочат от какво финансиране за иновации имат нужда (граф.28). Въпреки заявената подкрепа, по-голяма част от фирмите явно нямат идеи за конкретни проекти за въвеждане на иновации. Посочените размери на финансиране са в много широк диапазон – между 500 и 10 млн. лева или средно 252 677 лв. (база: 308, посочили размер).

Графика 28. Необходим размер на финансирането /база: 1000/



### 3.2. Заключение

#### 1 Нагласа за важност на науката

Изследванията отразяват разнообразния статус на фирмите в България към настоящия момент. В извадката са попаднали както фирми, оценяващи себе си като добре справящи се, така и такива, които са самочувствието на фирми с „много лошо състояние“. Представени са всички региони, което само по себе си е много важно, доколкото развитието на районите в България е извънредно небалансирано и контрастно. На този фон прави впечатление, че независимо от съществуващите разлики в статуса на различните фирми, нагласата в голямото мнозинство отговори по отношение на връзката с науката е **по-скоро хомогенна – за незаинтересованост и пасивност**. Търсенето на динамика в нагласите за инвестиции в научноизследователски проучвания не носи особена информация, доколкото разпределението на отговорите за промяна или стагнация се отчита въз основа на извънредно нисък процент удостоверяващи намерение за промяна. Какъвто и да е еквивалентът в реалността, поведението на отделни играчи в отношенията бизнес-наука остава в сферата на частните случаи.

#### 2 Ориентации за промяна в нагласите на бизнеса спрямо инвестициите и внедряването на научноизследователски постижения в тяхната област

Не само на ниво бюджетни приоритети, но и на ниво генерални нагласи, над 80% от фирмите заявяват, че не поддържат отношения с научноизследователски структури. По-големият проблем е, че причината за това е липсата на потребност. Да се заяви през 21-ви век, че развитието на производство или друга дейност може да бъде неутрално спрямо развитието и постиженията на научните изследвания в областта обрича съответния икономически субект на изолация и вероятно го маргинализира. Ако се предположи, че това състояние се дължи на предразсъдък към националното състояние на научните изследвания и на това, че съществува негласно обругаване на нивото на научно-изследователския потенциал на българските институции, то данните сочат, че подобна хипотеза е неуместна. Дори да се предположи, че съществува позитивна нагласа към науката като световна общност или поне като чуждестранно достижение (за разлика от българското), то

*„Ние се опитваме да покажем на хората, че всъщност не просто производството е важно, а по-скоро иновациите. Защото те ти позволяват да стъпиш не само тук, а почти навсякъде по света.“*

*„Това, което наистина много обективно увеличава иновациите според мен е самия мащаб на пазара.“*

*„Иновациите са свързани с политика за развитие на бизнеса, как Турция за 20 години стана индустриална държава, а ние за 20 години даже не сме аграрна.“*

*„На нашето желание да обвържем науката с производството ни беше отговорено – тук е производствена база. И толкова!“*

*„Големите фирми, които действително имат ресурси и правят разработки, те си имат собствени разработки, центрове, извън България, които вършат това. Тук просто да се ползва.“*

*„Коварното на тези проекти е, че първи харчиш парите, трябва да се отчетеш и чак тогава да ги получиш. Много хора са опарени.“*



отговорите на въпрос 18 отхвърлят тази хипотеза - едва 5.5% от отговорилите посочват, че сондират резултати и напредък на чуждестранни научни институции.

### **3 Амбивалентност на нагласите към науката**

Ако на нивото на общите нагласи респондентите демонстрират незаинтересованост и подценяване на потенциала на научно-изследователските центрове, то в ситуации на конкретно възникнали проблеми се оказва, че научноизследователските структури са разпознаваеми и необходими (вж. въпрос 19).

### **4 Липса на институционализация и консолидация на научно-изследователските структури и бизнеса**

Предпочитаните начини на контакт кореспондират на подценения и домодерен начин на установяване на отношения по въпроси от дейността на фирмите. Отговорите на попадналите в извадката изследвани лица посочват, че в повечето случаи основата за контакти е личното познанство и неформалните канали. Сам по себе си този въпрос подлежи на разнообразни интерпретации – дали става дума за доверие, което е установено при предходен положителен съвместен опит или напротив, за подмяна на търсенето на най-компетентните и заместването им с познатите (в-с 20 и 21).

### **5 Подготовката за участие в проектна дейност**

Забелязва се, че респондентите са с подчертано нисък капацитет за пълноценно участие в проектната дейност, която може да допринесе за многопосочно развитие на бизнеса, но въпреки това не търсят разширяване на своя потенциал чрез сътрудничество с релевантните научни звена (в-си 29-34). Тези въпроси позволяват да се направят тревожни изводи за подготовката на осъществяващите съответната фирмена дейност като недостатъчна и значително под нивото на възможностите, осигурени от политиките за подкрепа и развитие на бизнеса.

### **6 Нагласите към внедряване на иновации в собствената дейност**

Нагласите към внедряване на иновации в собствената дейност са по-ниски в сравнение с виждането за полезността на съответните технологии за икономиката като цяло. Този отговор може да се приеме за индикатор за амбициите, въображението и конкурентостта на участвалите в допитването фирми (в-с 28).

### **7 Инвестиционната политика на фирмите**

Съществуват най-малко два проблема в тази област. Инвестициите за научно-изследователска дейност заемат символично място в бюджетните приоритети на фирмите. Наличието на инвестиции по други пера обаче също съдържа знак за проблем. Близко една четвърт от респондентите смятат, че не е имало никакво положително отражение върху работата на фирмата, а още една трета от всички отговорили не могат да преценят дали инвестициите са имали значение. Съвкупно тези две групи съставляват повече от половината от отговорите, което е симптом за

сериозен проблем в множество параметри, измерващи ефективността, конкурентостта и потенциала на фирмите за устойчиво и разгърнато развитие (вж. в-с 10).

Повечето фирми в България не се занимават с иновативни дейности или правят това в незначителна степен и, следователно, са застрашени да изостанат още по-назад при повишаване на факторните разходи. Въпреки това, някои фирми са възприели агресивна иновационна стратегия. Новите или значително подобрените продукти представляват по-висок дял от оборота на тези иновативни фирми, отколкото за аналогичните фирми в преобладаващата част от другите европейски страни.

#### 4. АНАЛИЗ НА ГОТОВНОСТТА НА АКАДЕМИЧНИТЕ И НАУЧНИТЕ ИНСТИТУЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ЗА РАЗГРЪЩАНЕ НА НАУЧНА И ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА РАБОТА В КОНКРЕТНИ НАСОКИ

##### 4.1. Преглед на количествените данни

Както вече беше споменато, количественото изследване сред представителите на академичните и научни институции и организации обхваща 202 души от цялата страна. Повече от една трета от тях са асистенти и млади учени (табл.42).

Таблица 42. Научно звание на интервюираните /база: 189/

	Процент
Асистент	5.8%
Главен асистент	25.9%
Доктор	0.5%
Доктор PHD	0.5%
Докторант	2.1%
Доцент	48.1%
Инженер	1.6%
Научен сътрудник	1.0%
Магистър	1.1%
Магистър по ядрена химия	0.5%
Научен сътрудник 1 степен	0.5%
Професор	11.6%
Старши експерт, магистър	0.5%
<b>Общо</b>	<b>100.0%</b>

Голямата част от респондентите се оказват заети в средни и големи организации. Така три четвърти от изследователите работят в институции с над 50 заети. Едва 3,5% от интервюираните са заети в организации с до 9 наети лица (табл.43). Окръпнената структура на изследователските институции би трябвало да има положителен ефект, но той често е засенчен от липса на комуникация между отделните структури и звена, които съществуват в рамките на частичната вътрешно-академична автономия.

Таблица 43. Брой заети лица в институцията, в която работят интервюираните /база: 202/

	Процент
до 9	3.5%
от 10 до 49	21.8%
от 50 до 249	34.7%
250 и повече	40.1%
<b>Общо</b>	<b>100.0%</b>

*„Научно изследователската работа не завод, да вкараме суровини и да изкараме готов продукт. Тя е борба, кауза от тоя тип работа. „*

*„Нашата катедра генерира някакви нови технологии и изследвания и ги предлага, те се харесват, но предприятието казва – да, ние искаме да го внедрим, но нямаме средства, отлага се с години и така.“*

*„Научната ни работа е дори повече, отколкото преподавателската. Ние не можем да растем в йерархията без да сме минали през тази изследователска част“*

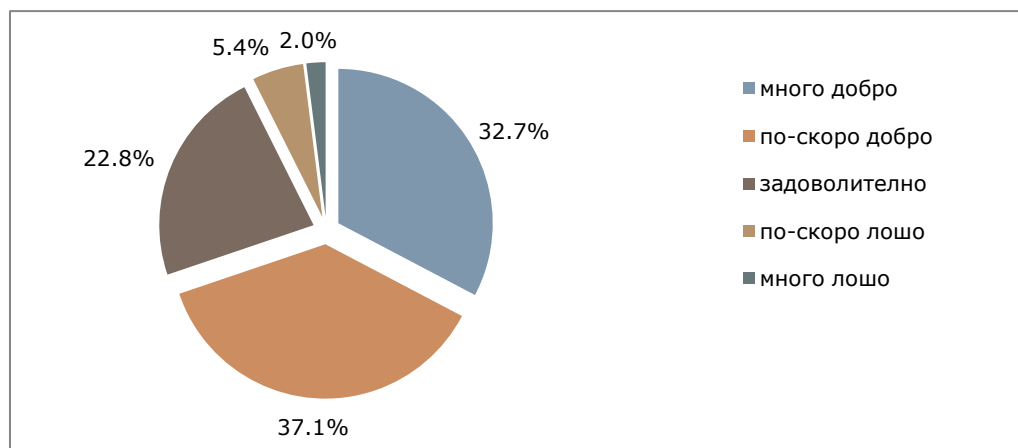
*„Няма регулирана схема, която да защити техните авторски права.“*

*„Често сменящото се законодателство в България е проблем, което си противоречи, както стана с фотоволтаиците.“*

*„Правенето на български патент не е проблем като такса, която трябва да се плати. Проблемът е да се направи европейски патент – там сумите са огромни, които трябва да плаща институтът.“*

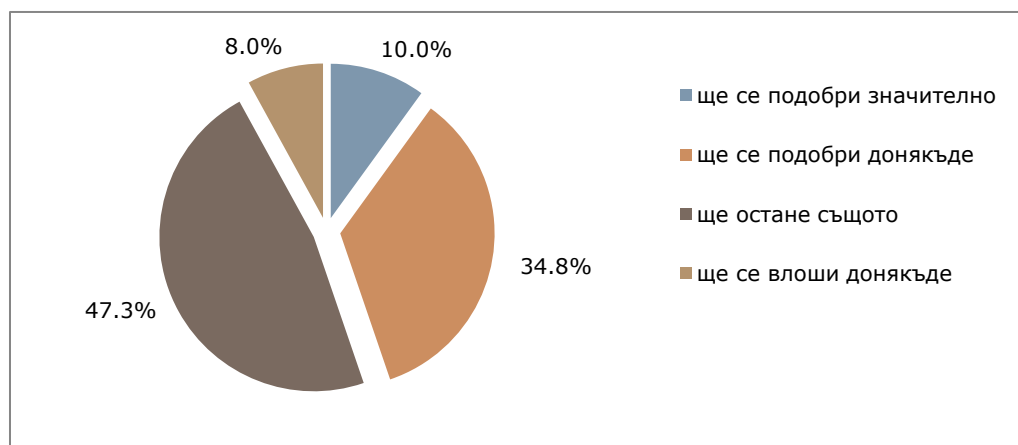
Повече от половината от изследователите дават положителна оценка за състоянието на звеното, в което работят – 69,8%. Една трета от тях поставят най-високата възможна оценка – „много добро” състояние (граф.29).

Графика 29. Оценка на моментното състояние на звеното (факултет/ катедра/лаборатория), в който/която работи лицето/ ръководи лицето в рамките на институцията /база: 202/



Същевременно, преобладаващото очакване е състоянието на звеното да се запази без промяна (47,3%), което на фона на високите текущи оценки не е изненадващо. Само 8% предполагат, че състоянието през 2013 г. ще е по-лошо от това през предходната година.

Графика 30. Очаквания за промяна в състоянието на звеното (факултет/ катедра/ лаборатория), в който/която работи лицето/ ръководи лицето в рамките на институцията /база: 201/



Инвестициите в машини и оборудване заемат най-голям дял в инвестициите на отделните звена. Почти същата тежест имат инвестиции в информационни и комуникационни технологии и инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност. Едва в 2,5% от звената са осъществени инвестиции във всяка от изброените опции (табл.44).

Таблица 44. Направени в звеното инвестиции в последните три години /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
инвестиции в машини и оборудване	58.9%
инвестиции в информационни и комуникационни технологии	56.4%
инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност	54.0%
инвестиции в обучение на служителите	35.6%
инвестиции в подобряване условията на труд	29.2%
в друго	0.5%
всички изброени	2.5%
нито едно от изброените	8.9%
не знае; не отговорил	1.5%
<b>Общо</b>	<b>247.5%</b>

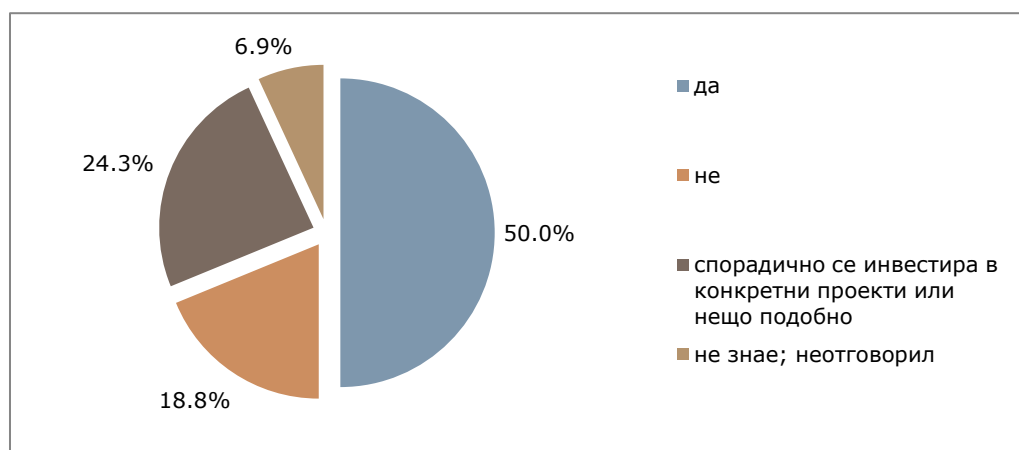
Повече от една трета от респондентите са убедени, че направените инвестиции в тяхното звено са довели до подобряване на качеството, до по-качествена работа. Само 2,5% обаче считат, че те са довели до създаването на нови продукти и технологии. Почти една пета пък смятат, че макар инвестиции да са осъществени, това не е довело до съществени подобрения в нито една насока (табл.45).

Таблица 45. Най-важни промени, до които са довели направените в звеното инвестиции /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
По качествена работа, подобряване на качеството	39.1%
Повишаване на квалификацията	16.8%
Закупуване на нова апаратура, подобряване на база	14.9%
Контакти, работа по проекти	8.4%
Оптимизация на труда	7.9%
Разширяване на дейността	3.5%
Нови продукти и технологии	2.5%
Повишаване на информационната обезпеченост	2.0%
Популяризиране на дейността	1.5%
Привличане на чуждестранни студенти/учени	1.0%
Ускорена проектна дейност	0.5%
Актуализация на учебни планове	0.5%
не доведоха до съществени промени	17.3%
не може да прецени; не знае; неотговорил	6.9%
<b>Общо</b>	<b>122.8%</b>

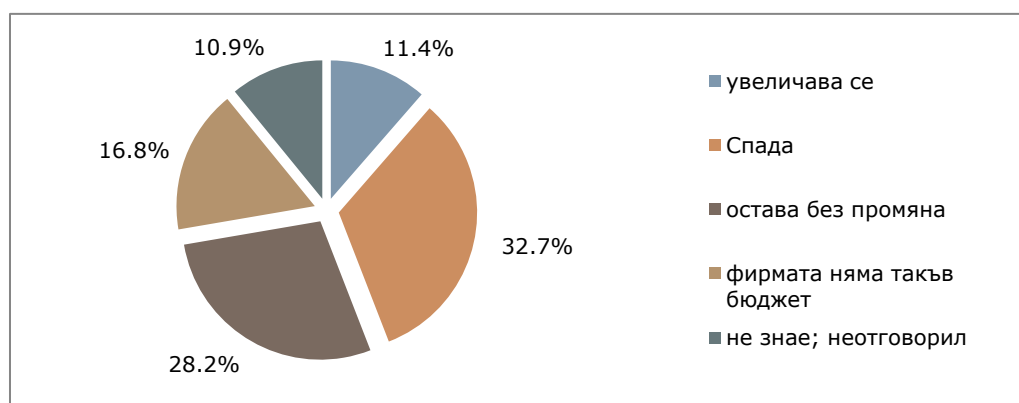
Особено притеснителен факт е, че според интервюираните само половината от организациите имат специален бюджет за научно-изследователска и развойна дейност. Освен това 18,8% изобщо нямат предвиден финансов ресурс в това направление. Тези притеснителни данни се дължат най-вече на **ограничената научно-изследователска дейност в част от българските университети.**

Графика 31. Наличие на годишен бюджет за НИРД в институцията/ организацията /база: 202/



Едва в 11,4% от случаите годишният бюджет за научно-изследователска и развойна дейност за последните 3 г. се е увеличил. 28,2% от респондентите декларират, че бюджетът е останал непроменен, а в една трета от случаите се наблюдава спад (граф.32).

Графика 32. Промяна на годишния бюджет за НИРД в институцията/ организацията през последните 3 години /база: 202/



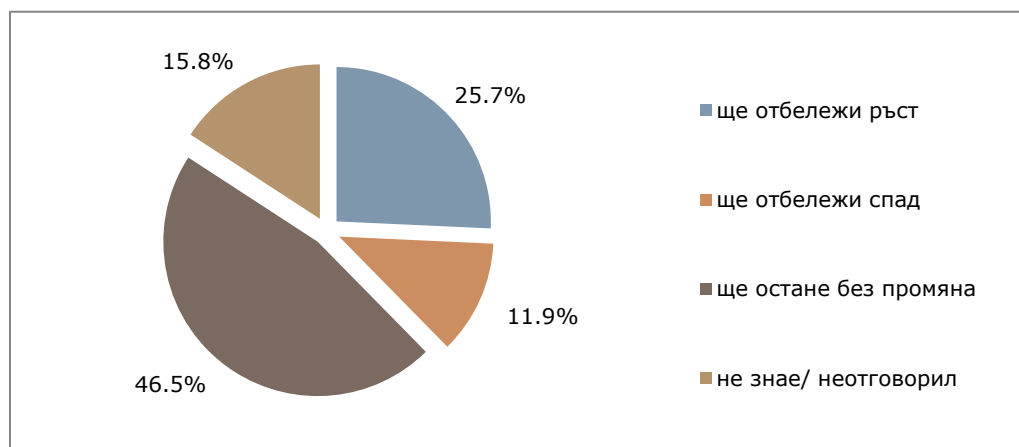
Там, където са осъществявани разходи, в една четвърт от случаите те са били под 5%, а в едва 8,4% от научно-изследователските организации разходите за НИРД за 2012 г. са били над 25%. В почти една трета от интервюираните нямат информация или не желаят да оповестят дела на направените разходи.

Таблица 46. Най-важни промени, до които са довели направените в звеното инвестиции /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
до 5%	24.8%
между 6 и 10%	13.9%
между 10 и 15%	5.0%
между 16 и 25%	2.5%
над 25%	8.4%
няма разходи за НИРД	15.8%
не знае/неотговорил	29.7%
<b>Общо</b>	<b>100.0%</b>

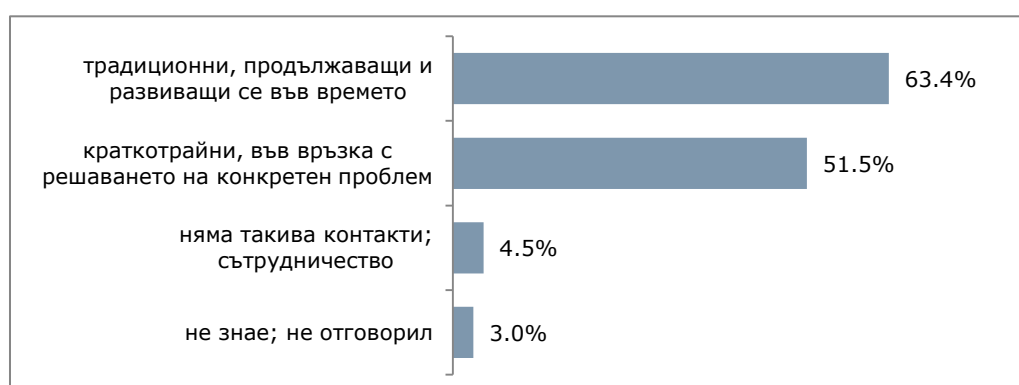
Прогнозата на респондентите за следващата бюджетна година са по-скоро песимистични. Близко половината от тях считат, че бюджетът за научно изследователска и развойна дейност ще остане без промяна, а почти 12% прогнозира дори и спад. Все пак една четвърт от представителите на академичните среди разчитат на ръст на разходите, макар и с едва до 5%. Има и малка част от респондентите очакваща повишаване на изследователските разходи с повече от 20%.

Графика 33. Очаквания за промяна на бюджета за НИРД през 2013 г. в сравнение с 2012 г. /база: 202/



Две трети от академичните организации поддържат традиционни, продължаващи и развиващи се във времето контакти с представителите на бизнеса. Едновременно с това, повече от половината от академичните представители сътрудничат с бизнеса във връзка с решаването на конкретни проблеми и по конкретни проекти, а едва 4,5,% не поддържат никакъв контакт.

Графика 34. Контакти или сътрудничество с представители на бизнеса /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/



Една трета от академичните организации се ограничават до контакти на локален принцип. Останалите 69,7% поддържат контакти с предприятия от цялата страна, а 37,8% от респондентите работят и с предприятия в чужбина (граф.35).

Графика 35. Местоположение на компаниите, с които научните среди взаимодействат /база: 188, посочили, че имат контакти на в.13/



Сътрудничеството с представителите на бизнеса се осъществява най-вече с цел решаване на конкретни въпроси, проблеми от технологично или друго естество, съвместни изследователски проекти обучения, повишаване на квалификацията, преквалификация на персонала. Същевременно едва 39,4% от представителите на академичната общност споделят, че осъщественото им сътрудничество с бизнеса е било по повод на **развойна дейност, внедряване и усъвършенстване на продукти** (табл.47).

Таблица 47. Цел на контактите/ сътрудничеството с бизнеса /база: 188, посочили, че имат контакти на в.13/

	Процент
решаване на конкретни въпроси; проблеми от технологично или друг	60.6%
съвместни изследователски проекти	53.7%
обучения, повишаване на квалификацията, преквалификация на персо	42.0%
развойна дейност, внедряване на нови; усъвършенствани продукти	39.4%
консултации за закупуване; пускане в експлоатация на нови машини	30.3%
подпомагане наемането на работници и служители за фирмите	27.7%
по друг повод	3.2%
не мога да преценя	1.1%
<b>Общо</b>	<b>258.0%</b>

Личните контакти и познанства, научни форуми и конференции, както и търсенето на информация в интернет са най-честите форми за контакт с представителите на бизнеса. Прави впечатление, че контактите рядко се дължат на държавна институция на централно или местно равнище. Слаба е ролята и на друг евентуален посредник – браншовите организации.



Таблица 48. Форми на контакт с бизнеса /чете се по ред, база: 188, посочили, че имат контакти на в.13/

	често	рядко	никога	общо	база
лични контакти и познанства	64.3%	27.0%	8.6%	100.0%	185
търсене на информация в интернет	69.6%	19.9%	10.5%	100.0%	181
по препоръка от бизнес партньор, контрагент	34.3%	39.9%	25.8%	100.0%	178
чрез браншова организация	15.0%	32.8%	52.2%	100.0%	180
чрез институция на централно или местно ниво	19.3%	40.3%	40.3%	100.0%	176
научни форуми, конференции и др.под.	63.9%	26.2%	9.8%	100.0%	183
панаири, изложения	25.1%	46.4%	28.5%	100.0%	179
обикновено друг влиза в контакт с институцията/ организацията	29.1%	41.3%	29.7%	100.0%	172
по друг начин	100.0%	-	-	100.0%	1

Респондентите са категорични, че **най-полезната форма на контакт са личните познанства и взаимодействия**. Освен научните форуми и конференциите, останалите форми на комуникация се считат за слабо ефективни.

Графика 36. Най-полезна форма на контакт с бизнеса /база: 202/



За повече от половината от интервюираните от академичната общност най-голямото затруднение за сътрудничество на академичните с бизнес организациите е липсата на осигурено финансиране. Като важни пречки се отчитат и недостатъчният капацитет на предприятията и трудностите от административен характер. Всеки десети от интервюираните смята, че вероятно съществува недостатъчен капацитет и в научните и академични среди.

Таблица 49. Основни пречки и затруднения при създаване на контакти/ сътрудничество с бизнеса /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
осигуряване на финансиране	57.9%
недостатъчен капацитет на предприятията	35.6%
трудности от административен характер	32.2%
недостатъчен капацитет на научните и академичните среди	10.9%
отдалеченост	8.9%
проблеми с правата за интелектуална собственост и сродните ѝ пра	7.9%
трудности от правен характер	7.4%
друго	5.9%
не срещам никакви пречки и затруднения	3.5%
не знае; неотговорил	5.4%
<b>Общо</b>	<b>175.7%</b>

Според интервюираните учени и изследователи техните организации имат най-голям капацитет по отношение на информацията и технологиите. Висока оценка получават и човешките ресурси. Счита се, че научните среди биха били най-малко полезни по отношение на осигуряването на финансови ресурси.

Таблица 50. Потенциал на организацията за сътрудничество бизнеса по аспекти /чете се по колона/

Оценка	Информация и технологии	Финансови ресурси	Човешки ресурси	Административен капацитет
<b>база</b>	196	194	197	198
слаб 2	0.5%	30.4%	1.5%	3.5%
среден 3	5.6%	32.0%	4.6%	9.1%
добър 4	25.5%	26.3%	26.9%	35.9%
мн. добър 5	42.3%	7.2%	42.1%	33.3%
отличен 6	26.0%	4.1%	24.9%	18.2%
<b>общо</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
<b>Средна оценка</b>	<b>4.88</b>	<b>3.23</b>	<b>4.84</b>	<b>4.54</b>

Повече от 10% от академичните институции нямат опит от участие в проекти, които са финансирани от фондовете на ЕС. Научните и изследователски институции са взели най-малко участие на фазата на администрирането и управлението на отделните проекти. Обикновено именно на тази фаза те търсят външна помощ и консултации, дори когато са спечелили самостоятелна или водеща роля по отношение на европейски проекти.

Таблица 51. Опит от участие в проект с финансиране от фондовете на ЕС по фази /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
подготовка, разработване	82.2%
кандидатстване за финансиране	82.2%
изпълнение	81.7%
администриране, управление	72.8%
не сме участвали в нито една от изброените фази	11.9%
<b>общо</b>	<b>330.7%</b>

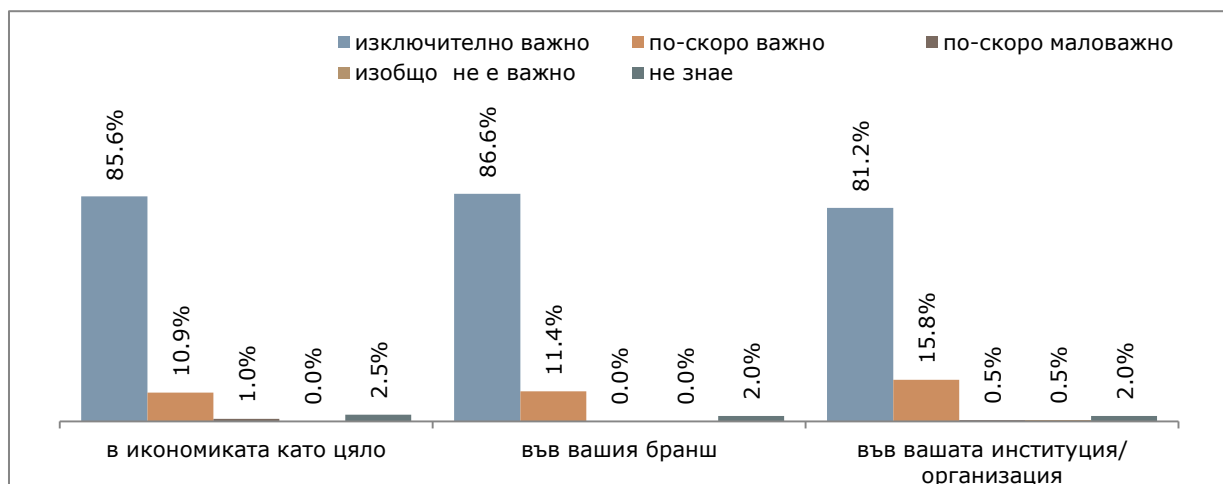
Логично Седмата рамкова програма за научни изследвания и технологично развитие (както и предходните рамкови програми) са тези, по които представителите на академичните среди най-често са участвали. От оперативните програми най-широко застъпена е ОП „Развитие на човешките ресурси“, а с почти два пъти по-нисък дял се нарежда ОП „Конкурентоспособност“. Не малко респонденти са посочили и участие в програми, свързани най-вече с обмен на научни кадри като „Леонардо да Винчи“ и „Еразъм“. Малко изненадващо, едва 3,4% от интервюираните изследователи, са участвали в инициативи финансирани от Фонда за научни изследвания. Почти 20% от учените не могат да отговорят на въпроса откъде е била финансирана програмата/ проектът, в който са участвали.

Таблица 52. Програми с финансиране от фондовете на ЕС, в които са участвали /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 178 участвали/

	Процент
Седма рамкова програма за научни изследвания и технологично развитие	35.4%
6-та рамкова програма	23.6%
ОП Развитие на човешките ресурси	22.5%
5-та рамкова програма	14.6%
ОП Конкурентоспособност	10.1%
Еразъм	9.0%
Леонардо да Винчи	5.1%
4-та рамкова програма	3.9%
ФНИ - Фонд научни изследвания	3.4%
ОП Регионално развитие	2.8%
ФАР	2.8%
Програма КОСТ – европейско сътрудничество в областта на науката и технологиите	4.5%
НАТО	2.8%
ОП Околна среда	2.2%
ТЕМПОС	2.2%
ABCDE	1.7%
Интелигентна енергия за Европа	1.7%
Трансгранично сътрудничество Румъния – България	1.1%
Подпомагане на докторанти , постдокторанти и млади учени	1.1%
Програма за академичен обмен - CEEPUS	1.1%
Коперникус	1.1%
Програма LIFE+	1.1%
Българо-Фламандски научен фонд	1.1%
други /под 1%/	13.5%
не мога да преценя	18.5%
<b>Общо</b>	<b>187.1%</b>

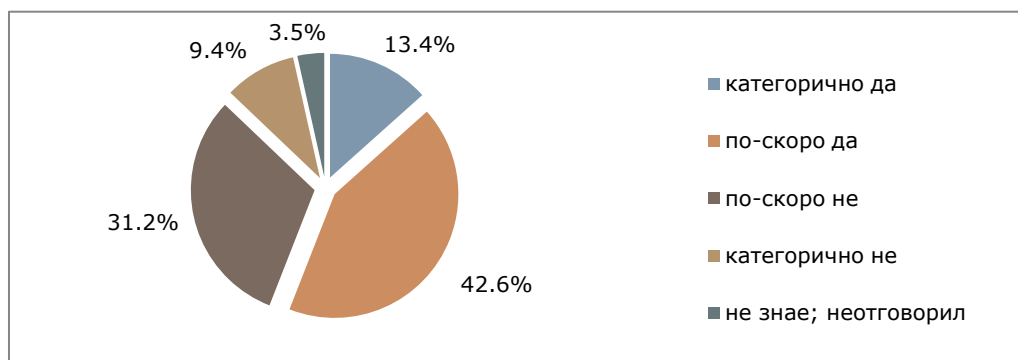
Над 80% от респондентите разбират важноста от разработването и въвеждането на иновации, както в реалната икономика, така и в собствената си организация. Все пак, дялът е малко по-нисък що се касае до научната институция – 81,2%.

Графика 37. Важност на разработката и въвеждането на иновации /база: 202/



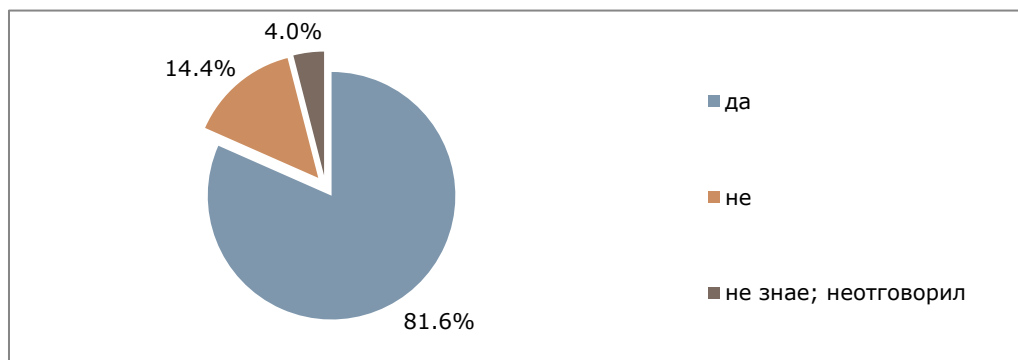
Представителите на научните среди не са убедени, че разполагат с пълна информация за възможните източници на финансиране на иновациите. Едва 13,4% отговарят „категорично да“ на въпроса. Същевременно всеки десети не разполага с никаква информация за това откъде биха могли да бъдат финансирани иновациите.

Графика 38. Наличие на информация за източници на финансиране на иновациите /база: 202/



Интервюираните лица са убедени, че имат нужда от допълнителна информация, независимо от нейния източник (81,7%).

Графика 39. Потребност от допълнителна информация за източници на финансиране на иновациите /база: 202/



Респондентите познават най-вече програмите за финансиране, в които лично са участвали - Седма рамкова програма за научни изследвания и технологично развитие, ОП „Конкурентоспособност“, ОП „Развитие на човешките ресурси“, ОП „Околна среда“.

Таблица 53. Информираност за програми (национални, на ЕС), които предвиждат инструменти за подпомагане на научните изследвания и иновациите в предприятията /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
Седма рамкова програма за научни изследвания и технологично развитие	57.9%
ОП „Конкурентоспособност“	45.5%
ОП „Развитие на човешките ресурси“	39.1%
ОП „Околна среда“	26.2%
Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации на ЕС	26.2%
ОП „Регионално развитие“	19.3%
ОП „Транспорт“	13.4%
ОП „Техническа помощ“	8.9%
ОП „Административен капацитет“	8.4%
ФНИ - Фонд „Научни изследвания“	5.0%
Иновационен фонд	1.5%
Хоризонт 2020	1.0%
Рамкови програми	1.0%
Други	7.9%
Не мога да преценя	16.3%
<b>Общо</b>	<b>277.7%</b>

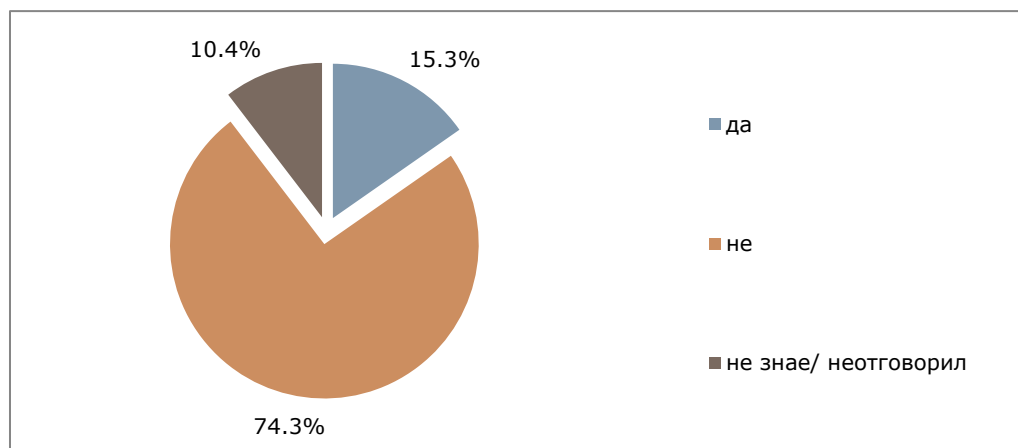
Официалните страници в интернет на оперативните програми, институциите на ЕС и институциите на централно и местно ниво, както и при бизнеса, са най-често използваните източници на информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите. Като най-полезен източник се посочват официалните интернет страници на оперативните програми, следвани от официалните страници на институциите на ЕС и институциите на местно или централно ниво (табл.54).

Таблица 54. Използвани и най-полезни източници на информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Използвани	Най-полезни
официалните страници в интернет на оперативните програми	93.1%	87.6%
официалните страници в интернет на институциите на ЕС	69.3%	54.5%
институциите на централно или местно ниво	47.0%	30.2%
браншовите организации	20.3%	7.9%
консултантски организации; фирми	15.8%	6.4%
други източници	4.5%	3.5%
изобщо не бих търсил такава информация	0.5%	-
не знае; неотговорил	2.0%	1.0%
<b>Общо</b>	<b>252.5%</b>	<b>191.1%</b>

Повече от 70% от интервюираните не разполагат с информация за наличието в България на фондове за рисково финансиране/ дялово финансиране на иновациите (граф.40).

Графика 40. Информация за наличието в България на фондове за рисково финансиране/ дялово финансиране на иновациите /база: 202/



Почти всяка втора институция (42,6%) не е ползвала финансиране за разработването или въвеждането на иновации за бизнеса. Все пак, най-разпространените инструменти за финансиране са собствените средства (33,7%), ОП „Конкурентоспособност“ и Националният иновационен фонд.

Таблица 55. Използвани инструменти за финансиране на разработването и/ или въвеждането на иновации за бизнеса /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
финансиране със собствени средства	33.7%
финансиране по ОП „Конкурентоспособност“	24.3%
финансиране от Национален иновационен фонд	19.8%
банкова гаранция	5.0%
фонд за рисково финансиране	3.0%
банков кредит	3.0%
небанково кредитиране	0.5%
от друг източник	5.9%
не сме ползвали финансиране	42.6%
<b>Общо</b>	<b>137.6%</b>

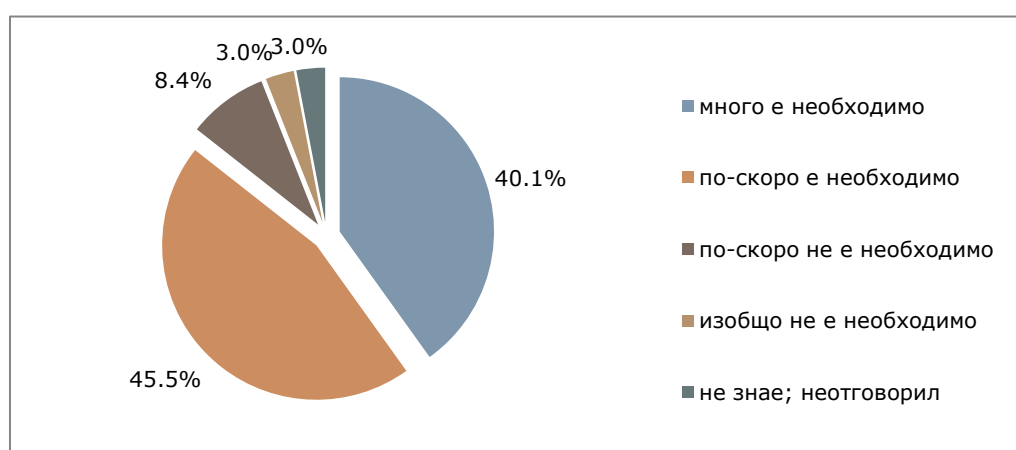
Както и за бизнеса, така и за близо една трета от представителите на академичните среди, голямата бюрокрация, бумажина и многото документация са основните пречки при търсене на финансиране за разработването на иновации чрез национални или европейски програми и мерки. Липсата на средства също се явява като проблем за 20%, както и недостатъчната информация.

Таблица 56. Основни пречки при търсене на финансиране за разработването на иновации чрез програми и мерки, прилагани от страна на държавата и европейските институции /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
Голяма бюрокрация, бумашина, много документация, тромава процедура	38.6%
Липса на средства, финансови ресурси	20.3%
Липса на достатъчна информация	18.3%
Несигурност, Непрозрачност	5.9%
Корупция	5.4%
Лоша политика	5.0%
Няма интерес към конкретната област на дейност	4.5%
Много високи изисквания на проверяващи институции	2.5%
Некомпетентност на институциите, предлагащи продукта; некомпетентност	2.5%
Неадекватност към бизнеса и сътрудничеството му с науката	2.5%
Лошо икономическо състояние на държавата	2.0%
Банкови гаранции	1.5%
Липса на време	1.0%
Сроковете	1.0%
Липса на фондове	1.0%
Остаряла инфраструктура	1.0%
други / под 1%/	5.4%
Не мога да преценя	10.9%
<b>Общо</b>	<b>129.2%</b>

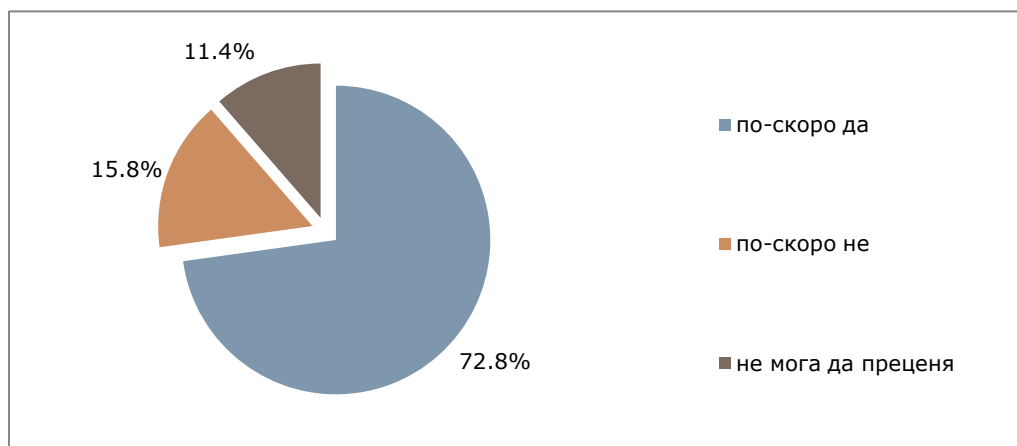
Определянето на приоритетни сектори на дейност, в които да бъде съсредоточена основната част от финансовия ресурс за подпомагане на иновациите определено се счита за необходимо (граф.41).

Графика 41. Необходимост от определяне приоритетни сектори на дейност, в които да бъде съсредоточена основната част от финансовия ресурс за подпомагане на иновациите /база: 202/



Повече от две трети от интервюираните считат данъчните облекчения за мярка, която би стимулирала реализирането на съвместни проекти с бизнеса. Само 15,8% смятат, че трудно би имало полза за съвместното сътрудничество чрез използването именно на данъчни облекчения.

Графика 42. Наличието на данъчни облекчения - стимул за бизнеса за реализиране на съвместни проекти и публично-частно партньорство /база: 202/



Най-често посочваната мярка е намаляването на данъците като цяло – 15,6%. сред предпочитаните е и намаляването на данък печалба – 9,5%, както и частичното или пълно намаляване на ДДС - 8,8%.

Таблица 57. Предпочитани данъчни облекчения /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 147, посочили, че са необходими облекчения/

	Процент
Намаляване на данъците като цяло	15.6%
Освобождаване или намаляване на ДДС	8.8%
Намаляване на данък печалба	9.5%
Признаване на разход за вложения	4.8%
При дарение, спонсориране, наемане на нови работници да има облекчения	2.7%
Данък дейност	2.7%
Мито	1.4%
По-ниски лихви, кредити	1.4%
Реинвестициите да се освободят от данък	1.4%
Напълно освобождаване от данък	1.4%
По-ниски ДОО	0.7%
Безвъзмездно финансиране	0.7%
Не мога да преценя	56.5%
<b>общо</b>	<b>107.5%</b>

Най-често посочваната институция, която да бъде натоварена с управлението на програмите и мерките за насърчаване на иновациите от представителите на научните среди, логично е Министерството на образованието – 47%, за разлика от фирмите, които посочват за тази роля МИЕ. Другата държавна структура, на която, според академичните среди, би могло да бъде поверено управлението на тези процеси е Министерство на икономиката. Сред научната общност съществува и идеята програмите и мерките да се управляват не от правителствена структура, а от самите академични институции – БАН и университетите (44,1%).

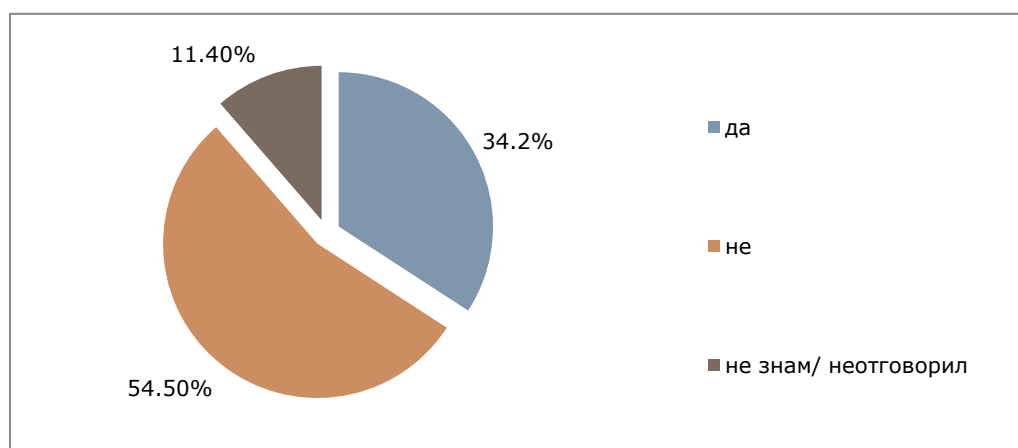


Таблица 58. Институция, която да управлява програмите и мерките за насърчаване на иновациите /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
Министерство на образованието, младежта и науката	47.0%
трябва да се управляват от различни академичните структури - Българска академия на науките, университети	44.1%
Министерство на икономиката, енергетиката и туризма	41.6%
специализирани фондове	32.2%
Министерство на финансите	19.3%
Министерство на регионалното развитие и благоустройството	13.9%
Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията	12.4%
Министерски съвет	11.9%
Министерство на здравеопазването	10.4%
Министерство на отбраната	5.9%
друга	4.5%
не знам; неотговорил	5.9%
<b>Общо</b>	<b>249.0%</b>

По-голямата част от включените в изследването лица (54,5%) не считат, че само една единствена институция трябва да координира програмите и мерките за насърчаване на иновациите. За тези, които са на мнение, че трябва да има единоначалие, е най-подходящо с тази функция да бъде натоварено или Министерство на образованието (27,9%) или специален специализиран фонд – 10,3%.

Графика 43. Необходимост само една институция да координира националните програми и мерки за насърчаване на иновациите /база: 202/



Според респондентите измежду съществуващите към момента програми и други възможности за насърчаване разработването и въвеждането на иновации, най-голяма ефективност е показала ОП „Конкурентоспособност“. За ефективно се счита и създаването на центрове по предприемачество във висшите училища.

Таблица 59. Оценка на ефективността на изброените национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации /база: 202/

Оценка	Национални програми и мерки за насърчаване на иновациите							
	центрове по предприемачество във ВУЗ	обучение в предприемачество	кълъс-тери	техно-логични центрове	мерки за заетост на млади	ФНИ	ОПК	НИФ
слаб 2	7.4%	11.4%	11.4%	15.8%	18.3%	17.8%	4.5%	5.9%
среден 3	16.3%	11.4%	16.8%	16.8%	19.3%	19.3%	12.4%	11.9%
добър 4	21.3%	18.8%	19.8%	15.3%	17.3%	28.7%	28.2%	22.3%
мн. добър 5	11.9%	13.4%	12.9%	14.4%	7.9%	14.4%	16.3%	8.4%
отличен 6	5.0%	2.5%	1.5%	1.5%	2.0%	5.0%	5.0%	2.0%
не знам/ неотговорил	38.1%	42.6%	37.6%	36.1%	35.1%	14.9%	33.7%	49.5%
<b>общо</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
<b>Средна оценка</b>	<b>3.85</b>	<b>3.72</b>	<b>3.62</b>	<b>3.51</b>	<b>3.32</b>	<b>3.64</b>	<b>4.07</b>	<b>3.77</b>

Липсата на информация и ограничения достъп до нея, както и бюрокрацията и прекалено многото документи, са основните слабости на националните програми и мерки за насърчаване на иновациите. Тук само 5% от интервюираните посочват като голяма слабост липсата на връзка между бизнеса и научните среди, т.е. **причината за липса на ефективност, представителите на академичните среди, търсят най-вече в органите, които към момента управляват мерките, свързани с иновациите.**

Таблица 60. Основни слабости на националните програми и мерки за насърчаване на иновациите /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
Липса информация, достъп по информация	18.8%
Голяма бюрокрация, много документация	17.8%
Сложен механизъм на кандидатстване	9.4%
Ниска компетентност, липса на квалифицирани специалисти	7.9%
Корупция	7.4%
Лошо управление, организация	7.4%
Липса на прозрачност	6.9%
Трудно достъпни са	5.4%
Няма връзка между бизнес и научните среди	5.0%
Липса на подходящ механизъм за достъп	4.5%
Няма самофинансиране	4.5%
Високи лихви, лоши и трудни условия за финансиране	4.0%
Не отчитат реалните нужди, често средствата отиват не по предназначение	3.5%
Няма приоритетност	3.0%
Неправилно изразходване на средствата	2.5%
Високи изисквания	2.5%
Липса на единна национална политика	2.0%
Липса на съдействие	2.0%
Кратки срокове	1.5%
Липса на обективност	1.5%
Забавяне при одобрение на проект	1.0%
Много средства са необходими, слабо е финансирането	1.0%
Няма заинтересованост към научната сфера	1.0%
други /под 1%/	3.0%
Не мога да преценя	12.9%
<b>Общо</b>	<b>136.1%</b>

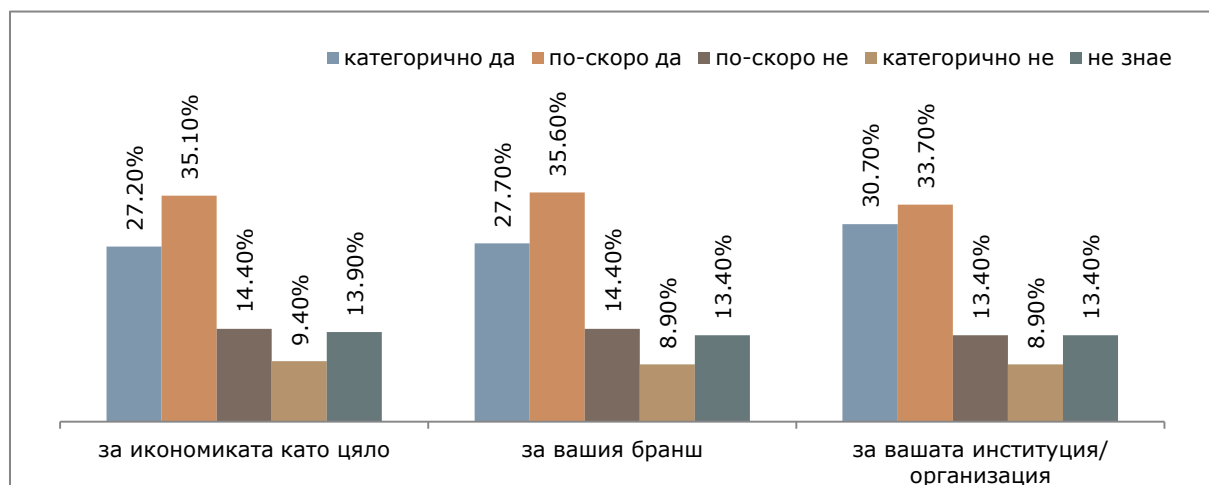
Първото нещо, което участниците в изследването биха желали да се промени по отношение на националните програми и мерки за подкрепа на иновациите, е да се увеличи прозрачността и достъпността на информацията. Респондентите биха искали да се намалят и трудностите при самото кандидатстване.

Таблица 61. Необходимост от промени в националните програми и мерки за подкрепа на иновациите /въпрос с възможност за повече от един отговор, база: 202/

	Процент
Прозрачност	20.8%
Повече информация	15.8%
По-лесно кандидатстване	13.4%
Да са по-ефективни	11.9%
Да се отпускат повече средства по програмите	10.9%
Ангажиране на квалифицирани специалисти	7.9%
Да са по-достъпни за хората, обратна връзка	7.9%
Да се определят приоритетни сфери, отрасли	5.4%
Контрол	5.4%
Да има механизъм и политика за иновациите	4.0%
Широка разгласа чрез медии	3.5%
Намаляване на бюрокрацията	3.5%
Бърза проверка на проектите, резултати от проверяващ	2.5%
Разширяване на обхвата на кандидатстване	2.0%
По-добра администрация	2.0%
По-отговорни	2.0%
Да има връзка между научните среди и бизнеса и той да е активната	2.0%
Средствата да отиват по предназначение	1.5%
Единна национална политика	1.0%
Да няма корупция	1.0%
Да се разшири обхвата на възрастовата граница при кандидатстване	1.0%
Осигуряване на самофинансиране	1.0%
Да има програма наука и образование	1.0%
други /под1%/	3.5%
Не мога да преценя	17.8%
<b>общо</b>	<b>148.5%</b>

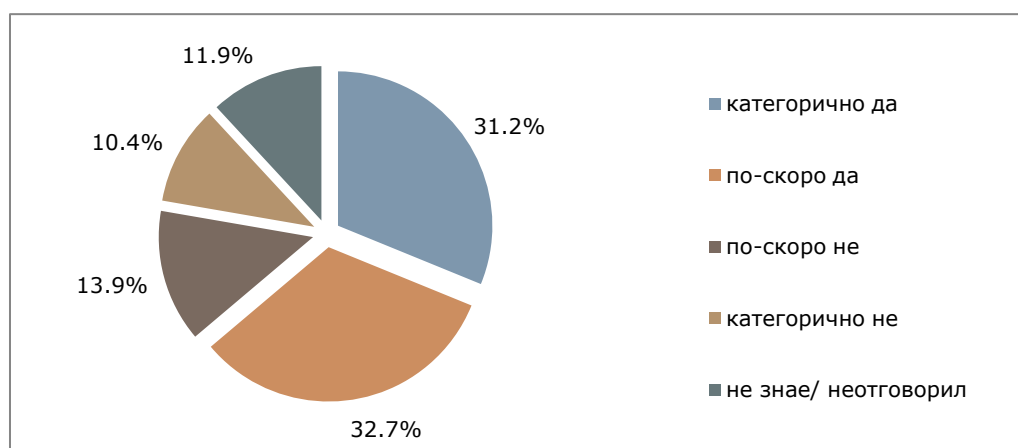
На този етап представителите на научните и изследователски институции не са твърдо убедени в ефективността от евентуалното въвеждане на ваучерна схема, чрез която бизнесът да получава пари, за да възлага на научните среди разработване на иновативни продукти. Тук трябва да се отбележи и високия дел (между 13 и 14%), които не познават добре този механизъм. Все пак под 10% от интервюираните са категорични, че ваучерната схема не би довела до по-висока ефективност. А над 60% общо считат, че тя би допринесла за някакъв повече или по-малко категоричен ефект.

Графика 44. Очаквания за ефективността от прилагането на ваучерна схема, чрез която бизнесът да получава пари, за да възлага на научните среди разработване на иновативни продукти /база: 1000/



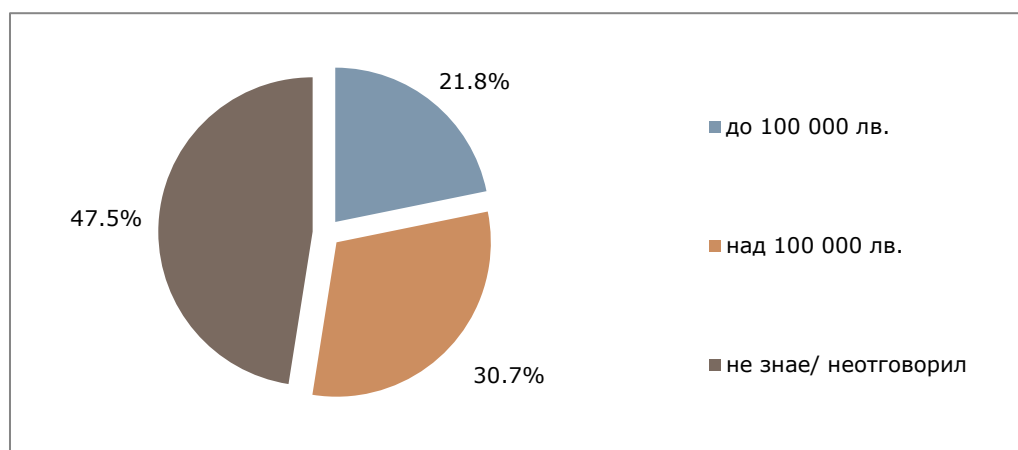
Малко по-малко от две трети от академичните организации вероятно ще проявят интерес при едно евентуално финансиране по ваучерна схема. Над 24%, обаче, изразяват сериозни резерви.

Графика 45. Намерение за проява на интерес към финансиране по ваучерна схема /база: 202/



Заетите в областта на изследванията и науката сякаш **нямат категорична представа за финансирането, което им е необходимо** - почти половината от участниците в изследването или отказват да отговорят или посочват, че не знаят от какъв размер на финансиране имат нужда. Малко над 30% от учените изразяват необходимост от сума над 100 000 лв. Като цяло, посочените суми варират между 5000 лв. и 10 млн. лв., средно - 875 925 лв.

Графика 46. Размер на необходимото финансиране /база: 202/



## 4.2. Заключение

### 1 Възможни форми на сътрудничество

Подходяща форма на сътрудничество е платената от страна на големи фирми докторантура. В един университет в страната е създаден подобен прецедент от голяма фармацевтична компания. Подобна инвестиция обръща внимание не само на значението на изследванията, но и на развитието на изследователите.

Освен с правенето на фундаментална наука, институциите, осъществяващи изследвания не могат да не проявяват интерес към вида и интензитета на пазарното търсене. Особено важно е мястото на университетите, които така или иначе поддържат редици други формални и неформални отношения с бизнеса във връзка с реализация, стажове и др.

Съвместните тематични семинари, наложени за контактуване с бизнеса в някои университети дават известни положителни резултати.

Изпращането на представители на академичната и изследователската общност на целеви командировки за опознаване на чужд опит и добри практики за взаимодействие с бизнеса биха допринесли за подобряване на контактите.

*„Хората, които съм срещал, масово се страхуват да разкажат за идеите си, да си ги представят. Когато не си представяш идеята с риск да ти я откраднат, няма как някой да я финансира.“*

*„Плахи опити сме имали ние, но бизнесът трудно откликва. Мислят, че ги лъжем.“*

*„Основно е недоверието“*

*„Има незапознатост от страна на бизнеса с нещата, които се разработват. Аз не съм се интересувала толкова детайлно, но примерно нашата организация и въобще браншови организации и организации на работодатели биха могли да бъдат полезни в този процес, ако се изпраща някаква информация до самата организация.“*

*„Проблемите в България е, че доста от хората, с които съм говорил, се опитват да се специализират в някакви много тесни ниши и някак си се откъсват от реалността, от света.“*

## 2 Пазарно мислене

Пазарното мислене не е присъщо на академичните кадри, което също е причина за слаба приложимост на научните им продукти.

## 3 Критерии за акредитация

Критериите за акредитация на висшите училища и професионалните направления не са достатъчно ориентирани към високи научно-изследователски постижения, въпреки че последните промени белязаха напредък в това отношение.

## 4 Вътрешна комуникация

Комуникацията между университетите и дори между отделни звена в самите университети и научни институти е много слаба, а това влошава резултатите, които твърде често изискват партньорство и/или интердисциплинарност.

Проектите осъществявани като вътрешно-институционални рядко се финансират на конкурентен принцип. По-скоро се използва пропорционален подход.

## 5 Външна комуникация

Не всички университети имат развити и работещи научно-изследователски сектори, които когато функционират улесняват силно комуникацията с бизнеса и подобряват значително информираността за различните възможности и форми на финансиране.

И бизнесът, и научните среди декларират, че съвместната им работа е по-ползотворна и успешна, когато е в резултат на самоинициатива, а не когато контактът е осъществен в следствие на програмно-проектни финансираня.

Отбелязва се недоразвитата роля на работодателските и браншовите организации. Те все още не намират своето място в този процес, а имат и все по-влошено представителство.

От гледна точка на научните звена има повече контакти с бизнеса отколкото обратно. Контактите отново са главно лични. Инвестициите за иновации, правени пряко в научните институти довеждат до забележимо по-голяма резултатност. Научните институции са далеч по-наясно с необходимостта и приложимостта на проектите и развойната дейност.

## 6 Ролята на съфинансирането

За тези, които са запознати с чуждия опит е важно, че програмите, които изискват съфинансиране са ефективни, защото съфинансирането мотивира допълнително и действа дисциплиниращо по отношение на крайните резултати.

*„Има бизнес неграмотност на хората от научната среда.“*

*„На всяко ниво има проблем и всеки сочи останалите.“*

## 5. АНАЛИЗ НА РОЛЯТА НА ИНСТИТУЦИИТЕ, КОИТО ПРОГРАМИРАТ И РЪКОВОДЯТ ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА СТРАТЕГИИТЕ НА НАЦИОНАЛНО И РЕГИОНАЛНО НИВО

Реалните субекти, които имат водеща роля във формирането и осъществяването на политиките за иновации в производството, включително връзките между наука и бизнес, са:

- Научните институции (БАН, университети, проектни групи от учени);
- Стопанските организации, които потенциално се нуждаят от иновации както за печалба, така и за оцеляване във високо конкурентната среда от организации, чиято дейност почива върху иновации;
- Държавните органи, профилирани в управление на научната и стопанската сфера.

*„Едно време е имало тези приложни институти, те са били връзката между индустрията. Те са били това звено, което сега липсва.“*

*„Примерно точно в нашия случай си направихме рисърч преди това. На пазара, да. Преди да започнем направихме проучване на къде върви тенденцията на хранителните добавки като цяло.“*

Кръгът от субекти би следвало да включва също и:

- Организации от публичния сектор: този сектор също се нуждае от местни технологии и иновации и има контакти с научните институти и роля в публично-частните партньорства;
- Организации от гражданския сектор, които имат уникална ниша на въздействие в областта на иновациите и връзките на науката с бизнеса и структурите на държавните и местните власти;
- Местните власти, които са ползватели на технологии при осъществяване на проектна дейност;
- Мрежите на публичните политики, съчетаващи представителите на държавния, частния и гражданския сектор с научната експертиза.

На този обективен фон е видимо действието на филтър, който непропорционално акцентира върху ролята на научните институции и, доколкото съществуват проблеми, те се прехвърлят асиметрично върху научния сегмент на отношенията за подобряване на съвместната работа по постигане на високотехнологична и иновативна научно-изследователска дейност. Изследванията в рамките на този проект показват, че **нивото на подготвеност на представители на академичните и научни институции е по-високо, отколкото на бизнеса и че усилията трябва да са балансирани**. Същевременно вниманието върху ресорните министерства, държавни агенции и административни власти на централно и местно равнище е слабо. **Най-голям проблем с оглед перспективата на отношенията наука-практика е почти пълното игнориране на мрежите като важен и перспективен grund на иновационните практики.**

Така или иначе, засега **проблематизирането на връзката наука-практика у нас се концентрира върху неподготвеността на научните институции и университетите**. Изследванията, направени в рамките на проекта показват и/или потвърждават няколко **основни констатации**:

① Относително големият брой на висши училища в България, повечето от които възникнали през последните две десетилетия, при това в условията на преход е фактор, който не спомага връзката на науката с практиката. С няколко изключения съвременните български висши училища на практика не са университети, а ВУЗ, т.е. образователни институции, насочени в подбрани области и непокриващи повечето от останалите, които традиционно се включват в университетската структура. Това води до проблеми с капацитета на образователните институции за НИРД. ВУЗ по-трудно събират критична маса от изследователи, обикновено от различни дисциплини, които да направят университетите ключови играчи на изследователската и иновационната сцена.

② Българските ВУЗ имат традиционно ограничени връзки с производствения сектор. Само няколко големи и относително „пълни“ университети имат активни сектори за НИРД, които са независими юридически лица, отговорни за изпълнението на договори за външно финансиране на изследванията. Макар че през последните години външното финансиране се увеличи, по-голямата част от него идва от чуждестранни източници, като Рамковата програма на Европейския съюз, и само много ограничен дял произхожда от вътрешния производствен сектор.

Анализите разкриват **основни проблеми на връзката на науката с практиката, генерирани в държавния сектор:**

① Проблематична се оказва координацията между правителствените органи по отношение на управлението на контакта между наука и практика (не задължително само бизнес, а и в по-широк план). До момента липсва централен орган, който да управлява ефективно иновациите и научните изследвания. В контекста на линейния тип държавно управление у нас, традиционно с отделните отговорности са натоварени конкретни „ресорни“ министерства и агенции, докато реалните проблеми са по определение обект на регулиране от няколко такива държавни инстанции, т.е. много рядко имат „поданство“ само в един ресор. Оттук естествено се мултиплицира ефектът на размиване и дублиране не само на усилията, но и на отговорностите, което е не по-малко критично. Координирането на усилията със специален орган е само една от формите, които решението на проблема може да придобие. Много по-големи възможности крие „мрежуването“, т.е.

*„Не би трябвало държавата да финансира директно иновациите, тя би могла да облекчи или да стимулира иновациите, както прави за пристигащите инвеститори – поема им работните места, социални облекчения, има много механизми за това нещо. Ние искаме директно да се финансира, а то не е правилно да се финансира иновациите.“*

*„Финансирането не е толкова проблем, колкото мотивацията, мотивацията да правиш. Ако някой иска да направи нещо го прави.“*

*Същото се отнася и за бизнеса, тъй като имам и там наблюдения, ако някой иска да направи нещо, той го прави. Като не исках търсиш причини.“*

*„Трябва се дефинират по конкретен фокус за тези фондове за рисков капитал, за нещата, които биха помогнали на българската икономика и които биха решили - конкретни проблеми“*

*„В България нямаме работещи венчърни фондове, защото нямаме такова богатство да се създадат.“*



решаването на конкретни производствени, търговски или социални проблеми от мрежи, съчетаващи различни партньори с експертите в името на управлението на конкретните проблеми (това е различно от проектното управление!). Би трябвало да се работи за българско законодателство, регламентиращи „мрежуването“ и чрез него – отношенията между експерти и „стейкхолдъри“. Такива мерки, ако са внимателно обмислени, публично дискутирани и тествани чрез предварителни експерименти се очаква да подобрят решително всеки аспект на връзката наука-практика, вкл. финансирането, създаването на иновациите, информизирането, създаването на човешкия капитал от университетите и бизнес средата, които забавят иновациите в индустриите с висок потенциал. Тя също би окуражила университетите и публичните изследователски институции да си сътрудничат активно с частния сектор.

② Проблем е качеството и количеството на информацията, включително отчетността във връзка на науката с практиката. Добрите практики на насочено и непрекъснато наблюдение и оценка на резултатите при специално ползване на методи за оценка на въздействието с цел коригиране на програми и финансови инструменти по време на фазата на изпълнение, осъществявани в ЕС, следва да бъдат адаптирани към специфичните български условия. Тази мярка ще увеличи въздействието на националните и европейските програми в помощ на научните изследвания и иновациите.

③ Ако съществува управленска политика по отношение на иновациите, държавата следва да насърчава изследователския интерес на учените, преподавателите, докторантите, студентите и помощния научен персонал в българските университети и научни институции чрез цялостна програма, която да включва такива елементи, като осигурено участие в държавни проекти, легитимирано допълнително трудово възнаграждение чрез програмно-проектно финансиране и т.н.

④ Проблем е съществуващото равнище на административен капацитет по управление на националната иновационна система с оглед спешното подобряване на ефективността на държавната политика в областите наука, висше образование и иновации. Трябва да се търси ново структуриране на държавната администрация, управляваща националната иновационна политика. Възможно решение е

*„При нас поне подобна е формата, да се пристъпи към разработване и внедряване на продукти е необходимо да има искане от пазара. Това е единствения мотив, за да се пристъпи към разработване на някоя иновация или иновативен продукт или конкурентен продукт на пазара.“*

*„Каква роля да имат държавните институции, те не трябва да имат никаква роля, това е бизнес, процес, който трябва да се реши съвместно с фирмите. Единствената роля на държавата би могла да бъде, ако по някакъв начин реши на финансира тези процеси в името на общото благо, да създаде подходящ механизъм, в който да са заинтересовани и двете страни.“*

*„Не трябва да чакаме на национално равнище да се решат нашите проблеми, трябва да слезем на регионално равнище, това е европейска тенденция, тъй като регионите са в основата. Трябва да помислим какво можем да направим на регионално равнище, тъй като можем да направим много работи на регионално равнище.“*

обособяването на специална структура, която да поеме функциите по управлението на иновациите, науката и технологиите, включително ИКТ и висшето образование. За да се постигне адекватна концентрация на държавните финансови ресурси за наука и иновации, новата структура следва да управлява и основните финансови инструменти в тези области: фонд "Научни изследвания", Национален иновационен фонд и Българска банка за развитие.

5 По същия начин, както това се отнася до усъвършенстването на собственото отношение на научните институции към практиката, така и държавната политика за иновациите трябва да се обърне към развитие и използване на възможностите на мрежите на политиките в отделните области на обществения живот.

6 Трябва да се осигури наличието на други елементи от една национална иновационна система, като например добра защита на правата на интелектуалната собственост и пазарно насочени научно-изследователски институти, преди да се премине към програма за развитие на инфраструктурата за комерсиализация на технологиите. Технологичните паркове и инкубатори са свързани с високи рискове и в много страни са давали противоречиви резултати. Тяхната приложимост в България с хоризонт от 5 години напред предвид състоянието на икономиката и конкурентната среда, както и темповете на усвояване на средства, е проблематична и е препоръчително всеки експеримент в тази посока да се подлага на сериозен предварителен анализ, критична оценка и обсъждане.

## 6. ОСНОВНИ ИЗВОДИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### 6.1. Кратък сравнителен анализ

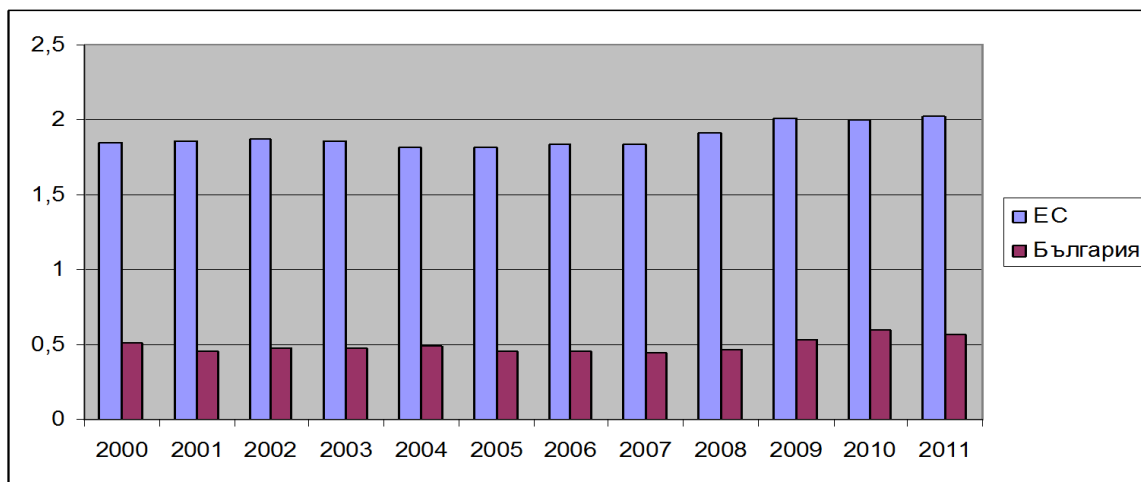
Сравнението на еднаквите изходни въпроси в интервютата на търговските дружества, от една страна, и научните и изследователски организации от друга, показва сходство на нагласата и мисленето по някои въпроси и сериозни различия по други:

- Към настоящия момент заетите в научните среди оценяват състоянието на своята организация много по-високо отколкото представителите на фирмите своето (32,7% от учените посочват „много добро“ състояние, срещу 1,9% за бизнеса и 37,1% „по-скоро добро“, спрямо 14,7% за бизнеса).
- Образователните институции декларираят значително по-високи инвестиции в машини и оборудване и информационни и комуникационни технологии и повече от 10 пъти по-големи инвестиции в научно-изследователската и развойна дейност.
- Половината от научните организации имат специален бюджет за научно-изследователска и развойна дейност, спрямо едва 3,8% за бизнес средите.
- Представителите на академичната общност имат далеч по-оптимистични очаквания за увеличаване на своите бюджети за изследователска и развойна дейност.
- 63,4% от учените и изследователите посочват, че тяхната организация поддържа трайни връзки и сътрудничество с бизнеса. В противовес на това, едва 7,3% от работещите в икономиката декларираят подобни трайни във времето форми на сътрудничество.
- Интервюираните от академиите и университетите са убедени в необходимостта от сътрудничество между наука и бизнес. За сметка на това, в 80% от фирмите се счита, че такава необходимост не съществува.
- Научните среди в много по-голяма степен си сътрудничат с чуждестранни партньори.
- И при бизнеса, и при научните среди сътрудничеството обикновено е по конкретни въпроси и проблеми. Водещи са личните контакти и информацията в интернет.
- За бизнеса научните форуми и конференции имат значително по-малка тежест като начин за създаване на сътрудничество.
- Финансовият проблем е по-афиширан сред представителите на академичните среди, макар че той е водещ и за предприятията.
- Научните организации имат над 10 пъти по-голям опит от участие с проекти, финансирани от фондовете и институциите на ЕС.
- Представителите на фирмите не са запознати с програмите, предлагащи финансиране на образователните и научни институции, дори по тях да се изисква партньорство със субекти от реалната икономика.
- В научните среди два пъти повече хора считат иновациите за изключително важни.
- Бизнесът е значително по-незапознат с източниците за финансиране на иновации.
- Официалните страници в интернет, най-вече на оперативните програми, са основен източник на информация.
- Бюрократията и липсата на информация са основни пречки при търсене на финансиране на иновации и за двете групи.

- Всяка от двете групи респонденти посочва ресорното си министерство, което да координира националните програми и мерки за насърчаване на иновациите.
- Бизнесът поставя чувствително по-ниски оценки за ефективността на предлаганите към момента програми и мерки за иновации.
- За всички съществува липса на информация като най-голяма слабост на националните програми и мерки за насърчаване на иновациите.
- Евентуалното въвеждане на ваучерна схема се счита за по-полезно и ефективно от представителите на научните среди.

Следните данни илюстрират съществена част от горните констатации:

Графика 47. Разходи за НИРД като % от БВП /източник: Евростат/



Графика 48. Дялово разпределение на разходите за НИРД за ЕС и България /източник: Евростат/

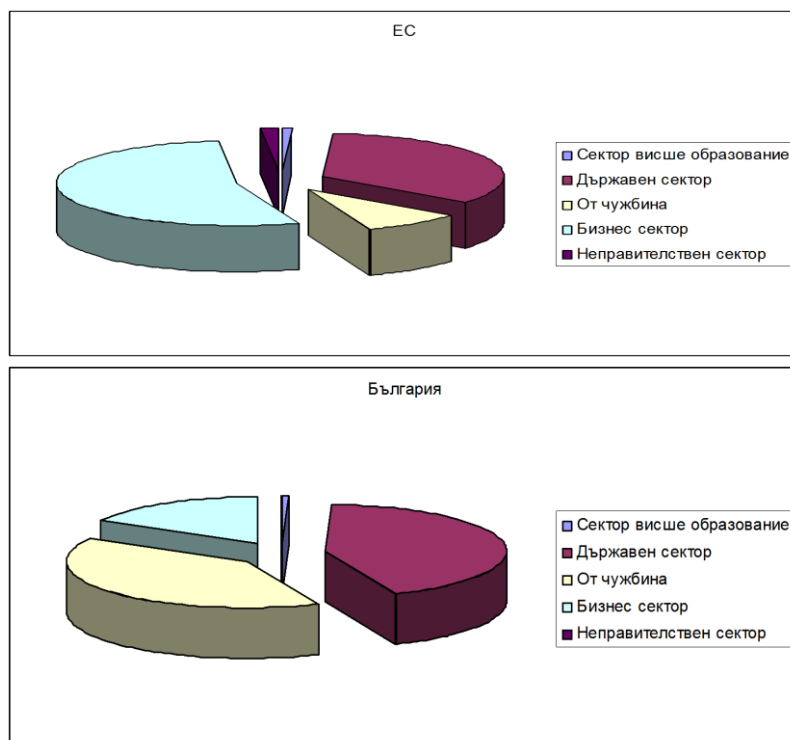


Таблица 62. Дял от заетите, които се занимават с изследване и иновации за ЕС и България  
/източник: Евростат/

% от всички заети, които се занимават с изследване и иновации												
Всички сектори												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>ЕС</b>	0,9	0,91	0,92	0,93	0,93	0,95	0,98	1	1,03	1,04	1,05	1,07
<b>България</b>	0,45	0,44	0,45	0,47	0,47	0,48	0,48	0,48	0,48	0,52	0,49	0,51
Държавен сектор												
<b>ЕС</b>	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,15	0,15
<b>България</b>	0,32	0,31	0,31	0,32	0,31	0,31	0,3	0,29	0,27	0,27	0,27	0,28
Бизнес сектор												
<b>ЕС</b>	0,47	0,48	0,48	0,48	0,48	0,49	0,51	0,52	0,54	0,53	0,54	0,56
<b>България</b>	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,08	0,1	0,08	0,07
Сектор висше образование												
<b>ЕС</b>	0,27	0,28	0,29	0,3	0,31	0,31	0,32	0,32	0,34	0,35	0,35	0,35
<b>България</b>	0,07	0,08	0,09	0,09	0,09	0,1	0,1	0,12	0,13	0,15	0,13	0,16

Данните дават основание да се заключи, че **заложените хипотези напълно се потвърждават от проведените количествени и качествени проучвания.**

## 6.2. Заключение

Независимо от съществуващите разлики в статуса на фирмите, нагласата в голямото мнозинство сред тях по отношение на връзката с науката е **по-скоро хомогенна – за незаинтересованост и пасивност.**

Не само на ниво бюджетни приоритети, но и на ниво генерални нагласи, над 80% от фирмите заявяват, че не поддържат отношения с научно-изследователски структури. По-големият проблем е, че причината за това е липсата на потребност.

Научно-изследователските структури са разпознаваеми и необходими в ситуации на конкретно възникнали проблеми.

Предпочитаните начини на контакт кореспондират на подценения и домодерен начин на установяване на отношения по въпроси от дейността на фирмите – в повечето случаи основата за контакти е личното познанство и неформалните канали.

Бизнесът е с подчертано нисък капацитет за пълноценно участие в проектна дейност, която може да допринесе за многопосочното му развитие. Въпреки това, обаче, компаниите не търсят разширяване на потенциала си чрез сътрудничество с релевантните научни звена. Може да се заключи, че проектната готовност на компаниите е недостатъчна и значително под нивото на възможностите, осигурени от политиките за подкрепа и развитие на бизнеса.

Нагласите към внедряване на иновации в собствената дейност са по-ниски в сравнение с виждането за полезността на съответните технологии за икономиката като цяло.

Инвестициите за НИРД заемат символично място в бюджетните приоритети на фирмите. Като цяло обаче ефективността на инвестициите е ниска - една четвърт от

респондентите смятат, че не е имало никакво положително отражение върху работата на фирмата, а още една трета от всички отговорили не могат да преценят дали инвестициите са имали значение. Съвкупно тези две групи съставляват повече от половината от отговорите, което е симптом за проблем в множество параметри, измерващи ефективността, конкурентостта и потенциала на фирмите за устойчиво и разгърнато развитие.

Повечето фирми в България не се занимават с иновативни дейности или правят това в незначителна степен и, следователно, са застрашени да изостанат още по-назад при повишаване на факторните разходи. Въпреки това, някои фирми са възприели агресивна иновационна стратегия. Новите или значително подобрените продукти представляват по-висок дял от оборота на тези иновативни фирми, отколкото за аналогичните фирми в преобладаващата част от другите европейски страни.

Пазарното мислене не е присъщо на академичните кадри, което е една от причините за слабата приложимост на научните им продукти. Освен с правенето на фундаментална наука, изследователските институции трябва да проявяват интерес към вида и интензитета на пазарното търсене. Особено важно е мястото на университетите, които така или иначе поддържат редици други формални и неформални отношения с бизнеса във връзка с реализация, стажове и др.

Критериите за акредитация на висшите училища и професионалните направления не са достатъчно ориентирани към високи научно-изследователски постижения, въпреки че последните промени белязаха напредък в това отношение.

Комуникацията между университетите и дори между отделни звена в самите университети и научни институти е много слаба, а това влошава резултатите, които твърде често изискват партньорство и/или интердисциплинарност.

Не всички университети имат развити и работещи научно-изследователски сектори, които когато функционират улесняват силно комуникацията с бизнеса и подобряват значително информираността за различните възможности и форми на финансиране.

И бизнесът, и научните среди декларират, че съвместната им работа е по-ползотворна и успешна, когато е в резултат на самоинициатива, а не когато контактът е осъществен в следствие на програмно-проектни финансираня.

Все още е недоразвита ролята на работодателските и браншовите организации.

От гледна точка на научните звена има повече контакти с бизнеса отколкото обратно. Контактите отново са главно лични. Инвестициите за иновации, правени пряко в научните институти довеждат до забележимо по-голяма резултатност. Научните институции са далеч по-наясно с необходимостта и приложимостта на проектите и развойната дейност.

Изследванията показват, че нивото на подготвеност на представители на академичните и научни институции е по-високо, отколкото на бизнеса и че усилията трябва да са балансирани. Същевременно вниманието върху ресорните министерства, държавни агенции и административни власти на централно и местно равнище е слабо. Най-голям проблем с оглед перспективата на отношенията наука-

практика е почти пълното игнориране на мрежите като важен и перспективен grund на иновационните практики.

Проблематизирането на връзката наука-практика у нас се концентрира върху неподготвеността на научните институции и университетите. Изследванията показват и/или потвърждават няколко **основни констатации**:

- С няколко изключения съвременните български висши училища на практика не са университети, а ВУЗ, т.е. образователни институции, насочени в избрани области и непокриващи повечето от останалите, които традиционно се включват в университетската структура. Това води до проблеми с капацитета на образователните институции за НИРД. ВУЗ по-трудно събират критична маса от изследователи, обикновено от различни дисциплини, които да направят университетите ключови играчи на изследователската и иновационната сцена.
- Българските ВУЗ имат традиционно ограничени връзки с производствения сектор. Само няколко големи и относително „пълни“ университети имат активни сектори за НИРД, които са независими юридически лица, отговорни за изпълнението на договори за външно финансиране на изследванията. Макар че през последните години външното финансиране се увеличи, по-голямата част от него идва от чуждестранни източници, като Рамковата програма на Европейския съюз, и само много ограничен дял произхожда от вътрешния производствен сектор.

Налице са няколко **основни проблема на връзката на науката с практиката, генерирани в държавния сектор**:

- Проблематична координация между правителствените органи по отношение на управлението на контакта между наука и практика (не задължително само бизнес, а и в по-широк план). До момента липсва централен орган, който да управлява ефективно иновациите и научните изследвания. Би трябвало да се работи за българско законодателство, регламентиращи „мрежуването“ и чрез него – отношенията между експерти и „стейкхолдъри“. Такива мерки, ако са внимателно обмислени, публично дискутирани и тествани чрез предварителни експерименти, трябва да подобрят решително всеки аспект на връзката наука-практика, вкл. финансирането, създаването на иновациите, информирането, създаването на човешкия капитал от университетите и бизнес средата, които забавят иновациите в индустриите с висок потенциал. Тя също би окуражила университетите и публичните изследователски институции да си сътрудничат активно с частния сектор.
- Качество и количество на информацията, включително отчетността във връзка на науката с практиката. Добрите практики на насочено и непрекъснато наблюдение и оценка на резултатите при специално ползване на методи за оценка на въздействието с цел коригиране на програми и финансови инструменти по време на фазата на изпълнение, осъществявани в ЕС, следва да бъдат адаптирани към специфичните български условия. Тази мярка ще увеличи въздействието на националните и европейските програми в помощ на научните изследвания и иновациите.
- Липса на управленска политика по отношение на иновациите - държавата следва да насърчава изследователския интерес на учените, преподавателите, докторантите, студентите и помощния научен персонал в българските университети и научни институции чрез цялостна програма, която да включва такива елементи, като осигурено участие в държавни проекти, легитимирано допълнително трудово възнаграждение чрез програмно-проектно финансиране и т.н.
- Нисък административен капацитет за управление на националната иновационна система – необходимо е спешно подобряване на ефективността на държавната политика в областите наука, висше образование и иновации. Трябва да се търси ново структуриране на държавната администрация, управляваща националната иновационна политика. Възможно решение е обособяването на специална структура, която да поеме функциите по управлението на иновациите, науката и технологиите, включително ИКТ и висшето

образование. За да се постигне адекватна концентрация на държавните финансови ресурси за наука и иновации, новата структура следва да управлява и основните финансови инструменти в тези области: Фонд "Научни изследвания", Национален иновационен фонд и Българска банка за развитие.

Необходимо е да се усъвършенства собственото отношение на научните институции към практиката, а държавната политика за иновациите да се обърне към развитие и използване на възможностите на мрежите на политиките в отделните области на обществения живот.

От особена важност е осигуряването на други елементи, като добра защита на правата на интелектуалната собственост и пазарно насочени научно-изследователски институти, преди да се премине към програма за развитие на инфраструктурата за комерсиализация на технологиите. Технологичните паркове и инкубатори са свързани с високи рискове и в много страни са давали противоречиви резултати. Тяхната приложимост в България с хоризонт от 5 години напред предвид състоянието на икономиката и конкурентната среда, както и темповете на усвояване на средства, е проблематична и е препоръчително всеки експеримент в тази посока да се подлага на сериозен предварителен анализ, критична оценка и обсъждане.



# ПРИЛОЖЕНИЯ

Количествени изследвания

**ВЪПРОСНИК:**  
**НАЦИОНАЛНО ПРЕДСТАВИТЕЛНО ПРОУЧВАНЕ СРЕД БИЗНЕСА**

Пореден номер на интервюто:	<input type="text"/> <input type="text"/>	
Населено място:		
ПЪЛНО НАИМЕНОВАНИЕ на фирмата:		
Име на интервюираното лице:		
Длъжност на интервюираното лице:		
Телефон за връзка:		
Име и фамилия на интервюера:		
Номер на интервюера (област + интервюиращ):	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
Дата на провеждане:	<input type="text"/> <input type="text"/>	.02.2013 г.

**ПРЕДСТАВЯНЕ**

Уважаема госпожо/ господине,  
 От името на Агенция ЕСТАТ се обръщам към Вас с покана за участие в национално представително проучване сред бизнеса, което провеждаме за нуждите на Министерството на образованието, младежта и науката. Проучването е част от дейностите по проект „Наука и бизнес“, чиито основни цели са да сближи представителите на научните среди и предприемачите, да улесни контактите и обмяна на информация между тях.  
 Молбата ми е да отделите 15 минути, за да споделите вашето мнение и личен опит по одобрения от Министерството набор от въпроси.

**КЪМ ИНТЕРВЮИРАЦИЯ**

Декларирам, че:

1. Съм провел интервюто, спазвайки схемата за подбор с непознато за мен лице;
2. Съм задал на лицето всички въпроси, следвайки указанията за попълване във въпросника и инструкцията.

Наясно съм, че за всички нарушения подлежа на санкция.

ПОДПИС:

## Блок 1. Информация за фирмата

### 1. Вашата фирма е от:

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. частен сектор
2. публичен сектор
3. смесена публично-частна
4. с чуждо участие
5. друго – моля, посочете какво: .....

### 2. Моля да посочите основната икономическа дейност на вашето предприятие.

*Само един отговор – код по КИД-2008/ подробно описание*

#### 2.1. Сектор на основна дейност:

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. Селско, горско и рибно стопанство
2. Добивна промишленост
3. Преработваща промишленост
4. Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива
5. Доставка на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване
6. Строителство
7. Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети
8. Транспорт, складиране и пощи
9. Хотелиерство и ресторантьорство
10. Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения
11. Операции с недвижими имоти
12. Професионални дейности и научни изследвания
13. Административни и спомагателни дейности
14. Образование
15. Хуманно здравеопазване и социална работа
16. Култура, спорт и развлечения
17. Други дейности

### 3. Какъв е броят на заетите лица във вашето предприятие?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. до 9
2. от 10 до 49
3. от 50 до 249
4. 250 и повече

### 4. Моля посочете в коя група попада годишният оборот (обем на продажби) на вашето предприятие за 2012 г.

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. до 50 000 лв.
2. от 50 001 до 100 000 лв.
3. от 100 001 до 500 000 лв.
4. от 500 001 до 2 000 000 лв.
5. над 2 000 000 лв.
6. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

5. **Какъв е приблизително дялът от годишния оборот на предприятието за 2012 г., който е реализиран от износ на стоки и услуги?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. до 10%
2. между 11 и 30%
3. между 31 и 50%
4. над 50%
5. няма износ
6. не знае/ не отговорил (*НЕ СЕ ЧЕТЕ*)

6. **В кой от следните райони на страната е съсредоточена основната дейност на вашето предприятие?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. Северозападен район за планиране
2. Северен централен район за планиране
3. Североизточен район за планиране
4. Югоизточен район за планиране
5. Южен централен район за планиране
6. Югозападен район за планиране
7. има национално покритие (*НЕ СЕ ЧЕТЕ*)

7. **Как оценявате сегашното състояние на вашия бизнес?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. много добро
2. по-скоро добро
3. задоволително
4. по-скоро лошо
5. много лошо

8. **Ще се промени ли състоянието на вашия бизнес през 2013 година?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. ще се подобри значително
2. ще се подобри донякъде
3. ще остане същото
4. ще се влоши донякъде
5. ще се влоши значително

## **Блок 2. Инвестиции и бюджет за научно-изследователска и развойна дейност**

9. **Какви, според вас, ще бъдат най-големите пречки за фирмите в бранша при въвеждане на новите специализирани системи в областта на туризма?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

1. инвестиции в машини и оборудване
2. инвестиции в информационни и комуникационни технологии
3. инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност
4. инвестиции в обучение на служителите
5. инвестиции в подобряване условията на труд
6. в друго – моля посочете
7. всички изброени
8. нито едно от изброените (*НЕ СЕ ЧЕТЕ*)
9. не знае/ не отговорил (*НЕ СЕ ЧЕТЕ*)

10. Направените инвестиции във вашето предприятие доведоха ли до някоя от следните промени:

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

1. увеличаване на продажбите
2. увеличаване на производствения капацитет
3. повишаване на производителността на труда
4. излизане на нови пазари
5. нова/ обновена продуктова гама
6. други промени – моля, посочете какви: .....
7. не доведоха до съществени промени
8. не може да прецени/ не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

11. Вашето предприятие има ли годишен бюджет за научно-изследователска и развойна дейност?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. да
2. не
3. спорадично се инвестира в конкретни проекти или нещо подобно...
4. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

12. Как се променя вашия годишен бюджет за научно-изследователска и развойна дейност през последните 3 години?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. увеличава се
2. спада
3. остава без промяна
4. фирмата няма такъв бюджет
5. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

13. Кои са основните причини за това? (вкл. Основните причини за липса на бюджет)

*Моля, запишете до ТРИ основни причини!*

1. ....
2. ....
3. ....

14. Какъв, приблизително, е делът на направените разходи за научно-изследователска и развойна дейност спрямо годишния оборот на предприятието за 2012 г.?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. до 5%
2. между 6 и 10%
3. между 10 и 15%
4. между 16 и 25%
5. над 25%
6. няма разходи за научно-изследователска и развойна дейност
7. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

15. Как, според вас, ще се промени вашият бюджет за научно-изследователска и развойна дейност през настоящата година (2013 г.) спрямо предходната 2012 г.?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Моля, оградете само една двойка отговори от всяка колона!*

- |                                       |                                       |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. ще отбележи ръст:                  | 1/ до 5%                              |
|                                       | 2/ между 6 и 10%                      |
|                                       | 3/ между 11 и 20%                     |
|                                       | 4/ повече от 20%                      |
|                                       | 5/ не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ) |
| <hr/>                                 |                                       |
| 2. ще отбележи спад:                  | 1/ до 5%                              |
|                                       | 2/ между 6 и 10%                      |
|                                       | 3/ между 11 и 20%                     |
|                                       | 4/ повече от 20%                      |
|                                       | 5/ не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ) |
| <hr/>                                 |                                       |
| 3. ще остане без промяна              |                                       |
| 4. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ) |                                       |

### Блок 3. Създаване на контакти и развитие на сътрудничество с научните среди

16. Във вашата компания има ли въведена система (или системи) за управление на базата на международен или друг подобен стандарт (тук нямаме предвид категоризацията със звезди)?

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Възможен е повече от един отговор!

- |   |   |
|---|---|
| 1. традиционни, продължаващи и развиващи се във времето       | <b>ПРЕМИНЕТЕ</b> на в.18 и нататък                        |
| 2. краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем |   |
| 3. няма такива контакти/ сътрудничество (НЕ СЕ ЧЕТЕ)          | <b>ПРОДЪЛЖЕТЕ</b> с в.17, преминете на въпр. 21 и нататък |
| 4. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)                         | <b>ПРЕМИНЕТЕ</b> на в.21 и нататък                        |

17. Каква е основната причина за липсата на контакти или сътрудничество с представители на академичните среди?

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Възможен е повече от един отговор!

**СЛЕД** задаването на въпроса – **ПРЕМИНЕТЕ** на ВЪПРОС 21

- нямаме необходимост от контакти и сътрудничество
- налице е необходимост, но не знаем към кого да се обърнем
- разполагаме със собствен изследователски/ развоен капацитет
- друго – моля, посочете .....
- не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

18. Къде са разположени научните институции и организации, с представителите на които взаимодействате за нуждите на вашия бизнес?

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Възможен е повече от един отговор!

- работя с организации, които са в населеното място по местоположение на основната дейност на фирмата
- работя с организации от региона/ областта
- работя с организации от цялата страна
- работя с организации, които са в чужбина
- не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

19. С каква цел контактувате/ сътрудничите с представители на научните и академичните среди?

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Възможен е повече от един отговор!

- наемане на работници и служители за фирмата
- обучения, повишаване на квалификацията, преквалификация на персонала на фирмата
- решаване на конкретни въпроси/ проблеми от технологично или друго естество в ежедневната дейност
- консултации за закупуване/пускане в експлоатация на нови машини и технологии
- съвместни изследователски проекти
- развойна дейност, внедряване на нови/усъвършенствани продукти, технологии, организационни модели за вашия бизнес
- по друг повод – моля, посочете .....

20. Колко често използвате следните форми за контакт с представители на научните и академичните среди?

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Един отговор на всеки ред!

		често	рядко	никога
1	лични контакти и познанства	1	2	3
2	търсене на информация в интернет	1	2	3
3	по препоръка от бизнес партньор, контрагент	1	2	3
4	чрез браншова организация	1	2	3
5	чрез институция на централно или местно ниво	1	2	3
6	научни форуми, конференции и др.под.	1	2	3
7	панайри, изложения	1	2	3
8	обикновено друг влиза в контакт с фирмата ни	1	2	3
9	по друг начин – моля, посочете.....	1	2	3

21. Коя е **НАЙ-ПОЛЕЗНАТА** форма за контакт, от гледна точка на вашия бизнес, с представители на научните и академичните среди?

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Само един отговор

1. лични контакти и познанства
2. търсене на информация в интернет
3. по препоръка от бизнес партньор, контрагент
4. чрез браншова организация
5. чрез институция на централно или местно ниво
6. научни форуми, конференции и др.под.
7. панаири, изложения
8. обикновено друг влиза в контакт с фирмата ни
9. по друг начин – моля, посочете .....

22. Кои са основните пречки и затруднения, според вас, при създаване на контакти/ сътрудничество с представители на научните и академичните среди?

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Моля, посочете до ТРИ отговора!

1. отдалеченост
2. недостатъчен капацитет на предприятията
3. недостатъчен капацитет на научните и академичните среди
4. трудности от административен характер
5. трудности от правен характер
6. проблеми с правата за интелектуална собственост и сродните ѝ права
7. осигуряване на финансиране
8. друго – моля, посочете.....
9. не срещам никакви пречки и затруднения
10. не знае/ не отговорил (**НЕ СЕ ЧЕТЕ**)

23. Бихте ли оценили потенциала на вашето предприятие за създаването сътрудничество с представители на научните и академичните среди от гледна точка на:

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Един отговор на всеки ред по шестобална скала за оценка – от слаб 2 до отличен 6

		слаб	среден	добър	мн. добър	отличен
1	административен капацитет	2	3	4	5	6
2	човешки ресурси	2	3	4	5	6
3	информация и технологии	2	3	4	5	6
4	финансови ресурси	2	3	4	5	6

#### Блок 4. Информация за източниците за финансиране на научните изследвания и иновациите

24. Вашето предприятие има ли опит от участие в проект с финансиране от фондовете на ЕС в някоя от следните фази?

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Възможни са повече отговори – отбелязват се фазите на участие в ПЪРВАТА КОЛОНА!

25. Вашата компания е участвала/ участва в отделните етапи като:

**ПРОЧЕТЕТЕ!** Един отговор на всеки ред **САМО СРЕЩУ ПОСОЧИЛИТЕ** съответната фаза за участие на в. 24!

ВЪПРОС 24		ВЪПРОС 25				
		изпълнител	подизпълнител	консултант	в друго качество (запишете)	
1	подготовка, разработване	1	2	3	4	
2	кандидатстване за финансиране	1	2	3	4	
3	изпълнение	1	2	3	4	
4	администриране, управление	1	2	3	4	
5	не сме участвали в нито една от изброените фази	ПРЕМИНЕТЕ НА В. 27 !!!				

26. В рамките на кои програми с финансиране от фондовете на ЕС имате опит от участие с проект?

*Моля, запишете без съкращения всички изброени програми!*

27. Какво съдържание влагате вие в изрази ИНОВАЦИЯ В БИЗНЕСА/ В ИКОНОМИКАТА?

*Моля, запишете без съкращения!*

28. Важно ли е или не, според вас, да се разработват и въвеждат иновации?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Оградете един отговор на всеки ред!*

		изключително важно	по-скоро важно	по-скоро маловажно	изобщо не е важно	не знае/ не отговорил
1	в икономиката като цяло	1	2	3	4	9
2	във вашия бранш	1	2	3	4	9
3	във вашата компания	1	2	3	4	9

29. Разполагате ли с информация за възможните източници на финансиране на иновациите във вашия бизнес?

*Само един отговор*

- категорично да
- по-скоро да
- по-скоро не
- категорично не
- не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

30. А имате ли нужда от още информация по темата?

*Само един отговор*

- да
- не
- не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

31. Знаете ли кои програми (национални, на ЕС) предвиждат инструменти за подпомагане на научните изследвания и иновациите в предприятията?

*НЕ ЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

- ОП Транспорт
- ОП Околна среда
- ОП Регионално развитие
- ОП Конкурентоспособност
- ОП Техническа помощ
- ОП Развитие на човешките ресурси
- ОП Административен капацитет
- Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации на ЕС
- Седма рамкова програма за Научни изследвания и технологично развитие на ЕС
- други, различни от изброените – да се запишат без съкращения: .....
- не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

32. Кой от следните източници бихте използвали вие, за да намерите информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

- официалните страници в интернет на Оперативните програми
- официалните страници в интернет на институциите на ЕС
- институциите на централно или местно ниво
- браншовите организации
- консултантски организации/ фирми
- други източници – моля, посочете .....
- изобщо не бих търсил такава информация
- не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)



33. Кой, според вас, е най-полезният източник на информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

1. официалните страници в интернет на Оперативните програми
2. официалните страници в интернет на институциите на ЕС
3. институциите на централно или местно ниво
4. браншовите организации
5. консултантски организации/ фирми
6. други източници – моля, посочете .....

34. Имате ли информация за наличието в България на фондове за рисково финансиране/ дялово финансиране на иновациите?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

Моля, посочете фондовете, за които сте чували:

- |       |        |
|-------|--------|
| 1. да | 1..... |
|       | 2..... |
|       | 3..... |
|       | 4..... |
- 
2. не  
3. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

35. Използвали ли сте някой от изброените инструменти, за да финансирате разработването и/ или въвеждането на иновации за вашия бизнес?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

1. фонд за рисково финансиране
2. банкова гаранция
3. банков кредит
4. небанково кредитиране
5. финансиране от Национален иновационен фонд
6. финансиране по ОП „Конкурентоспособност“
7. финансиране със собствени средства
8. от друг източник - моля, посочете.....
9. не сме ползвали финансиране за разработване и/ или въвеждане на иновации (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

36. Кой, според вас, са основните пречки пред бизнеса при търсене на финансиране чрез програми и мерки, прилагани от страна на държавата и европейските институции?

*Моля, запишете без съкращения до ТРИ отговора!*

.....  
.....

#### Блок 5. Институционална подкрепа за иновациите в икономиката

37. Необходимо ли е или не, според вас, да бъдат определени приоритетни сектори на дейност, в които да бъде съсредоточена основната част от финансовия ресурс за подпомагане на иновациите?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. много е необходимо
2. по-скоро е необходимо
3. по-скоро не е необходимо
4. изобщо не е необходимо
5. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

38. Считате ли, че наличието на данъчни облекчения ще е стимул за бизнеса за реализиране на съвместни проекти и публично-частно партньорство? Ако да – моля да изброите какви данъчни преференции ще са най-атрактивни за вас и вашия бизнес.

**ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор**

Моля, посочете предпочитаните от вас данъчни облекчения:

- |                |         |
|----------------|---------|
|                | 1. .... |
|                | 2. .... |
| 1. по-скоро да | 3. .... |
|                | 4. .... |
|                | 5. .... |
- 
2. по-скоро не  
3. не мога да преценя (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

39. Коя институция, според вас, трябва да управлява програмите и мерките за насърчаване на иновациите?

**ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!**

1. Министерство на икономиката, енергетиката и туризма
2. Министерство на образованието, младежта и науката
3. Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията
4. Министерство на здравеопазването
5. Министерство на отбраната
6. Министерство на финансите
7. Министерство на регионалното развитие и благоустройството
8. Министерски съвет
9. специализирани фондове
10. трябва да се управляват от различни академичните структури - Българска академия на науките, университети
11. друга – моля, посочете.....
12. не знам/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

40. Необходимо ли е, според вас, само една институция да координира националните програми и мерки за насърчаване на иновациите?

**ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор**

1. да – моля, посочете коя
2. не
3. не знам/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

41. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:

**ПРОЧЕТЕТЕ! Един отговор на всеки ред по шестобална скала за оценка – от слаб 2 до отличен 6**

		слаб	среден	добър	мн. добър	отличен	не знам/ не отговорил
1	Национален иновационен фонд	2	3	4	5	6	9
2	ОП „Конкурентоспособност“	2	3	4	5	6	9
3	Фонд „Научни изследвания“	2	3	4	5	6	9
4	мерките в подкрепа на заетостта на млади специалисти	2	3	4	5	6	9
5	изграждане и укрепване на технологични центрове/ паркове	2	3	4	5	6	9
6	създаване на клъстери	2	3	4	5	6	9
7	създаване на центрове по предприемачество във Висшите училища	2	3	4	5	6	9
8	обучение в предприемачество	2	3	4	5	6	9

42. Кои, според вас, са най-големите слабости на националните програми и мерки за насърчаване на иновациите?

Моля, запишете без съкращения до ТРИ отговора!

43. Какво бихте искали да се промени в националните програми и мерки за подкрепа на иновациите?

Моля, запишете без съкращения до ТРИ отговора!

44. Според вас, ще бъде ли ефективно прилагането на ваучерна схема, чрез която бизнесът да получава пари, за да възлага на научните среди разработване на иновативни продукти?

ПРОЧЕТЕТЕ! Отговор на всеки ред!

		категорично да	по-скоро да	по-скоро не	категорично не	не знае/ не отговорил
1	за икономиката като цяло	1	2	3	4	9
2	за вашия бранш	1	2	3	4	9
3	за вашата компания	1	2	3	4	9

45. Бихте ли проявили интерес като кандидат за финансиране по такава ваучерна схема?

ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор

1. категорично да
2. по-скоро да
3. по-скоро не
4. категорично не
5. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

46. От какъв размер финансиране бихте имали нужда?

ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор – сума в лева

9 - не знае/ не отговорил

Сума в лева: .....

## РЕЗУЛТАТИ ОТ КОЛИЧЕСТВЕНО ПРОУЧВАНЕ СРЕД БИЗНЕСА

/Едномерни разпределения/

### 1. Вашата фирма е от:

база: 1000

	Процент
частен сектор	93.7
публичен сектор	3.7
смесена публично-частна	0.7
с чуждо участие	0.7
друго	1.1
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

### Сектор на дейност:

база: 1000

	Процент
Селско, горско и рибно стопанство	3.6
Добивна промишленост	0.2
Преработваща промишленост	8.9
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия	0.4
Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци	0.4
Строителство	6.1
Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети	40.2
Транспорт, складиране и пощи	5.0
Хотелиерство и ресторантьорство	6.3
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти;	2.4
Операции с недвижими имоти	4.4
Професионални дейности и научни изследвания	10.4
Административни и спомагателни дейности	2.5
Образование	0.6
Хуманно здравеопазване и социална работа	3.4
Култура, спорт и развлечения	1.2
Други дейности	4.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

### 3. Какъв е броят на заетите лица във вашето предприятие?

база: 1000

	Процент
до 9	74.7
от 10 до 49	19.9
от 50 до 249	4.3
250 и повече	1.1
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**4. Моля посочете в коя група попада годишният оборот (обем на продажби) на вашето предприятие за 2012 г.**

база: 1000

	Процент
до 50 000 лв.	43.2
от 50 001 до 100 000 лв.	15.2
от 100 001 до 500 000 лв.	16.4
от 500 001 до 2 000 000 лв.	8.0
над 2 000 000 лв.	5.5
не знае/ не отговорил	11.7
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**5. Какъв е приблизително делът от годишния оборот на предприятието за 2012 г., който е реализиран от износ на стоки и услуги?**

база: 1000

	Процент
до 10%	4.2
между 11 и 30%	1.9
между 31 и 50%	0.7
над 50%	3.2
няма износ	86.9
не знае/ не отговорил	3.1
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**6. В кой от следните райони на страната е съсредоточена основната дейност на вашето предприятие?**

база: 1000

	Процент
Северозападен район за планиране	10.8
Северен централен район за планиране	5.1
Североизточен район за планиране	17.6
Югоизточен район за планиране	14.7
Южен централен район за планиране	19.9
Югозападен район за планиране	26.2
има национално покритие	5.7
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**7. Как оценявате сегашното състояние на вашия бизнес?**

база: 1000

	Процент
много добро	1.9
по-скоро добро	14.7
задоволително	38.7
по-скоро лошо	28.8
много лошо	16.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**8. Ще се промени ли състоянието на вашия бизнес през 2013 година?***база: 1000*

	Процент
ще се подобри значително	3.1
ще се подобри донякъде	20.8
ще остане същото	51.0
ще се влоши донякъде	17.9
ще се влоши значително	7.1
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**9. Кои от следните инвестиции са направени през последните три години във вашето предприятие?***база: 1000, въпрос с възможност за повече от един отговор*

	Процент
инвестиции в машини и оборудване	35.2%
инвестиции в подобряване условията на труд	25.0%
инвестиции в информационни и комуникационни технологии	23.3%
инвестиции в обучение на служителите	17.7%
инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност	3.1%
в друго	1.2%
всички изброени	0.8%
нито едно от изброените	40.3%
не знае; не отговорил	1.1%
<b>общо</b>	<b>147.8%</b>

**10. Направените инвестиции във вашето предприятие доведоха ли до някоя от следните промени:***база: 1000, въпрос с възможност за повече от един отговор*

	Процент
повишаване на производителността на труда	17.3%
увеличаване на продажбите	15.3%
увеличаване на производствения капацитет	12.8%
нова; обновена продуктова гама	9.8%
излизане на нови пазари	7.4%
други промени	3.7%
не доведоха до съществени промени	24.4%
не може да прецени; не знае; не отговорил	35.1%
<b>общо</b>	<b>125.8%</b>

**11. Вашето предприятие има ли годишен бюджет за научно-изследователска и развойна дейност?***база: 1000*

	Процент
да	3.8
не	89.0
спорадично се инвестира в конкретни проекти или нещо подобно	5.4
не знае; не отговорил	1.9
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**12. Как се променя вашия годишен бюджет за научно-изследователска и развойна дейност през последните 3 години?**

база: 1000

	Процент
увеличава се	2.1
спада	3.6
остава без промяна	6.2
фирмата няма такъв бюджет	83.0
не знае; не отговорил	5.1
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**14. Какъв е делът на направените разходи за научно-изследователска и развойна дейност спрямо годишния оборот на предприятието за 2012 г.?**

база: 1000

	Процент
до 5%	5.9
между 6 и 10%	2.2
между 10 и 15%	1.0
между 16 и 25%	0.2
над 25%	0.2
няма разходи за научно-изследователска и развойна дейност	87.3
не знае; не отговорил	3.2
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**15. Как, според вас, ще се промени вашият бюджет за научно-изследователска и развойна дейност през (2013 г.) спрямо предходната 2012 г.?**

база: 1000

	Процент
ще отбележи ръст	4.1
ще отбележи спад	1.3
ще остане без промяна	65.4
не знае/ не отговорил	29.1
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**15.1. Как, според вас, ще се промени вашият бюджет за научно-изследователска през (2013 г.) спрямо предходната 2012 г.?\_ще отбележи ръст:**

база: 40, процентен дял на посочилите "ще отбележи ръст" на в. 15

	Процент
до 5%	37.5
между 6 и 10%	30.0
между 11 и 20%	15.0
повече от 20%	2.5
не знае/ не отговорил	15.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**15.2. Как, според вас, ще се промени вашият бюджет за научно-изследователска през (2013 г.) спрямо предходната 2012 г.?\_ще отбележи спад**

база: 13, процентен дял на посочилите "ще отбележи спад" на в. 15

	Процент
до 5%	15.4
между 6 и 10%	7.7
между 11 и 20%	15.4
повече от 20%	23.1
не знае/ не отговорил	38.5
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**16. Вашата компания има ли контакти или сътрудничество с представители на академичните среди?**

база: 1000

	Процент
традиционни, продължаващи и развиващи се във времето	7.3%
краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем	9.7%
няма такива контакти; сътрудничество	78.0%
не знае; не отговорил	5.0%
<b>общо</b>	<b>100.0%</b>

**17. Каква е основната причина за липсата на контакти или сътрудничество с представители на академичните среди?**

база: 757, процентен дял на посочилите "няма такива контакти; сътрудничество" на в.16

	Процент
нямаме потребност от контакти и сътрудничество	79.4%
налице е потребност, но не знаем към кого да се обърнем	3.7%
разполагаме със собствен изследователски; развоен капацитет	2.1%
друго	4.2%
не знае; не отговорил	10.8%
<b>общо</b>	<b>100.3%</b>

**18. Къде са разположени научните институции и организации, с представителите на които взаимодействате за нуждите на вашия бизнес?**

база: 165, процентен дял на посочилите "традиционни, продължаващи и развиващи се във времето"; "краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем" на в.16

	Процент
работя с организации, които са в населеното място по местоположение на основната дейност на фирмата	41.2%
работя с организации от цялата страна	35.2%
работя с организации от региона; областта	32.7%
работя с организации, които са в чужбина	5.5%
не знае; не отговорил	4.8%
<b>общо</b>	<b>119.4%</b>



**19. С каква цел контактувате/ сътрудничите с представители на научните и академичните среди?**

база: 165, процентен дял на посочилите "традиционни, продължаващи и развиващи се във времето"; "краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем" на в.16

	Процент
решаване на конкретни въпроси/ проблеми от технологично или друго естество в ежедневно дейност	49.1%
обучения, повишаване на квалификацията, преквалификация на персонала на фирмата	31.5%
консултации за закупуване/пускане в експлоатация на нови машини и технологии	18.2%
развойна дейност, внедряване на нови/усъвършенствани продукти, технологии, организационни модели за вашия бизнес	13.3%
наемане на работници и служители за фирмата	11.5%
съвместни изследователски проекти	10.3%
по друг повод	11.5%
неотговорил	2.4%
<b>общо</b>	<b>147.9%</b>

**20. Колко често използвате следните форми за контакт с представители на научните и академичните среди?**

\*процентен дял на посочилите "традиционни, продължаващи и развиващи се във времето"; "краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем" на в.16, данните се четат по ред

	често	рядко	никога	общо	база
лични контакти и познанства	66.5	30.4	3.1	100.0	161
търсене на информация в интернет	70.3	19.0	10.8	100.0	158
по препоръка от бизнес партньор, контрагент	34.0	45.9	20.1	100.0	159
чрез браншова организация	19.9	37.8	42.3	100.0	156
чрез институция на централно или местно ниво	22.4	42.3	35.3	100.0	156
научни форуми, конференции и др.под.	20.0	49.0	31.0	100.0	155
панаири, изложения	17.4	49.7	32.9	100.0	155
обикновено друг влиза в контакт с фирмата ни	15.8	48.7	35.5	100.0	152
по друг начин	16.7	83.3	-	100.0	6

**21. Коя е НАЙ-ПОЛЕЗНАТА форма за контакт, от гледна точка на вашия бизнес, с представители на научните и академичните среди?**

база: 920

	Процент
лични контакти и познанства	44.3
търсене на информация в интернет	23.3
панаири, изложения	7.0
чрез браншова организация	5.7
по препоръка от бизнес партньор, контрагент	5.4
обикновено друг влиза в контакт с фирмата ни	4.1
научни форуми, конференции и др. подобни	2.3
чрез институция на централно или местно ниво	2.0
по друг начин	6.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**22. Кои са основните пречки и затруднения, според вас, при създаване на контакти/ сътрудничество с представители на научните и академичните среди**  
база: 1000

	Процент
осигуряване на финансиране	30.3%
недостатъчен капацитет на предприятията	17.4%
трудности от административен характер	14.3%
отдалеченост	9.3%
недостатъчен капацитет на научните и академичните среди	4.3%
трудности от правен характер	2.8%
проблеми с правата за интелектуална собственост и сродните ѝ права	2.8%
друго	4.5%
не срещам никакви пречки и затруднения	20.0%
не знае; не отговорил	23.8%
<b>общо</b>	<b>129.5%</b>

**23.1. Бихте ли оценили потенциала на вашето предприятие за създаването сътрудничество с представители на научните и академичните среди от гледна точка на: \_административен капацитет**  
база: 934

	Процент
слаб 2	31.4
среден 3	25.7
добър 4	27.7
мн. добър 5	11.8
отличен 6	3.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>
<b>Средна оценка</b>	<b>3.30</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>±1.132</b>

**23.2. Бихте ли оценили потенциала на вашето предприятие за създаването сътрудничество с представители на научните и академичните среди от гледна точка на: \_човешки ресурси**  
база: 932

	Процент
слаб 2	27.0
среден 3	24.9
добър 4	28.6
мн. добър 5	14.5
отличен 6	4.9
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.45</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>±1.173</b>

**23.3. Бихте ли оценили потенциала на вашето предприятие за създаването сътрудничество с представители на научните и академичните среди от гледна точка на: информация и технологии**

база: 929

	Процент
слаб 2	24.8
среден 3	26.2
добър 4	29.1
мн. добър 5	14.0
отличен 6	6.0
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.50</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>±1.178</b>

**23.4. Бихте ли оценили потенциала на вашето предприятие за създаването сътрудничество с представители на научните и академичните среди от гледна точка на: финансови ресурси**

база: 931

	Процент
слаб 2	44.4
среден 3	30.6
добър 4	19.4
мн. добър 5	4.2
отличен 6	1.4
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>2.88</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>±0.958</b>

**24. Вашето предприятие има ли опит от участие в проект с финансиране от фондовете на ЕС в някоя от следните фази?**

база: 967

	Процент
подготовка, разработване	7.0%
кандидатстване за финансиране	7.7%
изпълнение	7.1%
администриране, управление	4.1%
не сме участвали в нито една от изброените фази	88.7%
<b>общо</b>	<b>114.7%</b>

**25.1.1. Вашата компания е участвала/ участва в отделните етапи като:**

база: 68, процентен дял на посочилите "подготовка, разработване" на в.24

	Процент
изпълнител	60.3
подизпълнител	14.7
консултант	17.6
в друго качество	7.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**25.2.1. Вашата компания е участвала/ участва в отделните етапи като:**  
база: 74, процентен дял на посочилите "кандидатстване за финансиране" на в.24

	Процент
изпълнител	73.0
подизпълнител	14.9
консултант	6.8
в друго качество	5.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**25.3.1. Вашата компания е участвала/ участва в отделните етапи като:**  
база: 69, процентен дял на посочилите "изпълнение" на в.24

	Процент
изпълнител	63.8
подизпълнител	26.1
консултант	4.3
в друго качество	5.8
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**25.4.1. Вашата компания е участвала/ участва в отделните етапи като:**  
база: 40, процентен дял на посочилите "администриране, управление" на в.24

	Процент
изпълнител	70.0
подизпълнител	15.0
консултант	7.5
в друго качество	7.5
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**26. В рамките на кои програми с финансиране от фондовете на ЕС имате опит от участие с проект?**

база: 113, процентен дял на посочилите участие на в.24

	Процент
ОП Конкурентоспособност	24.8%
ОП Развитие на човешките ресурси	22.1%
ОП Регионално развитие	10.6%
Програма за развитие на селските райони	10.6%
ОП Околна среда	4.4%
Държавен фонд Земеделие	4.4%
Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации на ЕС	3.5%
ОП Техническа помощ	2.7%
Национарен фонд култура	1.8%
ФАР	1.8%
други /под1%/	17.7%
Не мога да преценя	21.2%
<b>общо</b>	<b>125.7%</b>

**28. Важно ли е или не, според вас, да се разработват и въвеждат иновации?***база: 1000, данните се четат по ред*

	изключително важно	по-скоро важно	по-скоро маловажно	изобщо не е важно	не знае	общо
в икономиката като цяло	68.7	26.7	0.6	0.6	3.4	100.0
във вашия бранш	40.2	38.0	10.8	3.6	7.4	100.0
във вашата компания	34.6	35.0	11.7	10.9	7.7	100.0

**29. Разполагате ли с информация за възможните източници на финансиране на иновациите във вашия бизнес?***база: 1000*

	Процент
категорично да	6.0
по-скоро да	23.7
по-скоро не	34.2
категорично не	27.4
не знае/ не отговорил	8.8
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**30. А имате ли нужда от още информация по темата?***база: 1000*

	Процент
да	48.5
не	41.8
не знае/ не отговорил	9.7
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**31. Знаете ли кои програми (национални, на ЕС) предвиждат инструменти за подпомагане на научните изследвания и иновациите в предприятията?***база: 1000, въпрос с възможност за повече отговори*

	Процент
ОП Конкурентоспособност	19.2%
ОП Развитие на човешките ресурси	15.3%
ОП Регионално развитие	12.2%
Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации на ЕС	9.1%
ОП Околна среда	7.3%
ОП Транспорт	6.0%
Седма рамкова програма за Научни изследвания и технологично развитие на ЕС	4.6%
ОП Техническа помощ	4.2%
ОП Административен капацитет	4.1%
други	0.8%
Не мога да преценя	61.9%
<b>общо</b>	<b>144.7%</b>

**32. Кой от следните източници бихте използвали вие, за да намерите информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите?**

база: 1000, въпрос с възможност за повече отговори

	Процент
официалните страници в интернет на Оперативните програми	51.1%
официалните страници в интернет на институциите на ЕС	30.8%
институциите на централно или местно ниво	20.2%
браншовите организации	19.9%
консултантски организации; фирми	19.9%
други източници	2.4%
изобщо не бих търсил такава информация	18.5%
не знае; не отговорил	7.2%
<b>общо</b>	<b>169.9%</b>

**33. Кой, според вас, е най-полезният източник на информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите?**

база:1000, въпрос с възможност за повече отговори

	Процент
официалните страници в интернет на Оперативните програми	51.2%
официалните страници в интернет на институциите на ЕС	27.9%
браншовите организации	19.5%
консултантски организации; фирми	19.3%
институциите на централно или местно ниво	17.6%
други източници	2.0%
не мога да преценя	7.4%
<b>общо</b>	<b>144.8%</b>

**34. Имате ли информация за наличието в България на фондове за рисково финансиране/ дялово финансиране на иновациите?**

база:1000

	Процент
да	6.3
не	82.0
не знае/ не отговорил	11.7
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**35. Използвали ли сте някой от изброените инструменти, за да финансирате разработването и/ или въвеждането на иновации за вашия бизнес?**

база:1000, въпрос с възможност за повече отговори

	Процент
финансиране със собствени средства	15.4%
банков кредит	13.3%
банкова гаранция	2.7%
финансиране по ОП „Конкурентоспособност“	1.3%
небанково кредитиране	1.2%
фонд за рисково финансиране	0.3%
финансиране от Национален иновационен фонд	0.3%
от друг източник	1.2%
не сме ползвали финансиране	75.6%
<b>общо</b>	<b>111.4%</b>

**36. Кой, според вас, са основните пречки пред бизнеса при търсене на финансиране чрез програми и мерки, прилагани от страна на държавата и европейските институции?**

база: 1000

	Процент
Голяма бюрокрация, много документация, тромава процедура	38.4%
Липса на достатъчна информация	18.4%
Корупция	10.0%
Липса на средства, финансови ресурси	9.1%
Много високи изисквания на проверяващи институции	4.8%
Несигурност, не се знае резултата	4.8%
Малки възможности за малките фирми	3.8%
Лошо икономическо състояние на държавата	3.5%
Не е изгодно за бизнеса, не е подходящо	3.3%
Некомпетентност на институциите, предлагащи продукта, некомпетентност на служителите в администрацията	2.5%
Банкови гаранции	2.4%
Лихвите, непосилни за българския бизнес; високи лихви	2.2%
Сроковете	2.2%
Забавено превеждане на сумите от програмите	1.2%
Нямаме пречки, няма пречки пред бизнеса	1.2%
Лоша политика	1.1%
друго /под1%/	3.4%
Не мога да преценя	19.6%
<b>общо</b>	<b>131.9%</b>

**37. Необходимо ли е или не, според вас, да бъдат определени приоритетни сектори на дейност, в които да бъде съсредоточена основната част от финансовия ресурс за подпомагане на иновациите?**

база: 1000

	Процент
много е необходимо	26.2
по-скоро е необходимо	37.6
по-скоро не е необходимо	11.2
изобщо не е необходимо	7.9
не знае; не отговорил	17.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**38. Считате ли, че наличието на данъчни облекчения ще е стимул за бизнеса за реализиране на съвместни проекти и публично-частно партньорство? Ако да – моля да изберете какви данъчни преференции ще са най-атрактивни за вас и вашия бизнес?**

база: 1000

	Процент
по-скоро да	50.4
по-скоро не	16.7
не мога да преценя	33.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**38.1. Моля, посочете предпочитаните от вас данъчни облекчения:***база: 488, процентен дял на посочилите "по-скоро да" на в.38*

	Процент
Освобождаване или намаляване на ДДС	29.3%
Намаляване на данъците като цяло	19.9%
Намаляване на осигурителен праг	13.3%
Намаляване на данък печалба	11.5%
По-нисък патентен данък	5.1%
По-нисък плосък данък	3.7%
При дарение, спонсориране, наемане на нови работници да има облекчения	3.5%
Намаляване на корпоративния данък	3.3%
Признаване на разход за вложения	3.3%
ДОД	2.5%
Намаляване на Акцизи	2.0%
По ниски цени на консумативи, машини	2.0%
Мито	1.2%
друго /под1%/	3.9%
Не мога да преценя	20.7%
<b>общо</b>	<b>125.2%</b>

**39. Коя институция, според вас, трябва да управлява програмите и мерките за насърчаване на иновациите?***база: 1000*

	Процент
Министерство на икономиката, енергетиката и туризма	30.1%
специализирани фондове	18.3%
Министерство на финансите	18.0%
трябва да се управляват от различни академичните структури - Българска академия на науките, университети	13.7%
Министерство на регионалното развитие и благоустройството	10.5%
Министерство на образованието, младежта и науката	10.1%
Министерски съвет	7.3%
Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщения	5.7%
Министерство на здравеопазването	2.7%
Министерство на отбраната	1.0%
друга	4.0%
не знам; не отговорил	24.2%
<b>общо</b>	<b>145.6%</b>

**40. Необходимо ли е, според вас, само една институция да координира националните програми и мерки за насърчаване на иновациите?***база: 1000*

	Процент
да	26.2
не	44.1
не знам/ не отговорил	29.8
<b>общо</b>	<b>100.0</b>



**40.1 Моля, посочете коя институция:***база: 254, процентен дял на посочилите "да" на в.40*

	Процент
Специализиран фонд	11.8
Министерство на икономиката, енергетиката и туризма - МИЕТ	21.3
Министерство на регионалното развитие и благоустройство - МРРБ	3.5
Българска Академия на науките - БАН	5.5
Министерствата които отговарят за еврофондовете	1.6
Министерски съвет МС	2.0
Министерство на образованието, младежта и науката - МОМН	3.9
Министерство на финансите	8.7
друго /под1%/	3.9
Не мога да преценя	37.8
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**41.1. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации: \_Национален иновационен фонд***база: 1000*

	Процент
слаб 2	9.0
среден 3	9.0
добър 4	6.5
мн. добър 5	4.1
отличен 6	1.1
не знам/ не отговорил	70.3
общо	100.0
Средна оценка	3.31
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.153</b>

**41.2. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации: \_ОП „Конкурентоспособност“***база: 1000*

	Процент
слаб 2	9.0
среден 3	13.1
добър 4	13.5
мн. добър 5	5.4
отличен 6	0.8
не знам/ не отговорил	58.3
общо	100.0
Средна оценка	3.42
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.026</b>

**41.3. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:\_Фонд „Научни изследвания“**

база: 1000

	Процент
слаб 2	10.3
среден 3	10.4
добър 4	8.8
мн. добър 5	3.4
отличен 6	0.8
не знам/ не отговорил	66.3
общо	100.0
Средна оценка	3.23
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.068</b>

**41.4. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:\_мерките в подкрепа на заетостта на млади специалисти**

база: 1000

	Процент
слаб 2	15.1
среден 3	12.4
добър 4	11.4
мн. добър 5	6.2
отличен 6	2.8
не знам/ не отговорил	52.1
общо	100.0
Средна оценка	3.35
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.213</b>

**41.5. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:\_изграждане и укрепване на технологични центрове/ паркове**

база: 1000

	Процент
слаб 2	12.0
среден 3	9.7
добър 4	9.3
мн. добър 5	4.3
отличен 6	1.9
не знам/ не отговорил	62.8
общо	100.0
Средна оценка	3.31
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.182</b>

**41.6. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:\_създаване на клъстери**

база: 1000

	Процент
слаб 2	11.0
среден 3	8.1
добър 4	7.0
мн. добър 5	2.4
отличен 6	0.3
не знам/ не отговорил	71.2
общо	100.0
Средна оценка	3.06
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.025</b>

**41.7. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:\_създаване на центрове по предприемачество във Висшите училища**

база: 1000

	Процент
слаб 2	10.6
среден 3	10.1
добър 4	8.9
мн. добър 5	5.8
отличен 6	2.5
не знам/ не отговорил	62.2
общо	100.0
Средна оценка	3.46
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.229</b>

**41.8. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:\_обучение в предприемачество**

база: 1000

	Процент
слаб 2	10.3
среден 3	12.0
добър 4	11.7
мн. добър 5	6.2
отличен 6	2.3
не знам/ не отговорил	57.5
общо	100.0
Средна оценка	3.48
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.161</b>

**42. Кои, според вас, са най-големите слабости на националните програми и мерки за насърчаване на иновациите?**

база:1000, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
Липса информация, достъп до информация	23.9%
Голяма бюрокрация, много документация	8.8%
Корупция	7.7%
Трудно достъпни са	6.6%
Сложен механизъм на кандидатстване	4.6%
Високи лихви, лоши и трудни условия за финансиране	4.0%
Насоченост към малки и средни фирми	3.9%
Липса на прозрачност	3.1%
Забавяне при одобрение на проект	2.6%
Не отчитат реалните нужди, често средствата отиват не по предназначение	2.6%
Липса на подходящ механизъм за достъп	2.2%
Ниска компетентност, липса на квалифицирани специалисти	2.1%
Самите фирми нямат достатъчно средства	1.8%
Липса на стимули	1.5%
Липса на съдействие	1.5%
Лошо управление, организация	1.3%
Липса на единна национална политика	1.1%
Неправилно изразходване на средствата	1.1%
друго /под1%/	2.6%
Не мога да преценя	38.6%
<b>общо</b>	<b>121.6%</b>

**43. Какво бихте искали да се промени в националните програми и мерки за подкрепа на иновациите?**

база:1000, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
Повече информация	17.2%
По-лесно кандидатстване	11.9%
Да са по-достъпни за малки и средни фирми, да се обърне внимание на малкия и средния бизнес	8.9%
Прозрачност	7.0%
Широко популяризиране чрез медии	4.6%
Да са по-ефективни	4.2%
Намаляване на бюрокрацията	3.6%
Разширяване на обхвата на кандидатстване	3.4%
Да са по-достъпни за хората, обратна връзка	3.4%
Бърза и данимична проверка и потвърждаване на проектите, бързо реагиране и резултати от проверяващите, кратки срокове	3.2%
Ангажиране на квалифицирани специалисти	2.7%
Да има данъчни облекчения, данъчни преференции, стимули	2.5%
По-отговорни	1.8%
Да се отпускат повече средства по програмите	1.8%
Да няма корупция	1.4%

	Процент
По-добра администрация	1.3%
Контрол	1.3%
Нисколихвени кредити, безлихвено финансиране	1.1%
Да се определят приоритетни сфери, отрасли	1.0%
Единна нац.политика	1.0%
друго /под1%/	1.1%
Поне 50% финансиране при стартиране на проекта	0.4%
Не мога да преценя	41.3%
<b>общо</b>	<b>125.8%</b>

**44. Според вас, ще бъде ли ефективно прилагането на ваучерна схема, чрез която бизнесът да получава пари, за да възлага на научните среди разработване на иновативни продукти?**

база: 1000, данните се четат по ред

	катего- рично да	по-скоро да	по-скоро не	катего- рично не	не знае	общо
за икономиката като цяло	22.5	34.5	9.1	7.8	26.2	100.0
за вашия бранш	17.4	28.1	13.8	10.4	30.3	100.0
за вашата компания	16.8	26.1	14.4	16.4	26.4	100.0

**45. Бихте ли проявили интерес като кандидат за финансиране по такава ваучерна схема?**

база: 1000

	Процент
категорично да	12.9
по-скоро да	28.5
по-скоро не	16.9
категорично не	19.6
не знае/ не отговорил	22.1
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**46. От какъв размер финансиране бихте имали нужда?**

база: 1000

	Процент
до 50 000 лв.	19.6
над 50 000 лв.	12.2
не знае/ не отговорил	68.3
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

База на посочилите размер на финансиране	308
Минимум сума	500 лв.
Максимум сума	10 000 000 лв.
<b>Средна цена</b>	<b>252 677 лв.</b>

**Област***база: 1000*

	Процент
Благоевград	4.9
Бургас	7.0
Варна	8.3
Велико Търново	2.9
Видин	1.0
Враца	1.4
Габрово	1.5
Добрич	2.5
Кърджали	1.4
Кюстендил	2.1
Ловеч	1.4
Монтана	1.3
Пазарджик	2.7
Перник	2.4
Плевен	2.8
Пловдив	9.6
Разград	1.1
Русе	3.1
Силистра	1.1
Сливен	2.1
Смолян	1.6
София град	22.3
София област	3.1
Стара Загора	4.1
Търговище	1.3
Хасково	3.1
Шумен	2.1
Ямбол	1.5
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**Район за планиране:***база: 1000*

	Процент
Северозападен РП	8.0
Северен централен РП	9.8
Североизточен РП	14.2
Югоизточен РП	14.7
Южен централен РП	18.4
Югозападен РП	34.8
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**ВЪПРОСНИК:**  
**ПРОУЧВАНЕ СРЕД АКАДЕМИЧНИ И НАУЧНИ ИНСТИТУЦИИ**

Пореден номер на интервюто:	<input type="text"/> <input type="text"/>	
Населено място:		
Име на интервюираното лице:		
Длъжност на интервюираното лице:		
Телефон за връзка:		
Име и фамилия на интервюера:		
Номер на интервюера (област + интервюиращ):	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
Дата на провеждане:	<input type="text"/> <input type="text"/>	.04.2013 г.

Уважаема госпожо/ господине,

От името на Агенция ЕСТАТ се обръщам към Вас с покана за участие в национално проучване сред представители на академични и научни институции.

Молбата ми е да отделите 15 минути, за да спделите вашето мнение и личен опит по одобрения от Министерството набор от въпроси.

Благодаря за съдействието!

С уважение:  
Иво Желев, управител на ЕСТАТ

Филтър 1	Вие лично имате ли опит в извършването на научно-изследователска и/или развойна дейност?	да	не
Филтър 2	Вие лично имате опит и научни интереси в областта на точните и техническите науки?	да	не
РЕЗУЛТАТ	Два отговора ДА – ПРОДЪЛЖЕТЕ ИНТЕРВЮТО !!! Всичко различно от два отговора ДА – ПРЕКРАТЕТЕ ИНТЕРВЮТО и потърсете <u>подходящ респондент</u> !!!		

## Блок 1. Обща информация за институцията/ организацията

### 1.А. Моля запишете за респондента:

*Посочете отговор на всеки ред, който се отнася до респондента – да се запише без съкращения пълен и смислен отговор*

Научно звание .....

Научна степен .....

Област на специализация .....

### 1. Моля да посочите точното наименование на институция/ факултет/ катедра/ лаборатория/ звено, в която работите/ ръководите.

*Посочете отговор на всеки ред, който се отнася до местоработата на респондента – да се запише без съкращения пълното наименование*

Институция/ организация.....

Факултет/ департамент .....

Катедра/ лаборатория .....

### 2. Какъв е броят на заетите лица в институцията, в която работите?

**ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор – ОБЩО за институцията**

1. до 9
2. от 10 до 49
3. от 50 до 249
4. 250 и повече

### 3. Към настоящия момент какъв е броят на заетите лица по групи в звеното, в което работите/ ръководите – факултет/ катедра/ лаборатория или др.?

*Запишете БРОЙ души – за най-малкото организационно звено, според ОСНОВНАТА МЕСТОРАБОТА на респондента*

*Пример: ако респондентът работи в лаборатория към катедра/ група катедри в рамките на факултет на конкретен университет, записва се за лабораторията; ако респондентът е учен на ръководен пост, записва се звеното, на което е ръководител и т.н.*

		брой заети лица
1	Постоянно заети учени/ изследователи	
2	Временно заети учени/ изследователи	
3	Постоянно зает помощен персонал – техници и др.под.	
4	Временно зает помощен персонал – техници и др.под.	



4. Как оценявате сегашното състояние на звеното (факултет/ катедра/ лаборатория или др.), в което работите/ръководите в рамките на вашата институция?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. много добро
2. по-скоро добро
3. задоволително
4. по-скоро лошо
5. много лошо

5. Ще се промени ли състоянието на звеното (факултет/ катедра/ лаборатория или др.), в което работите/ръководите в рамките на вашата институция, през 2013 година?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. ще се подобри значително
2. ще се подобри донякъде
3. ще остане същото
4. ще се влоши донякъде
5. ще се влоши значително

## Блок 2. Инвестиции и бюджет за научно-изследователска и развойна дейност

6. Кои от следните инвестиции са направени през последните три години в звеното (факултет/ катедра/ лаборатория или др.), в което работите/ ръководите в рамките на вашата институция?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

1. инвестиции в машини и оборудване
2. инвестиции в информационни и комуникационни технологии
3. инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност
4. инвестиции в обучение на служителите
5. инвестиции в подобряване условията на труд
6. в друго – моля посочете: .....
7. всички изброени
8. нито едно от изброените (НЕ СЕ ЧЕТЕ)
9. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

7. Кои са най-важните промени, според вас, до които доведоха направените инвестиции в звеното (факултет/ катедра/ лаборатория или др.), в което работите/ ръководите в рамките на вашата институция?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

- .....
- .....
98. не доведоха до съществени промени
  99. не може да прецени/ не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

8. Вашата институция/ организация има ли годишен бюджет за научно-изследователска и развойна дейност?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. да
2. не
3. спорадично се инвестира в конкретни проекти или нещо подобно...
4. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

9. Как се променя вашия годишен бюджет за научно-изследователска и развойна дейност през последните 3 години?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. увеличава се
2. спада
3. остава без промяна
4. фирмата няма такъв бюджет
5. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

**10. Кой са основните причини за това? (вкл. Основните причини за липса на бюджет)**

*Моля, запишете до ТРИ основни причини!*

1. ....
2. ....
3. ....

**11. Какъв, приблизително, е делът на направените разходи за научно-изследователска и развойна дейност, спрямо общия бюджет на вашата институция/ организация за 2012 г.?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. до 5%
2. между 6 и 10%
3. между 10 и 15%
4. между 16 и 25%
5. над 25%
6. няма разходи за научно-изследователска и развойна дейност
7. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

**12. Как, според вас, ще се промени вашият бюджет за научно-изследователска и развойна дейност през настоящата година (2013 г.) спрямо предходната 2012 г.?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Моля, оградете само една двойка отговори от всяка колона!*

- |                                       |                                       |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. ще отбележи ръст:                  | 1/ до 5%                              |
|                                       | 2/ между 6 и 10%                      |
|                                       | 3/ между 11 и 20%                     |
|                                       | 4/ повече от 20%                      |
|                                       | 5/ не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ) |
| 2. ще отбележи спад:                  | 1/ до 5%                              |
|                                       | 2/ между 6 и 10%                      |
|                                       | 3/ между 11 и 20%                     |
|                                       | 4/ повече от 20%                      |
|                                       | 5/ не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ) |
| 3. ще остане без промяна              |                                       |
| 4. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ) |                                       |

**Блок 3. Създаване на контакти и развитие на сътрудничество с бизнеса**

**13. Вашата институция/ организация има ли контакти или сътрудничество с представители на бизнеса?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

- |   |   |
|---|---|
| 1. традиционни, продължаващи и развиващи се във времето       | <i>ПРЕМИНЕТЕ на в. 15 и нататък</i>                         |
| 2. краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем |   |
| 3. няма такива контакти/ сътрудничество (НЕ СЕ ЧЕТЕ)          | <i>ПРОДЪЛЖЕТЕ с в. 14, преминете на въпрос 18 и нататък</i> |
| 4. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)                         | <i>ПРЕМИНЕТЕ на в. 18 и нататък</i>                         |

**14. Каква е основната причина за липсата на контакти или сътрудничество с представители на бизнеса?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

*СЛЕД задаването на въпроса – ПРЕМИНЕТЕ на ВЪПРОС 21*

1. нямаме потребност от контакти и сътрудничество
2. налице е потребност, но не знаем към кого да се обърнем
3. друго – моля, посочете  
.....
4. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

**15. Какъв е географският профил на сътрудничеството: къде са разположени компаниите, с представителите на които взаимодействате?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

1. работим с предприятия, които са в населеното място по местоположение на институцията/ организацията
2. работим с предприятия от региона/ областта
3. работим с предприятия от цялата страна
4. работим с предприятия, които са в чужбина
5. не знае/ не отговорил (**НЕ СЕ ЧЕТЕ**)

**16. С каква цел контактувате/ сътрудничите с представители на бизнеса?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

1. подпомагане наемането на работници и служители за фирмите
2. обучения, повишаване на квалификацията, преквалификация на персонала на фирмите
3. решаване на конкретни въпроси/ проблеми от технологично или друго естество в ежедневната дейност
4. консултации за закупуване/ пускане в експлоатация на нови машини и технологии във фирмите
5. съвместни изследователски проекти
6. развойна дейност, внедряване на нови/ усъвършенствани продукти, технологии, организационни модели за нуждите на бизнеса
7. по друг повод – моля, посочете .....

**17. Колко често използвате следните форми за контакт с представители на бизнеса?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Един отговор на всеки ред!*

		често	рядко	никога
1	лични контакти и познанства	1	2	3
2	търсене на информация в интернет	1	2	3
3	по препоръка от бизнес партньор, контрагент	1	2	3
4	чрез браншова организация	1	2	3
5	чрез институция на централно или местно ниво	1	2	3
6	научни форуми, конференции и др.под.	1	2	3
7	панаири, изложения	1	2	3
8	обикновено друг влиза в контакт с институцията/ организацията	1	2	3
9	по друг начин – моля, посочете.....	1	2	3

**18. Коя е НАЙ-ПОЛЕЗНАТА форма за контакт, от гледна точка на вашата институция, с представители на бизнеса?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. лични контакти и познанства
2. търсене на информация в интернет
3. по препоръка от бизнес партньор, контрагент
4. чрез браншова организация
5. чрез институция на централно или местно ниво
6. научни форуми, конференции и др.под.
7. панаири, изложения
8. обикновено друг влиза в контакт с бизнеса
9. по друг начин – моля, посочете .....

**19. Кои са основните пречки и затруднения, според вас, при създаване на контакти/ сътрудничество с представители на бизнеса?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Моля, посочете до ТРИ отговора!*

1. отдалеченост
2. недостатъчен капацитет на предприятията
3. недостатъчен капацитет на научните и академичните среди
4. трудности от административен характер
5. трудности от правен характер
6. проблеми с правата за интелектуална собственост и сродните ѝ права
7. осигуряване на финансиране
8. друго – моля, посочете.....
9. не срещам никакви пречки и затруднения
10. не знае/ не отговорил (**НЕ СЕ ЧЕТЕ**)

**20. Бихте ли оценили потенциала на вашата институция/ организация за създаване на сътрудничество с представители на бизнеса от гледна точка на:**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Един отговор на всеки ред по шестобална скала за оценка – от слаб 2 до отличен 6*

		слаб	среден	добър	мн. добър	отличен
1	административен капацитет	2	3	4	5	6
2	човешки ресурси	2	3	4	5	6
3	информация и технологии	2	3	4	5	6
4	финансови ресурси	2	3	4	5	6

**Блок 4. Информация за източниците за финансиране на научните изследвания и иновациите**

**21. Вашата институция/ организация има ли опит от участие в проект с финансиране от фондовете на ЕС в някоя от следните фази?**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможни са повече отговори – отбелязват се фазите на участие в ПЪРВАТА КОЛОНА!*

**22. Вашата институция/ организация е участвала/ участва в отделните етапи като:**

*ПРОЧЕТЕТЕ! Един отговор на всеки ред **САМО СРЕЩУ ПОСОЧИЛИТЕ** съответната фаза за участие на в. 21!*

ВЪПРОС 21		ВЪПРОС 22				
		изпълнител	подизпълнител	консултант	в друго качество (запишете)	
1	подготовка, разработване	1	2	3	4	
2	кандидатстване за финансиране	1	2	3	4	
3	изпълнение	1	2	3	4	
4	администриране, управление	1	2	3	4	
5	не сме участвали в нито една от изброените фази	ПРЕМИНЕТЕ НА В. 24 !!!				

23. В рамките на кои програми с финансиране от фондовете на ЕС сте участвали?

Моля, запишете без съкращения всички изброени програми!

24. Какво съдържание влагате вие в изреча ИНОВАЦИЯ В БИЗНЕСА/ В ИКОНОМИКАТА?

Моля, запишете без съкращения!

25. Важно ли е или не, според вас, да се разработват и въвеждат иновации?

ПРОЧЕТЕТЕ! Оградете един отговор на всеки ред!

		изключително важно	по-скоро важно	по-скоро маловажно	изобщо не е важно	не знае/ не отговорил
1	в икономиката като цяло	1	2	3	4	9
2	във вашия бранш	1	2	3	4	9
3	във вашата институция/ организация	1	2	3	4	9

26. Разполагате ли с информация за възможните източници на финансиране на иновациите в бизнеса?

Само един отговор

1. категорично да
2. по-скоро да
3. по-скоро не
4. категорично не
5. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

27. А имате ли нужда от още информация по темата?

Само един отговор

1. да
2. не
3. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

28. Знаете ли кои програми (национални, на ЕС) предвиждат инструменти за подпомагане на научните изследвания и иновациите в предприятията?

НЕ ЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!

1. ОП Транспорт
2. ОП Околна среда
3. ОП Регионално развитие
4. ОП Конкурентоспособност
5. ОП Техническа помощ
6. ОП Развитие на човешките ресурси
7. ОП Административен капацитет
8. Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации на ЕС
9. Седма рамкова програма за Научни изследвания и технологично развитие на ЕС
10. други, различни от изброените – да се запишат без съкращения: .....
11. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

29. Кой от следните източници бихте използвали вие, за да намерите информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите?

ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!

1. официалните страници в интернет на Оперативните програми
2. официалните страници в интернет на институциите на ЕС
3. институциите на централно или местно ниво
4. браншовите организации
5. консултантски организации/ фирми
6. други източници – моля, посочете .....
7. изобщо не бих търсил такава информация
8. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

30. Кой, според вас, е най-полезният източник на информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

1. официалните страници в интернет на Оперативните програми
2. официалните страници в интернет на институциите на ЕС
3. институциите на централно или местно ниво
4. браншовите организации
5. консултантски организации/ фирми
- други източници – моля, посочете .....

31. Имате ли информация за наличието в България на фондове за рисково финансиране/ дялово финансиране на иновациите?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

Моля, посочете фондовете, за които сте чували:

- |       |        |
|-------|--------|
| 1. да | 1..... |
|       | 2..... |
|       | 3..... |
|       | 4..... |

2. не

3. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

32. Използвали ли сте някой от изброените инструменти, за да финансирате разработването и/ или въвеждането на иновации за бизнеса?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!*

1. фонд за рисково финансиране
2. банкова гаранция
3. банков кредит
4. небанково кредитиране
5. финансиране от Национален иновационен фонд
6. финансиране по ОП „Конкурентоспособност“
7. финансиране със собствени средства
8. от друг източник - моля, посочете.....
9. не сме ползвали финансиране за разработване и/ или въвеждане на иновации (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

33. Кой, според вас, са основните пречки при търсене на финансиране за разработването на иновации чрез програми и мерки, прилагани от страна на държавата и европейските институции?

*Моля, запишете без съкращения до ТРИ отговора!*

.....

.....

## Блок 5. Институционална подкрепа за иновациите в икономиката

34. Необходимо ли е или не, според вас, да бъдат определени приоритетни сектори на дейност, в които да бъде съсредоточена основната част от финансовия ресурс за подпомагане на иновациите?

*ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор*

1. много е необходимо
2. по-скоро е необходимо
3. по-скоро не е необходимо
4. изобщо не е необходимо
5. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

35. Считате ли, че наличието на данъчни облекчения ще е стимул за бизнеса за реализиране на съвместни проекти и публично-частно партньорство? Ако да – моля да изброите какви данъчни преференции ще са най-атрактивни, според вас.

**ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор**

Моля, посочете предпочитаните от вас данъчни облекчения:

- |                |         |
|----------------|---------|
|                | 1. .... |
|                | 2. .... |
| 1. по-скоро да | 3. .... |
|                | 4. .... |
|                | 5. .... |
- 
2. по-скоро не  
3. не мога да преценя (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

36. Коя институция, според вас, трябва да управлява програмите и мерките за насърчаване на иновациите?

**ПРОЧЕТЕТЕ! Възможен е повече от един отговор!**

1. Министерство на икономиката, енергетиката и туризма
2. Министерство на образованието, младежта и науката
3. Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията
4. Министерство на здравеопазването
5. Министерство на отбраната
6. Министерство на финансите
7. Министерство на регионалното развитие и благоустройството
8. Министерски съвет
9. специализирани фондове
10. трябва да се управляват от различни академичните структури - Българска академия на науките, университети
11. друга – моля, посочете.....
12. не знам/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

37. Необходимо ли е, според вас, само една институция да координира националните програми и мерки за насърчаване на иновациите?

**ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор**

1. да – моля, посочете коя.....
2. не
3. не знам/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

38. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:

**ПРОЧЕТЕТЕ! Един отговор на всеки ред по шестобална скала за оценка – от слаб 2 до отличен 6**

		слаб	среден	добър	мн. добър	отличен	не знам/ не отговорил
1	Национален иновационен фонд	2	3	4	5	6	9
2	ОП „Конкурентоспособност“	2	3	4	5	6	9
3	Фонд „Научни изследвания“	2	3	4	5	6	9
4	мерките в подкрепа на заетостта на млади специалисти	2	3	4	5	6	9
5	изграждане и укрепване на технологични центрове/ паркове	2	3	4	5	6	9
6	създаване на клъстери	2	3	4	5	6	9
7	създаване на центрове по предприемачество във Висшите училища	2	3	4	5	6	9
8	обучение в предприемачество	2	3	4	5	6	9

39. Кои, според вас, са най-големите слабости на националните програми и мерки за насърчаване на иновациите?

Моля, запишете без съкращения до ТРИ отговора!

.....

.....

40. Какво бихте искали да се промени в националните програми и мерки за подкрепа на иновациите?

Моля, запишете без съкращения до ТРИ отговора!

.....

.....

41. Според вас, ще бъде ли ефективно прилагането на ваучерна схема, чрез която бизнесът да получава пари, за да възлага на научните среди разработване на иновативни продукти?

ПРОЧЕТЕТЕ! Отговор на всеки ред!

		категорично да	по-скоро да	по-скоро не	категорично не	не знае/ не отговорил
1	за икономиката като цяло	1	2	3	4	9
2	за вашия бранш	1	2	3	4	9
3	за вашата институция/ организация	1	2	3	4	9

42. Бихте ли проявили интерес като кандидат за финансиране по такава ваучерна схема?

ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор

1. категорично да
2. по-скоро да
3. по-скоро не
4. категорично не
5. не знае/ не отговорил (НЕ СЕ ЧЕТЕ)

43. От какъв размер финансиране бихте имали нужда?

ПРОЧЕТЕТЕ! Само един отговор – сума в лева

9 - не знае/ не отговорил

Сума в лева: .....

44. Моля, посочете пол:

НЕ ЧЕТЕТЕ! Само един отговор

1. мъж
2. жена

45. Каква е вашата възраст в навършени години?



## РЕЗУЛТАТИ ОТ КОЛИЧЕСТВЕНО ПРОУЧВАНЕ СРЕД АКАДЕМИЧНИ И НАУЧНИ ИНСТИТУЦИИ

/Едномерни разпределения/

### 1а.1. Моля запишете за респондента: \_Научно звание

база:189

	Процент
Асистент	5.8
Главен асистент	25.9
Доктор	0.5
Доктор PHD	0.5
Докторант	2.1
Доцент	48.1
Инженер	1.6
Научен сътрудник	1.0
Магистър	1.1
Магистър по ядрена химия	0.5
Научен сътрудник 1 степен	0.5
Професор	11.6
Старши експерт, магистър	0.5
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

### 1а.2. Моля запишете за респондента: \_Научна степен

база:164

	Процент
Асистент	2.4
Главен асистент	1.8
Доктор	84.1
Доктор на биологичните науки	0.6
Доктор на науките	0.6
Доктор на техническите науки	0.6
Доктор на физическите науки	0.6
Докторант	3.0
Инженер	1.2
Инженер биотехнолог	0.6
Инженер химик	0.6
Магистър	1.8
Научен сътрудник 1 степен	0.6
Старши експерт	0.6
Старши научен сътрудник	0.6
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**1а.3. Моля запишете за респондента: \_Област на специализация**

база:197

	Процент
Автоматизация и роботизация на производството в машиностроенето	0.5
Автоматизация на биотехнологичните процеси	0.5
Автоматизация на ел. Задвижвания и логическо управление	0.5
Автоматизация на области	0.5
Автомобилна техника	0.5
Администрация и управление	1.0
Анализ на лекарствени средства	0.5
Аналитична химия	0.5
Анатомия и хистология, ембриология	0.5
Безжични комуникации	0.5
Безопасност ядрени централи и ядрени съоръжения	0.5
Биологично активни вещества	0.5
Биология	0.5
Биомеханика	0.5
Биоорганична химия	0.5
Биоорганична химия на природните и физиологично активни вещества	0.5
Биосензори	0.5
Биотехнологии, биоинженерство	0.5
Биохимия, генетика, екология	0.5
Ботаника	0.5
Ветеринарна медицина	0.5
Вибрации и виброзащита	0.5
Винопроизводство	0.5
Вирусология	0.5
Високотемпературен неорганичен синтез силикати	0.5
Генетика на дрождите	0.5
Генно и клетъчно инженерство	0.5
Геология и минералология	0.5
Горски културни селекции и семепроизводство	0.5
Двигатели с вътрешно горене	0.5
Детска дентална медицина	0.5
Динамика балистика и управление на полета на летателният апарат	0.5
Дистанционни изследвания	0.5
Дистанционни методи	0.5
Дистанционно изследване на земята и планетите	0.5
Екология на водите	0.5
Ел обзавеждане	0.5
Електро преобразуватели	0.5
Електроника	2.5
Електроника и автоматизация	0.5
Електроника и електротехника	0.5
Електронна микроскопия	0.5
Електротехника	1.5

	Процент
Електрохимия	0.5
Желедопътна техника	0.5
Зоология	0.5
Икономика	0.5
Икономика и управление	0.5
Имунология и микробиология	0.5
Индустриална електроника	0.5
Индустриални биотехнологии	0.5
Инженер	0.5
Инженеринг	0.5
Инженерна геология и хидрология	0.5
Инженерна химия	0.5
Инженерна-химична системотехника	0.5
Инженерни науки	1.0
Интродукция и селекция	0.5
Информатика информационни технологии	1.0
Информационни и комуникационни технологии	1.0
Ихтиология и хидробиология	0.5
Квантова физика и физика на плазмата	1.0
Клетъчна биология и хидрология	0.5
Компютърни науки	0.5
Компютърни науки и технологии	0.5
Компютърни системи	1.0
Компютърни системи и технологии	0.5
Комуникационна техника и технологии	0.5
Комуникационни технологии	0.5
Кондензирана материя	0.5
Корабостроене	0.5
Корабостроене и проектиране	0.5
Космично лъчение	0.5
Лесовъдство	0.5
Математика	1.5
Математика моделиране числени методи	0.5
Математическа физика	0.5
Математично моделиране	0.5
Материалознание	0.5
Материалознание и технология на машиностроителните материали	1.0
Материалознание и технология на металите	0.5
Машинен инженер	1.0
Машинно инженерство	0.5
Медицинска паразитология	0.5
Мениджмънт	0.5
Метеорология	0.5
Методика на обучението по химия	0.5
Метрология	0.5

	Процент
Метрология и управление на качеството	0.5
Механизация в горското стопанство	0.5
Механизация и електрификация на селското стопанство	0.5
Механизация на производството	0.5
Микробиология	0.5
Микроелектроника	0.5
Моделиране на преноси на замърсители в почви с ненаситена среда	0.5
Молекулярна биология	0.5
Нанотехнологии	0.5
Наноразмерни материали	0.5
Невробиология	0.5
Неврофармакология	1.0
Неорганична химия	1.0
Обследване и изпитване на строителни конструкции и съоръжения	0.5
Обща и приложна микробиология	0.5
Оптика	0.5
Органична химия	1.0
Паразитология	0.5
Патология	0.5
Преносни процеси в течни среди	0.5
Приложна геофизика	0.5
Приложна математика педагогика	0.5
Приложна механика	0.5
Приложни разработки	0.5
Проектиране и конструиране на кораби	1.0
Промислена топлотехника	1.0
Промислено и гражданско строителство	0.5
Психология	0.5
Развъждане	0.5
Растителна екология	0.5
Растителна защита	0.5
Регионална икономика	0.5
Речно и морско строителство	0.5
Роботизирани системи	0.5
Рязане на материали и режещи инструменти	1.0
Сеизмично инженерство	0.5
Селекция	0.5
Селекция и семепроизводство на фуражите, култури	0.5
Селско стопанство, овцевъдство	0.5
Селскостопанско машиностроене	0.5
Сервизна роботика	0.5
Силова електроника	0.5
Синтез и характеризиране на стъкловидни керамични материали	0.5
Слънчеви елементи фотоелектрично преобразуване на светлината	0.5
Строителни материали	0.5

	Процент
Строителство	0.5
Съпротивление на материалите	0.5
Състав и безопасност на храни	0.5
Телекомуникации	0.5
Теоретична физика	0.5
Технически науки	1.0
Технологии за пречистване на вода	0.5
Технология и анализ	0.5
Технология на горивата	0.5
Технология на дървесината	0.5
Технология на корабостроенето	0.5
Технология на машиностроенето	1.0
Технология на машиностроенето; управление на качеството	0.5
Технология на мляко и млечни продукти	0.5
Технология на нефт и газ	0.5
Технология на пластмаси	0.5
Топлотехника	0.5
Трактори и електрокари	0.5
Транспорт	0.5
Транспортно строителство	0.5
Туморна и репродуктивна биология и имунология	0.5
Фармакология и фитохимия	0.5
Физика	1.0
Физика на вълновите процеси	0.5
Физика на полупроводниците възобновяеми енергийни източници	0.5
Физика на твърдото тяло	1.0
Физико химия на храни от животински произход	0.5
Физикохимия	1.0
Физикохимия и електрохимия	0.5
Физически основи на микроелектрониката	0.5
Хидравлични и пневматични машини и съоръжения	1.0
Хидрология	1.0
Химически науки	0.5
Химична кинематика и катализа	0.5
Якост и конструкция на корпус на кораба	0.5
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**1.1. Моля да посочите точното наименование на: \_Институция/ организация**  
база:202

	Процент
АГРАРЕН УНИВЕРСИТЕТ - ГР. ПЛОВДИВ	0.5
БАЗА ЗА РАЗВИТИЕ И ВНЕДРЯВАНЕ ФИЗИКА - ГР. СОФИЯ	1.5
БАН ИНСТИТУТ ПО СИСТЕМНО ИНЖЕНЕРСТВО И РОБОТИКА - ГР. СОФИЯ	0.5
БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ - ГР. СОФИЯ	4.0
БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ- ГР. СОФИЯ	1.5

	Процент
ВИСШЕ ТРАНСПОРТНО УЧИЛИЩЕ - ГР. СОФИЯ	1.0
ГЕОЛОГИЧЕСКИ ИНСТИТУТ - ГР. СОФИЯ	1.0
ГЕОЛОГИЧЕСКИ ИНСТИТУТ- ГР. СОФИЯ	0.5
ЗЕМЕДЕЛСКИ ИНСТИТУТ - ГР. СТАРА ЗАГОРА	0.5
ИЗС ОБРАЗЦОВ ЧИФЛИК - ГР.РУСЕ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ОРГАНИЧНА ХИМИЯ- ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ЗА ГОРАТА ПРИ БАН - ГР. СОФИЯ	1.0
ИНСТИТУТ ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА ХРАНИТЕ - ГР. ПЛОВДИВ	0.5
ИНСТИТУТ ПО БИОЛОГИЯ И ИМУНОЛОГИЯ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО БИОРАЗНООБРАЗИЕ И ЕКОЛОГИЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ - ГР. СОФИЯ	1.0
ИНСТИТУТ ПО БИОРАЗНООБРАЗИЕ И ЕКОСИСТЕМНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ЕКСПЕРИМЕНТАЛНА МОРФОЛОГИЯ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ЕКСПЕРИМЕНТАЛНА МОРФОЛОГИЯ И АНТРОПОЛОГИЯ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ЕКСПЕРИМЕНТАЛНА МОРФОЛОГИЯ, ПАТОЛОГИЯ И АНТРОПОЛОГИЯ С МУЗЕЙ, ИЕМПА - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ЕКСПЕРИМЕНТАЛНА МОРФОЛОГИЯ, ПАТОЛОГИЯ И АНТРОПОЛОГИЯ С МУЗЕЙ, ИЕМПА - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ЕЛЕКТРОХИМИЯ И ЕНЕРГИЙНИ СИСТЕМИ - ГР. СОФИЯ	1.5
ИНСТИТУТ ПО ЕЛЕКТРОНИКА - ГР. СОФИЯ	1.5
ИНСТИТУТ ПО ЕЛЕКТРОНИКА БАН - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ЕЛЕКТРОХИМИЯ И ЕНЕРГИЙНИ СИСТЕМИ- ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ЖИВОТНОВЪДНИ НАУКИ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ИНЖЕНЕРНА ХИМИЯ - ГР. СОФИЯ	1.5
ИНСТИТУТ ПО ИНФОРМАЦИОННИ И КОМУНИКАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ - ГР. СОФИЯ	1.5
ИНСТИТУТ ПО КАТАЛИЗ - ГР. СОФИЯ	1.0
ИНСТИТУТ ПО КРИОБИОЛОГИЯ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО КРИОБИОЛОГИЯ И ХРАНИТЕЛНИ ТЕХНОЛОГИИ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ЛОЗАРСТВО И ВИНАРСТВО - ГР.ПЛЕВЕН	0.5
ИНСТИТУТ ПО МЕТАЛОЗНАНИЕ, СЪОРЪЖЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ С ЦЕНТЪР ПО ХИДРО- И АЕРОДИНАМИКА - ГР. ВАРНА	0.5
ИНСТИТУТ ПО МЕХАНИКА - ГР. СОФИЯ	2.5
ИНСТИТУТ ПО МИКРОБИОЛОГИЯ - БАН - ГР. СОФИЯ	1.0
ИНСТИТУТ ПО МИКРОБИОЛОГИЯ - ГР. СОФИЯ	1.0
ИНСТИТУТ ПО МИНЕРАЛОЛОГИЯ И КРИСТАЛОГРАФИЯ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО НЕВРОБИОЛОГИЯ - ГР. СОФИЯ	1.5
ИНСТИТУТ ПО ОБЩА И НЕОРГАНИЧНА ХИМИЯ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ОВОЩАРСТВО - ГР. КЮСТЕНДИЛ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ОПТИЧЕСКИ МАТЕРИАЛИ И ТЕХНОЛОГИИ- ГР. СОФИЯ	1.0
ИНСТИТУТ ПО ОРГАНИЧНА ХИМИЯ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ПОЧВОЗНАНИЕ, АГРОТЕХНОЛОГИИ И ЗАЩИТА НА РАСТЕНИЯТА Н. ПУШКАРОВ - ГР. СОФИЯ	0.5
ИНСТИТУТ ПО РИБНИ РЕСУРСИ - ГР. ВАРНА	0.5
ИНСТИТУТ ПО РОЗАТА И ЕТЕРИЧНО МАСЛЕНИТЕ КУЛТУРИ	0.5
ИНСТИТУТ ПО ФИЗИКА НА ТВЪРДОТО ТЯЛО- ГР. СОФИЯ	1.5

	Процент
ИНСТИТУТ ПО ФИЗИКОХИМИЯ - ГР. СОФИЯ	2.0
ИНСТИТУТ ПО ФУРАЖНИТЕ КУЛТУРИ - ГР. ПЛЕВЕН	0.5
ИНСТИТУТ ПО ЯДРЕНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ И ЯДРЕНА ЕНЕРГЕТИКА - ГР. СОФИЯ	1.0
ИНСТИТУТЪТ ПО БИОРАЗНООБРАЗИЕ И ЕКОСИСТЕМНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ - ГР. СОФИЯ	1.0
КОЛЕЖ ПО ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ И ПОЩИ - ГР. СОФИЯ	0.5
КОЛЕЖ ПО ТЕЛЕКОМУНИКАЦИЯ И ПОЩИ - ГР. СОФИЯ	0.5
ЛЕСОТЕХНИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ГР. СОФИЯ	2.0
МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ГР. ВАРНА	4.0
МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ГР. ПЛОВДИВ	1.0
МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ГР. СОФИЯ	1.5
НАУЧНО ДИАГНОСТИЧЕН ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКИ ВЕТЕРИНАРНОМЕДИЦИНСКИ ИНСТИТУТ - ГР. СОФИЯ	0.5
НАУЧНО ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКИ ИНСТИТУТ ПО СТРОИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ - ГР. СОФИЯ	1.5
НАЦИОНАЛЕН ИНСТИТУТ ПО МЕТЕОРОЛОГИЯ И ХИДРОЛОГИЯ - ГР. ВАРНА	0.5
НАЦИОНАЛЕН ИНСТИТУТ ПО МЕТЕОРОЛОГИЯ И ХИДРОЛОГИЯ - ГР. ПЛЕВЕН	0.5
НАЦИОНАЛЕН ЦЕНТЪР ПО ЗАРАЗНИ И ПАРАЗИТНИ БОЛЕСТИ - ГР. СОФИЯ	0.5
НИК - ТУ - ГР. СОФИЯ	0.5
ПОЛИТИЧЕСКИ ИНСТИТУТ - ГР. СОФИЯ	0.5
РУ 'АНГЕЛ КЪНЧЕВ' - ФИЛИАЛ РАЗГРАД	1.0
РУСЕНСКИ УНИВЕРСИТЕТ "АНГЕЛ КЪНЧЕВ" - ГР.РУСЕ	6.4
ТЕХНИЧЕСКИ КОЛЕЖ ПРИ ВХТИ - ГР БУРГАС	0.5
ТЕХНИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ГР. ВАРНА	7.9
ТЕХНИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ГР. ГАБРОВО	2.0
ТЕХНИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ГР. ПЛОВДИВ	5.4
ТЕХНИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ГР. СОФИЯ	5.9
ТРАКИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ	0.5
ТРАКИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ГР. СТАРА ЗАГОРА	1.5
ТРАКИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ, ФИЛИАЛ ЯМБОЛ	1.0
УНИВЕРСИТЕТ "ПРОФ. Д-Р АСЕН ЗЛАТАРОВ" (ВХТИ) - ГР. БУРГАС	4.5
УНИВЕРСИТЕТ ПО АРХИТЕКТУРА, СТРОИТЕЛСТВО И ГЕОДЕЗИЯ - ГР. СОФИЯ	1.0
УНИВЕРСИТЕТ ПО ХРАНИТЕЛНИ ТЕХНОЛОГИИ - ГР. ПЛОВДИВ	1.0
ЦЕНТРАЛНА ЛАБОРАТОРИЯ ПО СЛЪНЧЕВА ЕНЕРГИЯ И НОВИ ЕНЕРГИЙНИ ИЗТОЧНИЦИ БАН - ГР. СОФИЯ	1.0
ЦЕНТРАЛНА ЛАБОРАТОРИЯ ПО СЛЪНЧЕВА ЕНЕРГИЯ И НОВИ ИЗТОЧНИЦИ - ГР. СОФИЯ	0.5
ЦЕНТЪР ЗА НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ И ПРОЕКТИРАНЕ - ГР. СОФИЯ	0.5
ЦЕНТЪР ПО ПРИЛОЖНИ РАЗРАБОТКИ - ГР. СОФИЯ	1.5
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**1.2. Моля да посочите точното наименование на: \_Факултет/ департамент**

база:111

	Процент
Автоматика	0.9
Аграрно индустриален	5.4
Винопроизводство	0.9
Водни екосистеми	0.9
Дентална медицина	0.9
Екосистемни изследвания, екологичен риск и консервационна биология	0.9
Електроника и авиоматика	0.9
Електроника и автоматика	1.8
Електронна техника	0.9
Електротехника електроника и автоматика	0.9
Електротехника и електроника	0.9
Електротехнически факултет	0.9
Елетроника и автоматика	0.9
Енерго-машинно-строителен факултет	1.8
Изчислителна техника и автоматизация	0.9
Икономика	0.9
Имуно и биотехнологии при животните	0.9
Институт по микробиология	0.9
Институт по молекулярна биология	0.9
Институт по оптични материали и технологии	0.9
Институт по системно инженерство и роботика	1.8
Институт по ядрени изследвания и ядрена енергетика	2.7
Интелигентни системи	0.9
Компютърни системи и технологии ту	0.9
Комуникационни системи и услуги	1.8
Корабостроене	0.9
Корабостроителен	0.9
Корабостроителен факултет	4.5
Космически изследвания и технологии	1.8
КФ	0.9
Машинно технологичен	1.8
Машинно-технологичен факултет	0.9
Машинно-технологичен	0.9
Машиностроене и уредостроене	3.6
Машинно-технологичен	0.9
Медицина	0.9
Медицински	1.8
Морска геология	0.9
Морски науки и екология	0.9
МТФ	0.9
Научен институт по метеорология и хидрология	0.9
Обществено здраве и здравни графики	0.9
Обществено здраве и здравни грижи	0.9



	Процент
Океанско инженерство хидротехника и възобновяеми морски енергийни източници	0.9
Паразитология и тропическа медицина	0.9
Природни науки	0.9
Природни науки и образование	0.9
Природни науки и образование	0.9
Роботизирани изчислителни механизми и интелигентни системи	0.9
Секция дистанционни изследвания	0.9
Селекция на културните растения и лозята	0.9
Стопански	0.9
Стопански институт	0.9
Стопански факултет	1.8
Строителен	1.8
Телекомуникации	0.9
Техника и технология	1.8
Технически колеж	1.8
Технически науки	1.8
Технологически науки	0.9
Технология на машиностроенето и металоурежащи машини	0.9
Технология на храните	0.9
Транспортен	1.8
Факултет обществени науки	0.9
Факултет по електроника	0.9
Факултет по електронна техника и технологии	4.5
Факултет по изчислителна техника и автоматизация	0.9
Факултет по машиностроене и уредостроене	0.9
Факултет по природни науки	0.9
Факултет по природни науки	0.9
Факултет природни науки	0.9
Фармацевтичен	0.9
Фармация	0.9
Физика и инженерни технологии	0.9
ФОН	0.9
ФТ	0.9
Централна лаборатория по слънчева енергия и нови енергийни източници	0.9
Център за научни изследвания и технологии	0.9
Център по фитохимия	1.8
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**1.3. Моля да посочите точното наименование на: \_Катедра/ лаборатория**

база:174

	Процент
Автоматизация на ел задвижвания	0.6
Администрация	0.6
Аналитична химия	1.1
Анатомия	0.6
Анатомия и хистология, ембриология	0.6
Базова екологична обсерватория мусала	0.6
Биомеханика	0.6
Биотехнологии и технологии на храните	0.6
Биотехнология	1.1
Биофотоника	0.6
Вегетативна регулация	0.6
Вино и пиво	0.6
Вирусология	0.6
Високотемпературни методи на синтез	0.6
Генетика	1.1
Геоложки опасности и рискове	1.1
Геотехника на околната среда	0.6
Геофизика	0.6
Горска генетика физиология и култури	0.6
Горска ентомология	0.6
Група аморфни материали	0.6
ДАТТ	1.1
Детска дентална медицина	0.6
Дистанционни изследвания	1.1
Дървообработващи машини	1.1
Екетроника комуникации и информационни технологии	0.6
Екология и опазване на околната среда	0.6
Експериментална морфология	0.6
Електро и електронна апаратура	0.6
Електроенергетика и електрообзавеждане	0.6
Електроника	1.1
Електроника електротехника КТ	1.1
Електронна микроскопия	1.1
Електронна техника	1.1
Електронна техника и микроелектроника	0.6
Електротехника	0.6
Електротехника и физика	0.6
Електрохимия на биокаталитичните и металовъздушни системи	0.6
Електроенергетика	0.6
Енергетика	0.6
Земеделска техника	1.1
Изпитване на водопроводни елементи	0.6

	Процент
Икономика и мениджмънт	0.6
Икономика и счетоводство в транспорта	0.6
Имунология	0.6
Индустриален мениджмънт	1.1
Индустриални технологии и мениджмънт	0.6
Инженерна-химични системотехника	0.6
Информатика и информационни технологии	0.6
Информатика и ИТ	0.6
Информатика и математика	0.6
Ихтиология	0.6
Катализ център по електронен парамагнитен резонанс	0.6
Климатология и метеорологична база данни	0.6
Компютърна техника и технологии	0.6
Компютърни системи	0.6
Компютърни системи и технологии	1.1
Комуникационни мрежи	0.6
Конструктивен отдел	0.6
Корабостроене	3.4
Криобиология и биопрепарати	0.6
Лазери с метални пари	1.1
Масивни конструкции	0.6
Математика информатика физика	0.6
Математика физика химия	0.6
Материалознание и технология на материалите	1.1
Материалознание и технология на металите	0.6
Машиностроене и уредостроене	1.1
Мениджмънт	0.6
Мениджмънт в съобщенията	1.2
Механика	0.6
Механика на деформируемо твърдо тяло	1.1
Мехатронни системи	0.6
Микро и нанофотоника	0.6
Микробиология и имунология	0.6
Микробна екология	0.6
Наноразмерни материали	0.6
Нанофизика	0.6
Научнотехническа информация и международно сътрудничество	0.6
Неорганична и аналитична химия	0.6
Нови каталитични материали и наноразмерни катализатори	0.6
Обществени науки и бизнес езиково обучение	0.6
Ои на строителството	0.6
Органична химия	0.6
Патология	1.1
Поведенческа невробиология	1.1
Полимерни електронни мембрани за водна електролиза	0.6

	Процент
Предклинични и клинични науки	0.6
Преносни процеси в многофазни среди	0.6
Приложна математика и статистика	0.6
Приложна математика и статистика	0.6
Производство на мебели	0.6
Регионално развитие	0.6
Регулация на генната активност	0.6
Рентгенови дифракционни методи	0.6
Сеизмично инженерство	0.6
Секция микология	0.6
Секция паразитология	0.6
Селекция и семепроизводство на фуражите, култури	0.6
Сервизна роботика	0.6
Силова електроника	1.7
Системотехника	0.6
Твърди електролити	0.6
Телекомуникация	0.6
Термичен анализ	0.6
Технология и анализ	0.6
Технология и механизация в горското стопанство	0.6
Технология на водата неорганичните вещества	0.6
Технология на машиностроенето и металоурежещи машини	2.3
Топло и ядрена енергетика	0.6
Топлотехника	1.1
Топлотехника енергийна ефективност	0.6
Топлотехника хидравлика и екология	0.6
Транспорт	0.6
Транспортна и авиационна техника и технологии	0.6
Транспортна техника и технологии	0.6
Тънки слоеве	0.6
Фармакология	0.6
Физика и асрoфизика на частиците	0.6
Физика и технологии	0.6
Физика химия и екология	0.6
Физикохимична механика	0.6
Физикохимия	0.6
Физикохимия на храни	0.6
Физически проблеми на елт	0.6
Флора и растителност	1.1
Фотоволтаични материали	0.6
Фотоелектрични материали	0.6
Фотоелектрично преобразуване	0.6
Хидравлика	0.6
Хидравлични и пневматични машини и съоръжения	0.6
Хидрология	1.1

	Процент
Хидротехника	0.6
Химия и химични технологии	1.1
Химия на липидите	0.6
Хранителни технологии	0.6
Ядрена енергетика и ядрена безопасност	0.6
Ядреномагнитен резонанс	0.6
Якостни изпитвания	0.6
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

## 2. Какъв е броят на заетите лица в институцията, в която работите?

база:202

	Процент
до 9	3.5
от 10 до 49	21.8
от 50 до 249	34.7
250 и повече	40.1
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

### 3.1. Към настоящия момент какъв е броят на заетите лица по групи в звеното, в което работите/ ръководите – факултет/ катедра/ лаборатория или др.?:\_Постоянно заети учени/ изследователи

база:194

	Процент
до 5	13.4
от 6 до 10	33.0
от 11 до 20	49.0
от 21 до 50	4.6
общо	100.0
<b>Среден брой</b>	<b>18</b>

### 3.2. Към настоящия момент какъв е броят на заетите лица по групи в звеното, в което работите/ ръководите – факултет/ катедра/ лаборатория или др.?:\_Временно заети учени/ изследователи

база:71

	Процент
до 5	80.3
от 6 до 10	12.7
от 11 до 20	4.2
от 21 до 50	2.8
общо	100.0
<b>Среден брой</b>	<b>13</b>

**3.3. Към настоящия момент какъв е броят на заетите лица по групи в звеното, в което работите/ ръководите – факултет/ катедра/ лаборатория или др.?:\_Постоянно зает помощен персонал – техници и др.под.**

база:124

	Процент
до 5	79.0
от 6 до 10	8.1
от 11 до 20	7.3
от 21 до 50	5.6
общо	100.0
<b>Среден брой</b>	<b>10</b>

**3.4. Към настоящия момент какъв е броят на заетите лица по групи в звеното, в което работите/ ръководите – факултет/ катедра/ лаборатория или др.?:\_Временно зает помощен персонал – техници и др.под.**

база:189

	Процент
до 5	92.3
от 11 до 20	7.7
общо	100.0
<b>Среден брой</b>	<b>3</b>

**4. Как оценявате сегашното състояние на (факултет/ катедра/ лаборатория), в което работите/ ръководите в рамките на вашата институция?**

база:202

	Процент
много добро	32.7
по-скоро добро	37.1
задоволително	22.8
по-скоро лошо	5.4
много лошо	2.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**5. Ще се промени ли състоянието на (факултет/ катедра/ лаборатория), в което работите/рък. в рамките на вашата институция, през 2013 година? база:201**

	Процент
ще се подобри значително	10.0
ще се подобри донякъде	34.8
ще остане същото	47.3
ще се влоши донякъде	8.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**6. Кой от следните инвестиции са направени през последните три години в звеното (факултет/ катедра/ лаборатория или др.), в което работите/ ръководите в рамките на вашата институция?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
инвестиции в машини и оборудване	58.9%
инвестиции в информационни и комуникационни технологии	56.4%
инвестиции в научно-изследователска и развойна дейност	54.0%
инвестиции в обучение на служителите	35.6%
инвестиции в подобряване условията на труд	29.2%
в друго	0.5%
всички изброени	2.5%
нито едно от изброените	8.9%
не знае; не отговорил	1.5%
<b>общо</b>	<b>247.5%</b>

**7. Кой са най-важните промени, според вас, до които доведоха направените инвестиции в звеното (факултет/ катедра/ лаборатория или др.), в което работите/ ръководите в рамките на вашата институция?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
По качествена работа, подобряване на качеството	39.1%
Повишаване на квалификацията	16.8%
Закупуване на нова апаратура, подобряване на база	14.9%
Контакти, работа по проекти	8.4%
Оптимизация на труда	7.9%
Разширяване на дейността	3.5%
Нови продукти и технологии	2.5%
Повишаване на информационната обезпеченост	2.0%
Популяризиране на дейността	1.5%
Привличане на чуждестранни студенти/учени	1.0%
Ускорена проектна дейност	0.5%
Актуализация на учебни планове	0.5%
не доведоха до съществени промени	17.3%
не може да прецени; не знае; неотговорил	6.9%
<b>общо</b>	<b>122.8%</b>

**8. Вашата институция/ организация има ли годишен бюджет за научно-изследователска и развойна дейност?**

база: 202

	Процент
да	50.0
не	18.8
спорадично се инвестира в конкретни проекти или нещо подобно	24.3
не знае; не отговорил	6.9
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**9. Как се променя вашия годишен бюджет за научно-изследователска и развойна дейност през последните 3 години?**

база: 202

	Процент
увеличава се	11.4
спада	32.7
остава без промяна	28.2
фирмата няма такъв бюджет	16.8
не знае; не отговорил	10.9
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**11. Какъв, е делът на направените разходи за научно-изследователска и развойна дейност, спрямо общия бюджет на вашата институция за 2012 г.?**

база: 202

	Процент
до 5%	24.8
между 6 и 10%	13.9
между 10 и 15%	5.0
между 16 и 25%	2.5
над 25%	8.4
няма разходи за научно-изследователска и развойна дейност	15.8
не знае/ не отговорил	29.7
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**12. Как, според вас, ще се промени вашият бюджет за научно-изследователска и развойна дейност през (2013 г.) спрямо предходната 2012 г.?**

база: 202

	Процент
ще отбележи ръст	25.7
ще отбележи спад	11.9
ще остане без промяна	46.5
не знае/ не отговорил	15.8
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**12.1. Как, според вас, ще се промени вашият бюджет за научно-изследователска през (2013 г.) спрямо предходната 2012 г.?\_ще отбележи ръст:**

база: 52, процентен дял на посочилите "ще отбележи ръст" на в. 12

	Процент
до 5%	42.3
между 6 и 10%	21.2
между 11 и 20%	3.8
повече от 20%	9.6
не знае/ не отговорил	23.1
<b>общо</b>	<b>100.0</b>



**12.2. Как, според вас, ще се промени вашият бюджет за научно-изследователска през (2013 г.) спрямо предходната 2012 г.?\_ще отбележи спад:**

база: 24, процентен дял на посочилите "ще отбележи спад" на в. 12

	Процент
до 5%	20.8
между 6 и 10%	20.8
между 11 и 20%	16.7
повече от 20%	16.7
не знае/ не отговорил	25.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**13. Вашата институция/ организация има ли контакти или сътрудничество с представители на бизнеса?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
традиционни, продължаващи и развиващи се във времето	63.4%
краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем	51.5%
няма такива контакти; сътрудничество	4.5%
не знае; не отговорил	3.0%
<b>общо</b>	<b>122.3%</b>

**14. Каква е основната причина за липсата на контакти или сътрудничество с представители на бизнеса?**

база: 8, процентен дял на посочилите "няма такива контакти; сътрудничество" на в.13

	Процент
налице е потребност, но не знаем към кого да се обърнем	37.5%
друго	50.0%
не знае; не отговорил	12.5%
<b>общо</b>	<b>100.0%</b>

**15. Какъв е географският профил на сътрудничеството: къде са разположени компаниите, с представителите на които взаимодействате?**

база: 188, процентен дял на посочилите "традиционни, продължаващи и развиващи се във времето"; "краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем" на в.13

	Процент
работим с предприятия, които са в населеното място по местоположение	32.4%
работим с предприятия от региона; областта	37.2%
работим с предприятия от цялата страна	69.7%
работим с предприятия, които са в чужбина	37.8%
не знае; не отговорил	2.7%
<b>общо</b>	<b>179.8%</b>

**16. С каква цел контактувате/ сътрудничите с представители на бизнеса?**

база: 188, процентен дял на посочилите "традиционни, продължаващи и развиващи се във времето"; "краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем" на в.13

	Процент
решаване на конкретни въпроси; проблеми от технологично или друг	60.6%
съвместни изследователски проекти	53.7%
обучения, повишаване на квалификацията, преквалификация на персонала	42.0%
развойна дейност, внедряване на нови; усъвършенствани продукти	39.4%
консултации за закупуване; пускане в експлоатация на нови машини	30.3%
подпомагане наемането на работници и служители за фирмите	27.7%
по друг повод	3.2%
не мога да преценя	1.1%
<b>общо</b>	<b>258.0%</b>

**17. Колко често използвате следните форми за контакт с представители на бизнеса?**

\*процентен дял на посочилите "традиционни, продължаващи и развиващи се във времето"; "краткотрайни, във връзка с решаването на конкретен проблем" на в.13, данните се четат по ред

	често	рядко	никога	общо	база
лични контакти и познанства	64.3	27.0	8.6	100.0	185
търсене на информация в интернет	69.6	19.9	10.5	100.0	181
по препоръка от бизнес партньор, контрагент	34.3	39.9	25.8	100.0	178
чрез браншова организация	15.0	32.8	52.2	100.0	180
чрез институция на централно или местно ниво	19.3	40.3	40.3	100.0	176
научни форуми, конференции и др.под.	63.9	26.2	9.8	100.0	183
панаири, изложения	25.1	46.4	28.5	100.0	179
обикновено друг влиза в контакт с институцията/ организацията	29.1	41.3	29.7	100.0	172
по друг начин	100.0	-	-	100.0	1

**18. Коя е НАЙ-ПОЛЕЗНАТА форма за контакт, от гледна точка на вашата институция, с представители на бизнеса?**

база: 202

	Процент
лични контакти и познанства	55.4
научни форуми, конференции и други	18.3
чрез институция на централно или местно ниво	5.4
обикновено друг влиза в контакт с бизнеса	5.4
по препоръка от бизнес партньор, контрагент	4.5
търсене на информация в интернет	4.0
чрез браншова организация	2.0
панаири, изложения	2.0
по друг начин	1.5
не мога да преценя	1.5
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**19. Кои са основните пречки и затруднения, според вас, при създаване на контакти/ сътрудничество с представители на бизнеса?**

база: 202

	Процент
осигуряване на финансиране	57.9%
недостатъчен капацитет на предприятията	35.6%
трудности от административен характер	32.2%
недостатъчен капацитет на научните и академичните среди	10.9%
отдалеченост	8.9%
проблеми с правата за интелектуална собственост и сродните ѝ права	7.9%
трудности от правен характер	7.4%
друго	5.9%
не срещам никакви пречки и затруднения	3.5%
не знае; не отговорил	5.4%
<b>общо</b>	<b>175.7%</b>

**20.1. Бихте ли оценили потенциала на вашата институция/ организация за създаване на сътрудничество с представители на бизнеса от гледна точка на: административен капацитет**

база: 198

	Процент
слаб 2	3.5
среден 3	9.1
добър 4	35.9
мн. добър 5	33.3
отличен 6	18.2
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>4.54</b>
Стандартно отклонение от средната	<b>1.006</b>

**20.2. Бихте ли оценили потенциала на вашата институция/ организация за създаване на сътрудничество с представители на бизнеса от гледна точка на: човешки ресурси**

база: 197

	Процент
слаб 2	1.5
среден 3	4.6
добър 4	26.9
мн. добър 5	42.1
отличен 6	24.9
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>4.84</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>±0.904</b>

**20.3. Бихте ли оценили потенциала на вашата институция/ организация за създаване на сътрудничество с представители на бизнеса от гледна точка на: информация и технологии**

база: 196

	Процент
слаб 2	.5
среден 3	5.6
добър 4	25.5
мн. добър 5	42.3
отличен 6	26.0
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>4.88</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>±0.880</b>

**20.4. Бихте ли оценили потенциала на вашата институция/ организация за създаване на сътрудничество с представители на бизнеса от гледна точка на: финансови ресурси**

база: 194

	Процент
слаб 2	30.4
среден 3	32.0
добър 4	26.3
мн. добър 5	7.2
отличен 6	4.1
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.23</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>±1.087</b>

**21. Вашата институция/ организация има ли опит от участие в проект с финансиране от фондовете на ЕС в някоя от следните фази?**

база: 202

	Процент
подготовка, разработване	82.2%
кандидатстване за финансиране	82.2%
изпълнение	81.7%
администриране, управление	72.8%
не сме участвали в нито една от изброените фази	11.9%
<b>общо</b>	<b>330.7%</b>

**22.1.1. Вашата компания е участвала/ участва в отделните етапи като:**

база: 166, процентен дял на посочилите "подготовка, разработване" на в.21

	Процент
изпълнител	85.5
подизпълнител	12.0
консултант	2.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**22.2.1. Вашата компания е участвала/ участва в отделните етапи като:**  
база: 166, процентен дял на посочилите "кандидатстване за финансиране" на в.21

	Процент
изпълнител	86.1
подизпълнител	12.7
консултант	1.2
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**22.3.1. Вашата компания е участвала/ участва в отделните етапи като:**  
база:165, процентен дял на посочилите "изпълнение" на в.21

	Процент
изпълнител	84.8
подизпълнител	12.7
консултант	2.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**21.4. Вашето предприятие има ли опит от участие в проект с финансиране от фондовете на ЕС в някоя от следните фази?**

база:147, процентен дял на посочилите "администриране, управление" на в.21

	Процент
изпълнител	80.3
подизпълнител	13.6
консултант	4.8
в друго качество	1.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**23. В рамките на кои програми с финансиране от фондовете на ЕС сте участвали?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
Седма рамкова програма за Научни изследвания и технологично развитие	35.4%
6-ТА рамкова програма	23.6%
ОП Развитие на човешките ресурси	22.5%
5-ТА рамкова програма	14.6%
ОП Конкурентоспособност	10.1%
Леонардо да Винчи	5.1%
Еразъм	5.1%
Еразмос	3.9%
4-ТА рамкова програма	3.9%
ФНИ - Фонд научни изследвания	3.4%
ОП Регионално развитие	2.8%
ФАР	2.8%
КОСТ	2.8%
НАТО	2.8%
ОП Околна среда	2.2%
ТЕМПОС	2.2%
програма КОСТ – европейско сътрудничество в областта на науката и технологиите	1.7%
ABCDE	1.7%
Интелигентна енергия за Европа	1.7%

	Процент
Трансгранично Сътрудничество Румъния – България	1.1%
Подпомагане на докторанти , постдокторанти и млади учени	1.1%
Програма за академичен обмен - CEEPUS	1.1%
Коперникус	1.1%
Програма LIFE+	1.1%
Българо-Фламандски научен фонд	1.1%
други /под1%/	13.5%
Не мога да преценя	18.5%
<b>общо</b>	<b>187.1%</b>

**25. Важно ли е или не, според вас, да се разработват и въвеждат иновации?**

база: 202, данните се четат по ред

	изключително важно	по-скоро важно	по-скоро маловажно	изобщо не е важно	не знае	общо
в икономиката като цяло	85.6	10.9	1.0	-	2.5	100.0
във вашия бранш	86.6	11.4	-	-	2.0	100.0
във вашата институция/ организация	81.2	15.8	0.5	0.5	2.0	100.0

**26. Разполагате ли с информация за възможните източници на финансиране на иновациите в бизнеса?**

база: 202

	Процент
категорично да	13.4
по-скоро да	42.6
по-скоро не	31.2
категорично не	9.4
не знае; не отговорил	3.5
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**27. А имате ли нужда от още информация по темата?**

база: 202

	Процент
да	81.7
не	14.4
не знае; не отговорил	4.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**28. Знаете ли кои програми (национални, на ЕС) предвиждат инструменти за подпомагане на научните изследвания и иновациите в предприятията?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
Седма рамкова програма за Научни изследвания и технологично развитие	57.9%
ОП Конкурентоспособност	45.5%
ОП Развитие на човешките ресурси	39.1%
ОП Околна среда	26.2%
Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации на ЕС	26.2%
ОП Регионално развитие	19.3%

	Процент
ОП Транспорт	13.4%
ОП Техническа помощ	8.9%
ОП Административен капацитет	8.4%
ФНИ - Фонд научни изследвания	5.0%
Иновационен фонд	1.5%
Хоризонт 20-20	1.0%
Рамкови програми	1.0%
други	7.9%
Не мога да преценя	16.3%
<b>общо</b>	<b>277.7%</b>

**29. Кой от следните източници бихте използвали вие, за да намерите информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
официалните страници в интернет на Оперативните програми	93.1%
официалните страници в интернет на институциите на ЕС	69.3%
институциите на централно или местно ниво	47.0%
браншовите организации	20.3%
консултантски организации; фирми	15.8%
други източници	4.5%
изобщо не бих търсил такава информация	0.5%
не знае; не отговорил	2.0%
<b>общо</b>	<b>252.5%</b>

**30. Кой, според вас, е най-полезният източник на информация за възможностите за финансиране на научните изследвания и иновациите?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
официалните страници в интернет на Оперативните програми	87.6%
официалните страници в интернет на институциите на ЕС	54.5%
институциите на централно или местно ниво	30.2%
браншовите организации	7.9%
консултантски организации; фирми	6.4%
други източници	3.5%
не мога да преценя	1.0%
<b>общо</b>	<b>191.1%</b>

**31. Имате ли информация за наличието в България на фондове за рисково финансиране/ дялово финансиране на иновациите?**

база: 202

	Процент
да	15.3
не	74.3
не знае/ не отговорил	10.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**32. Използвали ли сте някой от изброените инструменти, за да финансирате разработването и/ или въвеждането на иновации за бизнеса?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
фонд за рисково финансиране	3.0%
банкова гаранция	5.0%
банков кредит	3.0%
небанково кредитиране	.5%
финансиране от Национален иновационен фонд	19.8%
финансиране по ОП „Конкурентоспособност“	24.3%
финансиране със собствени средства	33.7%
от друг източник	5.9%
не сме ползвали финансиране	42.6%
<b>общо</b>	<b>137.6%</b>

**33. Кои, според вас, са основните пречки при търсене на финансиране за разработването на иновации чрез програми и мерки, прилагани от страна на държавата и европейските институции?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
Голяма бюрокрация, бумажина, много документация, тромава процедура	38.6%
Липса на средства, финансови ресурси	20.3%
Липса на достатъчна информация	18.3%
Несигурност, Непрозрачност	5.9%
Корупция	5.4%
Лоша политика	5.0%
Няма интерес към конкретната област на дейност	4.5%
Много високи изисквания на проверяващи институции	2.5%
Некомпетентност на институциите, предлагащи продукта; некомпетентност	2.5%
Неадекватност към бизнеса и сътрудничеството му с науката	2.5%
Лошо икономическо състояние на държавата	2.0%
Банкови гаранции	1.5%
Липса на време	1.0%
Сроковете	1.0%
Липса на фондове	1.0%
Остаряла инфраструктура	1.0%
други / под1%/	5.4%
Не мога да преценя	10.9%
<b>общо</b>	<b>129.2%</b>



**34. Необходимо ли е или не, според вас, да бъдат определени приоритетни сектори на дейност, в които да бъде съсредоточена основната част от финансовия ресурс за подпомагане на иновациите?**

база: 202

	Процент
много е необходимо	40.1
по-скоро е необходимо	45.5
по-скоро не е необходимо	8.4
изобщо не е необходимо	3.0
не знае; не отговорил	3.0
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**35. Считате ли, че наличието на данъчни облекчения ще е стимул за бизнеса за реализиране на съвместни проекти и публично-частно партньорство? Ако да – моля да изброите какви данъчни преференции ще са най-атрактивни, според вас.**

база: 202

	Процент
по-скоро да	72.8
по-скоро не	15.8
не мога да преценя	11.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**35.1. Моля, посочете предпочитаните от вас данъчни облекчения:**

база: 147, процентен дял на посочилите "по-скоро да" на в.35

	Процент
Намаляване на данъците като цяло	15.6%
Освобождаване или намаляване на ДДС	8.8%
Намаляване на данък печалба	7.5%
Признаване на разход за вложения	4.8%
При дарение, спонсориране, наемане на нови работници да има облекчения	2.7%
Данък дейност	2.7%
Намаляване на корпоративния данък	2.0%
Мито	1.4%
По-ниски лихви, кредити	1.4%
Реинвестициите да се освободят от данък	1.4%
Напълно освобождаване от данък	1.4%
По-ниски ДОО	0.7%
Безвъзмездно финансиране	0.7%
Не мога да преценя	56.5%
<b>общо</b>	<b>107.5%</b>

**36. Коя институция, според вас, трябва да управлява програмите и мерките за насърчаване на иновациите?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
Министерство на образованието, младежта и науката	47.0%
трябва да се управляват от различни академичните структури - Българска академия на науките, университети	44.1%
Министерство на икономиката и енергетиката	41.6%
специализирани фондове	32.2%
Министерство на финансите	19.3%
Министерство на регионалното развитие и благоустройството	13.9%
Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията	12.4%
Министерски съвет	11.9%
Министерство на здравеопазването	10.4%
Министерство на отбраната	5.9%
друга	4.5%
не знам; не отговорил	5.9%
<b>общо</b>	<b>249.0%</b>

**37. Необходимо ли е, според вас, само една институция да координира националните програми и мерки за насърчаване на иновациите?**

база: 202

	Процент
да	34.2
не	54.5
не знам/ не отговорил	11.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**37.1. Необходимо ли е, според вас, само една институция да координира националните програми и мерки за насърчаване на иновациите?\_друго**

база:68, процентен дял на посочилите "да" на в.37

	Процент
Министерство на образованието, младежта и науката - МОМН	27.9
Специализиран фонд	10.3
Министерство на икономиката и енергетиката - МИЕ	8.8
Българска Академия на науките - БАН	5.9
Фонд научни изследвания	5.9
Специализиране институция	4.4
Министерски съвет МС	2.9
Независима фондация	2.9
Министерство на високите технологии	2.9
Министерство на земеделие и храните - МЗХ	2.9
Министерство на финансите	1.5
Комитет за иновации и технологии	1.5
Министерски съвет съвместно с академичните и бизнес средите	1.5
Комитет за координация на еврофондовете	1.5
Агенция към министерския съвет	1.5
Оперативна програма	1.5

	Процент
Национален фонд	1.5
Не мога да преценя	14.7
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**38.1. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:\_Национален иновационен фонд**

база: 202

	Процент
слаб 2	5.9
среден 3	11.9
добър 4	22.3
мн. добър 5	8.4
отличен 6	2.0
не знам/ не отговорил	49.5
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.77</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>0.994</b>

**38.2. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:\_ОП „Конкурентоспособност“**

база: 202

	Процент
слаб 2	4.5
среден 3	12.4
добър 4	28.2
мн. добър 5	16.3
отличен 6	5.0
не знам/ не отговорил	33.7
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>4.07</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.001</b>

**38.3. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации:\_Фонд „Научни изследвания“**

база: 202

	Процент
слаб 2	17.8
среден 3	19.3
добър 4	28.7
мн. добър 5	14.4
отличен 6	5.0
не знам/ не отговорил	14.9
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.64</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.159</b>

**38.4. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации: \_мерките в подкрепа на заетостта на млади специалисти**

база: 202

	Процент
слаб 2	18.3
среден 3	19.3
добър 4	17.3
мн. добър 5	7.9
отличен 6	2.0
не знам/ не отговорил	35.1
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.32</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.104</b>

**38.5. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации: \_изграждане и укрепване на технологични центрове/ паркове**

база: 202

	Процент
слаб 2	15.8
среден 3	16.8
добър 4	15.3
мн. добър 5	14.4
отличен 6	1.5
не знам/ не отговорил	36.1
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.51</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.160</b>

**38.6. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации: \_създаване на клъстери**

база: 202

	Процент
слаб 2	11.4
среден 3	16.8
добър 4	19.8
мн. добър 5	12.9
отличен 6	1.5
не знам/ не отговорил	37.6
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.62</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.080</b>

**38.7. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации: \_създаване на центрове по предприемачество във Висшите училища**

база: 202

	Процент
слаб 2	7.4
среден 3	16.3
добър 4	21.3
мн. добър 5	11.9
отличен 6	5.0
не знам/ не отговорил	38.1
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.85</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.115</b>

**38.8. Моля да оцените ефективността на изброените по-долу национални програми и мерки за насърчаване разработването и въвеждането на иновации: \_обучение в предприемачество**

база: 202

	Процент
слаб 2	11.4
среден 3	11.4
добър 4	18.8
мн. добър 5	13.4
отличен 6	2.5
не знам/ не отговорил	42.6
общо	100.0
<b>Средна оценка</b>	<b>3.72</b>
<b>Стандартно отклонение от средната</b>	<b>1.154</b>

**39. Кои, според вас, са най-големите слабости на националните програми и мерки за насърчаване на иновациите?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
Липса информация, достъп по информация	18.8%
Голяма бюрокрация, много документация	17.8%
Сложен механизъм на кандидатстване	9.4%
Ниска компетентност, липса на квалифицирани специалисти	7.9%
Корупция	7.4%
Лошо управление, организация	7.4%
Липса на прозрачност	6.9%
Трудно достъпни са	5.4%
Няма връзка между бизнес и научните среди	5.0%
Липса на подходящ механизъм за достъп	4.5%
Няма самофинансиране	4.5%
Високи лихви, лоши и трудни условия за финансиране	4.0%
Не отчитат реалните нужди, често средствата отиват не по предназначение	3.5%
Няма приоритетност	3.0%
Неправилно изразходване на средствата	2.5%

	Процент
Високи изисквания	2.5%
Липса на единна национална политика	2.0%
Липса на съдействие	2.0%
Кратки срокове	1.5%
Липса на обективност	1.5%
Забавяне при одобрение на проект	1.0%
Много средства са необходими, слабо е финансирането	1.0%
Няма заинтересованост към научната сфера	1.0%
други /под1%/	3.0%
Не мога да преценя	12.9%
<b>общо</b>	<b>136.1%</b>

**40. Какво бихте искали да се промени в националните програми и мерки за подкрепа на иновациите?**

база: 202, въпрос с възможност за повече от един отговор

	Процент
Прозрачност	20.8%
Повече информация	15.8%
По-лесно кандидатстване	13.4%
Да са по-ефективни	11.9%
Да се отпускат повече средства по програмите	10.9%
Ангажиране на квалифицирани специалисти	7.9%
Да са по-достъпни за хората, обратна връзка	7.9%
Да се определят приоритетни сфери, отрасли	5.4%
Контрол	5.4%
Да има механизъм и политика за иновациите	4.0%
Широка разгласа чрез медии	3.5%
Намаляване на бюрокрацията	3.5%
Бърза и динамична проверка на проектите, резултати от проверяващ	2.5%
Разширяване на обхвата на кандидатстване	2.0%
По-добра администрация	2.0%
По-отговорни	2.0%
Да има връзка между научните среди и бизнеса и той да е активната	2.0%
Средствата да отиват по предназначение	1.5%
Единна национална политика	1.0%
Да няма корупция	1.0%
Да се разшири обхвата на възрастовата граница при кандидатстване	1.0%
Осигуряване на самофинансиране	1.0%
Да има програма наука и образование	1.0%
други /под1%/	3.5%
Не мога да преценя	17.8%
<b>общо</b>	<b>148.5%</b>

**41. Според вас, ще бъде ли ефективно прилагането на ваучерна схема, чрез която бизнесът да получава пари, за да възлага на научните среди разработване на иновативни продукти?**

база: 202, данните се четат по ред

	категорично да	по-скоро да	по-скоро не	категорично не	не знае	общо
за икономиката като цяло	27.2	35.1	14.4	9.4	13.9	100.0
за вашия бранш	27.7	35.6	14.4	8.9	13.4	100.0
за вашата институция/организация	30.7	33.7	13.4	8.9	13.4	100.0

**42. Бихте ли проявили интерес като кандидат за финансиране по такава ваучерна схема?**

база: 202

	Процент
категорично да	31.2
по-скоро да	32.7
по-скоро не	13.9
категорично не	10.4
не знае/ не отговорил	11.9
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**43. От какъв размер финансиране бихте имали нужда?**

база: 202

	Процент
до 100 000 лв.	21.8
над 100 000 лв.	30.7
не знае/ не отговорил	47.5
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

База на посочилите размер на финансиране	106
Минимум сума	5 000 лв.
Максимум сума	10 000 000 лв.
<b>Средна цена</b>	<b>875 925 лв.</b>

**Пол:**

база: 202

	Процент
мъж	58.4
жена	41.6
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

**Възрастова група**

база: 201

	Процент
от 24 до 39 г.	24.9
от 40 до 49 г.	20.9
от 50 до 59 г.	26.9
над 60 г.	27.4
<b>общо</b>	<b>100.0</b>

# ПРИЛОЖЕНИЯ

Качествени изследвания



## СХЕМА ЗА ПРОВЕЖДАНЕ НА ГРУПОВИ ДИСКУСИИ И СТЕНОГРАМИ НА ДИСКУСИИТЕ

### Представяне на модератора, проекта и участниците – 15 мин.

Встъпителни думи за кратко представяне на модератора и на проекта.

Проектът „НАУКА – БИЗНЕС“ е в обхвата на една от осите на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ - „Подобряване качеството на образованието и обучението в съответствие с потребностите на пазара на труда за изграждане на икономика основана на знанието“ и е насочен към „Укрепване на връзките между институциите за образование и обучение, научноизследователския сектор и бизнеса“.

Общата цел на проекта е да се създаде благоприятна среда за активно взаимодействие между науката и бизнеса и стабилни и устойчиви партньорства между основните компоненти на „триъгълника на знанието“ – учени, научните изследвания и реализацията на научните резултати.

Специфичните му цели са:

1. Подобряване на комуникацията „наука-бизнес“ чрез създаване контакти между секторите и реализиране на „борси“ за научни идеи и за нужди на бизнеса;
  2. Популяризация на научните резултати, разпространение на информация за провежданите научни изследвания и нови научни разработки, представяне на успешно реализирани научни продукти за обществото и за бизнеса;
  3. Повишаване квалификацията на учените, в т.ч. и на младите учени, за да отговарят на потребностите на пазара на труда и на търсенето на специалисти от страна на бизнеса.
- ЕСТАТ има за задача да извърши задълбочено проучване и анализ на нуждите на бизнеса от научни разработки и готовността им за съвместна научно изследователска дейност с научни институти; да проучи и анализира състоянието (проблеми и потребности) на научните институти и университети в страната, сферите на развойна дейност и преглед на конкретните научни разработки/продукти; да проучи потенциала за създаване на научни знания и тяхното използване от страна на частния сектор.

В най-общи линии, това е рамката, в която бихме искали да се проведе настоящата групово дискусия. Използвам случая, за да благодаря на всички вас за съгласието ви да участвате в дискусията и да споделите вашия опит.

Бихте ли се представили накратко, с няколко думи – вие лично, вашата месторабота, на каква позиция сте, от колко време са вашите занимания и опит в тази сфера?

Към учените:

Какъв, приблизително, е научно-изследователският капацитет на вашата институция/ организация/ звено – колко са заетите в сферата на научните изследвания и иновациите, какъв е профилът им (образователен и квалификационен, научни интереси); с какво материално-техническо обезпечаване разполагате?

Към бизнеса:

Имате ли във вашето предприятие звено/ отдел за научно-изследователска и развойна дейност? Хора с какъв опит и квалификация са включени в него?

### Опит в създаването на взаимодействия за въвеждане на иновации – 30 мин.

Към настоящия момент имате ли опит в разработването и въвеждането на иновации – във вашите предприятия/ организации/ институции, в сътрудничество с други или по поръчка?

Ако нямате – правили ли сте някакви предварителни стъпки в тази насока; докъде стигнахте и по каква причина се отказате?

Ако имате опит – моля да разкажете по-подробно за това?

Утснотихте ли контакти с представители на научните среди/ бизнеса?

Ако да – с фирми от кои сектори/ с какви научни звена или институции?

Как установихте контакт и започнахте да си сътрудничите?

Пред какви затруднения се изправихте в началото на това сътрудничество – различия в капацитета, проблеми с финансирането на дейността, проблеми с географията на сътрудничество (вие и партньорите ви сте в различни градове), проблеми с авторски или сродни права и т.н. ?

Как се справяте/ справихте със затрудненията от различен характер?

Какво/ кой ви помага да ги преодолявате и по какъв начин?

А какво ви попречи в най-голяма степен?

Получихте ли съдействие и подкрепа от страна на институциите, браншовите организации, НПО? Ако да – моля да опишете подробно.

Каква оценка бихте поставили на тази подкрепа?

Каква, най-общо, е ролята на институциите в страната за подпомагане на процеса по създаване на успешни взаимодействия между научните среди и бизнеса в сферата на иновациите? Кои са силните и слабите страни на институционалната среда и неправителствения сектор в това отношение?

Кое е най-важно, според вас, за създаване и укрепване на успешно сътрудничество между бизнеса и научните среди?

Какво бихте предложили като пример за успешна практика, като изхождате от вашия опит?

#### **Финансиране на научните изследвания и иновациите – 20 мин.**

Вашата институция/ предприятие отделя ли ресурси за научно-изследователска и развойна дейност? Ако не - защо? Ако да – ресурсите, които отделяте нарастват или намаляват през последните 1-2 години?

Защо намаляват, какви са причините за това?

Защо нарастват, какви са причините за това – потребност (повишаване на конкурентоспособността или въвеждане на нови продукти), наложени изисквания на партньори, изпълняване на проект с финансиране от еврофондовете или др.под.?

Как осигурявате финансирането на тази дейност?

Разполагате ли с информация за възможни източници на финансиране? А имате ли достъп до тях?

Бихте ли поставили оценка на възможностите за финансиране на иновациите чрез инструментите на различните програми и мерки, прилагани от страна на държавата и европейските институции?

А каква, според вас, е ролята на неправителствения сектор при осигуряването на финансиране на научните изследвания и иновациите?

Какво бихте предложили като пример за успешна практика, като изхождате от вашия опит?

#### **Институционална подкрепа и конюнктура – 20 мин.**

Познавате ли програмите и мерките в подкрепа на иновациите в икономиката? За кои от тях сте чували и за кои считате, че сте много добре или отлично информирани?

В каква степен, според вас, програмите и мерките насърчават разработването и въвеждането на иновации? Защо смятате така?

Какъв, според вас, е ефектът от тяхното прилагане? Кои са най-слабите им места и защо?

Какво бихте предложили, за да се увеличи ефектът от тяхното прилагане в бъдеще? Какво вие лично бихте искали да се промени в програмите и мерките в подкрепа на иновациите в икономиката и защо?

### **Заключителна част – 15 мин.**

Кои, според вас, са най-важните предпоставки за развитие на партньорството между науката и бизнеса?

Какво трябва да направи бизнесът, за създаването на успешни партньорства с научните среди в областта на научно-изследователската и развойна дейност?

А какво е нужно да се извърши от страна на научните институции и организации?

Какво трябва да направи от своя страна държавата, за да насърчи и подкрепи подкрепи сближаването между научните среди и предприемачите?

А как виждате мястото и ролята на неправителствения сектор в този процес?

Кои са грешките, които не трябва да се повтарят?

А кои са успешните практики, които трябва да се затвърждават и развиват?

В заключение – ако сме пропуснали да обсъдим нещо в този разговор, което считате за важно при дефинирането на проблемите и намирането на най-добрия подход за тяхното решаване, моля да го споделите сега?

А ако има нещо, за което вече сме говорили, но бихте искали отново да подчертаете на финала, моля да го споделите.

**Благодаря на всички участници в дискусиата!**

## **ФОКУС ГРУПА - Варна, 18.01.2013**

**М: Предлагам всеки да се представи накратко - себе си, институцията, организацията или предприятието, в която работи. Предлагам да започнем в някакъв ред и по-нататък, когато започна да чета основните въпроси, вече ще ви помоля да не посочваме ред на отговаряне, а всеки да се включва, когато прецени, че има мнение по въпроса; когато прецени, че ще е полезен за проекта със своето мнение. Заповядайте.**

Р: Димитър Богданов се казвам, заместник управител на Елдом Инвест.

**М: Благодаря. Заповядайте.**

Р: Христо Дервенчев – доцент от високотехнологичния парк към Техническия университет.

**М: Благодаря.**

Р: Кирил Георгиев съм. Преподавам иновации, мениджмънт, в Техническия университет в катедра икономика и мениджмънт.

**М: Благодаря. Заповядайте.**

Р: Доц. Дорина Драганчева от Центъра по хидро и аеро динамика към Института по металознание, съоръжения и технологии към БАН.

**М: Благодаря. Заповядайте.**

Р: Сибела Ахмедова съм. Докторант съм в катедра икономика и мениджмънт към Техническия университет във Варна.

Р: Драгомир Драгнев, Тримадинал

Р: Мартин Иванов, докторант по комуникационна техника и технологии в Техническия университет, Варна.

**М: Заповядайте.**

Р: Стела Костадинова, преподавател в Техническия университет, Варна – комуникационна техника и технологии.

**М: Благодаря, заповядайте.**

Р: Доц. Даниела Тонева съм, преподавател в катедра Екология и опазване на околната среда в Техническия университет.

Р: Д-р Станицвет Пенев, управител на Талодерма ООД, фармацевтични лаборатории, Варна.

**М: Благодаря.**

Р: Нели Маркова – ръководител производство на козметични продукти в Талодерма.

**М: Благодаря.**

Р: Димитър Данчев се казвам аз, представлявам фирма ..., ръководител съм на отдел Иновации в нея.

**М: Благодаря. Заповядайте.**

Р: Казвам се Димка Василева, докторант съм в Техническия университет, Варна, в катедра Технология на машиностроенето и металургичните машини.

**М: Благодаря за представянето. Първия въпрос, който бих искал да задам, е по-скоро молба да очертаете приблизително научно-изследователския капацитет на вашата организация, институция или предприятие. Колко са заетите в сферата на научните изследвания и иновациите, с какъв образователен и квалификационен профил са съответно тези хора? Заповядайте, вече може да се включвате. Дайте постепенно да навлезем към останалите въпроси, с които да разгледаме вашето отношение към процесите, вашето мнение за тях, предложения за това как да се подобрят нещата, някои полезни практики, които ще споделите, надявам се и тн. Заповядайте.**

Р: Ако трябва в същия ред. В Елдоминвест парк има около 45 човека, които се занимават с техническото развитие на дружеството. В състава на тези 45 човека се включват пределно инженери, в това число има икономисти, има и хора, които се занимават с маркетинг.

**М: Другите предприятия, как стоят нещата при вас?**

Р: Общо за Техническия университет, знаете, това е и образователна, и изследователска и научна институция, някъде малко под 400 преподаватели, които всички би трябвало да се занимават с новости, с тяхното предаване, с тяхното изучаване. Имаме 7000 студенти, някъде към 80-100 докторанти в момента, това е динамично число. Имаме подразделения, които специално се занимават с внедряване на иновации, решаване на проблеми във високотехнологичния парк, той е фирма, по-скоро. Това е.

**М: За другите присъстващи – как стои въпросът с това дали имате обособено звено?**

Р: Звеното е доста обособено, изключително и само с новости се занимаваме и внедряването им, било то в производство или конкретни обекти. При нас, тоест под мое ръководство, са 7 човека и аз – осем. Смесено образование имат всички, като целта е всеки да може да допринесе с отделен от масата опит – има с комбинирано икономическо и техническо образование, с чисто икономическо, с чисто техническо и т.н. С цел да бъдат по-богати на идеи и да не бъдат обременени с конкретни задачи.

**М: Благодаря ви. Друго мнение?**

Р: При нас, сега аз на ум ги преброих, това са приблизително 8 квалифицирани кадри от фирмата, които съставляват около 20% от хората. При нас нямаме обособен иновационен отдел. Това са хора, които са от други звена и се занимават по съвместителство с иновации – ръководител производство, ръководител производство на козметични продукти, ръководител качество и контрол, ръководител осигуряване на качеството, микробиолог. Квалификацията е: един доктор, един фармацевт, трима инженер-химици, един технолог и биолог с докторска степен.

**М: Добре, благодаря. Разбирам, че в производствените предприятия имате опит в разработването и въвеждането на иновации, защото иначе тези звена, които сте обособили, особено вашето, с такава численост на персонала, едва ли биха били икономически оправдани. А има ли такива, които не са правили стъпки в тази посока и нямат опит? Искам да ги попитам: защо не са правили нищо в тази посока, иновации, развойна дейност, поради каква причина? А после ще питам и другите, които имат, какво точно са правили. Има ли такива, в чиито институции да няма**

**такава практика? Няма? Добре тогава. Как точно протича процесът на разработване и въвеждане на иновации? Разкажете с няколко думи.**

Р: Много често започва с търсенето, отколкото с чистото желание на дадена фирма да се развива. Обикновено е продиктувано от материални интереси. За съжаление е точна така. За съжаление да кажем едни 30% са чисто желание да вървиш напред и да търсиш новости, които да вкараш и да изпревариш конкуренцията. Всичко останало е влагане на ресурс директно в производството, влагане на решения, които да донесат бързи печалби.

Р: Всяка фирма, която се развива, в това число и нашата, изхожда от пазара, за да прецени това доколко и как да внедрява и да разработва. Нашата фирма, например, беше отличена, не помня точно коя година, но май 2006 или 2007 г., като иновативно предприятие на годината за един уред – печка със стъклокерамичен под, която за първи път се въведе в България и подобен род продукти. При нас поне подобна е формата, да се пристъпи към разработване и внедряване на продукти е необходимо да има искане от пазара. Това е единствения мотив, за да се пристъпи към разработване на някоя иновация или иновативен продукт или конкурентен продукт на пазара.

**М: По време на този процес влизате ли в някакво взаимодействие с представители на научните среди, като изключим, разбира се, този капацитет, който сте изградили, поддържате при вас и го развивате. Все пак, има ли такива казуси, при които се налага включването на външни експерти – представители на научно-изследователски институции, на академичните среди? Във Варна има добре разгърната научна инфраструктура.**

Р: Понеже имам опит в тази връзка, мога да кажа. Във връзка с проектите, финансирани от европейските институции, по някой път се налага по тези проекти да имаме съвместителство, такова имаме преди 2 години с Техническия университет, по повод на това, че спечелихме един конкурс съвместно с Министерството на икономиката, за разработване на един продукт. Този договор беше в рамките на година и половина, съвместно с Техническия университет, Варна. Обикновено такава е процедурата, когато има някаква добра идея и когато тази идея търпи финансиране, особено външно финансиране, някакъв грант, тогава усилията на техническите университети или други университети с бизнеса по-лесно се обединяват. В случая, когато конкретните усилия трябва да се направят само от едната страна, тоест от бизнеса, този контакт става по-труден. По тази причина, на принципа – на вълка затова му е дебел врата, бизнеса започва да си устройва сам нещата, защото така му идва по-евтино.

**М: Други мнения от практиката? Моля да се включат представителите от научните и академичните организации. Може би за вас въпросът е дали са ви търсили и по какви поводи, представителите на бизнеса, за решаване на такива конкретни въпроси, които фирмите на могат да решат? Заповядайте.**

Р: Търсили са ни. Аз ръководя една лаборатория, в която сме 8 човека – 6 човека са преподаватели, останалите са сътрудници на технологичния парк. Работим съвместно по проблеми свързани с намаляване на вибрациите и шума, съответно промишлени предприятия и на други места. Най-вече в продължение на 20 години сме работили по намаляване на вибрациите на тръбопроводите в АЕЦ Козлодуй и Нефтохим Бургас. И в момента имаме задачи, така че не мога да кажа, че сме изолирани, въпросът е такъв, че голяма част от колегите ми, изключвам вашата лаборатория, предпочитат чисто научни проекти, които се финансират от университета и МОН, а практическата работа не толкова много, по тази причина, че трябва да се стигне до краен продукт, а крайния продукт обикновено изисква повече усилия.

Р: Аз бих могъл да допълня, по мои наблюдения иновациите тръгват от 2 пътя, единият път е този, по който иновации се получават от искане, бизнеса или как да го наречем – за решаване на техни проблеми. Има проблеми, с които те не могат да се справят и изискват неконвенционални решения. Тогава се обръщат към някои от нашите институции и започваме да се мъчим да ги решим, а другият начин на правене на иновации, тука колегата го спомена и докторанта, значи Академията има за задача да се развива научно и докторантите работят самостоятелно или под ръководството на някой преподавател и така се правят някои иновации, но те не са свързани обикновено с практиката и това е, как да кажа, ахилесовата ни пета. Академията, нашия университет, а аз имам наблюдение и над други университети, в България поне, на други места може би не е точно така, са на феодален принцип. Ние сме се разделили на специалности, ние сме специалисти по туй, по унуй, и тн., няма да изброявам и специалистите не си говорят един с друг. Много често това е благоприятно, външната поръчка за решаване на проблем, принудително събира специалистите. Така че това е полезно. Иначе специалистите в дадена област си работят, развиват си там научните работи, даже и патенти могат да направят. Катедра Корабостроене има 27 патента, не знам обаче кой от тях работи. Така че въпросите са доста..има и човешки елемент.

**М: Вие споменахте за един важен момента – нуждата от импулс да се събере един екип от различни специалисти...**

Р: Обикновено иновациите изискват комплексно решаване. Те се раждат на границата на няколко научни области. Те са обикновено решаване на проблем – подобрене, осъвършенстване, нов принцип, нова технология, ефективност, ефикасност и тн. Те не могат да се решат от чист специалист по еди какво си и се налага да се съберат и други. Това е началната трудност.

**М: А пред какви други затруднения се изправяте при сътрудничеството?**

Р: По отношение на този въпрос, нашата фирма има обособени от години взаимоотношения с Медицинския университет, Варна, както и с новооткритите факултет по фармация и козметичното звено към частния медицински колеж. В Медицинския университет, в частност катедра биохимия, която е основа на един изследователски център по нутригеномика. Интересното е, че те по линия на едни европейски средства да кажем, са придобили една скъпа техника, която една частна фирма, особено апаратурата за научно-изследователска цел едва ли би могла да си позволи и едно по-активно сътрудничество при всички случаи би могло да има много по-големи ефекти, отколкото иначе. Това, което е проблем, поне при нас в случая е, че както и те изтъкнаха и при нас това е валидно, че в стремежа да се свърши работа, взаимодействайки си тези звена в частност Медицинския университет и наша частна фирма, проблемът на практика и при тях и при нас опира до дефицит на време, което да се посвети на възможното взаимодействие, което би имало резултат и за тях и за нас.

Р: Според мен това е една голяма пречка – комуникациите между университетите и бизнеса. Университетите според мен изпитват един много сериозен проблем, който е, че не разбират езика на бизнеса. Бизнеса говори на език – ясен и конкретен и незнайно защо, научната общественост, не разбира какво се иска от нея. Просто не разбира в много от случаите. Ние сме имали конкретни такива ситуации, пред които отклоняваме възможността за съвместна работа, не поради причина, че нямаме възможност да извършим дадени изследвания или да конструираме определени системи за наблюдения, защото аз се занимавам с публичен мониторинг и за това по-конкретно мога да говоря, а по причина, че остава недоизяснено какво иска бизнеса, научната общественост трудно го разбира. Казваме, ама ние първо трябва да направим научните изследвания, което е вярно, но в 99% от случаите, ние наистина имаме нужда да извършим определена научна работа, за да решим определена научна работа или проблем, но не поясняваме на бизнеса, че решаването на този казус може да стане с неговите

данни, с неговия конкретен проблем да се заемем, да се реши. Освен това има проблем в предлагането на научните постижения. Ние за съжаление, не предлагаме качествено, на пазарен принцип, не предлагаме достиженията си. Например в Техническия университет има прекрасни модели създадени, казахте за колегите от катедра Корабостроене, които имат патенти, а освен тях и има и прекрасни неща, създадени сега последно от докторанти, в интерес на истината. Правят се дисертации, които биха решили практически проблеми, те остават да събират прах и не стигат до потребителите, въпреки, че понякога потребителя е много специфичен и няма широк набор от фирми, които да могат да го ползват. Могат да го ползват 2-3 -5. Това е сериозен проблем, той се корени по-скоро в научната общност, повече отколкото на бизнеса.

**М: По време на контактите, които сте имали, с научни организации или с бизнеса, какво мислите, възниквали ли са някои от затруднения? Например, недостатъчен капацитет, било на научната организация, било на предприятието, което възлага търсенето на решения, но пък няма капацитет, за да усвои. Или пък административни и правни спънки – с ръководството на институциите, с договорната база за документализиране на сътрудничеството, с документацията, която трябва да се изготви и поддържа. А може и да има проблеми с финансирането? Проблеми с географията на сътрудничеството? Въпреки, че във Варна за местния бизнес не е трудно да намери пътя към варненски научни среди, но може би при вас идват и хора от други райони на страната. Друг пример за евентуални проблеми са авторските и сродни права...**

Р: Има широк проблем с правата и най-вече с публикуването на научните резултати. Това е проблем за цялата научна общност, защото ние получаваме някакви резултати, но докато те не бъдат публикувани, дефакто ние не можем да защитим правата върху тях, върху тези резултати. Обикновено се изисква от предприятията, от бизнеса, от партньорите да изчака с публикуването, докато минат публикациите. Тоест има един момент на задържане на научния резултат свързан с тяхното публикуване, което е обосновано от гледна точка на науката, но от гледна точка на практиката, това е безумно за ползвателя, поне такива изказвания сме чували от страна на бизнеса – защо трябва да изчакаме 2 години вие да публикувате и тогава да го ползваме, като може да го ползваме сега.

Р: При цялото ми уважение, извинявайте, че ви прекъсвам, срок от 2 години е практически смешен, при такова движение на ресурсите, сроковете са максимално 6 месеца, за 6 месеца същото нещо бива измислено било от Китай, било от някъде другаде и започва да работи, функционира, да носи печалби. А относно финансиране и търсене на финансиране от чужд ресурс, който да бъде съгласуван с научната общност, това нещо да тръгне в някакво русло, да върви и да даде резултат, това граничи с нула.

**М: Какво имате предвид? Чужд ресурс, собственост на фирмата или по разни програми?**

Р: Ами по разни програми, фирми, които да съпътстват нормалната работа на няколко учени да свършат определена работа за определен период е невъзможно. Точно това, което господина коментира, че трябва да е ориентирано към пазара.

**М: Как решавате в практиката проблеми от такова естество? Как се опитвате да ги решавате и какво се случва в крайна сметка?**

Р: Всичките тези разработки, които възлагат да се правят и този, който ги възлага, не е ли нетърпелив да си получи продукта или те се измислят така по някаква линия без да са съобразени с нуждите.



Р: Точно това не става. Най-големия парадокс е, например финансирането по фонд научни изследвания, парите, които се усвояват, въобще не стимулират развитието на изследвания, на практика, защото не се обявява с конкурс, че трябва да се реши еди какво си, а се предлага аз мога да реша еди каква си задача. А това трябва ли му на някой това или не....става излишно харчене на средства и излишно разходване на трудовия ресурс. Всъщност по-голямата част, поне в моят сектор на науката, по-голямата част, поне от обществените поръчки, които големите фирми обявяват, ние сме се включвали, къде успешно, къде неуспешно, това е рационалния начин за връзка с индустрията, когато дадено предприятие има достатъчно средства и иска да ги вложи в подобряване на технологиите, да въведе нови технологии и така...

**М: Всъщност, това е проблемът на малките предприятия – липса на иновации, освен ако сами чрез обществените поръчки се активизират научните среди?**

Р: Другия начин, дейностите, това, с което в последните няколко месеца научните среди занимават обществеността, с един началник на управление и това е несериозно, понеже първо парите не са чак толкова много и второ, не се решават конкретни, нужни задачи за индустрията, най-общо казано.

**М: Може би имате предвид този казус с фонд Научни изследвания и вълната от одобрени проекти, както и отхвърлените?**

Р: Тези проекти всичките са предложения на научната среда, без да са свързани с конкретното научно обслужване на даден план от практиката или просто удовлетворяване на собствени нужди.

Р: Аз намирам и особено грешка и при нас в бизнеса, че в България специално липсва изцяло културата на наемане на кадри, които тепърва започват, ние търсим готови хора – ти заставаш тук и машината продължава да работи, дали с теб или без теб. Аз не съм възпитаник на българското образование и виждам, че това е огромен проблем. Липсват практиканти, хващат една тематика, която е тотално извън живота на хората, защото те нямат практическата насоченост, те не са влизали в едно предприятие, не са срещали проблемите, недостиг на ресурс, недостиг на това, или пък трябва да се реши конкретна задача, нямаме я тази култура при нас. Също не отделяме достатъчно пари за развойни дейности, примерно хората трябва да носят пари още от първия ден, в който стъпят във фирмата и не е никога обратното.

**М: А в същото време процесът на въвеждане на иновациите е в етап на проба и грешка и там има много неуспешни ходове, нали така?**

Р: От страна на академичната среда смятам, че там трябва да се поработи малко върху скоростта на работа, и може би компромиси с някои решения, стига да удовлетворяват и двете страни.

Р: Скоростта на работа може да се тласка по някакъв начин, винаги има икономически лостове, ако един проект какъвто и да е той се финансира целево, в смисъл такъв – няма финансиране, ако няма обединение върху една идея. В смисъл такъв, бизнеса и една научна институция, едновременно се финансират и самоучастват, за да може да се дофинансира този проект, тогава всички ще бързат и ще искат да го направят. Тука вече опира въпросът доколко, значи теоретичните разработки са нещо полезно и хубаво и водят до положителни резултати, но бизнеса е нетърпелив за продукти. По отношение на продуктите аз бих го завъртял на 3 месеца, защото наистина пазара не чака. Той е страшно динамична система, която те изритва и това е положението, няма време за странични неща, които биха забавили проекта.

**М: Вие фокусирахте върху липсата на време, нещо което и вие споменахте във вашите контакти, които сте имали с научните среди. При коя от страните липсата на време е по-сериозна пречка?**

Р: И при двете. Това е една фундаментална грешка. Преди години водеща в университетите беше учебната работа, значи съществуването на хората като нас – доценти, професори, асистенти, зависи от броя часове, които вземат – има ли часове, има човек, няма ли часове – няма човек, а това заема много голямо време. Значи по-възрастната част разделят работата, дори съпътствана с теоретични изследвания и се съсредоточат там, където им плащат. На нас не ни плащат за научна дейност, за нас това е странична дейност. Забелязвам последните една-две години в акредитацията, в акредитационните указатели постепенно учебната дейност минава на второ място, а на първо място стават постиженията в научно-изследователската дейност, което е добре, но това налага едно преустройство...така че има доста труд да се мине. Това е една, аз пак ще използвам термина „феодална“ система, която, заради стремежа да бъде реформируема и ще има проблеми.

**М: Консервативна?**

Р: Да, консервативна система, това си има положителни страни, има и отрицателни страни. За да станат преподавателите учени и изследователи, не всички са такива, просто защото няма нужда да бъдат такива.

Р: В действителност и университетите не са и научно-изследователските центрове. Те не са създадени за това, те не са изконното научно-изследователско звено и когато се прехвърля към университет научно-изследователска работа е ясно, че не можем, даже дпц. Георгиев казва близо 400 души, но този капацитет, дори целия да е насочен, първо не всеки има желание, второ, не всички имат възможност, не коментираме какъв тип възможност и второ ние изхвърлихме някак си институтите, незнайно защо. Едни институти, където всъщност се извършваше основната научно-изследователска работа. Аз си позволявам да говоря така, защото не съм от тези колеги, които са завършили магистратура, веднага докторантура, веднага в университета, без да имат поглед над реалния бизнес. Аз съм създава собствена стопанска единица, която и към момента слава богу е работеща и това е нещо, което ми дава възможност да работя научно-изследователска работа, редом с преподавателска работа. В противен случай не съм убедена, че финансовия ресурс, който би ми донесъл необходимия жизнен стандарт и институтите, в които има кадри, които с години са се занимавали с научно-приложна работа, както я наричам, въпреки, че аз не намирам научна-неприложна работа, това е странно. Те просто изчезнаха и тези хора, които имат много голям капацитет аз реално не знам какво се случва с тях, но ако продължават да не се включват в екипите, колективите, които помагат на бизнеса, защото ние трябва да им помагаме на бизнеса, ние не можем да им кажем – правете това. Просто има проблем с нагласата на работещите в университетите, специално в представата за научно-изследователска работа, защото понякога тя се свежда само до участието в научно – изследователски проекти през МОН и фонда за научни изследвания, за които говориха колегите, което е меко казано странно. Има много университети, които участват по фонд научни изследвания, проекти на министерството, вътрешни проекти и нито един международен проект, което си е пак показател.

**М: За мен е странно това, защото самият аз си давам сметка, че оперативните програми, мерките и програмите за подкрепа и насърчаване на бизнеса са доста широко дефинирани. Как в тази рамка се вмести един научно-изследователски процес, който е финансиран и администриран от същата тази държава? На мен ми е трудно да го разбера, помогнете ми.**

Р: Неадекватно на пазара.

Р: Значи в момента не съществува национална иновационна система в този смисъл, в който всички разбират. Ние бяхме свидетели, идваше при нас преди години професор Ханс Висерман, неговата жена ли е, приятелка ли е – Юлия Джарова и една холандска фирма разработиха националната иновационна стратегия и слава богу я приехме през декември 2004 г. От декември 2004 г. няма напредък в националната иновационна стратегия. Миналата година публикуваха проект на закона, значи държавата, въздържам се да кажа какво е отношението на държавата към иновациите и от там резултатите са ..

**М: Въпрос към представителите на бизнеса: получавате ли съдействие и подкрепа от страна на институциите, браншовите организации, тук включвам и други неправителствени организации, когато имате нужда да установите сътрудничество във връзка с процеса на въвеждане на иновации във вашите предприятия? Кажете ми нещо по този въпрос, как стоят нещата от гледна точка на вашия опит?**

Р: Специално нашата браншова организация, в частност Асоциацията на етерични масла, парфюмерия и козметика, която е ситуирана в Пловдив, е бих казал сравнително активна в областта на съдействието, най-вече има да кажем лаборатория изградена, която може да се ползва от всички фирми, форуми периодични, които се провеждат с участието на представители на министерството, взаимодействие с външни подобни структури, в това отношение е налице една реална полза от браншовата организация.

**М: Тя подпомага ли процеса на създаване на сътрудничество за решаване на конкретни проблеми?**

Р: Ами създава условия за това.

**М: А държавните институции – каква е тяхната роля и участие в процеса?**

Р: Нулева.

Р: При нас участва при минимални изисквания, които се въвеждат спрямо бизнеса, тенденции европейски и тн.

Р: Каква роля да имат държавните институции, те не трябва да имат никаква роля, това е бизнес, процес, който трябва да се реши съвместно с фирмите. Единствената роля на държавата би могла да бъде, ако по някакъв начин реши на финансира тези процеси в името на общото благо, да създаде подходящ механизъм, в който да са заинтересовани и двете страни. Такъв механизъм в момента няма изглежда и трябва да се фокусираме върху този въпрос.

**М: Ако липсата на стратегия и механизъм е слабо място, има ли други слаби места на институционалната рамка, защото след малко ще ви питам кои са пък положителните, силните страни, според вас?**

Р: При липсата на рамка, може ли да има силна страна?

**М: Няма институция или всъщност има, но липсва участието и в процесите? Така ли да го разберам?**

Р: Аз съм участвал в разработването на регионалната иновационна стратегия между 2005 и 2008 год. Бяхме много ентузиазирани. Според мене, тук колегата подхвърли нещо, върху което трябва да се замислим. Не трябва да чакаме на национално равнище да се решат нашите проблеми, трябва да слезем на регионално равнище, това е европейска тенденция, тъй като регионите са в основата. Трябва да помислим какво можем да направим на

регионално равнище, тъй като можем да направим много работи на регионално равнище. За съжаление сме лишени от, как да го кажем, финасови и други такива инструменти. Не би трябвало държавата да финансира директно иновациите, тя би трябвало както другите държави, които са водещи в тази област, тя би могла да облекчи или да стимулира иновациите, както прави за пристигащите инвеститори – поема им работните места, социални облекчения, има много механизми за това нещо. Ние искаме директно да се финансират, то не е правилно да се финансират иновациите, тъй като тези проекти ..

P: Значи според мен логиката е такава, тъй като държавата, по-точно институциите на държавата, тъй като фирмите също са институции на държавата и ние като граждани също сме персонални институции на държавата преди всички и после сме хора. Та държавата има интерес и е задължена, тоест нейната изконна необходимост е да събере повече данъци, за да събере повече данъци трябва да има колкото се може повече по-развит бизнес, съответно данъци и тн. В този смисъл тя е съвсем пряко заинтересована, от гледна точка на държавните институции, говоря за техния интерес, да стимулират тези иновации, да финансират абсолютно целево, да съдействат за тази връзка на фирмите и университети и институти, така че според мен така стоят нещата. Дори не говоря за международен износ, да се изнесе повече продукция, да има конкурентоспособност, на външния пазар да се вкара капитал, а не да внасяме суровини под формата на внос. Така че в това отношение от държавата максимално трябва да се изисква от нея, всячески пари, институции, някакви там борси ли ще бъде, научни изследвания ли, колкото може повече, по-добре.

P: Дали университета, дали фирмата, когато вложи пари, това и вложение ще бъде признато и той може да планира.

P: За ролята на държавата стана голяма дискусия, по-добре да не я дискутираме. Чели ли сте Doing Business? Господин Дянков, преди да дойде при нас ..

P: Ние от бизнеса нямаме време да четем, трябва да ви кажа, че гледаме новините, четем по 2 страници вестник..

P: Та в Doing Business, Международната банка и МВФ правят изследвания, сега излязоха преди 4-5 дни, Doing Business за 2012 год. България е една от 140те страни и отваряме го и четем. Един пример има, бизнесмен или предприемач иска да построи цехче, чака 130 дни за строително разрешение. Подава разрешение за прокарване на промишлен ток, отново чака 130 дни, налага ми се да оспори договора, сключва договор с друг бизнесмен, но му се налага предния договор да приключи принудително, 527 дена чака съда да реши въпроса. Налага се да фалира, така че държавата може да направи много работи, а тя няма време да чака.

P: Не, тя може да действа неефективно.

P: А и държавата е софийска в момента, не е варненска и от там значи. Държавата е софийска и ние го чувстваме по регионите това нещо. Извинявам се, нищо лично.

P: Значи проблема е.., извинявам се, аз се връщам малко назад, понеже за мен това е много болна тема, защото се опитваме с екология, което стана много популярно. Под екология различни хора разбират различни неща, но тя има много приложни измерения, включително такива, които носят пари. Държавата знаете ли какво ни казва, приоритет на държавата е, във всички документи го пише, интегриране на политиката по околна среда в секторните политики. Моля ви кажете ми една ясна секторна политика за развитието на който и да е отрасъл в тази държава, която да дава сигурност на икономическите субекти в нея и знаят как държавата ще се държи към тях в следващите 3 години – няма такова нещо. Как ние да интегрираме политиките по опазване на околната среда? Институциите са задължени да интегрират..и как интегрират? Силово, административно и репресивно. Това е безобразие.

Репресивно до последно, последно влиза закон за събиране на отпадъците, отново е репресивен, силно репресивен към бизнеса, без никакво ограничение, без никаква възможност преди това този бизнес, тези фирми конкретни да разберат какво си иска от тях, без да имат възможност дори да са информирани от тези институции какво ги очаква. Трябва да знаят какво ги очаква, а не със задна дата да им се слагат тежести. Как може икономическия субект да не е наясно и ние да искаме той да вложи едни пари в един университет, който да му създаде потенциалните хора, които да работят за него. Не виждам как практически това може да се реализира.

**М: Добре, в заключение бих искал да ви помоля да посочите успешна практика за създаване на сътрудничество между бизнеса и научните среди, като изхождате от вашия опит. Кажете ми нещо, което може да бъде модел, може да се сложи на бял лист и да бъде възприето и от други хора. Кои са успешните практики за създаване на сътрудничество? Като че ли само за проблемни ситуации говорихме досега. Ако има нещо положително, което може да бъде изведено от вашия опит и да се възползва от други, да бъде възприето от други, ще се радвам да го споделите.**

Р: Ние имаме известен опит в Техническия университет, положителен, така да се каже. Тази част от нещата, която знам е свързана с моя профил – околната среда. Ние наистина имаме добри контакти с големи предприятия – говоря най-вече за Девненските предприятия, с които имаме договарености, и не само - Елдоминвест са ни подпомогали, включително за форуми, тествали сме при тях различни неща, апаратура.

Р: Това е пример за уникално взаимодействие между фирмите, които нямат, не са понякога преки доставчици, но са в гранични области, така да се каже.

Р: За сметка на това, ние ги каним, за да знаем какво им липсва на нашите студенти, защото от една страна е научно-изследователската работа, от друга страна е образованието, което е замислено да бъде консервативно, включително висшето образование и за съжаление много често учебните програми не дават на обучаваните необходимия минимум, за да са адекватни на пазара на труда, когато завършат. В интерес на истината ние сме създали съвет за специалността екология, в този съвет на специалността ние всъщност установяваме какво им липсва. Каним ги наистина, не проформа ги каним да участват в държавните изпитни комисии, за да дадат идеи, мнения, като ползвател на кадри. Така е формулирано, за да можем да направим промени в учебните програми и в учебния план по отделните дисциплини, защото наистина има дисциплини, които пропускаме, когато си извън реалната икономическа обстановка има неща, които не се оценяват, че са необходими на хората, когато излязат и започнат да работят. От една страна има много промени настъпили по програмите, по които обучаваме студентите, от друга страна ние изпращаме практиканти. В учебната им програма вече има практика задължителна, тя и преди беше задължителна, но беше само проформа, а сега те действително практикуват. В интерес на истината през последните години имаме един наистина добър процент реализирали се по специалността.

**М: Добре, сега малко за финансирането на научните изследвания и иновациите. Искам да ви задам въпроси в тази област. Тези, които споменаха, че имат отдели, които се занимават с научно-изследователска и развойна дейност, също така и университетите, бих искал към тях да отправя този въпрос. Какво е вашето впечатление, какво показва вашата практика – през последните 1-2 години как се развиват тези бюджети, за научна и развойна дейност – намаляват ли, увеличават ли се, какво се случва?**

Р: Бюджетът за научна дейност през последните 3-4 години стои постоянен, това е вътрешното финансиране, за което говорихме, за малки проекти. От 2009 год. е постоянен, няма разтеж, но няма и съществено намаляване. По отношение на тази дейност, която не е финансирана от държавата, финансиране на научно-изследователски разработки, по линия на високо технологичния практикум. Това са възложени задачи от практиката, там има едно намаляване с може би 20% през последните години, което е свързано с кризата.

**М: Тоест бизнесът се стяга и не отделя средства за иновации, така ли?**

Р: Бизнесът се стяга и се опитва или сам да си решава проблемите, или няма проблеми, поради това, че той си намалява производството.

**М: Ще попитам сега представителите на бизнеса: какво става с вашите бюджети и производство през последните години в областта на научната и развойната дейност вътре в самите предприятия?**

Р: Ние просто нямаме избор, ако престанем да се занимаваме с тази работа за 2-3 години ще бъдем изхвърлени от пазара. Пазара сега е отворен, много динамичен и дори много утвърдени имена могат да се сринат ако не поддържат едно високо технологично ниво и не поддържат продукти, които са в съответствие с най-новите писъци на пазара.

**М: А каква е динамиката, увеличава ли се бюджетът или намалява за последните 2-3 години?**

Р: Тези разходи, които правим, зависят от общото икономическо състояние на фирмата, тоест зависят от кризата. Разходите, които правим за иновации и разработки са процент от общите печалби на фирмата и този процент, ние специално поддържаме през последните 3 години един и същ процент, спрямо печалбата на фирмата. Друг е въпросът, че за повечето фирми, в това число и ние не сме изключение, че по време на кризата ни паднаха оборотите и паднаха печалбите и този процес среща известно затруднение.

**М: Ясно, а при вас как са нещата?**

Р: Доколкото ние от няколко години работим без печалба, разходите за иновации за част от общия разход на фирмата, тоест един текущ разход, дял, който според текущите възможности се вкарва в употреба.

**М: До каква степен бюджетът за иновации и развойна дейност го определяте според конкурентния натиск и до каква степен е резултат от стремеж за развитие на вашите продукти?**

Р: Въпрос е на оцеляване.

Р: 100% свързано с новите продукти, които ще донесат печалба на фирмата и оцеляване в трудна среда. Това е.

Р: И другата форма, което е, инвестиционно кредитиране. Често се прибягва до инвестиционни кредити.

**М: Напоследък какво се случва при вас с този тип финансиране, по-често или по-рядко прибягвате до него?**

Р: Напоследък също, както преди, не по-рядко.

**М: Има ли причини, които да стимулират този процес към бизнеса? Въпроса ми е към всички. Да речем, да има изискване от страна на партньори или да се изпълнява проект с финансиране от еврофондовете. Има ли ги като причина, като мотиватор на иновационния процес вътре в предприятието?**

Р: Всякакви грантови схеми са много добър стимул.

**М: Мен ме интересува динамиката, увеличава ли се това, намалява ли? От ваша гледна точка.**

Р: Според мен е повече.

Р: Аз мога да ви кажа за Техническия университет, за последните 3 години се увеличава, и то се увеличава значително, защото бюджета за научно-изследователска дейност, като го разделите по структурните звена става едно нищо, защото в университетите, болшинството да кажа, защото не знам за всички, конкурентния принцип при избора на проекти, които да се реализират, е илюзорен. На практика има подялба на средства между звената, които с тези средства да изпълнят нещо. Така че бюджета е най-малкият стимул за изследователска работа, която да има достатъчния мащаб и обхват, достатъчните ресурси и партньори, защото има много области, в които не могат университетите да са самодостатъчни, за да правят наука. Те трябва да си партнират. През последните години, действително, има ръст на проектите, които са финансирани от европейски програми, защото ако един от вътрешните проекти е между 3000 – 6000 лв., да ви оставим вас да си помислите за между 3000-6000 лв. за една година какво можете да получите като резултат, като в това се включва, разбира се, закупуването на някаква техника, с която да го направите, да го свършите. Позитивно е, разбира се, защото ни позволява след това да работим по-добре със закупената техника, докато при европейското финансиране говорим все пак като долна граница между 45 и 50 000 евро. Разликата е значителна, съответно броят специалисти от различни области, които ще се включат е значителен. Партнирането с европейски партньори е добро, защото изтегля, не можете да си позволите да изостанете, защото изостанете ли веднъж, няма повече да сте партньори. Тоест там вече имате отношение подобно на пазарен принцип.

**М: Ще ви попитам всички: считате ли, че имате достатъчно информация за източниците на финансиране на научни изследвания и иновации? Научните среди, как мислите, имате ли информация?**

Р: Мисля, че имаме, поне при нас има специален отдел, който се занимава със следенето на обявяване на конкурси, рамкови програми на ЕС, НАТО също. Вече при добро желание фирмите да следят тази информация, по-лесно може да получат информация и достъпно.

Р: Ако мога така да заключа за Техническия университет, финансирането не е толкова проблем, колкото мотивацията, мотивацията да правиш. Ако някой иска да направи нещо го прави.

**М: Дори с бюджет от 3 000 лв.?**

Р: Ако не му стига, може да потърси, прави си сметка и така. Тоест за финансирането се крие мотивация. Мотивацията е много силен фактор, някои нямат мотивация и не го правят, други имат мотивация, упорити са, и го правят. Същото се отнася и за бизнеса, тъй като имам и там наблюдения, ако някой иска да направи нещо, той го прави. Като не искаш търсиш причини.

**М: Вие споменахте инвестиционното финансиране по линия на банкови схеми, на кредитни схеми, но хайде да ви попитам: малко по-конкретно да ми предложите добра практика, няма значение от чий опит е, за успешно финансиране, намиране на**



**източник на финансиране за иновации и развойна дейност? Някой, който има такава потребност, какво бихте го посъветвали? Примерно млади учени, които искат да работят в дадена сфера и им е нужно финансиране, предполагам. Могат да ползват ресурсната база на академичната институция, в която работят, но трябва пари за заплати, консумативи и материали...**

Р: Намират чужда институция, обръщат се към нея, веднага младия човек го вземат, финансират го добре, създават му база. Например моя колега в Белгия за 3 месеца, ако може да разкаже.

**М: С удоволствие ще ви изслушаме, нали затова сме се събрали.**

Р: Лошото при мен е, че се случи така, че темата за дисертацията ми, практически в следващите години не е приложима в България, но е приложима в други части на света.

Р: Не, тя е приложима, но ние просто изоставяме.

Р: Изоставяме с няколко години. Затова стана така, че плюсовете на дисертацията ми отиват в друга държава.

Р: Кажете само каква беше темата на дисертацията ви?

Р: Специално се занимавам с комуникационни мрежи, които свързват зарядни станции за електромобил. Такава инфраструктура все още в България няма.

Р: Няма електромобили?

Р: Няма много, няма такъв процент както е в чужбина.

Р: Няма зарядни станции.

Р: А вие как намерихте финансиране за да извършите този обем работа?

Р: Финансиране ли? Нямам финансиране. Те ми дават материална база.

Р: Материална база получава, за да си свърши работа, нали такъв беше въпроса конкретно. Плащат му по 900 евро на месец за периода, докато прави дипломна работа, за да придобие правото над тази дипломна работа. Просто хората си плащат, ако искат да добият качествен продукт.

Р: А какво мислят по въпроса?

Р: Ами аз не съм се интересувал тъй като не съм енергетик и тематиката ми не е свързана със самите автомобили и зарядни станции, аз се занимавам с комуникационните мрежи между тях.

Р: Ами нали правят сега такива?

Р: Правят, но не съм запознат със статистиката колко произвеждат.

Р: Ето човека разбира от специалността си и в дясно не поглежда, в ляво не поглежда и никой не се занимава с това нещо. Той не е виновен за това нещо.

Р: Проблемът е, че в момента всички стандартизиращи институти в областта на техниката и комуникациите в момента започват да разработват стандарти за тези мрежи, действително в България още никой не се занимава с това, така че колегата работи в тази област.



Р: Научно всичко е наред, колежке, научно всичко е наред.

Р: Тука идеята беше следната, че младия човек намира място, където ще му осигурят всички необходими условия, той отива там, където ще му осигурят материални средства, не става въпрос за спане или за храна, става въпрос за техника. Софтуера е много скъп, за 3 000 лв. софтуер на може да се купи, софтуера е много повече пари, компютър може да се купи, но не и позволено.

Р: Защото е основно средство.

Р: Получавах и е една благоприятна среда, която е много важна, където не те занимават с нищо друго. Аз 20 години съм работила в БТК, от съвсем скоро съм на това място, защото имаше място за асистент в отдела за приносими системи, а аз съм работила точно това. Така че аз познавам тази система много добре, при нас имаше специален институт за иновации, с който ние работехме и си партнирахме много добре и новите оптични мрежи на цялата страна, включително и на Варна, са изградени от тогавашните инженери на БТК, които сега са навънка или като мене.

Р: Вашия въпрос беше в някаква друга връзка?

**М: Не, аз за финансирането питах, но всичко ми е интересно в тази тема, така че...**

Р: Само исках да ви кажа, че аз познавам другата част и сега се опитвам да се запозная с условията в института.

Р: Добрата практика за финансирането, поне в нашата лаборатория е такава. От всеки проект, който сключваме с дадено предприятие, винаги, ако ние го приключваме на нула, няма никакъв смисъл от тази работа. Винаги остават средства, които ние влагаме в развитие, както на научния потенциал, тоест за специализация на някои от хората. Миналата година един от колегите беше в Белгия на един 4-дневен курс, който струваше само курса 1200 евро, закупуване на собствена апаратура. Човек трябва наистина да си постави за цел едно такова..В един университет, занимавайки се с изследователска дейност непрекъснато да търси работа, тоест трябва да има един човек, който да намира работа на останалите 7-8-9 човека, в зависимост от звеното.

Р: Мога ли да допълня това, което казахте, вашата мисъл, какъв е основния проблем. Кажете ми една единна система в нашата държавица.

Р: Няма единна система.

Р: Не, не, говоря за една чисто информационна система, говоря за един файл, в който да има ресурса, научния потенциал, неговия например, като инженер по комуникация, който да мога аз към него като представител да се обърна към него, да знам, че неговия ресор е такъв, да знам, че имам конкретна задача и да му кажа – реши я, моля те.

Р: Вие даже като влезете в уеб страницата на университета и се разходите по катедрите няма да придобиете представа към кого трябва да се обърнете за решаване на дадения проблем, това е слабост.

Р: Заместник ректора, отивате при него и е готова работата.

Р: Донякъде нещата опират само до лични контакти, и то само личната активност от нас към вас, а не от вас към нас.

Р: Точно това и аз мога да дам за пример, имам задачи по комуникация, които са належащи и които не могат да намерят своето решение само от практиката, независимо какви умове и с какъв потенциал разполагаме аз и хората с които работят, а ми трябва едно по-задълбочено познание. Кажете ми към кой да се обърна, нямам никаква представа, защото това ще ми коства време да намеря човека, да намеря алтернативен начин да го оценя, тоест да намеря мнение на трети лица, някакви други форуми на негова изява и тн. Да смея тази информация до тук съм загубил един месец и чак тогава да възложя задачата. Явно не ви се случвало при цялото ми уважение, но това е нещо, което държавата трябва да направи или самите университети.

Р: Самите университети.

Р: И аз мисля, че изобщо финансиране не трябва да се търси отвънка, защото проблемите са тук около нас. Ако аз направя една калкулация на собственика на фирмата или моя началник и кажа – да, даваме едни 10,20, 30 по хикс лева, но изкарваме 10 пъти повече в рамките на 6 месеца, без да е рискова инвестиция – решаваме и започваме. Проблемът е нулев. Не е ли така?

Р: Точно така е.

**М: Вие споменахте за риска при научните изследвания, по-специално за изследвания, насочени към иновации в производството. Все пак, не смятате ли, че трябва да се ползват фондове за рисково финансиране или е достатъчно да се ползват било собствено финансиране, било банково финансиране с инвестиционна цел?**

Р: Аз не смятам, че ако обявим пред банките, че решението ни е да финансираме в иновации или нови продукти ще имаме първо правилна оценка на риска и ще получим някакви преференции, а точно обратното, банката ..

**М: Да, те са консервативни, извинявайте, че ви прекъсвам. Имам предвид целеви фонд за рисково финансиране на иновации. Става въпрос за друг тип фонд, банкова програма и т.н. Или да е държавен гаранционен фонд. Това имам предвид.**

Р: То имаше някакъв фонд целеви такъв.

Р: Това е просто мнение.

**М: Но пък във вашия случай е съвсем друг примерът, липсата на финансиране ви насочва към нещо конкретно.**

Р: Значи, въпросът е, че ние правим неправилен разбор. Пари България има – 38 млрд. евро населението държи в банките като депозити, защото го е страх. Ето тук е ролята на държавата. Аз не съм икономист, аз съм инженер, обаче преподавам мениджмънт. На стари години се преквалифицирах, по професия към корабостроител, а след това компютърджия. Две висши образования имам. Трява да ви кажа, че икономистите в България са много зле. Пак не искам нищо да кажа. Икономиката се движи от икономисти, на които не им е ясна. Това е, което искам да кажа.

**М: На какви нива?**

Р: На много високи нива.

**М: Имате предвид държавното управление?**

Р: Държавното, БАН, Института по икономика – положението е много зле. Те си мислят за пазарната икономика като Маркс, Енгелс и така. Не им е ясна. Държавата въобще..Какво е държавата? Ние сме държавата. Тя на нас трябва да ни служи. Финансиране може да се намери, обаче форми подходящи за това. Банките също могат да служат по друг начин. Обаче се движим ..ние се мъчим да намерим проблемите при нас, но те се оказват извън нашата система. Аз затова си мисля, че в този разговор можем да посочим много неща, а всъщност проблемът е системен. Проблемът не е, че хикс не може да реши проблема на игрек, или, че зет не може да намери пари, проблемът е системен. Спирам.

Р: Абсолютно вярно.

**М: Да разбираме, че проблемът е в институционалната среда, така ли?**

Р: Може и така, системен, включва повече неща от институциите. Проблемът е свързан с отношението на обществото към предприемачите, ами предприемачеството е мръсна дума в България.

**М: Да, поне аз съм склонен да се съглася с това, защото проучванията, които сме правили, показват това.**

Р: Казват - предприемачите са едни разбойници, мошеници. Не е ли така? Те са 175 хиляди, 10 хиляди от тях са разбойници и мошеници, 165 хиляди не са и тн. Няма смисъл да коментирам. Проблема е системен, на обществото, става дума за ценности. Ние сега си приказваме. Вие знаете ли, че не можем да намерим хора, които да искат да станат инженери? Поне аз работя в областта на мениджмънта, пълно е с кандидат студенти и студентки, които искат да станат мениджърки, икономисти, които искат да пляскаят с ръце, да ходят в моловете, да участват в рекламни кампании, затова е Пайнер си получи финансирането. Не искат да стават инженери? Защо не искат да стават инженери? Това е системен проблем.

Р: Човека, който коментирате е един от най-добрите инженери в България, специално за Пайнера и един от най-находчивите между другото. Това е предприятие. Той е сметнал, че там има ниша.

Р: Не аз не го упреквам.

Р: Истината е, че са финансирани безумни проекти за телевизионни кампании и т.н. Това, че някоя институция му е позволила да усвои парите, не го прави него виновен, че ги усвоява.

Р: Не е виновен, аз не съм казал, че е виновен. Аз го давам за пример, за иновационен проект.

Р: Взел, не взел, това, че е разрешено е проблем на институциите.

Р: От моите студентски 100 знаят какво е чалга, а 70 не знаят какво е управление на качеството, ИСО 9000 и тн. Въпреки, че го предавам.

**М: Позволете да попитам тези, които са докторанти. Какви са вашите специалности – инженерни или други?**

Р: Моята специалност е технология на машиностроенето.

**М: Вашата?**

Р: Икономика и мениджмънт.

**М: Вашата е телекомуникации?**

Р: Комуникационни системи.

**М: Вие искате да се занимавате с научна работа и да се развивате в тези области, нали така? Как изглеждат проблемите на научните изследвания в подкрепа на бизнеса или поръчани от бизнеса? Вие имате ли някакво участие в тези процеси и какво е то? Вие казахте, че имате конкретно решение, което ви помага на вас лично да се развивате.**

Р: То не е финансирано от бизнеса, а от ...

**М: Научна организация?**

Р: Университет.

Р: Къде, според вас, отиват тези иновации, които са финансирани от чужди университети, смятате ли, че остават в университета? Всичко се продава и веднага влиза в обръщение под формата на патенти. Спокойно може да влезете в патентното дружество на държавата, в която работите в момента и да видите след 2-3 години къде ще отиде вашия труд и как ще се продаде набързо и как ще се финансира нещо от него.

Р: Моя научен труд, не е казано, че някой ще ми го открадне. Това, което съм направил аз може да се защити като бъде публикувано. Според мен те по никакъв начин дори не се страхуват от това нещо.

Р: Коментара беше друг, че това, което правите вие там, финансирано от университет, пак отива в бизнеса. Влага се вътре, докато при нас каквото и да се финансира си остава вътре в средата.

**М: Понеже вие споменахте, че имате защитени патенти, 27 на брой, ако не ме лъже паметта, сравнително малка е вероятността някой от тях да бъде абсорбиран от бизнеса под една или друга форма, докато вашият изглежда по-конвертируем, нали така? Аз наистина съм склонен да кажа, че няма да ви ограбят авторските права, но изглежда, че навън бизнесът има по-висока абсорбционна способност и нагласи да усвоява това, което е измислено.**

Р: Там дават повече възможности на самите докторанти. Например моята дисертация е свързана с малкия и среден бизнес, една РТурция, правя проучване за самите насърчителни пакети, които се правят от правителството за малкия и средния бизнес, нещо, което може да се приложи в България. Първо се бях ориентирала на регионално ниво да се направи един сравнителен анализ, но за съжаление, мерките, които се прилагат там на регионално ниво, не могат да бъдат приложими у нас за момента. Там правителството отпуска изключително много средства.

**М: И за иновации?**

Р: И за иновации, там имат такъв закон за насърчаване на иновациите и малкия и средния бизнес.

Р: Турция е много по-напред от нас.

**М: Добре, вие познавате ли мерките и програмите за подкрепа на иновациите в икономиката?**

P: Специално за...?

**М: Не конкретно към вас, към всички е този въпрос. Познавате ли мерките и програмите в подкрепа на иновациите в икономиката? Националните мерки и програми. Кажете ми някои.**

P: Аз ги познавам.

P: За служителите на институциите да учат английски, само това знам.

**М: А за иновациите конкретно?**

P: Имаше фонд – Национален иновационен фонд. Предполагам, че го има още.

P: Има сайт.

**М: Кой сайт?**

P: Няма Национален иновационен фонд.

P: Вече няма ли?

P: Не действа.

P: Може, може.

P: Има хора, които се занимават с тея работи. Всеки си има по един такъв човек и на практика се знае какво осигурява държавата. Тези, които са някакви грантови схеми, всички фондове, всички такива програми се знаят и всички са наясно с тях.

P: По-скоро доколкото го има, би трябвало да ги знаем.

P: Това, че в момента не можем да ги цитираме, не значи, че не ги знаем. Напротив, знаем ги, по-скоро ние сме голямо предприятие, където сме свикнали. Малко са големите предприятия, предполага се, че те могат сами да се оправят. Може би малките и средните предприятия не знаят как да кандидатстват за такива схеми. Може би това също е някакъв проблем.

P: За тях е по-лесно да свършат някаква работа, която зависи само от тях, да си изкарат нещо на пазара, да си изкарат парите, отколкото да преодолеят това препятствие да кандидатстват за такова целево финансиране от Европа, да кажем. Там вече при условие, че има такова финансиране, има такива изисквания. Там вече е ролята на държавата, максимално да се олекотят процедурите, да стават по-оперативни, по-бързи. Там където не могат да се олекотят, като селското направление, агробизнеса, там има структури, които какво искаш, пишат ти проекта, държавна структура го прави това нещо. Дай да назначим сега човек, който да пише проекти, които могат и да не се финансират, освен всичко друго. Хубаво, но лично ние не можем да си го позволим от години и затова не можем да го направим. Сигурен съм, че има шанс, сигурен съм, че има смисъл, все по-склонен съм да мисля в тази посока. Но това, което разказахте, че трябва еди колко си месеца за това да се свърши, подобно е и при нас положението. Препятствието е по-голямо, отколкото би трябвало да бъде.

**М: Въвеждането на данъчни облекчения за иновации стимулира ли бизнеса да влага повече усилия в тази дейност, да създава партньорства за повече изследвания с научните среди?**

P: Със сигурност всяко финансиране стимулира бизнеса.

P: Това е излишен въпрос.

**М: Има го в схемата, затова го задавам. Всъщност, вие добре знаете, че и най-очевидните тези трябва да се проверяват емпирично. Какво мислите за новата ваучерна схема, която е анонсирана от Министерството на икономиката, енергетиката и туризма, за следващия програмен период за ОП „Конкурентоспособност“? Дават се на бизнеса целеви ваучери, според заявената от компаниите потребност, чрез които ще се финансират научни изследвания и развойна дейност за създаване на иновации.**

P: Това е едно много добре замислено мероприятие. Това е начинът парите за наука да отидат в посока на развитие на различни сектори в икономиката.

**М: Смятате ли, че ще проработи тази схема?**

P: Ваучерите за помощ на малки и средни предприятия ли са?

**М: Не знам, още не е ясно.**

P: Значи преди години имаше такава схема за малки и средни предприятия – 50 -70 човека, сега те ще бъдат ..никой не знае какво ще стане, защото това е проект.

P: Бенефициентът кой е?

**М: Научните среди и организации.**

P: В този ред на мисли, не мисля, че ще помогне, във връзка с разговора, който водим в момента, защото вероятността да бъдат усвоени напълно е малка.

**М: Добре, подсказжете нещо, което ви идва наум, което ще помогне като регламент или като липса на такъв, защото в момента ситуацията е такава, че, не липсат на регламенти пречи, а наличието на прекалено много.**

P: Има една програма на норвежкото правителство, което обявява, че за всякакви инициативи свързани с придобиване на технологии за производство на екологични изделия се финансира в рамките на едн милиона от норвежкото правителство при едно единствено условие – това, което се взема да е от норвежки производител. Значи, ние за да искаме да си купим едни големи хубави машини за 1 млн. трябва да намерим норвежки производител на тези машини и тези пари на практика ще ги вземе норвежкия производител на тези машини, а ние ще ги придобием без пари. Ако се направи така, че университетите и институтите могат да придобият тези пари само ако могат да намерят някакъв бизнес, фирма или нещо, което да усвои тези пари, тези продукти, и то доказано да ги усвои в полза на някаква идея. Ето един начин институтите да получат пари, произвежда института, значи няма да стане сделката. От друга страна, ако му хареса, той ще го получи безплатно, а пък университета ще вземе пари за неговата разработка също със съгласието на бизнеса. Ето една схема, която връзва едните и другите и парите, които дава, в оня случай норвежкото правителство, в този, нашето, ще отидат където трябва и целта ще се постигне.

**М: А има ли момент на изненада в този процес? Къде точно?**

P: Когато бизнеса получи тези пари от държавата, този ваучер, след това той решава към кого да се обърне да реши задачата?

**М: Точно така, бизнесът възлага, разполагайки с ваучер в ръка.**

Р: И плащате тогава, когато сте получили...

Р: Не, ние не плащаме, плаща този, който ги е дал.

Р: По същия начин и норвежкото правителство, то не се обръща към норвежките производители, то се обръща към българите и казва – имате ли нужда от нещо, обърнете се към наш норвежки производител и ако той ви го даде, работата става.

**М: Добре, а предварително забелязвате ли евентуални слабости, според вас?**

Р: Е, за какво намеквате сега...

**М: Вие ще кажете, ако предполагате такива.**

Р: Не съм дал, мога да се закълна в каквото кажете, не съм дал нито един лев за корупция, не ми се е налагало. Въпроса именно до тука опира. Винаги могат да се намерят хора, които нещо да измислят.

Р: Да си построят хотелче.

Р: Да.

**М: Да, ясно, държавата и сега мисли така. Тези, които са бенефициенти, тя потенциално ги мисли за недобросъвестни. Въпросът ми е за други неща, от техническо естество, от гледна точка на капацитет, кой знае какво още – вие сте включени в тези процеси и ги усещате по-добре от мен.**

Р: Капацитет има. В България, ако говорим за технически – има 4 технически университета, освен това има строителен пети, има факултети и в софийски университет.

Р: Все още има, думата е „все още“.

Р: Сред младите има капацитет.

Р: Така е, но не с необходимото темпо.

**М: Строгата отчетност по еврофондовете, а тези пари ще дойдат от там, изисква да има плащане, след като е получен резултат, отчетен, одитиран, проверен на няколко нива. Иновациите са специфична дейност, където не всичко се случва, даже само една от десет се случват на практика. Няма ли, според вас, това по условие да създаде проблеми? Че издаващият ги орган ще каже - ние ще го изплатим, но след като мине финансов одит. Една иновация, която не се е случила, смятате ли, че е възможно да не я платят и това да минира процеса още от начало? И след първата, втората година, научните среди да кажат - ние бяхме до тук?**

Р: Не, няма такава опасност. Ясно е какво трябва да се направи и ако се направи, то е направено. Няма средно положение.

Р: Важно е пазара как го поема от там нататък.

Р: Това вече е друг въпрос.

Р: Може ли да кажа нещо?

**М: Да.**

Р: Никой не трябвало да говори за пари и след малко започваме да приказваме пак за парите от ЕС. Тя няма да решат нашия проблем, а това е системата.

Р: Ние сме длъжни да ги използваме, взели са ни и това е техен проблем, не наш проблем.

Р: Над 100-120 млрд. лв. е годишния оборот, значи годишно от европейските фондове се вливат 2-3-4 млрд. лв.

**М: Мислите ли, че иновациите трябва да се управляват само от Министерството на икономиката, енергетиката и туризма или трябва да бъдат включени и други ресорни министерства, като Министерството на здравеопазването, спрямо вашата фирма има допирни точки в случая, отбрана, телекомуникации? Има ли логика в това?**

Р: Има логика.

**М: Какво вие лично искате да се промени в програмите и мерките за иновациите в икономиката? Ще ви дам един пример. В този програмен период, в рамките на ОП „Конкурентоспособност” има отделна ос – Иновации. Вътре има какви ли не мерки в тази посока, включително подпомагане на стартиращи иновативни предприятия. Ако сте наблюдавали процеса с някакъв интерес, няма значение дали задълбочено или от любопитство, бихте ли казали какво мислите по въпроса – какво трябва да се промени в тези програми и мерки за подкрепа на иновациите и защо? Трябва ли нещо да се промени въобще или да се продължава по същия начин?**

Р: Трябва да се промени механизмът на финансирането, методиката на оценка.

Р: Скорост, прозрачност, намаляване на бюрокрацията и тн.

Р: Критериите, смятам, че трябва да се оправят. Доколкото е ясно и какви са критериите, защото те не са и обявени.

**М: За допустимост, за кандидатстване, за оценка на проектите?**

Р: Критериите за одобряване.

**М: Добре, а какви са най-важните предпоставки за развитие на партньорството между науката и бизнеса? Нещо липсва ли, за да направи по-интензивен този процес?**

Р: Взаимна система за комуникация между университетите.

Р: Коректност.

**М: Има ли примери за некоректно сътрудничество във вашата практика?**

Р: За некоректно сътрудничество, дори тази междифирмена задължнялост, която съществува и разни партньори, които задържат по половин, една, даже две години плащане за свършена работа и по никакъв начин не можеш да получиш протекция.

Р: За да ги получиш са 534 дена.

**М: Така е, да.**



P: 534 дена са след като заведеш дело.

**М: По последни данни междуфирмената задлъжнялост, закъснелите или отложени плащания за повече от 3 месеца, или не знам точно колко беше критерият, е над 160 млрд. лв. Какви трябва да бъдат ролята и мястото на държавата в това отношение? Какво трябва да направи държавата, за да подкрепи и насърчи сближаването между научните среди или предприемачите?**

P: Да промени методиката на финансирането, за да има повече интерес. Институтите не са пазарно ориентирани.

P: При нас трябва да направи така, че изследователската работа да бъде призната като еквивалентна на учебната. Трябва щат и други неща да се образува, не само въз основа на часовете и по броя на студентите.

P: Трябва човек да може да си развива бизнеса, това е първото, за да може той да търси и иновации от нас и всичко ще си тръгне.

P: Много съм съгласен с вас.

**М: Бизнес средата да се подобри, така ли?**

P: Да се създадат условия, за да може да се развива бизнеса, той да печели. Аз не съм икономист, може да не се изразявам правилно.

P: Организацията на университетите също се нуждае от промяна, нормативните документи коренно .., трябва да се погледне на университетите като изследователски организации, ако искаме да има изследвания.

**М: Ако трябва да предложите някои спешни мерки в подкрепа на сътрудничеството и, в крайна сметка, в подкрепа на този процес на създаване на иновации, бихте ли казали какво ви идва първо на ум?**

P: Например, предприятията, парите от данъците им, които получава министерството и след това насочва към научни изследвания и фондове, да разреши на предприятието тези пари да ги насочи там, където то смята, че е необходимо.

P: Всичките ли?

P: Не.

P: Данъчно облекчение.

P: Не целия данък, а от данъка, тази част, която отива там – 5% или 2% за научни изследвания се дават. Особено големите предприятия.

**М: Да, които имат по-голям данък печалба.**

P: Те биха могли тогава да регулират своите интереси.

**М: Това е интересна алтернатива на варианта за общи данъчни облекчения за иновации.**

Р: Няма защо да се лъжем, 90% от данъците в България се плащат от „Лукойл“ и още 10 предприятия, да не ги изброявам. Тоест ако трябва да говорим за пари и източници, източниците са ясни.

Р: Такива по-големи предприятия биха могли да си решат много проблеми.

Р: Знаете ли кой плаща по-големи акцизи от „Лукойл“?

Р: Е, „Лукойл“ са друг мащаб.

**М: Говорим за данък печалба, не акцизи, те акцизите са също вид данък, ама... и за ДДС не говорим. А как виждате мястото и ролята на неправителствения сектор в този процес? Смятате ли, че биха били полезни и как? Какво може да ги мотивира да са по-полезни?**

Р: Ако имат съответния интерес, предполагам, че биха си вършили работата. Нямам идея.

Р: Нали си плащаме членски внос.

**М: В момента нямат ли интерес?**

Р: Няма представител да каже.

**М: Пропуснали ли сме нещо в разговора, което смятате за важно, че има отношение към темата и трябва непременно да го кажете сега? Ако има нещо, което не съм ви попитал, защото не претендирам, че схемата описва подробно всички страни, всички гледни точки, всички подходи, отразява мнението на всички участници в процеса – моля да го кажете сега.**

Р: Според мен като цяло, било то в политика, било в мотивация или преимбюл на някаква програма или каквото и да било друго отсъства общата визия на нещата и всъщност какво дава, този който финансира или пренасочва някакви средства. Колкото е възможно да мотивира защо тези пари се дават, с каква цел, точно в това направление и тн, защото дават се едни пари, от там нататък, по отношение на общата визия ние трябва да гадаем – държавата какъв интерес има, Европа какъв интерес има. Тя има интерес да ни прави по-богати ли, или има интерес да ни прави по-бедни? Каква е в крайна сметка мотивацията? Ето например, говорят хора и могат да се питат един друг, за да имат яснота.

Р: Ние трябва да имаме вътрешна убеденост, че трябва да развиваме иновациите, защото ако ние ги развиваме, защото Европа ги развива...

Р: Защото ето, вие имате две висши образования, аз имам едно, всеки има, но нещо ни се губи в цялата картина на нещата. Поне аз такова усещане имам, и ние съответно нямаме идея, нали. Ето колежката е работила в бизнеса и тя от там има идея, че бизнеса има нещо да кажем. Друг от институт е отишъл в бизнеса, и от там има идея какво прави едното и какво другото и какъв е смисълът на едното и на другото. Сега, някой от вас може да е бил във властта и той от там има идея какво знае този, който е във властта и какво този, който не е във властта, защото прави впечатление, че преди да влязат във властта са едни, а след като влязат – други. Значи те, в следствие на това, че са в една друга среда...Това или е нарочно, или е случайно, или е и двете. Според мен е така. Това не се учи в училище, по мое време не се учеше и сега съм убеден, че още по-малко се учи. В смисъл, абе вие сте граждани, в тази структура има парламент, единия прави това, другия прави това, къде се учи това нещо? В института учи ли се? Не се учи, в отделенията учи ли се? Къде? Ние какви сме? Какво значи граждански права, какво да очакваме? Вие казвате, че ние сме държавата, те казват, че те са

държавата. Има някаква мъгла, която пречи да се вземат ясни, смислени и целесъобразни решения като цяло в съвсем конкретните задачи, които трябва да се решат.

**М: Има ли нещо, за което вече сме разговаряли, но искате да го подчертаете като финал? Което да бъде поантата на този разговор. Или пък нещата са твърде сложни, за да се обобщят в две думи?**

Р: Общо взето излезе, че липсва национална стратегия за иновациите, липсва пак национална стратегия за това, къде са приоритетите в отделните области, от където ще произлязат и мотивите на бизнеса да развива точно тези направления и области, а пък те ще изискват съответно ускорени научни изследвания в съответните области и в съответните направления. Като че това трябва да бъде водещото, което да тегли нещата едно след друго.

Р: Ние очакваме една визия, визия за това защо да правим иновации, как да ги правим и тн. Ние знаем, обаче..

Р: Конкретни мерки за стимулиране на бизнеса.

**М: Добре, нека с това да приключим. Благодаря на всички за участието в дискусията!**

## **ФОКУС ГРУПА - Бургас, 22.01.2013**

**М: Ако не възразявате, да започваме. В самото начало бих искал да помоля да се представите. Достатъчно е с две думи, от коя институция или предприятие сте и каква е областта, в която се занимавате, научна или производствена. Предлагам да започнем по часовниковата стрелка. Заповядайте.**

Р: Имам удоволствието да започна. Главен асистент в университета „Д-р Асен Златаров“ в Бургас.

**М: Специалност?**

Р: Специалността ми е микробиология, но работа в катедра по технология на водите и се занимавам с общо третиране на отпадъчни води.

**М: Благодаря. Заповядайте.**

Р: Собственик съм на фирма „Мако стил“ – производство на работно облекло и горно, дамско и мъжко, официално облекло. Имаме персонал от около 23-24 човека. Това е. Весела Петкова се казвам.

**М: Добре, благодаря ви. Заповядайте.**

Р: Доцент Дончо Керемедчиев. Доцент съм в университета „Д-р Асен Златаров“ в Бургас. В областта на управлението на човешки ресурси работя.

**М: Благодаря ви. Заповядайте.**

Р: Валентин Ненов се казвам и в университета „Асен Златаров“ работя в направление Пречистване на води и участвам в администрацията на университета, като отговарям за науката.

**М: Благодаря ви. Заповядайте.**

Р: Станислав Симеонов се казвам. Работя в университет „Асен Златаров“. Занимавам се с компютърни системи.

**М: Благодаря ви. Заповядайте.**

Р: Сабина Недкова, работя в университет „Асен Златаров“, в катедра Основи на технически технологии. Преподавам по техническа безопасност и управление на риска.

**М: Благодаря. Заповядайте. Може би от тази страна ще ви е по-удобно. Понеже сме на етап представяне на участниците и понеже е ваш ред, ще ви помоля направо да кажете няколко думи за себе си.**

Р: Не, не, не е неин ред.

**М: Така ли? Прощавайте.**

Р: Доцент Йовка Николова в катедра Електроника, електротехника и машинознание.

**М: От къде?**

Р: Университет „Асен Златаров“.

**М: Добре, благодаря ви. Бихте ли се представили?**

Р: Аз съм от фирма „Ковент – клима“, Бургас. Занимаваме се с производство на вентилатори.

**М: Добре, благодаря ви. Заповядайте.**

Р: Младен Бойчев се казвам. Управител съм на фирма „Ликс Мебел“. Занимаваме се с производство и проектиране на мебели. Колегата се занимава със същото.

Р: Казвам се Стоян Попколев и аз съм управител на фирмата.

**М: Добре, благодаря. Заповядайте.**

Р: Станимир Станчев от университет „Асен Златаров“, докторант по компютърни системи и технологии.

Р: Тодор Петков Петков, докторант по електроника в университета „Асен Златаров“

**М: Добре, благодаря ви. Сега бих искал да попитам представителите на академичните и научните среди: какъв, приблизително, е научно-изследователският капацитет на вашите институции, има ли хора, които специално са профилирани в сферата на научните изследвания и иновациите? Понеже сте от две институции, доколкото разбрах, може 2-ма души да се изкажат, а другите да ги допълнят.**

Р: Аз мога да кажа, че ако говорим за отдел, който се занимава с наука, в университет „Асен Златаров“ има т.нар. НИС - научно-изследователски сектор, който приема всички предложения за проекти и всъщност ги администрира, но също така, преминават освен изследвания, преминават също така различни заявки, сервизни поръчки, през научно-изследователския център на университета. Разбира се всяка катедра и всяко звено си има свои проекти по отношение на изследователския процес. Така че този сектор реално менажира платените поръчки, които постъпват в университета. Освен това мога да кажа, че през 2007-2008 бе създаден Център за технологичен трансфер и бих казал, че по-скоро опита на този център е негативен и след създаването му, в този период имаше един, бих казал период на развитие, в който бяха оценени над 30 разработки. По-късно, на следващ етап от тези 30, останаха за развитие, субсидирано - 3 проекта, които получиха награда от министерството от порядъка на 4000 евро. От там нататъка се доказва, това, което вие казахте, че предприятията в нашия регион не се интересуват от иновации. Имаше няколко анкетни проучвания и една от анкетите беше за малки и средни предприятия и по-големи и за жалост нито едно от тези предприятия - малки и средни фирми, не проявиха такъв интерес да получат резултати от иноваци. Нашето обяснение беше, че те нямат като че ли вътрешен ресурс, тоест такава инженерна мисъл, която да търси развитие и нямат финансов ресурс, защото знаете, че прилагането на инженерни иновации е свързано с някакъв материален ресурс. В момента, аз по-скоро затова дойдох на тази среща, да чуя някакви мнения от ваша страна, тъй като разбрах, че вие имате някакъв опит във варненски регион или може би грешно съм разбрал, за да видя как върви този процес в определени райони, айде да кажем ако не е във Варна, няма значение, но ако имате поглед за България би ми било интересно за мен.

**М: Отговор на по-голямата част от вашия въпрос ще се съдържа в резултатите на нашата работа. Надявам се, че Министерството ще е готово да сподели информацията, а ако ли не, ние ще ги попитаме при всички случаи, дали ще ни позволят да изготвим и да разпратим резюме на това, което имаме. Имаше вашите контакти и се надявам, че ще го посрещнат без възражения. Сега да попитам представителите на бизнеса: имате ли във вашите предприятия звена или отдели за**

**научна изследователска и развойна дейност? Може да не са звена, може да са отделни хора – един човек, двама души, които да се занимават с оптимизация на процесите, с измислянето на нови неща, с адаптирането им към вашия бизнес.**

Р: Когато едно предприятие е много малко, няма как да се отдели толкова човешки потенциал и хора, които да се занимават само с това, не може да се очаква, че едно микро предприятие – 5-10-15 човека, там един човек се занимава с по девет задачи. Ние не живеем в социализма, когато всеки имаше една длъжност и си изпълняваше само това, което трябва по трудова характеристика.

**М: При вас също ли е така? Нямаме такива хора?**

Р: Всеки има задачата да измисли нещо ново.

**М: Добре, а на практика случват ли се такива неща – има ли хора, които да допринасят в това отношение при вас?**

Р: В такъв смисъл за оптимизиране на производството при нас е ако има някаква нова техника, да я внедрим или приспособление, което да спести часове труд. Примерно една машина, която работи ...две и две е повече от една, нали? Ние се интересуваме повече от машини, отколкото от други процеси.

**М: По-производителни, по-нови машини, ясно.**

Р: По-бързи, основно. Ние можем да работим за компютъризиране, няма техници, няма...

**М: При вас как стои въпросът?**

Р: При нас нещата за общо взето измислени, само трябва да имаш средства, за да си конкурентен на пазара. Няма иновации, но не може да се каже, че има хора, които се занимават точно с това. Ние работим на принципа, събираме се екипа и измисляме кое как да стане, нашата работа е свързана с доста, преди да се изработят нещата има доста мислене. Как ще се измислят конструктивно, събираме се, решаваме как ще стане, казваме как ще стане, събираме се и започваме да работим всички. Всеки мисли, кое как ще стане по-бързо, по-хубаво. Просто всички сме се разпръснали в тази дейност, всеки един мисли за това нещо. Всичко е свързано с много пари, ние знаем как да стане по-бързо и по-хубаво, обаче всичко е свързано с пари, всеки един по-висок клас машина е добре дошъл и ти спестява страшно много работа и мислене и всичко. Ние гледаме да се справяме с това, което имаме, защото трябва да се оцелее. Явно периода е такъв.

**М: А случвало ли се е във вашия бизнес да измисляте нови продукти?**

Р: Ами ние непрекъснато, в смисъл, ние произвеждаме вентилатори и непрекъснато, всяка година имаме нови продукти, но те са на база аеродинамични системи и това го правим непрекъснато, всяка година, даже цели серии вентилатори от миналата година. Това е едно непрекъснато движение, в зависимост от търсенето на пазара, то не е самоцел. Може да е самоцел ако ние имаме средства да се самофинансираме. Когато клиента поиска нещо, което ние нямаме в нашата продуктова листа и ние имаме възможност, го правим.

**М: Сега въпросът ми е към всички и вече така ще вървят, така сме структурирали схемата. Към настоящия момент всички имате някакъв опит в разработването и въвеждането на иновации. Имате ли опит със сътрудничество, бизнесът – с научни среди, а пък научните среди – с бизнеса? Вие споменахте, че имате доста поръчки и запитвания.**

Р: Да, университетът има, но те не са много. Има някои катедри, които са по-продуктивни, други – по-малко. Някои се радват на световна известност. Така че, в определена степен зависи от колектива и традициите, защото ако говорим за нашия университет – държавния университет в Бургас, традициите са свързани най-вече с химията и химичните технологии, но напоследък бих искал да кажа, че имаме много нови направления, в които влязоха нови хора, имаме много голям прием. Това, разбира се е свързано с авторитетна изследователска дейност и тука има представители на тези катедри – компютърни технологии, информационни технологии и това е едно направление, което се развива. На мен ми хареса, това, което казаха колегите от бизнеса, че нашата дейност се развива в зависимост от търсенето на пазара, така че и за нас това важи. Тоест ние също се променяме като университет на базата на търсенето.

**М: В този смисъл научните разработки и усилията в тази насока са пазарен продукт, така ли?**

Р: Да, определено. Вярно е това, че страдаме от това, че нямаме голям опит в комерсиализацията на продуктите. Това беше заложено, когато се създаваше центъра за технологичен трансфер. Там да се подпомогне този процес, но както ви казах, в момента имаме проблеми. Сега имаме някои нови идеи и започваме да ги коментираме, но явно не става бързо.

**М: Имате ли допълнения, било от вас или някой друг?**

Р: Ами имаше една ваучерна схема преди 3-4 години от Министерството на икономиката и енергетиката. Тя беше нещо като, не мога да цитирам точно, но сътрудничество между университетите и бизнеса. Беше за научни разработки, които да се внедрят или бизнеса ако иска нещо да се разработи в някой научен институт. Трябваше да има и втора ваучерна схема. Ние участвахме в първата.

**М: Участвахте ли?**

Р: Да, работихме с Техническия университет в София.

**М: Разкажете как се случи това сътрудничество, а и искам да чуя и други мнения, може би и на научните среди. Как започва сътрудничеството, как се запознавате? Как се срещат, от една страна, заявката и от друга –капацитетът, който предлагате вие?**

Р: То е индивидуално, зависи кой какво си е поставил за цел и какво търси.

**М: Във вашия случай какво направихте?**

Р: Ние искахме да си обновим изпитанията на вентилатори, тъй като нямаме аеродинамична лаборатория, така че да можем да си изпитваме продуктите и имаме методика, още от времето когато нещата са били по БДС, сега влизат стандарти, които са световни – ИСО. Направихме запитването, разработихме методика за изпитание на вентилатори и вече като се види кой е университета, кой какви катедри има и човек си насочва запитването естествено към катедрата, която го интересува или те го пренасочват и ние работихме с катедрата по МИС.

**М: Сами се насочихте, ползвахте ли нечия консултантска помощ?**

Р: Няма как сами да не се насочим, след като 1/3 ти от персонала е завършил Техническия университет в София и все пак знае, че има такава катедра.

P: Иначе как сами да се насочите?

P: Питаме Пловдивския университет, но те тепърва започнаха да ни разпитват каква точно инсталация трябва да ни направят. Ние ако знаехме ..

P: Сами щяхте да си я направите.

P: Не че сами щяхме да си я направим, но след като те за първи път чуват за какво говорим, след като ние знаем, че в София има такова нещо, то съществува. Вярно, на водни турбини, но пак има.

**М: А опитът на академичните среди, научните институции в Бургас, какво показва в това отношение? Разкажете ми как възникват сътрудничествата, кой е първият инициатор? Предполагам бизнесът, но вие казахте, че имате достатъчно идеи и разработки, а може би и продукти, с които да заинтригувате представителите на бизнеса. Как се случва този процес, те ли ви търсят, вие ли ги търсите, когато се решават конкретни проблеми?**

P: Аз мога да ви кажа няколко неща по този въпрос. Значи в общи линии бизнеса рядко ни търси директно и това е нормално, дори да имам разработка, нямам финансов ресурс, за да я въведа. Дори да имат интерес към моята разработка, също нямат финансов ресурс да я въведат. По програмите на иновативните фондове, там нещата са доста сериозно усложнени и понякога разбирам хората от бизнеса, че не им се занимава с такова нещо. Значи моето мнение за хората от бизнеса в това отношение е, че те са доста реални, примерно никой няма да тръгне да разработва за 500 хил или 1 млн. иновационен проект, по-скоро ще тръгнат реално, за това, което им трябва. Като цяло се плашат от голямата бюрокрация, която в много отношения е прекалено голяма. По въпроса как си намираме контакти с бизнеса, лично при нас, пък и в електрониката така се получава, имаме определени категории курсове, които са квалификационни и някои от тях са с международни сертификати. Обикновено на тези курсове с международни сертификати, обикновено имаме голям кръг от хора, които са и от фирмите. Постепенно така установяваме контакти със съответните фирми и съответните управители на фирми. В много отношения контактуваме със студентки, които да доволни от нас, принципно както колежката каза – завършил си Технически университет в София, търсиш си хора от там. Същото е и при нас. Така че това са възможностите. Сравнително малка е възможността в рамките на такива технологични паркове бизнеса да се представи и да каже какво иска или ние да се представим и да кажем какво искаме. Сега, в период на криза, не е много момента, в който бизнеса да се обръща за някакви иновационни разработки към нас, по-скоро доколкото виждам нещата във фирмите те се борят за оцеляване. Иновациите са им на втори план, може би по-късно това нещо ще стане.

**М: Ясно, само ще ми позволите да направим едно кратко запознаване. Ще ви помоля вие да се представите с две думи, за да ви включим.**

P: Казвам се Хаджиев и се занимавам с производство... имам малко шивашко производство, произвеждам раници и спортна екипировка, а в последно време почнах да произвеждам много специална екипировка за туризъм, за спорт, даже и във военната сфера съм се намесил.

**М: Благодаря, като начало е достатъчно. Искам да попитам всички: какви са вашата практика и опит, какви са основните притеснения, пред които се изправят страните при подготовката и започването на сътрудничество между бизнеса и академичните институции? Има ли различия в капацитета, различия от административен характер, правни спънки, например с ръководствата на институциите? Има ли проблеми, които произтичат от договорната база за официализиране на сътрудничеството, защото знаете, че някои научни звена нямат възможност да се договарят свободно. Само**



**като хипотеза го казвам. Има ли проблеми с финансирането на дейността, проблеми с география на сътрудничеството?**

Р: Не, това не е проблем.

**М: А къде са проблемите?**

Р: Ами аз не мога да направя един цялостен извод къде е проблемът, защото сме участвали само в една единствена схема, с една единствена катедра. Може би ако бяхме имали 5 такива проекта, щях да кажа къде има проблем, но в случая ние нямахме проблеми.

**М: Другите какво мислят по въпроса. Имало ли е проблеми, някъде коренят ли се проблеми? Има ли подводни камъни, които могат да ви спънат и да осуетят дори възникването на сътрудничество?**

Р: Правни пречки няма абсолютно никакви, те са финансови, защото много предприятия, например нашата катедра генерира някакви нови технологии и изследвания и ги предлага, те се харесват, но предприятието казва – да, ние искаме да го внедрим, но нямаме средства, отлага се с години и така. Моят опит показва, че това е единствената пречка. Тоест ако икономиката е по-добре развита в България и има по-голяма плътност на предприятията, ще има и по-голямо търсене и по-лесна и бърза реализация на това, което се предлага от научните институции. Правни пречки абсолютно никакви няма.

**М: Само финансирането ли е проблем за създаването на успешни сътрудничества между бизнеса и научните институции? Какво мислите за гледната точка на администрацията? Там вероятно ще кажат, че има прекрасни схеми за финансиране?**

Р: Различни са. Ваучерната схема беше много опростена и можеше всеки да седне и да я направи, в смисъл да подготви заявлението си за кандидатстване, да обясни какво иска кандидатствайки пред министерството. В момента оперативните програми, аз не съм се занимавала с тях, но гледах миналогодишната по „Конкурентноспособност“, едната беше уреди и машини, не си спомням как беше..

Р: Повишаване на капацитета.

Р: Но искам да кажа, че това, което трябва да се попълни като бумага е безумно много. Дори да не говоря, че ние минахме една програма ФАР, то пак беше много, а сега е още повече. Казват, че е опростено, въобще не е опростено. Не сме кандидатствали по новите, но за ФАР не беше никак малко. За 5 машини, аз имам 7 класъра изписани кореспонденция между нас и министерството. То е смешна работа! Освен всичко друго, трябва да имаш и някакъв капитал с който предприятието ти да започне, да го вложи, а в момента на оцеляване не може нищо да се вложи.

**М: Тоест финансовият проблем очевидно е водещ, остава да видим дали има някакви други.**

Р: Но трябва да се сложи някаква граница като минимален грант, аз не знам в София какво си мислят, може би всичките предприятия са със страшно високи обороти? Те слагат една минимален грант – 200 000 лв, поне по програмата, която гледах, който като направих груби сметки, дори 70-75% да е гранта, по груби сметки трябва едно предприятие да има 300 000 лв, за да вложи. Ами ако ги няма? Всички ли правим големи обороти? Мисля, че не. Може да се направи една статистика, колко предприятия, с какви обороти са финансовите им години. И това нещо, този минимален грант, да бъде разпределен така, че наистина малки предприятия

да могат да участват. То е направено така, че да участват предприятия, които имат финансови възможности.

**М: Има и схеми за подкрепа на стартиращи иновативни предприятия.**

Р: Ние не сме стартиращо.

**М: Казвам, че има и такива.**

Р: Ние сме стартиращо. Какво ще ме посъветвате като партньори?

Р: Нищо. Толкова е тънък леда, че даже не сме си помисляли да ползваме такива услуги на научните среди. Просто няма как да си помислиш да направиш голяма крачка или да си позволиш да направиш крачка в страни, леда е толкова тънък, че просто...

Р: Една погрешна крачка и...

Р: Няма да паднеш и във водата, направо потъваш.

Р: Финансирането ли ви плаши?

Р: Да, просто нещата са толкова зле от финансова гледна точка, всичко е разчетено до такава степен, че не можем да си позволим странични разходи. По-голямата част от парите отиват за заеми. Банките просто ни притискат, на банките няма как да не платиш. Тя ти е единствен приятел, майка ти и баща ти не могат да ти дадат пари, банката ти е единствен приятел, но на нея няма как да не платиш.

Р: Коварното на тези проекти е, че първи харчиш парите, трябва да се отчетеш и чак тогава да ги получиш. Много хора са опарени.

Р: Идва един човек, който ни предлага такова финансиране, при който трябваше ние да си извадим готови пари и да направим там едни си какви и тогава да кандидатстваме по проект, за да може евентуално да ни одобрят. Тогава ще започне възвръщане на средствата. Ами ако не ни одобрят или нещо се случи?

**М: Това по Енергийна ефективност ли е?**

Р: Да, участвахме за едни машини.

Р: Оказа се, че трябва да имаме помещения, които да отговарят на някакви стандарти.

Р: Оказа се, че ние първо трябва да ги купим машините, въобще нещата станаха непосилни.

Р: Трябва да се прави разлика между програмите и директните контракти с бизнеса, когато има директен контракт, няма проблем, те ти казват, да искаме да го направим, чакаме средства. Иначе и по отношение на това, казвате бумажки, правилно, ето всички програми на ЕС, включително и на ФАР, имам много голяма бумажина, докато говорим с директни връзки с бизнеса, това нещо е избегнато – има си формуляри с много опростени договори, така че няма никаква пречка и аз още държа на това, че финансовия ресурс е определящ.

Р: Не, то би могло да има някаква връзка, да се кандидатства по програми и хората след това да се обърнат към вас, но програмите не са опростени. Ние трябва да се оправдаем пред себе си, после пред Брюксел, после пред не знам къде, за да кажем, че честно сме ги изхарчили тези пари.

**М: Малко по-нататък е предвидена една серия въпроси. Но преди това, искам да ви питам вас – във вашата практика имали ли сте потребност, обръщали ли сте се към научни или академични звена за решаване на някакъв ваш проблем, за иновация?**

Р: Чак академични, не. Ежедневно го правим това нещо, работим с високотехнологични материали.

**М: Имате си капацитет, изграден в предприятието или специалисти, материална база, отдел?**

Р: Не, не, нямам такива неща. Конкретно няколко пъти съм се допитвал до софийски университет и то конкретно към катедра Химия за разработването на един нов продукт, но те като разбраха, че става въпрос за нова идея, нов продукт реално на второ изречение ми отказаха.

**М: Защо ви отказаха, според вас?**

Р: Ами предполагам, че от тяхна гледна точка този продукт нямаше реализация.

**М: Вие сте им дали насоки да мислят?**

Р: Моментът беше следния. Имах една идея, която реших да патентовам. Подадох документите до патентното дружество, нещата тръгнаха. Реших да кандидатствам по проект, забравих вече какъв беше, но за да осъществя идеята си, ми бяха необходими едни различни лепила, с които да събера различни компоненти и пластмаси. Предполагам, че съществува това нещо, но не можах да го открия и така с приятели и познати стигнах до конкретната институция – химико-технологичен институт.

**М: А с Бургаския университет не сте ли правили опит да се свържете?**

Р: Ами те в Бургас не можах да ми помогнат.

**М: Опитали сте да се свържете, така ли?**

Р: Тука тотално се оказа, че са некомпетентни.

Р: Кой, кажете, тука е заместник-ректорът!

Р: Ставаше въпрос за елементарни неща, исках да залепя дунапрен с полиетилен и се оказа, че такова нещо на пазара не съществува.

Р: И катедрите ви отказаха? Защото имаме такава катедра.

Р: Тука в Бургас с кой говорих? Ако не се лъжа, Мечков беше.

Р: Е, Мечков, той не разбира да ви кажа.

Р: Мечков е по електротехника.

Р: Аз директно не разговарях с хората.

Р: Не, той за другия Мечков говори.

Р: Той вече е починал от толкова години, не може да е другия.

P: Млад човек беше.

P: Значи за другия говорите, той е по елетротехника.

P: Мечков е на 60 години, не е млад човек.

P: Владимир Мечков е 52-ри набор, младо момче.

**М: В крайна сметка вие на успяхте да си реализирате идеята?**

P: И в София казаха: не, идеята е комерсиална.

**М: Ясно, а патентоването на продукта?**

P: Купчината с документите за патентоване ми стои на бюрото.

**М: Какво е вашето мнение за подкрепата и съдействието от страна на институциите, което евентуално бизнеса може да търси, тръгвайки в посока да търси сътрудничество с научните среди? Какво смятате, има ли въобще механизъм, има ли нещо такова, според вас? Институциите подпомагат ли бизнеса? Помагат ли да се създаде контакт?**

P: Според мен, не.

P: И според мен, не.

P: Даже задаваме конкретно въпроси, на които ние сме знаели отговорите, на две институции им отне по месец и половина да ми отговорят. Съвсем официално изпращаме факс и писмо, съвсем официално чакаме отговор, това е по една от програмите, трябваше да ни отговорят на въпроса кой е официалния нотифициращ орган в България, трябваше официално да го получим това нещо. Месец и половина! За какво подпомагане говорим.

**М: А какво смятате за ролята на браншовите организации, неправителствените организации? Не знам в Бургас дали има бизнес инкубатор или не.**

P: Създадоха към общината.

**М: Оказват ли някаква подкрепа на страните да се свържат и да работят заедно? Как мислите? Ако не сте чували, кажете ми, просто да знам.**

P: Моят опит показва, че те не участват в този процес. Процеса се определя от търсенето и предлагането. Примерно изследователска единица създава нещо и тя търси реализация и съответно бизнеса и той има проблеми и търси. Сега, очевидно видяхме, че механизмите на търсенето не са най-добрите, но това е принципа.

P: Аз мисля, че при една добра култура на индустриализация е достатъчно институциите да не пречат, защото ако ние имаме една добре структурирана бизнес среда, с по-голям дял на големите промишлени предприятия, които имат високо технологични производства, при тях ще има търсене и желание за иновации, защото иновациите са нещо повече от оборудване и спечелване на средства за машини. В този смисъл, ако вие искате да се дооборудвате, вие няма да имате въпрос, който да искате да зададете на науката и да чакате отговор, а задаването на правилния въпрос е критично за получаване на правилния отговор, но това вече изисква съвсем други мащаби.

**М: Европейската практика показва, че иновациите се раждат основно в по-малки индустриални единици. Вие какво мислите по въпроса?**

Р: Иновациите се раждат в лабораториите. Ние говорим за тяхното приложение и реализиране по-скоро.

Р: Аз подкрепям колегата, че те се раждат в лаборатории. В Европа какъв е механизма, те по различни програми, защото има много проекти за малки и средни предприятия, но реално изследователския процес се провежда в научни институции. Значи проектите са такива, че парите влизат в малките и средните предприятия и те казват, системата е почти като при ваучерите, те казват, вие свършвате тази работа и насреща получавате пари, но също съм съгласен с това, което каза той – тази фирма трябва да е узряла за иновацията, трябва да търси следващо поколение като ноу-хау. Наистина не е само въпрос да купиш някакъв апарат или машина, който го има на пазара.

Р: То не е просто изграждане, то е надграждане, иновациите, поне аз го тълкувам така.

Р: Има качествени характеристики, не количествени.

**М: Разбирам, то това и смисълът на иновацията.**

Р: Иновацията, вярно е, че излиза от научната лаборатория, но тя може да излезе от научната лаборатория, само при условие, че има срещу себе си едно реално задание. В противен случай каква иновация може да има от епруветката или компютъра пред мене, то не може да има някаква иновация след като няма или дори и не виждам реални задания и никой не се интересува от нея. Иновацията излиза от лабораторията единствено в Западна Европа, тъй като там е пазарна икономика, докато тук много можем да спорим по въпроса дали имаме пазарна икономика или въобще икономика. Може би колегата може да ни каже повече за икономиката. Така че това е единият аспект. Втория аспект, който ми се струва много интересен за фирмите, добре, какво ги подтиква да дойдат при мен за някаква иновация? Абсолютно нищо. Дори и да решат да ми дадат пари, на мен счетоводителите ми ще се побъркат само докато ги отчетат тези пари, дори да има самата фирма, тя официално не може да ми ги сложи на масата или ще е свързано с такива отчети, които просто ..Много по-лесно е на лична, частна база да се работи. Докато на запад всички тези съвместни проекти са си освободени от данъци и самата фирма вижда плюса от цялата тази история. В момента какво се получава? Фирмите се свързват с банките, банките в България работят при драконовски условия, няма какво да се лъжем, аз толкова лоши условия не съм виждал никъде по света. Те дефакто се заробват към съответните банки, всяка стотинка е пресметната, няма никакъв начин, по който той да отклони пари за съответните иновации, защото това за него са парите, с които той може би ще оцелее. Особено при сегашния условия. Така че може би това е някакъв вариант да се развържат ръцете на фирмите, да се замислят те какво биха вкарали като иновация и да потърсят по-сериозни контакти, дори не само с нас, с колегите от Техническия или Софийския университет, няма значение.

**М: Това, което казахте за данъчните облекчения, това ли имате предвид като инструмент?**

Р: Примерно, да, някакъв такъв инструмент, защото тези неправителствените организации, доколкото е моят опит, не искам да казвам лоши думи по въпроса, но имайки предвид, че те искат едва ли не да започнем да продаваме заедно, добре де, как да работим заедно. До голяма степен не виждам тяхната роля, с малки изключения. Примерно Търговско-промишлената палата добре се справят с нещата, за други не се сещам.

**М: Това ли е разликата в начина, по който работят българските научни и академични среди и работата на сродните институции по света?**

Р: Значи аз мога само да кажа някои неща от моя опит по въпроса. Сега дали те са белия свят или ние сме белия свят, малко е относително това нещо. Все пак ние сме първите европейци, които виждат слънцето, тука в Бургас. Като цяло разликата между науката, която градим тука и науката, която се гради на запад, която аз виждам, в моя бранш е, че науката на запад е приложна наука, докато ние в България се опитваме да правим фундаментална наука. Аз на няколко места го чух това нещо, вие трябва да сте много богати, за да направите такова нещо. Тоест чисто фундаментални изследвания могат да направят само много богати институции. Докато тука, дори изследванията, ще ви дам един много конкретен пример, изследванията на артикули дали отговарят на съответни стандарти е поверено на неправителствена или държавна институция, която го прави. Докато всички изследвания, ето да видим катастрофата, инцидента в Германия, изследва го университет, който е по транспортна дейност – Висше училище за транспортна дейност. Защо? Защото университета в това отношение, по принцип университета е консервативна организация, ние не можем да очакваме университета да бъде строго пазарно ориентиран. Ако стане пазарно ориентиран, той ще стане фирма, но точно в този случай някоя академична организация би могла да бъде реалния арбитър. Да не казвам, че съм се обръщал към полицията, например, за изследвания в областта на компютърните престъпления и други такива неща. Просто в това отношение на мен дори ми се струва, че академичните организации дори не представляват реалния играч, или не се приемат и от държавните институции за реални играчи.

**М: Други мнения, допълнения?**

Р: Аз искам да кажа две думи, понеже се занимавам с тези въпроси от доста години и правим проучвания с бургаската търговско-промишлена палата. Правили сме две проучвания за иновативните нагласи, можете да ги видите, в сайта на университета са сложени тези изследвания, много подробни са – над 100 фирми, дадени са мнения на колеги. Истината е, че хората са смачкани. Тези представители в момента на бизнеса, те се борят всеки ден за оцеляване. В Бургас имаше институт по нефтохимия, имаше нефтодобивна промишленост, сега няма нищо, прочетете ги тези изследвания в сайта на общината и ще видите какво мислят хората. Не са настроени иновативно хората, защото се борят за оцеляване, това е. Ако мога да ви помогна с нещо, ето ми координатите, аз работя по тези въпроси съвместно с бургаската търговско-промишлена палата и с удоволствие ще ви помогна. Иновации по-скоро има, в последно време обучаваме лекари в университета, шефове на болници и те като интелигентни хора проявяват интерес, но по-скоро в областта на управлението, понеже това е моята област. Идвали са тука от бургаската болница, Окръжна болница в Ямбол, от Павел баня, Казанлък и тн. Там правим иновации, но в управленски план.

**М: Добре, благодаря ви за мнението. Какво се случи с бюджетите за научно-изследователска и развойна дейност? При предприята разбрах, че нещата просто не са се родили още, камо ли да се развиват и да има някаква динамика. В академичните среди как е?**

Р: Мисля, че доста шумно беше тази година.

Р: Целият свят разбра.

**М: Нямам предвид този фонд, „Научни изследвания“. Вие имате ли бюджет?**

Р: Да, малък бюджет.

**М: Каква е динамиката в последните години – нараства ли, намалява ли?**

Р: Стабилно ниска. Само мога да ви кажа, че за един факултет се дават, само да не греша, от порядъка на 60 хил. лева, което е много малко.

**М: За научни изследвания?**

Р: Да, така че държавата ни е оставила реално ние да търсим средства, защото реално в катедрите не могат да си купят с този бюджет и най-елементарни неща, защото ние например има бюджет университета за учебна работа, който също не е голям, така че ние от този бюджет за учебна работа не можем да определим бюджет за научна работа. Ако трябва да кажем с две думи – ресурса е малък, много малко е това, което осигурява държавата. Тоест съответния колектив трябва да си помогне, да бъде на ниво, да кандидатства по проекти, защото има такива възможности, от там влизат пари, а като влизат пари, вече всичко протича по-добре. Можеш да се грижиш за кадрите, да купиш оборудване, да предлагаш нещо по-качествено утре, просто завъртат се нещата. Държавата, аз исках да допълня тука колегата, каква е разликата между развитите страни и нашата държава, обезпечеността на науката. Например в университети, това което знам най-вече за Германия, те имат университети, обаче държавата в техните кампуси е построила сгради и казват за следващите 5 години решават някакви технологии да развиват – био, нано. Построени са сградите, оборудвани от държавата и там на конкурсен принцип влизат определени колективи, част от тях работят за университетите. Държавата казва, ако изкарате 100 единици, държавата ви доплаща 200 единици, като помощта на държавата е освен инфраструктурата им поема всички разходи за отопление тоест поддръжка на сградите. Тоест държавата стои зад тези колективи, изискванията са много строги, тоест ти след 5 години ако не покажеш качество си отиваш. Не може без това. Да ви кажа в нашия университет последните 5-6 год. се опитваме да си купим оборудван, без което не може да прави изследователска работа, но нямаме средства. Където и да отидеш по света, виждаш там електронен микроскоп и други уреди, това нещо се смята за елементарно, това също определя научните изследвания. Положителното е, че ние имаме добри кадри, все още.

**М: Най-младите ваши кадри успяват ли да ги привличате към научните изследвания или основно си покриват минимума и продължават с академична работа?**

Р: Сега има една вълна млади докторанти, млади асистенти, увличаме ги.

**М: Споменахте външно финансиране, по различни програми. По какви програми правите усилия да кандидатствате с проекти?**

Р: Има по черноморско сътрудничество, те са тези билатерните между отделни държави – с Гърция, Турция, има няколко проекта, напоследък спечелихме, нашия университет, няколко по ОП „Конкурентоспособност“, големи проекти за над 1 милион лева.

**М: Те за научни изследвания ли са?**

Р: Не, за подобряване на инфраструктурата, за подобряване на управлението, да кажем, подобряване качеството на учебния процес, всичко минава на електронно, това са неща, които ще подобрят качеството на преподаване. То резонира и на изследванията, ако се върнем към темата, какво предлагаме евентуално на бизнеса, всичко е свързано, не може да имаш калпав учебен процес и ще правиш наука.

Р: В допълнение на това, което каза професора, аз искам да ви кажа нещо, май месец бях в Литва и Латвия, в техни университети, в библиотеката на един университет на Литва, 96 компютъра имат само в библиотеката на бизнес факултета, а отделно имат и библиотека на

университета. Трябва да има национална политика, както към университета, така и към бизнеса. В Украйна същата работа, 108 компютъра в библиотеката на университета. Идват колегите от там, по-рано ги вкарвах в нашата библиотека, сега като дойдат, няма да ги вкарвам, няма национална политика обърната към бизнеса и научните среди, ако трябва да се сложи акцент, трябва да се сложи там.

**М: Тук може би е мястото да ви попитам, понеже посочихте примери, аз ще ви помоля за примери на чужд опит за финансиране и подкрепа на иновации. Ще споделите ли нещо от вашите наблюдения и опит?**

Р: Мога веднага да ви кажа няколко големи примери, които наскоро видях в миналогодишния университет номер 1, тазгодишния номер две – Станфорд, какво да ви кажа, там например държавата е построила най-големия ускорител, а към него Станфорд са сложили лаборатории от всякакъв характер, които дефакто използват този ускорител. Друг пример от Станфорд, там е ясно, гугъл използва напълно хаи-тек-а на Станфорд. Търсачката на гугъл не е собственик на гугъл, тя е собственост на Станфорд, дори вижте лицензните условия на генту, те не са на гугъл, те са на Станфорд.

Р: Извинявай, може да скочиш и в Бургас, тука тази помощ от Сименс, която получаваме.

Р: По същия начин Сименс вкараха при нас лаборатория по автоматизация, вярно мащабите са по-малки, но принципът е същия – държавна подкрепа.

Р: Фирмена по-скоро.

Р: Въпроса е, по-скоро, че не е малкия бизнес, а този, който може да ми достави шест станции за автоматизация, които струват от порядъка на 100 хил. евро.

**М: Представителите на бизнеса ще споделят ли своите виждания за идеи, практики, които могат да бъдат полезни за иновационната дейност, да се въвеждат иновации?**

Р: Един друг пример също мога да ви дам, Майкрософт си построи в Станфорд цяла сграда, Хюлет построи сграда, Пакард построи сграда и т.н.

Р: Продават в цял свят, ако ние продаваме по цял свят, може би и тук някой ще поиска да си построи сграда.

Р: Не, от малкия бизнес никой не го иска това нещо, ние сме напълно наясно.

Р: Ние нямаме и голям бизнес, който да продава в цял свят.

Р: В това отношение големите играчи, които поне се водят за такива, ето да видим какво иска Майкрософт от университетите, да му платят за ползването на windows, това нещо в Германия не може да се случи, нито в САЩ може да се случи. Обратно, те си плащат, за да преподават на windows, поне аз където съм бил. Тука е чисто търговска политика, не знам защо. Много интересен беше казуса на МОН да закупи един тон windows-и, добре де, защо не се обърнаха към нас, ние щяхме да им продадем linux-и, щяхме да ги направим по изискванията на Министерството на образованието. Ще хванем тука 4-5 малки фирмички и ще ги направим, какъв е проблема, ето – фирмата се развива, ние се развиваме като иновации.

Р: Защото българското не е на мода. Китайско ако е, няма проблем.



P: Трябва да има иновационна политика, това, за което си приказваме.

P: А от друга страна ние сме един отбор, ние не можем да се делим, ние сме един отбор. Може да не се познаваме, но..

P: Вашите проблеми, като ви слушам, са същите като нашите. Каквото очаквате вие, това очакваме и ние.

P: Само че няма национална политика, която да обедини и двете страни, това е.

**М: Има и едно такова нещо като фондове за рисково финансиране. Първо, считате ли, че има реално работещи такива и второ, според вас необходимо ли е да има такива фондове, да се създадат и да работят? В процеса на търсене и въвеждане на иновации не всяка, а една от десет, поне така е в световната практика, един случай от десет да е успешен, смятат целия процес за успешен.**

P: В България нямаме работещи венчърни фондове, защото нямаме такова богатство да се създадат. А пък в общия случай те са нещо полезно, някой инвестира в определена идея, нали така, някой е преценил така и инвестира, инвестира толкова пари, че да се доведе до комерсиализация, както вие казахте, може от десет идеи, една да проработи, но те печелят. Има наука, аз съм сигурен, в България, която се нуждае от венчър фондовете, защото без тези пари няма как. Една идея, за да стане, за да комерсиализира има толкова много етапи – лабораторен, пилотен образец, промишлен и тн. Това е само едната страна, без икономическата, без маркетинга, аз като технолог говоря. Така че цялата тази верига трябва по някакъв начин да бъде поддържана и тези рискови капитали са важно, но в България ги няма.

**М: Държавата би ли могла да бъде полезна чрез финансирането по европейските или не? Смятате ли, че има ресурси и капацитет, съответно?**

P: Тя не може да осигури рискови фондове. Такива форуми държавата не притежава, единствено сега, може би ми е убягнало, че е имало преди 3-4 години ваучерова схема, но поне сега очакванията за тази година са много обещаващи. И то в България трябва да се замисли от малките пари да се започне, дори 500 евро да се дават, да стигне до 50-100 хил. лв. да се дават. Ето и там в Холандия, във вестниците чета, те са тръгнали от ваучери на стойност 500 евро само, тоест както вие казвате нали – трябва ми вместо два шева да направя, три шева – нещо малко, отивате при фирмата хикс, които знаят как да го направят, тоест тези пари отиват и във фирмата. Имам предвид и изследователската база се развива по този начин, значи това е крайния случай - толкова малко пари, може и повече да са. Вие сте доволни, повишавате си ефективността и тази изследователска база също получава нещо. Ние трябва да намерим верните инструменти за финансиране на бизнеса. За мен това е нещо изключително обещаващо. Той сега министъра обеща, че от средата на годината ще тръгнат тези ваучери, само че подробностите също са важни – как се стига, както каза колежката, дали ще има много буми или лесно ще се кандидатства.

P: Това е много важно!

P: Разбира се.

P: То може да те отегчи някъде по средата, а и самото време, което ще отделиш е важно да не го загубиш, защото времето ни е важно. Аз мисля, че най-добрата връзка, която може да се осъществи от малка фирма, аз като гледам всички сме тука от средите на бизнеса, аз си мисля, че тука трябваше да поканите по-големи и по-развити, за да може да говорите на тази тема, но аз си мисля, че тука колежката както каза с организирането и развитието на някакви

курсове, било по компютърна грамотност, било език или нещо такова, с това да ни ангажират нас и да имаме такава връзка и ние да се допитваме до тях дали да се организира някакъв курс. Както ние сега имаме проблем, то не е проблем, то е решимо, искаме да закупим чертожна програма, която е точно за нашия бранш, трябва да я закупим тая програма, ние ще я закупим, но няма кой да ни обучи да работим на нея. Ето това е връзката с тях, за да може ние да направим някаква връзка, да се научим да работим на нея и тя да ни влезе в работата и да ни спести време.

Р: И да можем да си изберем, защото може да съществуват сто програми като нея, но ние трябва да си изберем коя ще ни върши най-добра работа.

Р: Ето това е връзката, която можем да направим.

Р: Обучение на персонал, също.

Р: И с надеждата вече, в бъдеще вие да дадете задание към фирмата тя да ви създаде програмен продукт, а не да ви обучава на чужд.

Р: Да, разбира се.

**М: Вие интересувате ли се от приложни изследвания в някаква сфера? За вас става въпрос и за вашия колега.**

Р: В какъв смисъл?

Р: Ами аз сега започвам докторантура.

**М: Стоял ли е пред вас въпросът как да продължите, как да финасирате това, върху което работите? При всички случаи, едва ли университетът би могъл да осигури някакъв по-голям финансов ресурс.**

Р: Само да ви кажа, колегите са на 10 дни. Съвсем нови са. А между другото, в това отношение имам известен опит, защото аз съм си правил докторантурата в както вие казахте – белите страни, аз не ги видях да са чак толкова бели, моята докторантура беше., аз никога не съм мислил как да си финансирам докторантурата, в нито един момент, нито за техника, нито за пари, да не говорим, че специално за изследванията, в групата, в която бях се вкарвах около 60 млн. за техника. Така че аз никога не съм размишлявал дали да публикуват труда си някъде, дали ще отида на командировка някъде, като аспирант или дали ще намеря пари за съответните листи или някакъв род консумативи. Абсолютно никакъв проблем.

**М: Предполагам, че в настоящата ви работа това е проблем, дори за консумативите?**

Р: Чак за консумативите не сме получавали пари. Нямаме проблем, не, не.

**М: Имам предвид тонери, принтери, досаждат ли ви пречки от този род?**

Р: Не, по-скоро пречките са за по-големи неща, когато се опитваме да организираме по-мощни изследвания, за такива дребни неща ръководството са ни осигурили условия, не можем да се оплачем.

**М: Бихте ли направили оценка на възможността за финансиране на иновациите, чрез инструментите по различни програми и мерки, прилагани от страна на държавата и европейските институции?**

Р: Тука винаги едни и същи хора се обаждат, ама в крайна сметка ние си го казахме преди малко, че не сме конкурентноспособни напълно. Имам предвид, такива големи програми, както е например Седма рамкова програма, тя привършва сега, тя, аз понеже съм и оценител в Брюксел на такива проекти и знам, явяват се колективи от Западна Европа, страшно силни, университетите богати, те първо само като ги видиш как ги пишат самите проекти и се изредят 15 институции с невероятна техника и ти какъвто и оценител да си, ще кажеш, те са по-добри, те печелят. Можем да се вържем някъде като партньори, но това е трудно, много трудно. Това също действа подтискащо, защото ние нямаме тези възможности, а те тези пари частично са и наши, защото ние си имаме квоти в ЕС, ние си ги даваме квотите, обаче като нямаме институционален и научен капацитет ние не можем да печелим поне същата квота, същия процент. Така че това е проблем, говорим за това, където са големите пари, има проекти, които са над 1 милион. Има няколко програми, които дават проекти, чиито грантове са от 4 до 6 милиона за един проект, това вече е сериозно, който спечели тази лаборатория, да речем, тя 5-6 години устойчиво се развива, не само с парите, а е осигурено сътрудничество с най-добрите в света. Така че това е нещо, което трябва да си признаем, но не бива да падаме духом.

**М: А националните програми и мерки, как ще ги оцените?**

Р: Това, което казаха всички присъстващи, многото бумажни, тази корупция, която съществува, Фонд научни изследвания, тази година беше стресиращо напред. НБУ от 12 ли колко проекта, 4 проекта.

Р: Седем

Р: Седем ли?

Р: Досега нямаха нито един, тази година седем.

Р: Министъра къде е?

Р: Те това го направиха много некоректно. Примерно има 12 научни направления, те малко пари бяха – 15 млн., поне да кажат равномерно ги разпределяме във всички направления, а вече колективите в това направление да се борят. А те какво направиха, по оценки, тези да кажем филологии разни, философии такива, те си дават оценки и мисля, че десетобалната система, максималните оценки и получиха най-добрите оценки и парите там се насочиха. При нас техническите науки как да получиш 10, като се иска съфинансиране еди-какви си проекти с ЕС, това онова и винаги някаква точица е по-малко. Ама не е коректно, затова е управлението на държавата, имаме малко пари, ама да се знае как да се дават, така че има критики и към нашите фондове.

**М: Добре, към представителите на бизнеса: какво е вашето мнение по въпроса за националните програми и мерки за подкрепа на иновациите?**

Р: Това за министъра не го записахте, нали?

**М: Записано е, но няма проблем. Ние не цитираме мнения директно, просто както казах правим качествена пресявка на целия суров материал, за да извадим от него есенцията, да ги систематизираме и подредим по групи, има си индикатори, по които натрупваме различни неща, обобщаваме и накрая всичко се получава в обобщен вид от възложителя, така че не се притеснявайте от тази гледна точка. Плюс това ние сме задължени да запазваме анонимността на източниците си на информация, един вид както журналистите си пазят източниците. При нас професионалните стандарти ни задължават, в тоя смисъл знам, че не ви притеснява това, но просто ви го казвам,**

понеже с усмивка го споменахте. То в никакъв случай не трябва да е притеснително, ако усетим, че има някакъв такъв момент, по-добре да спрем записа и да кажем, не се притеснявайте, наистина ние се държим професионално в това отношение, а и във всяко друго по отношение на проучванията, които правим. Аз отново към бизнеса, какво мислите за програмите и мерките? Давайте наред, не сте много представители, така че... А иновации? Дори да нямате опит в тази посока, просто вашето мнение и представа, в крайна сметка медиите ни облъчват непрекъснато, особено последните месеци, с тази ОП „Конкурентноспособност“ толкова информация има, че няма накъде. Кажете, дори няма значение в каква форма ще бъде вашето мнение, може да го изпеете.

Р: Да им подсказва нещо.

**М: Конкурентноспособност напоследък е много актуално.**

Р: В този смисъл, че особено на средните и малките фирми трябва да им се дадат финансови лостове, за да могат те наистина да се обърнат към науката. Най-малкото изследване, курсове или други, поне да им бъдат снемани от данъците или да има данъчни облекчения в това отношение, за да могат те да бъдат стимулирани да ползват тези лостове. Хайде вече като се развият и станат много печеливши, да кажем закона днеска го приема народното събрание, утре ще приеме друг закон, като се види, че са направили големи пари от науката. Да кажем тогава пак да се върне, но в някаква такава насока може би е необходимо да се помисли по какъв начин, не е въпроса, дори не е необходимо да им се дават пари за наука, по-скоро да им се дадат данъчни облекчения, заради някакви такива въведения. Би могло да бъде стимул, специално за малките фирми.

**М: Данъчни облекчения?**

Р: Да, тя и колежката каза, големи пари не могат да вземат малките фирми.

Р: Ние тяхното мнение сме го взели в тези изследвания, какво мисли бургаския бизнес по този въпрос.

**М: Добре, понеже имаме една част за оценка на работата на институциите в подкрепа на иновациите в икономиката. Да започна с въпроса, познавате ли програмите и мерките в подкрепа на иновациите? Аз мисля, че го обсъдихме, предполагам, че донякъде ги познавате. Кажете ми, добре, хайде сега конкретен въпрос. Кажете ми за кои от тях считате, че сте много добре информирани, програми и мерки за насърчаване на иновации и развойната дейност.**

Р: Щом мълчим, значи сме съгласни.

Р: Аз имам чувството, че досега не се говореше на български. Аз изобщо не съм...

Р: Обаждате ми се по телефона вчера ли беше, заповядайте да си говорим за иновации, аз зарязвам работата и идвам тука, по никакъв начин не можах да се подготвя за един ден, да не говоря и за период напред. От работа по никакъв начин не ми остава време да чета за тези програми, за каквото се говори в момента. После се връщам и на един приятен въпрос, да погледнем и от другата страна на монетата. Ами защо науката не се обръща към малките фирми, конкретно към малките фирми и да ги използва като инструмент. Имам чувството, че тези, които се занимават с наука, влезли са в някакви релси, опитват се да си купуват техника, да печелят проекти, които като ги печелят, пак да получават пари за техника, но в крайна сметка тези научни среди трябва да имат бизнес мислене, нали?

Р: Добре де, вие казвате ли на науката какви проблеми имате и какви са формите с които вие казвате на науката – това са моите проблеми? Вие отделяте другата страна на барикадата, науката.

Р: Лично аз постоянно се сблъскам с такива научни предложения.

**М: Ако позволите аз да кажа нещо, просто като мнение. Може би въпроса не е във формулирането или отговарянето, а във форума, това място, където ще се случи тази връзка. Може ли това да е проблем. Не формата, а форума?**

Р: Те трябва да имат браншови организации и да си казват там проблемите. Трябва да има някаква степен на организираност.

**М: От представителите на бизнеса, които сте тука, колко от вас поддържате контакти с или участвате в браншова организация? Нали има такива по дървообработване, мебелна промишленост, текстил?**

Р: Не, ние от шивашката също нямаме.

Р: Сигурно имаме, но просто не сме запознати.

**М: Поддържали ли сте контакти с браншови организации?**

Р: Не може да няма, просто ние не сме потърсили явно. Ние сега в момента стартираме, сега в момента трябва да се научим на правилния път, за да можем да го извървим. Ние като не го познаваме пътя, как да..., затова сме и тука, да може да ни се разшири малко мирогледа.

Р: Знаете ли, наскоро в един проект, наскоро, наскоро, преди 3-4 години, една от лошите точки, така да се каже, към проекта, който след това спечелих, една от критиките беше небалансиран бюджет по отношение на прекалено много средства за изпълнение на поръчки към фирми. На мен ми трябваша такива неща, защото става дума за специализиран интерфейс за слепи и някои от нещата разчитам на фирми да ми ги изпълняват. В тази част направо изпразних бюджета. Тоест то няма отношение и от самите фондове от България, не подкрепят това ние да се обръщаме към фирми. Аз бях проучил, имаше къде да се обърна. Примерно в някой от тези бивши военни заводи, не в Сопот, а в Казанлък. Те са ми правили много услуги, дори безплатно.

Р: Добре, а кой ще ви свърши работа ако не са малките фирми?

Р: Ами те ми отрязаха бюджета и ми махнаха тази част от изпълнение на проекта, в това отношение казват – небалансирани бюджети. Така че аз малко трудно мога да се обърна към вас.

**М: Между другото аз въобще не гледам критично на вашето мнение и на вашата позиция. За мен това е много полезно да се знае, да се запише, че темата за европейските програми за иновации е чужда на бизнеса, аз така го разбрах. Чужди са, защото нямат място за вашето ежедневие.**

Р: Аз съм ги чела всичките, и за един малък бизнес и всякакви други от сорта като безопасност на труда, но повече на това се наблягаше, как да платим на някаква организация, която да направи някакъв блестящ анализ, а пък за самото изпълнение на безопасността или за мерките, които трябваше да се осъществят практически, парите бяха

безумно малко и просто то се обезсмисля. Защо да се губи някакво време, просто за да усвоим някакви пари, до нищо не води. Може би някой си пише активи в по-големите предприятия – да, усвоихме, участвахме по тази, по онази програма. Иновативните бяха по-трудни, искат хем иновация, хем купуване на някакво оборудване. Трябва първо едно предприятие първо да има някаква материална база или решение, че след това да мисли за някаква иновация и да не мисли само как да плати заплатите на работниците.

Р: Аз ако мога да добавя нещо, че е много сложно, според мен, да се напише един проект и ако вие във вашата фирма можете да отделите един човек, който само с това да се занимава.

Р: Нямаме!

Р: Точно това е проблема, че едно предприятие от сорта на тяхното или на тяхното, където са няколко човека, които строго си знаят задълженията и изпълняват освен своите и на още няколко позиции, кой ще има достатъчна възможност да седне да напише проект, да проучи програми, разбира се, че колегите няма да се запознаят, защото те имат съвсем други задължения. Трябва да има човек, който да ги следи ежедневно тези неща, да си влиза в сайтовете на министерствата, където това е опоменато, да се запознае с начина на писане на проект, който е много сложен, трябва да се търсят подходящи партньори, така че в тази връзка може да се направи нещо, от гледна точка да се улеснят тези фирми. Може би с някакви експерти, които да могат по електронен начин да подпомагат или под някаква друга форма. Понеже аз точно по тази програма, която вие казахте за безопасност на труда, имам един познат, който написа 16 проекта, той неговата фирма с това печели. Въобще не го интересува за какво става въпрос.

Р: Той е консултант, от това печели.

Р: Да, казва дайте ми 10 страници с вашите данни, и аз ще ви го напиша. Той печели, те печелят, това е неговата работа, но хората имат възможност да отделят мисля, че на консултант се плаща около 3 хил. лв, като нямаш възможност да ги отделиш, нито ще имаш време да ги търсиш. Според мен липсва културна връзка между университета и бизнеса, в нашия университет, в катедрата, в която аз работя нещата са строго специализирани, и като тръгнем да търсим партньори, се почва едно звънене по телефона, ама ще се съгласите ли, ама тука има три декларации, ама подпишете ги. Някои хора не им се занимава с това, други са много добре настроени.

**М: Това, което споменахте, тази административна част, която е очевидно е пречка, в някаква степен, тя къде се съдържа, къде е регламентирана?**

Р: Според мен трябва някакъв вид обучение към тези малки и средни предприятия или някакъв безплатен телефон към експерт, който да им съдейства, за да може междувременно всеки да има обяснение – тука може да кандидатствате за техника, тука за експерти, тука за това. Някак си по-разбираемо да е за тях. Но и в университета е трудно да пишем проекти, защото това е много сложна работа, това означава, че един човек може само с това да се занимава, а ние не можем.

**М: И ние като пишем по обществени поръчки нашите технически приложения и на нас ни е трудно. Наистина изискват се много усилия, наясно съм с това.**

Р: Трябва друга отправна точка, защото малко или много ние повече пишем проекти, отколкото бизнеса. Аз досега не съм се ползвал от услугите на консултантски фирми, в интерес на истината, и не съм съвсем съгласен с колегите за консултантските фирми, но всеки

си има пазарна ниша, но щом са доволни, нищо лошо. Това би могло да бъде отправна точка, най-малкото защото ние от време на време се събираме и обсъждаме какви са програмите и къде са евентуално нашите шансове, тоест в рамките на академичните институции има повече информация по този въпрос.

P: Вие когато предлагате партньорство и се чувствате задължени да ви помогнем, тоест заедно вече да участваме.

P: Тогава не ви трябва човек назначен за тази работа.

P: Ние се опитваме, аз пак се извинявам, че ви занимавам с проблемите на нашия бизнес, но един от проблемите, които може да се реши и облекчи, ние се заехме със задачата да измислиш нещо, да го направиш и продадеш, всичко това, мисля че трябва да го вършат отделни хора. Не може този човек, който го измисля, да го произведе и да го продаде. Това е много трудно нещо, ние сме се загърбили с..., но може би съвети или обучени хора от нашата фирма в тези среди, в тези неща, може би от там да се тръгне, пак се връщаме на курсове и такива познания, които са ценни за тези малки фирми, като нашите, които се опитваме да направим всичко с минимум, както се казва.

P: По отношение на програмите, за да се запознаем ние с какви нива можем да ползваме и тн., според мен ако има някъде, където да отидеш за кратко време да ти обяснят в своята посока, в своята област, която си решил да направиш нещо, някой да ти обясни, да каже – тука имаш вариант такъв и такъв, да ти подсказва поне. Аз лично не знам къде точно трябва да се обърнем, но да ти подсказват поне къде, какво да подадеш или пък ако трябва да си платиш на някой да ти свърши тази услуга, но да стане бързо и лесно. Това искаме ние. Примерно, в нашия бранш интересуваме се от машини, искаме да закупим такива и такива машини, как може някой да ни спонсорира или да ни повярва, че ще произведем едн си какво, след като имаме такава машина и да ни отпуснат някакви средства, и да стане лесно и бързо и всички да сме щастливи.

P: А то няма такава нещо.

P: Или аз поне не познавам, или пък както отминава всеки ден и ми подават някакви брошурки, или ми се обаждат, как да ми рекламират интернет страницата, по същия начин може ли да ми се обади някой и да ми каже, мога да ти помогна едн как си, лесно и бързо. Само се чудя как да им кажа, че съм много ангажиран.

**М: Прощавайте, нека да ви задам един въпрос. Споменахте за данъчни облекчения, че според вас те ще насърчат процеса на търсене на иновации от бизнеса, по-специално научните изследвания в тази посока. Бизнеса какво ще каже по въпроса, смятате ли, че ако държавата обяви, че дава данъчни облекчения за иновации, това ще ви стимулира да вложите повече усилия в тази дейност?**

P: Може би да.

**М: Да си намерите партньори, да влезете в партньорство, да си поръчате иновативен продукт, да формулирате знания. Добре, как ги виждате вие, от вашата гледна точка, как ги виждате тези данъчни облекчения, под формата на какво трябва да бъдат? Да няма ДДС за научна и развойна дейност, научните изследвания да се финансират от държавата, специално иновациите, при конкретно заявена потребност?**

P: За научната дейност, не на 100%, но поне някаква част да поема държавата.

**М: Добре, ако ви предложи следния казус, да помислите по него. Какво мислите на новата ваучерна схема, с която бизнеса ще получава пари, за да е възложител на иновативни продукти. Нали се анонсира широко, напоследък на пресконференции на министър Добрев, този който е министър на икономиката, енергетиката и туризма, че в новия програмен период по ОП "Конкурентоспособност", която ще се казва „Иновации и предприемачество“ 2014-2020 год., там ще бъде предвиден един сериозен финансов ресурс, под формата на ваучери, които ще се дават на бизнеса, за решаване на конкретни проблеми в областта на развойната дейност, иновациите. Примерно дават ви някакъв ваучер на стойност 20 000 лв, за нещо, което вие сте заявили, че ви е необходимо да се извърши и те отиват в научната организация, която ви решава проблема. Как мислите?**

Р: Това го коментирахме вече.

Р: Това е много хубаво, но все пак зависи под каква форма са го направили.

Р: И все пак зависи каква е мотивацията, иновацията трябва да бъде една нужда от нов продукт, завършек на естествено развитие на някакъв продукт. Ако мотивацията бъде само дайте сега да усвоим едни пари и да създадем един продукт, не мисля, че това ще бъде много устойчиво във времето.

Р: Гледай сега, и твоята летва е много висока, това е много хубаво, но може и простишки неща, аз това, което казах преди малко за Холандия, един от примерите, търси се как да опаковат рязани ананаси примерно, и не може да се справи фирмата, ама малка фирма, и ни дават да решим този проблем, за малко – 500 евро, не е нещо супер, ама им решава проблема, защото иначе ананаса става тъмен. Така че и от там трябва да се започне, само че е малко по-абстрактно като иновация.

Р: Ние можем да си поставим много големи цели, но какво от това, ако вие ни направите страхотна иновация, която аз няма да имам пари да приложам в практиката.

Р: Вижте сега, те са имали реален проблем, и аз съм сигурна, че и без този ваучер за 500 евро, фирмата рано или късно е щяла да намери начин, за да реши проблема си, защото те имат своя пазар, знаят, че има търсене на продукта, те го продават и искат да увеличат трайността му, те го продават и финансовата и бизнес логиката казват, че те този проблем могат да го решат и биха го решили и със собствени ресурси. В този случай това само помага, че има такъв държавен инструмент, само че това не трябва да бъде единствената мотивация, а в този случай това ще бъде като един, ще използвам жаргон, бонус, една екстра, която ти се предлага, когато при теб е назряла нуждата да го направиш това нещо, но да не е единствената мотивация. Защото много често така се опорочават фирмите, когато има едни пари да се усвоят по една програма. Човек не казва, аз имам един проблем и мисля от две години как да го реша, а появи се една програма, която да ми помогне. Не казвам, че няма и такива, но в повечето случаи е – имам една програма, дали не мога нещо да измисля.

Р: И някое левче ако може да остане.

Р: Да.

Р: Обаче ако е една фирма, която мисли за бъдещето си, тя ще иска тези пари да ги усвои, за да направи нещо, една малка крачка да направи дори.

Р: Тези, които искат да злоупотребят ще бъдат хора, които ще имат нужда от тези пари, но в България са просто опорочени нещата.



**М: Знаете ли, че администрацията разсъждава предимно в този контекст, който вие преди малко споменахте, че по-принцип парите, които се търсят, се търсят заради злоупотребата, която може да се направи с тях.**

Р: Убеден съм, че мисли така и това е между другото, страшно. Значи аз водих проект по програмата за Развитие на човешките ресурси, за съвместни обучения, обучавахме много голяма институция, и то държавна институция, суперлативи първоначално по проекта и едва ли не във всеки един момент ми се натякваше, че ние сме, нас ни разглеждаха като разбойниците, аз по тази ОП никога няма да кандидатствам повече.

**М: Коя е тя?**

Р: Развитие на човешките ресурси. При никакви обстоятелства. Аз това нещо го казах и накрая, когато ме интервюираха при завършването на проекта. Аз го казах, че просто с тази програма при никакви условия, дори отказах, макар, че ме молиха и бюрото по труда и ДЗСто за тази ваучерна схема за обучението, казах – не, не ме интересува, въобще нищо общо не искам да имам.

Р: То има много такива проблеми, имаше тука един проверяващ орган по програма ФАР, проверяват ти лаптоп-а, паднала табелката, след 5 години работа, ама същия компютър, същата марка, само без табелка. Нямащо било следа от лепило, ами значи ако имате такова мислене, няма какво да говорим. Това е порочно мислене на администрацията, и то, както каза колегата, преобладава, за жалост. Така че вие като такава агенция ги променяйте тези хора.

Р: Бенефициентите, които са по проектите, независимо от каква фирма - голяма, малка, съответно академична организация, ние не сме престъпници в крайна сметка, или поне не е доказано, защото не сме в затвора. Така че при тази ситуация, ние не сме престъпници.

**М: Смятате ли, че различните регулативни механизми, които по един или друг начин са ни наложени и предстои да бъдат въвеждани в областта на рециклирането на отпадъци, в областта на храните, екологията и енергията, са стимул за създаване на иновации? Защото има неща, които тропат на вратата. Хоризонтите са 2015, 2017 година.**

Р: За една фирма ще е много трудно да разделя отпадъците, просто не знам как ще се въведе, а да не говорим и с домакинствата не знам как ще стане, но по принцип е много добра, а и щом целия свят върви натам.

**М: Не, аз не търся оценка за тези изисквания, добри ли са, лоши ли са, правилни ли са, или не, по-скоро смятате ли, че те ще донесат след себе си потребности за иновации в бизнеса?**

Р: Разбира се.

Р: Като сложат варели – тука за хартия, тука за пластмаса, къде ще идем?

Р: Винаги ги чета и не мога да ги запомня.

Р: Всичко е въпрос на организация..

Р: Организация, но вие ще имате потребност да се въведе някоя друга опаковка, която да използва по-малко найлон, иначе, че всичко е въпрос на организация, вие сте права, че в началото точно така ще започнат нещата.

**М: А иновациите само от Министерството икономиката ли трябва да се управляват или са необходими мерки и програми и в други секторни министерства – здравеопазване, отбрана, телекомуникации, те в момента са към съобщенията и информационните технологии.**

Р: Ами заедно, всички области.

Р: Държавна политика, навсякъде естествено.

**М: Това ли е големия проблем – стратегическото планиране? Вие говорихме преди малко за логиката на процеса и че иновацията е логично следствия от нещо, от някакви качествени и количествени натрупвания, които трябва да придадат нови качества, малко старата диалектика да приложи, ако може да се каже, че тя е остаряла.**

Р: Моята теза е следната, че нашата икономика преди последните 20 години е била част от затворен пазар, това изискваше ние да създаваме технологии да ги вложим в производство, за да създаваме блага, най-общо казано. Съответно държавата създаваше институти и заводи, казваше на института – направи технология за създаване на аналгин, казваше на завода – създай този аналгин. След това минахме в условията на отворен пазар, там имаше купувачи, имаше и продавачи. Ние съзнателно или не избрахме да бъдем купувачи, да купуваме чужди продукти, чужди технологии, от там вече бизнеса ни, започва да не изпитва нужда както от високо квалифициран персонал, така и от технологии и разработки. Така се попада в един порочен кръг, от който излизането вече е много трудно.

Р: Това е генетично заложено.

Р: Всеки един представител на малкия и средния бизнес ще ви каже, че иска да назначи вместо пет инженера, един, ако може, и вместо тези пет инженера да плаща заплата на десет работника. Когато няма нужда от инженери, при нас започват да идват по-слабо мотивирани студенти, от там се завърта порочният кръг и всички страдаме. А специално за връзката между науката и бизнеса, когато те вече не с лявата и дясната ръка на държавата, ние трябва да поемем инициативата, не трябва много да се разчита на посредничеството на държава, на програми, на финансиране. Търсенето трябва да е взаимно, а активната страна трябва да е бизнеса, защото все пак ние произвеждаме продуктите. И все пак, за да създадем ние единица научен продукт, на нас ни трябва задание, бизнеса когато няма задание...

**М: Ясно. Не е ли тук мястото на технологичните паркове?**

Р: Те много не работят в България.

**М: То ги няма. Добре, понеже виждам по-песимистични мнения по отношение на адекватността на програмите и мерките за насърчаване на разработването и въвеждането на иновации, как мислите, в условията на икономическа криза какви трябва да бъдат те, тези програми и мерки? Защото тази икономическа криза не е от вчера, или от онзи ден и няма да свърши утре или в други ден.**

Р: Все пак трябва да има някаква помощ за бизнеса, сега ние в момента не можем да формулираме всички инструменти, но това за ваучерите е много хубава идея, дано да проработи и дано да има добър ресурс там, не както казаха за наука ще има 100 млн., след това разхода 15 млн., казахме по какъв механизъм.

**М: Добре, няма ли опасност ако там се отдели по-сериозен финансов ресурс да се случи каквото се случи с приоритетна ос 1, има голям финансов ресурс, но няма кандидати, няма проекти.**

Р: Бизнеса трябва да бъде стимулиран във всички направления, защото иначе изпадаме в ситуацията, може да има много добри програми за иновации, но все едно отваряте магазин за минижупи в Иран, може да са на много изгодна цена, но да няма достатъчно разкрепостени момичета, които да ги купят. Така че бизнеса трябва да бъде стимулиран, за да израсне, преди да може да изисква иновации и да ползва научни продукти. Това ми е основната теза.

Р: Може би трябва да се помисли и за по-просто методи за разпространение на тази информация. Примерно тези земеделски фондове, прословутата реклама – как е на европейски крава. Просто по този начин, хората наистина са заети, той до осем часа е мислил как да свърже двата края, как да събере съответните продукти, в крайна сметка на него му трябва с две изречения поне да го заинтригуват за съответните неща. Може би по същия начин, как е на европейски шевна игла или шевна машина, нещо от този род.

**М: Не е ли това дискриминиращо бизнеса, поне по този начин представени нещата, малко обидно няма ли да се стори на бизнеса? Този вид отношение не ви ли отблъсква допълнително? Хайде да речем, че първата фаза на отблъскване е сложността на цялата документация, на езика, на същината на нещата, до която не можете да стигнете, защото трябва да минете през една стена изградена от думи, които нищо не значат.**

Р: Според мен колкото е по-лесно нещо, колкото по-смляно, и представено на тепсия, няма лид а го приемете по-добре. В смисъл такъв, че след като е предоставено лесно и достъпно аз винаги ще ги приема, как не.

**М: Други мнения?**

Р: Защо да се обиждаме, това е информация.

Р: Липсата на информация е друг въпрос, на бизнеса му трябва информация.

Р: На бизнеса му трябва пазари и обороти и тогава нуждата от иновация сама ще дойде и сами ще си намерят при кого да идат и да ги изискат, според мене.

Р: Точно така.

Р: Това се повтаря много пъти от началото на разговора, към настоящия момент проблема на малкия, средния, а защо не и едрият бизнес е свързването на двата края, изпълняването на повече от една длъжност в рамките на производството защото работодателят не може да си позволи да назначи хора навсякъде, финансови проблеми, няма пазар, няма работа. Трябва да се стимулира бизнеса във всички посоки.

**М: Какво лично вие бихте искали да се промени в програмите и мерките за подкрепа на иновациите в икономиката? Вие казахте ваучерната схема, че я оценявате с плючета, други неща? Аз разбирам, че не ги познавате, за мен това носи страшно много информация, самият факт, че го заявявате тук, защото иначе само си предполагахме, че тия неща не са познати, не стигат до хората и тн. Много се радвам, че го казвате, но въпроса е, ако някой има някаква идея какво трябва да се направи, кажете. Какво лично вие искате да се промени в програмите и мерките за подкрепа на иновациите? Казвате информацията, добре, информацията. Ваучери? Добре, ок. Нещо друго?**

Р: Данъчни облекчения.

Р: Да се поощрява взаимодействието между бизнеса и науката и съответно желанието за иновации.

**М: Макар че аз лично съм скептичен по отношение на това, че държавата ще допусне да има двойно подпомагане. Знаете какво се случва с Джеръми, Джеръми е един финансов ресурс, който се предоставя чрез търговските банки, при по-ниски лихвени условия, включително и за оборотни средства на бизнеса, но пък с него не можеш да финансираш проект по Конкурентоспособност, защото е двойно подпомагане. Това са принципите на ЕС. Данъчното облекчение не се връзва да речем с ваучер.**

Р: Когато пациента е тежко болен има нужда от повече от едно лекарство.

**М: Ясно е, да.**

Р: Трябва да има много инструменти, сега участват по ваучери, всички ще участват и ще вземат ваучери, останалите ще получат данъчни облекчения, примерно. Много варианти има.

**М: Това може го разбрах като трябва, а имаме ли капацитет да го изградим? В заключения няколко бързи въпроса. Кои според вас са най-важните предпоставки за развитие на партньорство между науката и бизнеса? Ако не сме отговорили досега, да кажем.**

Р: Държавна политика трябва да има, когато на нея и дадат ваучер за 3 000 лева, тя ще дойде при мен и ще каже – направи ми това. Държавна политика трябва да има.

Р: И двете страни ще имат полза.

Р: Трябва да се отделя по-голям процент от БВП за наука, значи ние стоим на едно от последните места в света, 0,5 %, като в този процент влиза и субсидията за университетите и БАН. А по прогноза на ЕС, трябва да бъде 3%.

**М: С смятате ли, че това се дължи на простия факт, че ние сме бедна държава?**

Р: Ние говорим за проценти, ние не говорим за абсолютни пари.

**М: Е, да, ама аз това имам предвид, нали знаете, че едно домакинство, което разполага с 200 лева на месец, че там процента на разходите за храна е огромен, несравнимо по-голям от домакинството с 2000 лева на месец. Едните харчат 80% за храна, другите 30-40%.**

Р: Да, обаче нашето домакинство, ако използвам вашата метафора, въпреки ниския месечен доход все пак трябва да се храни, защо да не се подпомогне науката, за да стане тя по-конкурентно способна, от друга страна бизнеса, за да стане и той конкурентноспособен, за да може тези два мощни инструмента, каквито са те във всяка държава, да се развиват.

Р: Това е политика за развитие на бизнеса, как Турция за 20 години стана индустриална държава, а ние за 20 години даже не сме аграрна.

Р: Това е политика, точно така.

Р: Държавата трябва да се върне във функцията си на, може би няма да използвам най-хубавата дума, стопанин, не в собственическия смисъл на думата, на науката и бизнеса.

Р: Тя трябва да бъде стопанин и да се грижи за бъдещето на тази държава, не само за мимолетното си пълнене на джобовете.

**М: Добре, какво трябва да направи държавата, вие казвате липсва стратегия, но хубаво ще направим стратегия, но само с една стратегия, знаете, че при нас стратегиите се предприемат по две на седмица, понякога.**

Р: Първо може би трябва да гарантира едно наистина пазарно стопанство, защото пазарно стопанство в България в момента няма. Аз го наричам пост-комунистическо феодално общество, това, което е при нас в момента. Аз нямам нищо общо със съвременните партии, за мен това е положението. Ние не говорим за една действително пазарна икономика, а просто си измиваме ръцете. Дори да вземем факта, че средните заплати в София са десетократно по-големи отколкото в Бургас, за едни и същи длъжности. Тази концентрация на всички е ясно, че фирмите в София имат повече възможности, било за проекти, било за субсидии, било за връзки.

Р: Имат работа, само те в момента имат работа.

Р: Така, от там нататък, за нашата част няма да кажа, че съвсем е невъзможна, но райони от типа Монтана, Видин, това бяха цветущи райони. Първо трябва да се въведе тази наистина пазарна икономика, защото алтернативата на българските фирми каква остава, каквато е алтернативата на българските студенти, почват да продават навънка. Е как става така, че той мебелните си столове може да ги продава в чужбина, но не може да ги продава в България?

**М: Ако позволите да дам за пример градчето Сопот, което имаше висока заетост, но се очертава бъдещето да не е такова. Нещо сходно с Монтана, Видин и тн. В този смисъл нали правилно съм разбрал?**

Р: Друг пример на другата ос, градчето Мадан – 100% заетост, защото има предприятия, които работят.

**М: Добре, ако трябва да предложите спешни мерки, които да се въведат от утре или да започнат да работят от утре, които да стимулират сътрудничеството между научните среди и предприемаческите, какви биха били те? Нещо спешно, което трябва да се направи според вас или да се започне, те вероятно спешните неща, точно така се дефинират като спешни – почваме с това, защото стратегията е хубаво нещо, но може би ще кажат, след 2 години може и да я дадем за обществено обсъждане.**

Р: Национална политика и приоритети, колега, това е. Сега ще дадем 700 млн. да купим изстребители втора употреба. Поддържахме и армия, наши войски зад граница – 300 млн. струва, вчера го давах. Приоритети.

**М: Точно затова ви питах, защото тези приоритети се променят много бързо.**

Р: Ами аз ви го казах, всички мерки, които са установени като ефективни икономически по време на криза биха били добре дошли в момента на бизнеса. Например популярна мярка е намаляването на ДДС, ако не за всички, то поне за някои продукти и тн. Неща, които биха облекчили и в дългосрочен план ще имат позитивен ефект върху икономиката.

**М: Кои са грешките, които не трябва да се повтарят?**

Р: Листата ще бъде много дълга.

**М: Добре, кажете ми успешните практики тогава, които трябва да се затвърждават и развиват?**

Р: Аз мисля, че повече работа като има, ще дойдат и парите и всичко, а то непрекъснато ни се ограничава. Не знам при другите как е.

**М: Тоест държавата да работи основно за подобряване на бизнес средата, така ли?**

Р: В Гърция и Англия казват няма да купувате ягоди от България, ще ви дадем пари да си копаете сами ягоди, това е положението. А при нас го няма това нещо. Няма да купувате, защото парите да отиват в Турция за ягоди?

Р: В обществените поръчки да се залага на български фирми, а не да се вземат турски изпълнители.

Р: Самият факт, че ние се замислихме кои са добрите практики е красноречив.

**М: Добре, добър извод, благодаря. Добре, в заключение, нещо, за което не сме говорили в тази голямата безбрежна област, безбрежно море, за иновациите в бизнеса и науката, но нещо, което вие считате за важно. Кажете го сега, ако нещо аз съм пропуснал да ви питам, със сигурност съм пропуснал, но ако е важно, кажете.**

Р: Колега, геостратегическата задача, която беше поставена преди 23 години е изпълнена, славянското население, това 450 милионно население, да стане от производителен тип икономика, потребителен тип икономика. Това е истината. И го направиха – 450 милиона население сме техни потребители в момента и работна ръка, източник на евтини суровини и материали, геостратегически. От там нататък каквото и да искаме да си говорим тази вечер, на тази маса, направиха го.

**М: Други мнения?**

Р: Ние не сме задруга на ЕС в крайна сметка.

Р: Естествено.

Р: Дори в тези условия Полша е много по-голям производител, в крайна сметка.

Р: Защото имат национална политика, колега.

Р: Даже ние си позволяваме да внасяме картофи от тях.

Р: 67% от храните в България са внос.

**М: Добре, за да излезем от декларативния тон, има ли нещо за което сме говорили, но искате да го подчертаем на финала? Добре, нека с това да приключим. Много ви благодаря за участието.**

## **ФОКУС ГРУПА - Русе 25.01.2013**

**М:** Ако не възразявате, нека да започнем с едно кратко представяне, в което ще помоля всеки да каже от каква организация или предприятие е и каква е основната сфера на неговата специализация лично, както и каква е основната сфера на дейност на предприятието. Предлагам да започнем в някакъв порядък, а в последствие, когато започна да изтичам някакви въпроси или да задавам допълнителни, молбата ми е да не се съобразявате с реда и да не изчаквате този, който е преди или в ляво, или в дясно от вас да каже нещо, като имате нещо казвайте, но тук имам една друга молба, моля, да изслушате този, който говори преди вас, ако има такъв в момента. Нека да завърши той, за да не се натрупват думи върху думи. Много ни е трудно тогава да изготвим някаква стенограма и да я четем, и да я анализираме. Наистина тогава губим информация. Говоренето на много хора по едно и също време фактически не ни дава нищо, затова моля да спазваме тези прости правила. Заповядайте. Кратко представяне – с две думи, три.

Р: Докторантка съм в катедра „Двигатели с вътрешно горене“ на Технически университет.

Р: Русенски университет

**М:** А, да, всъщност простете ми моя пропуск, заповядайте.

Р: Учебен център „Ново“, лектор в учебен център „Ново“. Занимаваме се главно, точно по европейските програми... „Аз мога повече“ и другите. Обучаваме работещи и съответно и не работещи, в зависимост каква програма има. Сега в момента има повече за работещите.

**М:** Добре, заповядайте!

Р: Мариета Ива се казвам. Докторант съм в катедра „Бизнес мениджмънт“. Дисертационната работа е насочена по проблемите в посоката на предприемачеството, на предприемаческите дейности. От може би девет години съм служител на „Агенция по заетостта“ - Главна дирекция „Европейски фондове, международни програми и проекти“. С „Естат“ съм работила преди осем години, когато във формата на „Фар“ беше необходимо за област Русе да се подберат бенефициенти. От тогава познавам организацията, за която и вие сега работите, но това между другото, в скоби просто. При тази пресечна точка професионална работа по стечение на обстоятелствата и на другите интереси, насочени в областта на дисертационната работа, наистина вие преценете с какво мога да ви бъда полезна. Аз имам в известен смисъл гледната точка на държавния служител, на експерта, имам наблюдение във формата на реализирани проекти на малки и средни предприятия в Русе, не много големи. Оперативна програма човешки ресурси позволява като, че ли да се работи с толкова големи предприятия, както по конкурентоспособност или по регионално развитие, но така или иначе някаква гледна точка, някаква опит се е натрупал за годините. Наистина вие преценете с какво мога да ви бъда полезна

**М:** Благодаря за представянето. Когато имате някаква позиция, ще моля да я споделите в хода на дискусиата. Може би пак да обърнем внимание на факта, че тук ще говорим повече на научноизследователска развойна дейност, за иновации и за потребностите на бизнеса, за информацията във всяко едно отношение при бизнеса и съответно процеса на въвеждане на иновации в производството. Заповядайте!

Р: Русенски университет „Ангел Кънчев“. Докторант съм. Дисертационния труд е насочен към нещо подобно на вашата работа. Изследваме ефективността „въвеждане на електро автомобили“, като ще отворя скоба, които получават тяхната електроенергия от напълно възобновяеми източници.

**М: Благодаря. Заповядайте!**

Р: Ангел Стойков - Русенски университет. Преподавател „Компютърни системи и технологии“

Р: Албена Кемалска се казвам. Докторант в Русенски университет, в катедра „Земеделска техника“.

Р: Аз съм представител на една общинска фирма, която е производител на селскостопанска техника, на инвентар - прикачен, това са почвообработващи машини.

**М: Благодаря. Заповядайте!**

Р: Милен Христов „Охрахим“. Производство на бои, лакове и други строителни материали. Фирма, която е българо-румънска, т.е. управлението ни е в Румъния..., естествено има и местно. Теория „Обучение и развитие“.

**М: Благодаря. Заповядайте!**

Р: Аз съм Силвия Димитрова – „Фантастик мебел“. Фирма, която се занимава изцяло с производство на мебели за България и за чужбина.

**М: Благодаря, това е достатъчно за начало.**

Р: Миглена Кунева, съм магистър. Докторант съм. Темата на дисертацията е свързана с повишаване производителността на земеделските производства.

**М: Добре.**

Р: Аз съм инж Стилиян Христов. Работя в РДС - Русе. Това е частна лаборатория, в която се изследват храни. Аз съм отговорник качество и това е. Завършил съм Хранително-вкусовия университет - Пловдив.

Р: Емилиян Енев се казвам. Докторант от Русенски университет и същевременно управител на една фирма за мобилен маркетинг и разработка на мобилни приложения.

**М: Добре, благодаря Ви. Бих искал да помоля малко по-високо като говорите, защото аз изпитвам затруднение да ви чуя. Не твърдя, че съм много добре със слуха, но важно е от гледна точка на записващото устройство да е малко по-силен вашия глас, за да можем да разчетем после това, което сте казали. Бих искал да попитам представителите на бизнеса, имате ли във вашите предприятия звена или отдели за научноизследователска и развойна дейност? В началото започваме така, с конкретно насочени въпроси, а после темите стават общи.**

Р: Конкретно, някой път бранша самия не позволява да има чак такива иновации. Например в нашия случай - земеделските машини. Те са едни от най-старо използваните машини защото, земеделието е един от най-старите поминъци и не може да открием топлата вода, както казваме. Не е бранш с високи технологии. Пак могат да се направят иновации, но не е нещо което.... Същите неща, които са се ползвали преди десет години, ползват се и сега. Ние имаме известни подобрения, но...

**М: Разбирам. Други?**



Р: Нашата фирма разполага с база за развитие и внедряване, с повече от 30 служители, от които над десет технолози в областта на химията. /Не се чува/ продукти, които обслужват нашата дейност.

**М: Други мнения?**

Р: Ние също имаме отдел развойна дейност, който изцяло се занимава с внедряването на софтуерни иновации и други, които в крайна сметка да подобрят качеството на крайния продукт, но това са иновации за нашата фирма, те не са иновации по принцип за фирмите, които се занимават с такава дейност.

**М: Да. Аз имам предвид иновации за вашия бизнес, за вашето производство конкретно. От тук нататък вече въпросите са към всички. Виждам, че някои имат капацитет, създали са и са развили някаква структура в рамките на предприятията си, която се занимава с това. Ще ни разкажете по-подробно предполагам как се включва тя в процесите по-нататък. Сега най-общо към всички - към настоящият момент имате ли опит в разработването и въвеждането на иновации, в сътрудничество с други субекти, предприятия или ако сте представител на бизнеса - научни организации. И ако може да ви помоля с няколко думи да спделите в какво се изразява той.... Заповядайте! Тук може би трябва да отворя една скоба, че предвид спецификата на този въпросник имаме предвид сътрудничества не толкова... може би всяко сътрудничество между бизнеса и научните среди е от значение. Хайде така да го поясня и да ви питам за такива неща. Иновациите са едно, а пък сътрудничествата са друго, но нека общо да спделите имате ли опит в това отношение, в какво се изразява той, с кого сте си сътрудничили и така. Заповядайте!**

Р: Тук отново се връщаме към понятието „иновация“. Значи иновацията не се разработва, тя се внедрява. Аз имам фирма и вие имате фирма. Аз ви идвам на гости и виждам нещо, което при мен го няма. Връщам се обратно и свиквам моите сътрудници и казвам „ето там видях нещо много интересно, дайте да го направим при нас“. Защото това, което съм видял при вас и което е ново за мен, за мен това е иновация и аз я внедрявам при мен.

**М: Да, напълно приемам. Ако може да разкажете имате ли такъв опит, ако имате - какъв?**

Р: Ще се върна на предния въпрос да кажа при нас каква е ситуацията. Ние сме микро фирма с 3-4 човека. Всъщност всичко, което правим е един вид иновация. Най-малкото, защото е нещо напълно ново като услуга и решение, както на локалния пазар, така донякъде на глобалния. Ние се занимаваме с разработка на мобилни приложения, чрез които се реализира мобилен маркетинг. Всъщност даваме възможност на фирмите да достигнат до собствениците на тези смартфони и таблети, да взаимодействат с тях и да ги привличат като клиенти. Това е нещо, което тепърва се развива и ще става все по-популярно и все по-интересно. Най-малкото, защото пазара на тези мобилни устройства се развива много динамично. Конкретно за въпроса, до момента не сме си сътрудничили с университети и с някакъв друг научно-изследователски център или институция. Най-малкото, защото не виждам на този етап нещо, което би могло да ни помогне или да използваме, тъй като самите ние си проправяме път и търсим решение сами на много конкретни въпроси и проблеми. Нататък, така в перспектива, имаме някои неща, които биха ни били полезни. Имам предвид от хората, които възлагат тези проекти. Най-малкото е едно от нещата е финансиране чрез ваучери. Например имаме нужда от решаване на конкретен технически проблем или проблем, с който не можем да се справим сами, знаем, че един университетски изследователски център може да помогне. Помага ни с някакъв ваучер на определена стойност, ние решаваме къде да го изхарчим, на кой да възложим това решение или да възложим това като някакъв вид поръчка или изследователски

проекти или както и да е. Това е едното. Другото, което искам само за кажа, извинявайте, че толкова дълго вземам думата, е за рутинна програма конкурентоспособност. По-точно и по-специално тази част за иновации. Доколкото аз имам мнение и доколкото аз съм запознат става въпрос за по-големи фирми, които участват основно към... в тази програма. И тук има един парадокс. Точно тези компании, които най-много се нуждаят от подпомагането, от финансиране от това наистина да са гъвкави и да работят с иновативни идеи и да ги реализират, точно те нямат тези ресурси и точно те не могат да се възползват от това. Така че това е нещото, върху което трябва да се мисли според мен. Как тези финансови инструменти да са по-гъвкави, да се адаптират спрямо ситуацията тук на пазара и състоянието на компаниите, но могат да се използват по-бързо от бизнеса. Това е нещо, което смятам за изключително важно.

**М: Благодаря за мнението, аз искам да ви помоля точно тук да понеже имаме една част, която е разработена. Първо за финансиране, няколко въпроси и второ за институционалната рамка, включително програмите и мерките за насърчаване на иновации и бизнеса по-общо. Там ще ви помоля да споменете конкретно кои критерии за допустимост смятате, че са ограничителни за фирми подобни на вашата. Ако не възразявате отново да задам въпроса сътрудничества между бизнеса и научните среди имали ли сте, по какъв път сте вървели?**

Р: Понеже въпроса е малко по-задължен не е само с научните среди а и други, аз няколко думи ще кажа при нас в каква посока са движат тези проблеми, свързани с по-новите науки. Едната част, от разбира се производствената част и внедряване на нови системи за производство, системи за управление, а другата - развойното звено, което развива продуктите. Аз по-скоро имам бегло наблюдение в процеса на развитието на продуктите и бих споделил с вас как се случват там нещата. По-скоро се случват през фирмите доставчици на различни суровини, които от своя страна имат пряка връзка вероятно с институтите, които разработват част от продукта и почти нямам информация за сега да са пристигали при нас информация от научните среди, които директно да приложат някакви продукти или предложения за такива. Говоря като суровини.

**М: Вие обръщали ли сте към тях с някакви конкретни задания?**

Р: Не. Аз конкретно нямам такива функции, но говоря за моите наблюдения какви са и с две думи, ако трябва да обобща, ние по-скоро работим и получаваме информация за тези иновативни технологии и продукти не директно от научно изследователските среди, а по-скоро от търговците в България, защото това са голямата част от продуктите, които се произвеждат извън България. Много малка част се произвежда тук. Аз ви казах, това е свързано с боите, лаковете. И може би това е основанието да нямаме пряка връзка с научно изследователските среди по отношение на нашия бизнес. Що се отнася за технологиите за производство, преди две години внедрихме една съвсем нова система за производство на бои, която е италианска. Там ми е трудно да кажа какво е било взаимодействието и дали е имало въобще някаква. Такова взаимодействие между научните среди и нашите хора, които се занимават с усвояване на тези проекти. Но в крайна сметка имаме едно от най-модерните оборудвания не само за България, но бих казал и за Източна Европа, което дава много голям капацитет в производство на предприятието и съответно изключително качество на продуктите, тъй като човешкият фактор е сведен до минимум и там естествено е процеса да е по-оптимизиран.

**М: Разбирам. Благодаря за мнението. Други мнения, допълнения?**

Р: В Русенския университет е изграден център за трансфер на технологии по един Европейски проект, който периодично организира семинари. На тези семинари, те са тематични, се канят фирми от бранша, от определена тематика, на конкретна тематика и колеги от

университета информират представителите на тези фирми за свои разработки с надеждата, че някоя фирма ще си хареса и ще се стигне до сключване на договор, но в интерес на истината това се случва много рядко.

**М: Имате ли наблюдения колко често се случат?**

Р: Рядко.

**М: Колко рядко? Примерно два пъти в годината, два пъти в на две години?**

Р: Мисля, че месечно се канят по 10-15 фирми. Може да се каже, че всеки семинар приключва или продължава със сключване на един договор.

**М: Благодаря! Други мнения?** А по какъв начин се селектират тези фирми, които се канят на тези семинари?

Р: Колегите, които организират семинара, те са наясно кои фирми биха проявили интерес към тази тематика.

**М: Ако отида в този център и кажа какъв е профила на нашата дейност и нашата компания това би било предпоставка да бъдем канени и в бъдеще на някои семинари.**

Р: Това едно, ако кажете и каква тематика ви интересува, това е предпоставка в близко време да се организира семинар точно по тази тематика. Например, знаете ли кои са колегите, които работят в университета основно по комуникациите, телекомуникациите.

Р: Познавам някои.

Р: Едно име.

Р: Телекомуникациите...

Р: Да, мобилните устройства.

Р: Аз друго имам предвид, по-скоро като казахте комуникации с друго впечатление останах. Ние работим примерно с ...по-скоро водим упражнения – гост лектор ги води и точно мисля, че на КСТ специалност. По-скоро лектор води упражнения, точно мисля, че на КСТ специалност.

Р: Аз водя тази специалност, други колеги не може да има. Както и да е, ще ви свържа с водещи фигури в университета в областта, която ви интересува.

Р: Да, ще ми бъде интересно.

**М: Очевидно това е добра форма на взаимодействие, чрез този център за който вие споменахте и семинарите, които се организират ежесечно, но въпросът е как неговата дейност да стане по-популярна, мислили ли сте в тази насока? Как да популяризирате неговата дейност,... тези семинари пред по-широк кръг представители на бизнеса?**

Р: Това се прави много просто, чрез публикация, чрез Русенски сайтове, които са местни, така че на тези семинари да отидат не само поканени, но и такива, които са прочели, че на еди-кой си ден, еди-къде ще има семинар на еди-каква си тема. Входът е свободен.

**М: Според Вас така достатъчно голяма част от бизнеса ли откликва? Според Вашите очаквания, предварителни на тези информации? ...**

Р: Тъй като бизнеса се ръководи от наши студенти, бивши дипломанти, докторанти, те рядко отказват на нашите покани, тъй като все още сме съединени в някой отношения с тях и продължаваме да ги поддържаме.

**М: Значи, вие споменахте, че една част от предложенията, които се представят от ваша страна са в рамките на тези семинари, по тях възниква някакво сътрудничество и се работи между ваши учени и представители на бизнеса.**

Р: И се стига до сключване на договори с научно-изследователския сектор.

**М: Следващият въпрос, бих искал не само към вас да го задам, но предвид този опит, който споделихте ще ми е много интересно да чуя какво мислите по този въпрос. Кои са основните затруднения, пред които се изправя бизнесът и научните и академични организации и институции в началото на всяко сътрудничество? ... Тук ще изброя няколко неща, но може спокойно да ги разширявате, задълбочавате и т.н. Например има различия в капацитета, административни и правни спънки. Например с ръководствата на институциите, научните, академичните, с договорната база за официализиране на сътрудничеството, проблеми с финансирането на дейността, за някои ... такива вече гореспоменати.**

Р: От всичко изброено до тук само това е пречка.

**М: Проблеми с географията на сътрудничеството. Примерно в различни градове, различни региони на страната, проблеми с авторски сродни права възникват ли такива според вас? Нека да не изхождате само от собствения си опит, а така малко по-широко. Предполагам, че като сте потопени в бизнес средата и в научните и академичните институции в тази среда имате поглед, знаете, чували сте, можете да кажете нещо интересно.**

Р: Ако може да продължа тезата на проф. Стойкаров, единствено според мен е търсене на истината, в тази наша дискусия рано или късно, колкото някои да се нахвърлят срещу мене, работата опира до финансирането на тези иновации. Тъй като по мои наблюдения, които са много скромни, в България се очаква от всяка финансирана разработка да се получи едва ли не нещо велико. А това не може да се случи. На вас ви е пределно ясно, те са да правят много разработки и примерно стотици такива, ако можем да вземем някаква страна на част от тях и т.н.. Трябва просто според мен да се финансират, може някоя междинна институция да има, която да финансира тези разработки на едноличните... просто е наистина проблем.

Р: Потвърждавам това мнение, тъй като съм потърпевш пряко.

**М: Вие сте бил включен в разработката на някакъв проект или...?**

Р: Да, в проекти. Участвал съм в проекти, дори най-последния и много, как да се изразя, може би обиден, че чуждо финансиране се получи, а в България никой не оцени разработката, което е малко жалко.

**М: Имате предвид, че към разработката проявиха интерес от институция или организация, предприятие извън рамките на страната.**

Р: Буквално от другата страна на земното кълбо хората проявиха интерес, а в България им се стори ... неприемлив.

**М: Друг да сподели опит или наблюдение в тази посока. Кои са проблемите, които пречат по някакъв начин или изникват при опита да се създаде сътрудничество, да се сложат основите на някои сътрудничества между бизнеса и научните и академичните среди?**

Р: Аз искам да кажа нещо, което не знам дали точно има отношение към темата. Значи, ние срещаме проблем с хората, които да внедрят, да ползват тези иновации. Примерно доста често се обръщаме към Професионалната гимназия по дървообработване за кадри, които да обучим да работят при нас, както също така с ме се обръщали и към Университета. Но основният проблем, който срещаме е, че няма кадри. Кадрите, които излизат не са обучени, за да станат оператори на машината. Реално не излизат, няма никаква връзка между бизнеса и образованието, която да изкара кадри готови за иновациите, които внедряваме. Разбирате ли?

**М: Разбирам, много добре разбирам.**

Р: В отговор на нея ще кажа.... ще споделя, че според мен образованието в България е много добро, обаче липсва стимул на студентите и учениците, за да преследват тяхната цел и ако те не се реализират след завършване, в много кратък срок ще напуснат страната... В смисъл ще ги обучите и те пак ще я напуснат. Няма стимул, това е много важна част за развитието на страната, стимула на младите хора. И заради това всичко...

Р: В този смисъл аз като човек, който 18 години съм бил преподавател и съм се занимавал с програми за обучения, говоря в средното образование, ще споделя нещо, което за вас ще е вероятно много учудващо... в областта на строителството. Програмите, които продължават да се пишат и днес в средното образование са на ниво 50-те- 60-те години. Това е абсолютно недопустимо за една държава, която иска да се развива. Ако ви покажа какви глупости пише там в тези програми ще се смеете, всички тук ще се смеят и родителите на хората, които са си пратили децата в тези училища да се обучават. Технологии, които вече почти не се прилагат.

Р: Нека го приемем така, вие ни давате никаква основа, върху която те ще градят нещо, базирайки се на западна литература, рано или късно като се насочват в дадена сфера, може и така да се разгледат нещата.

Р: Не, не колега...

Р: Вие не ме разбирате. За да се получи едно качествено образование всички стари технологии могат да се споменат като история. А новите технологии, които реално бизнесът, реалният сектор внедрява, те не идват от България. За тези ... няма обучени кадри в България, които да предадат информативно на обучаемите за какво става въобще реч. Аз ще ви кажа лично моят опит от преди около 20 години, когато тепърва започна да навлиза системата гипсокартон. Това нещо се практикуваше много рядко, изключително рядко. Никаква литература освен брошурите, които фирмата производител и доставчик в България издава. Никаква литература нямаше. Не говоря за научна, то това са технологии, в университетите дори или пък в средните училища, абсолютно никаква. В областта на строителството има толкова много иновативни технологии, които в България ... давам ви...

**М: Ако позволите да ви прекъсна, общо взето кадровите проблеми са много сериозна пречка, но в случая малко ще изместим фокуса на разговора. Наистина и аз съм бил свидетел на това, за което вие споменахте, че новите технологии с новите строителни материали, чрез които се изпълняват, новите машини, с които се работи, в повечето случаи идват у нас именно по линия на производителя или неговия търговски представител тук. И системите за фасадна топлоизолация, те са фасадни**

**системи, те не са само за топлоизолация.... Откакто е тук на пазара провежда някакви квалификационни курсове, сертифицира бригади, майстори и т.н. Имам някаква информация в потвърждение на това, което казахте вие, не само те или „Ригипс“, и „Кнауф“ също.**

Р: Аз само ще ви кажа, извинете и ще приключа. Аз пиша лично програми за училищата, за свободно избираемата подготовка, точно за тези технологии, които ги няма никъде в учебниците. Хората са ми много благодарни, защото ги използват, говоря преди 5-6 години. Сега вече нямам конкретни наблюдения, но нищо не беше споменато за такива елементарни стени, за които вие говорите, за топлоизолация и т.н. Няма да ви давам други примери на конструктивно ниво, какво се използва в Европа от преди 30 години, а тука въобще конструкторите, които са завършили университетите не го познават като система и с това ще приключа. И понеже трябваше един друг въпрос, свързан с трансграничните проблеми. Ами, когато ние имаме някакъв проблем...

**М: По-скоро географията.**

Р: Географията да, едно и също е. Когато ние имаме проблеми и искаме да подобрим качеството на един продукт, какво правим. Най елементарния път е да се обърнем към нашите контрагенти, които ни доставят продуктите. Те от своя страна имат взаимодействието с научен потенциал, било то на нивото на тяхното разработващо звено или институтите, които произвеждат кадри за тях или с които си сътрудничат. Няма да крия визирам примерно „Баецеф“, за „Баецеф“ говоря и много други фирми, с които работим, но за сега това е начина, защото ако се обърнем към наши университети, те едва ли имат опита, който има такъв голям гранд в Европа, като Баецеф. Едва ли бихме получили някакъв добър отговор, приложим за нашите системи за производство.

**М: Добре, благодаря. Други мнения?**

Р: Ще визирам мисълта на колегата в обобщение на това, че не бива от всяка финансирана разработка да се очаква, че ще се получи нещо по принцип. Такъв е опита на Щатите например. Там средства и капитали се влагат и се финансират примерно сто идеи. Статистиките показват, че от тях десетина се оказват работещи, а от тия десет едва две се оказват печеливши, но те връщат всички вложените средства с лихвите. Този е правилният подход, само че ние нямаме пари, за да го приложим.

**М: Разбирам. За сега излиза финансовия проблем, а също и проблема с кадрите, който пък пречи на абсорцията от страна на бизнеса на иновации. Нещо, което ограничава капацитета очевидно на бизнеса, когато няма кадри, които да работят по някаква нова технология или с нови машини, очевидно е трудно. Някакви други неща, които ви пречат или които пречат според вас? Не само ви пречат, а според вас пречат на този процес?**

Р: Ако ми позволите само да свържа двата проблема. Кадровият проблем според мен произтича от това, че елита на кадрите, с изключение на по-така вътрешно убедени патриарси, са навън, това ви е пределно ясно, зад граница. А елитните кадри, най-елитните, включая мене, аз съм получавал много сериозни предложения и освен..., ако не ми е родолюбieto, което вече може би да се смята за негативно качество, нямаше да сме тука на тази среща сега, тъй че двата проблема са пряко обвързани.

**М: Добре. Други мнения? Какво ще кажат хората от предприятията, някои споделиха. Аз лично се учудвам, прощавайте, че прекъсвам. Учудвам се, че само това според вас изглежда пречка. Наистина финансирането е много сериозен проблем, аз за него би искал малко по-късно да поговорим.**

Р: Да, финансират, обаче очакват нещо насреща, в смисъл те финансират хора с опит, хора, които са преуспели. В смисъл това явно не може да го представим в Българските университети.

Р: Ние дори не финансираме, ако трябва да съм коректен. Ние просто имаме проблем, възлагаме го на производителите и доставчика на нещо и той го решава за собствена сметка.

**М: Ако позволите да се хвана това което казахте, смятате ли, че българските университети нямат достатъчен капацитет, за да отговорят на някакви конкретни потребности на бизнеса? Да речем има някакво задание и този, който го изготвя е скептичен относно това, че ще получи... добър резултат, ако го предаде в българска научно изследователска или академична организация.**

Р: Аз смятам, че хората ще предпочетат да използват нещо, което вече е вградено и са видели ефекта от него, а ние в момента на българския пазар ... .Те предпочитат да дадат пари за нещо, което вече ще е разработено и внедрено, отколкото на този етап да платят на ... . Предполагам, че българските университети ще са способни, но не са успели, не е бил представен този проблем при тях, както много проблеми така изобщо не са представят в българските университети и те съответно не разработват техни решения.

**М: Изглежда наистина най-логично иновациите, новите технологии, новите продукти, новите материални да идват по линия на партньорската мрежа. Мисля, че за това няма две мнения.**

Р: Според мен е липсата на комуникация, ако не достига до самите потребители това, което е разработено и по мое мнение са много ограничени.... Териториално. Ние сме русенска фирма, имаме контакти с Русенски университет. Знаем примерно какво се прави там, но в Техническия университет в София или Габрово нямаме понятие какво се прави там. Екипите какво разработват? Няма единна база данни за цялата страна, където примерно всеки научен екип да качва или да представя своите идеи, проекти, иновации и бизнеса да може по категории да влезе и да потърси нещо, което би го заинтересувало - не всеки пътува. Примерно от Русе, от региона, могат да идват хора на срещи, на тези семинари в Русенския университет, но не всеки пътува из цялата страна, защото бизнеса си има и други задължения вместо да търси....

**М: Да, оставам с впечатлението, което придобих от това, което вие казахте, че като че ли... повече информация разполагат хората от бизнеса, които са учили при вас и така имат някакви създадени контакти от преди. Има ли нещо такова? Това в определен смисъл смятам, че би било пречка за отваряне на вашите идеи, на ваши разработки за по-широк кръг. Смятате ли, че има някаква възможност да се преодолее това?**

Р: Аз не разбирам защо правите такъв извод.

**М: Понеже останах с впечатление, че повече на тези семинари идват ваши възпитаници, които са сега в бизнеса. Може би понеже имат информация към тази тематика.**

Р: Идват, които се интересуват от такава тематика, повечето от тях, не всички, разбира се.

Р: Може би другия проблем е, че трябва тези научно изследователски среди да бъдат на първо място провокирани. Провокирани с въпроси, с тематика. Аз се съмнявам, че бизнесът толкова силно провокира научно изследователските среди, защото ако има, ако има някакъв дразнител, то винаги ще се намери някой, който да отговори на това. Мисля, че много от



българските предприятия са така закостенели, говоря в ръководствата на българските предприятия, са закостенели в своето мислене и много от тях са традиционалисти, задоволяват се това, което имат. От друга страна трудно познават, особено малките предприятия, европейските практики за финансиране и може би това донякъде спира развитието на тези процеси. Нямам представа точно информационната система от страна на държавата, доколко... доколко силно се намесва, доколко успешно се намесва в разясняването на тези програми. Това също е вероятен проблем, за да не се случват иновациите.

**М: Каква е ролята на институциите, на браншовите организации, на неправителствените организации? Ето тука например да речем бизнесинкубаторите, те са своеобразни неправителствени организации, за преодоляване, за ограничаване на проблемите и затрудненията, които са от различен характер, при възникването на взаимодействие между науката и бизнеса. Според вас каква е ролята и мястото на държавните институции, на браншовите организации, на всички, които според заявените публично..., според декларираните публично намерения, работят в подкрепа на бизнеса?**

Р: Аз не зная дали има държавни институции, които работят правилно изобщо, ако трябва да сме честни.

**М: Не говорим за ефективността макар, че да, точно ефективността може би точно е отговора. Вие се съмнявате, че те работят ефективно.**

Р: В смисъл те казват „Аз съм държавен служител“ и това е... и той му плаща, за да ходи там.

Р: Аз Ще дам пример за Агенциите за малки и средни предприятия, с които ние сме имали контакт и сме се опитвали да работим, но всъщност след тази провокация, много преди... Всъщност, доколкото аз така имам преки впечатления, основният интерес на държавните институции, било то агенции или министерства, е управлението на определени фондове и на определени проекти и то на немалка стойност. Това нещо имам преки впечатленията, във връзка с друга дейност и всъщност нуждите на малкия и средния бизнес, на фирмите, които се опитват да решават конкретни проблеми, не са приоритет на държавните институции. Приоритет е по какъв начин да бъдат управлявани и разпределяни тези средства. Така, че това е един аспект, без естествено да обобщаваме, да правим някакви крайни.

**М: Позволете да ви прекъсна. Смятате ли, че това е по дефиниция предпоставено или пък е просто липса на капацитет. Това, че те съсредоточават усилията си към нещо конкретно в управлението на фондовете и не успяват да изпълнят последващите стъпки, които са задължителни разбира се....Липсва им капацитет да го направят... Въпросът е ... по какъв начин да го кажа – по дефиниция ли е предпоставено или пък е просто липса на капацитет. Това, че те съсредоточават усилията над нещо конкретно в управлението на проекта и не успяват да изпълнят последващите стъпки, които са задължителни разбира се, липсва им капацитет да го направят.**

Р: Може би не знам точно каква би била мотивацията, със сигурност има недостиг на капацитет, не знам как да го дефинирам точно, но това нещо което според мен сериозно пречи и спъва нормалната комуникация между бизнеса и държавните институции. Ще дам един друг конкретен пример - един мой проект. Разработваме портал, който да представя България като туристическа дестинация за румънци. Всяка година България се посещава от над един милион румънци. От общо 6-7 млн. чужденци, които посещават България, един милион са румънски туристи. Това е страната, от която идват най-много туристи в България. „България роум.ком“ няма езикова версия на румънски език, въпреки че са дадени не малко милиони затова - за този портал. Така ..., оттук нататък ние правим този портал „България



роум.ком” съвместно с Министерство на енергетиката и туризма, с министър Емил Маринов, чиито ресор е туризма и му обясняваме какво правим, че това представя страната ни пред аудитория от Румъния, как подобрява имиджа ни, как информираме хиляди румънци за това, че България не е само Черно море, Велико Търново и още едно нещо и по какъв начин изграждаме този образ, този имидж. Изпълняваме функциите на Министерството. Абсолютно никакъв интерес почти или обратна връзка, абсолютно бездушно и формално отношение. В крайна сметка ние разбираме, че се разходват едни милиони за реклама на България в чужбина, такива конкретни проекти и неща, които правим остават просто игнорирани, не знам по какви причини.

Р: Нямате роднинска връзка с тях, заради това.

Р: Не, аз ще обясня просто. По-конкретно какви са причините по отношение на неправителствените браншови организации. Аз съм бил изпълнителен директор на Българо-Румънската палата в Русе. Ситуацията е следната – хората си имат много силна роля, по-скоро като посредници между големи организации и институции, включително научно изследователски и намиране на пътища и отговори, и съдействие, което може да помогне на бизнеса за решаване на тези проблеми. Такъв е случая с браншовите сдружения. Естествено по-скоро пренасочват, да свързват, да намират правилните организации, които могат да сътрудничат на бизнеса за конкретни проблеми. Там виждам конкретната роля.

#### **М: Добре. Други мнения?**

Р: Да добавя, че ние имаме проект по изпълнителна програма конкурентоспособност, но тя бе въвеждане на оборудване. Закупуване имаше някои машини, които щяха да подобрят производствения процес, но това не е свързано с научните среди, с никакви нови разработки, а просто сме купили ново оборудване и тогава имах..... Аз направих проекта, Изпълнителна агенция за малките и средни предприятия добре ни съдействаха, но като цяло това е провокирано от Европейски съюз и едва ли не те ни принудиха да почнем да работим. Преди това и след това нямаме никакви наблюдения за активност от държавни или браншови организации, освен този случай.

М: Добре, аз да питам нещо малко по-различно. Кой според вас би трябвало да е по-активната страна - бизнесът или институциите? Или пък, ако застане от една страна бизнеса, другата страна да поставим, да речем академичните и научните институции и държавата е някъде отгоре или там институционалната рамка няма значение дали са неправителствени или на централната изпълнителна власт институциите, кой от тези три ъгъла на триъгълника трябва да е по-активен според вас?

Р: Да дам мнение, значи според мен тук се получава една голяма пропаст. Може би колегите ще се съгласят. Бизнесът си е бизнес, науката си е наука. Той е ... финансовия прираст на предприятията или дейността, с която се развива. Там се гледа развитие на научните постижения или подобряване на вече съществуващи такива и точно тази пропаст трябва да се покрие от някаква институция. Колегата спомена, аз не съм много запознат с тях, които дават тия т. нар. милиони за насочване на развитието в дадена посока. Може би наистина там е проблема, начина на насочване на тия немалко .....

Р: Проблемът е, че се знаят предварително тези милиони къде ще бъдат насочени.

#### **М: Разбирам ви напълно.**

Р: Колеги, не е съвсем така. Имам опит и в оценителни комисии и в регионалното министерство и в нашето министерство, не е съвсем така

**М: Затова казах без да обобщаваме и да правим.....**

Р: Не е съвсем така, недейте смята, че това е... как да кажа, да, ще ме финансират само щото, ако съм на някого някакъв... разбира се, че има и такива моменти. Може би има и такива моменти, но не трябва да максимизираме това и да смятаме, че нещата са случват единствено и само така. Там, където са най-големите апетити ги има тези моменти. Всяка работеща фирма, която има капацитет, има стремеж да осъществи проект, ако не са случи един път, ще се случи втори път, ще се случи третия път и така вървят нещата. Както вървят нещата в бизнеса, така вървят и нещата и с изпълнението на проектите. Ако нямате капацитет първия път да го изпълните ще намерите партньор, който има капацитет и с него ще работите. Първият път вие ще се включите като партньор на една голяма организация, която има 4-5-6-7-8 проекта зад гърба си, вие ще натрупате капацитет, след това така ще търсите партньори отвън, така ще изградите кадри, кадри наистина няма и зависи от работодателите да си ги създадат. Кадри имат само работодателите, които си ги създават. Това истината, в момента на пазара на труда и проблема с професионалното образование и обучение и наистина е много голям. Но професионалните училища, които намериха възможност, имам лични наблюдения върху две професионални гимназии в Русе – това са Техникум по строителство и архитектура и ПГО „Иван Лазарова“, на които предоставиха оборудване. Действително за тях това е прекрасно, защото могат да покажат на учениците си най-съвременни неща. Това стана по проекти, снабдяването това оборудване. Те продължават да работят по „Еразъм“, ползват възможности и по други схеми, така че всеки проект нещо допълва, нещо доставя, и това с времето и с годините дава някакъв резултат. Аз...

**М: Добре, нека само да ви помоля да се държим малко по-встрани от темата за квалификациите на кадрите в професионалното обучение, защото казвам, ви като нашата агенция е изпълнител на един проект на Министерството и на Агенция по заетостта, този за пилотното проучване на потребностите на работодателите, потопени сме в тази среда и знам добре за какво става въпрос. Тази тема е необятна, наистина е много болна и точно тука е пресечната точка между образование, бизнес и какво ли не още, но понеже темата на разговора ни е „Защо не се случват иновациите?“, аз така я превеждам, четейки тези дълги определения с изгубен в тях смисъл, поради големия брой думи. Наистина, защо не се случват иновациите, затова ще помоля, ако има нещо като проблем само да го споменаваме и само, ако има нужда и необходимост от уточняване, аз ще ви кажа.**

Р: То това е основният проблем, защото нашите ученици преписват, преписват. Цял живот преписват, никаква креативност никъде – в средните училища и в университетите. Преписване, четене, нали хубаво обаче.

**М: Извинете, ще ви прекъсна, ако позволите. Учениците, които преписват, в последствие да навлязат в бизнеса като мениджъри, те едва ли ще създадат фирми, които имат... въобще какъвто и да е минимален абсорбиращ потенциал за иновации. Мисълта ми е друга...**

Р: Да уточня, че.....

**М: Очевидно научните и академичните органи, научноизследователските институции изработват някакъв продукт, в крайна сметка не се занимават само с учебна дейност и с образователния процес, извършват и научна дейност. Ако бъркам поправете ме.**

Р: Извинявайте, че се отплеснах за момент...

**М: Не, това към представителите на научните организации, предполагам, че щом не ме поправете, значи не бъркам много. Мисълта ми е, че ... така например в една**

групова дискусия във Варна, преди няколко дни, миналата седмица и там имаше представител на точно този център, за който спомена проф. Смикаров, сходен във Варненски университет и той каза така: Ние имаме последните тука няколко години, имаме 27 патента, но те на практика към тях няма интерес, те са неприложими. Добре от едната страна има научен потенциал, който работи, не стои на едно място, не си губи времето, измисля някакви неща, от друга страна има бизнес, който очевидно има някакви потребности, дори да не ги осъзнава. Просто натиска на конкурентната среда ще го принуди да помисли нещо, няма ли необходимост да направи, да раздвижи своя бизнес, да се адаптира, да се изравни с другите и да се опита да излезе малко пред тях.

Р: Аз се извинявам...

**М: Точно за това става въпрос**

Р: Имам един въпрос. „Оргаким“ имат ли, как да го формулирам, може би... имат ли хора, които... имат ли отдел за иновативност?

**М: В началото аз го зададох, ще ви отговоря и аз на този въпрос – имат. Нали така?**

Р: Значи имат база за развитие.

Р: Коя друга фирма в Русе има?

**М: Вие имате отдел за иновативност?**

Р: Развойна дейност, то е единствено за подобряване на крайния продукт в екипа, софтуер...

Р: То това е целта...Това по принцип е едното, но повечето фирми нямат. Ето това е проблема между научните организации. Връзката.... фирмите нямат нужда от иновативност.

**М: В България има над 30 хиляди предприятия – действащи. От тях една огромна част 87-88% са микро предприятие. Една много голяма част са малки и средни и големите предприятия, ако бъркам поправете ме госпожо, предполагам, че имате вие актуална статистика, големите предприятия не са повече от 2 -2,5 % като бройка.**

Р: Най-вероятно да.

**М: Значи, ако 10% от 30 хиляди представляват малък и среден, това означава с боря на заетите над десет души. Микро предприятията, те са отдолу 87-88%. Мисля, че скоро гледах някъде има статистика. Мисълта ми е, че в национален мащаб имаме 30 хиляди предприятия, вие може да посочите две или десет в Русенка област, които имат собствен отдел или собствен капацитет, изграден, поддържан, развиван през годините и научно изследователска развойна дейност в собственото производство да речем, но това е много малка част от предприятията, които имат съответните възможности и потенциал да го направят на практика. Наистина голям е броя на малките предприятия, микро предприятия, които очевидно нямат много възможности, но ето пък тук имаме жив пример за фирма, която е малка численост на заетите и в същото време иновативна фирма.**

Р: Защото са АйТи компютри, защото е малък капитала им, трябва и за креативност.

Р: То собствениците решават какво да внедряват, какво им трябва, нови неща или изпитани стари, да си вървят по старият. Аз искам да допълня, че е ние нямаме нужда от иновации, но ни се вижда като много по-добра стратегия кова, което правим. Ходим на няколко изложения през годината – в Хановер – Германия, в Булоня в Италия – има изложения и виждаме какво правят световните производители на нашите машини в света, какви неща прилагат и се запознаваме директно с нещата, които вече много по-големи фирми са направили, вместо да тръгваме ние да създаваме в комбина с някой университет да тръгнем ние, дискусия, да създаваме нещо, това ни се вижда като много по-лесен вариант и много по-бързо...но то все пак е приложимо и за бранша, в който сме. Някой път не стават тия неща...

Р: Аз също с това, което наистина много обективно увеличава иновациите според мен е самия мащаб на пазара. В смисъл, че една сериозна част от фирмите, имайки фокуса върху местния пазар и който определено е разграничен. Те просто не виждат смисъл да инвестират сериозно и от тази гледна точка ролята на държавните институции и на програми, които се реализират, може би е да се стимулират експортно ориентирани компании, такива които са насочени към глобалните пазари и интернационализират, защото те наистина могат да създадат сериозна стойност, нова стойност, която да доведе и до работни места, която да стимулира икономиката по някакъв начин и вече имайки този по-голям мащаб на пазара и ниво на операциите на различни страни, това би оправдало и по-сериозни инвестиции в иновации... въобще в тези нововъведения, според как се правят..... така че това е важна стъпка.

Р: Ако може да продължи мисълта на колегите, защото ми хареса. Точно това е подкрепа по следния начин. Понеже съм запознат, моите по-специално най-така големи нововъведения, начина, по който са направени... свръх големите компании, свръх на световен мащаб говорим, отделят примерно около 2% до 10% най-иновативните, за реинвестиция в иновации, но най-добрите постижения постигат тези, които отделят 2-3%. Но говорим за концерни, които са в световен мащаб са много силни и тия 2-3% са напълно достатъчни за инвестиции в отделни университети и такива изследователски центрове да се развиват нужните им технологии и общо взето това е наистина начина, по който свръх големите фирми само постигат успешно и така имат едно постоянно внедряване на нови идеи и технологии.

Р: Друг аспект, извинете, че много от секторите няма истински пазар и пазарна икономика, най-вече заради непълни картелни структури, което пък наистина задушава инициативността и ще моля хората да се опитват да се конкурират особено в тия ниши.

**М: Значи ли това, че държавата освен, че поставя цензура по иновационните процеси, сътрудничество между бизнеса, науката и какво ли не още в подкрепа на тази си цел, трябва да постави фокус и върху усилията за подобряване на бизнес средата.**

Р: Да, колкото и общо да звучи, осигуряването на равен старт и реален бизнес, реална пазарна среда, но за съжаление така се получава, че държавата често има интерес и от такива монополни структури.

**М: Добре, тук един....**

Р: Един въпрос, прощавайте!

Р: Според мен, както колегата каза, че големите предприятия, които в световен мащаб дават 2% за иновация добре, значи виждаме кои са хората, които дават пари за иновации – хората, които имат пари. И целта на това нещо е университетите да бъдат спонсорирани за да създават иновации, нали така, аз така го разбирам от цялата тази дискусия. Значи трябва според мен университетите ни да си повишат много качеството, за да могат да искат тези

големи предприятия в световен мащаб да инвестирам с иновации, в смисъл ние, ако сложим наш университет по престижност къде сме – никъде.

**М: Въпросът ми е формулиран кое е най-важно, но аз ще го преобърна малко. Ще го задам последния начин: Важно ли е според вас да се създава и да се укрепва сътрудничеството между бизнеса и научните среди?**

Р: Говорим от трета страна държавата или как?

**М: От ваша гледна точка важно ли е това нещо да се случва наистина?**

Р: Разбира се, че е важно, но аз все си мисля че в България, това което се случило в много други държави по съвсем естествен път, създаването на директен контакт между бизнеса, реалния бизнес и науката, трудно би се случило, защото при нас нещата са може би много променени, изостанали вследствие на онези 45 години може би, и тук основна функция би трябвало да има държавата. Да не казвам изключителен. Нямам представа как се случват да речем, не знам до колко ще се отклоня, ако бъркам поправите ме, но всеки ден слушате по телевизията за най-елементарни примери - как спрели фондове за едни какво си, неуредици с документите най-вече. А за такива селскостопански проекти, земеделието най-вече, ами тези проекти се осъществяват от едни хора, които са се занимават пряко със земеделието и не са чак толкова на ТИ с документите. Как държавата им помага пряко, не може ли държавата да седне да му напише там бизнес план, каквото трябва, да му оформи документите....

Р: Е нали има консултанти...

Р: Той човека не знае към кого да се обърне.

Р: Има реклама с.....

Р: Разбирам ви. На село има хора, които се занимават с 10-20-30 декара земя, отглеждане, създаване на такива малки стопанства с ферми, млади фермери и така, аз не ги познавам. Държавата не може ли да се намеси на най-ниско ниво вместо да губи пари от Европейските фондове, тези пари, които влизат би мигла директно да ги вложи в потенциал. Хора, които познават, знаят как се оформят документите директно, да им ги пишат буквално на хората и да нямат такива спънки. Вижте какво става. Една държава като Гърция взема многократно повече европейски фондове отколкото ние.

**М: Ако позволите да кажа тук един непопулярен факт, но той е твърде показателен за ефективността на публичните разходи. За това до каква степен стратегиите оправдават своето съществуване. Преди началото на програмата Сапард, която е предприсъединителен инструмент на Европейски съюз, в България се внасяше 65 % от потребяваните основни храни хранителни продукти. След наливането на 3 милиарда чрез програма Сапард в България, в края на периода на изпълнението ѝ в България процентът, делът на вносните основни храни скочи на 70%. Този факт не е популярен, но е много логично обяснение на някои неща, които се случват у нас. Очевидно проблема с ефективността е много болезнен и ние може би не го осъзнаваме достатъчно в дълбочина. Това си е мое лично мнение, но просто е факт. Човек като сложи на двете страни на везната различни неща и види отклонението бързо ще стигне до някакво заключение предполагам. Тук сега преди да преминем към частта за финансирането, бих искал да ви попитам, вие лично, вашата гледна точка - бихте ли предложили и какво като пример за успешна практика на сътрудничество между бизнеса и научните среди?**

Р: Понеже аз съм експерт, ще кажа, че може би комисия, в България комисия от запознати лица или лица, които са експерти в отделните области трябва да има, която комисия да определя това разпределяне на Европейските пари .

**М: Не говорим още за финанси, просто някаква успешна практика ще предложите ли, ако това е предложението....**

Р: Някаква агенция или портал, който да среща бизнеса с научните среди.

**М: Вие споменахте в началото, по в началото на разговора че.....**

Р: Едните да регистрират какви проекти са, какви неща са изобретили или измислили, другите да казват какво търсят. Някаква организация да ги срещне.

**М: Незнам, може би не е популярно, може и аз да бъркам, но ми се струва, че научните среди, тези които хора, които се занимават н с научно изследователска развойна дейност, имат много голям потенциал. Друг е въпросът, че всъщност продължение на това е, че много трудно може да се опише, систематизира някъде, да се качи някъде. Тук говорим за потенциал, не говорим за никакви конкретни решения, защото бизнеса, според мен, има нужда. Както ви казаха за практиката на Варненския университет, те са неприложими, те са едни патенти и за да станат, за да заработят, трябва някой да каже: „На мене това ще ми потрябва, дайте да го развием, да го направим до такава степен, че да бъде адекватно за абсорбиране в моя бизнес, да го възприема аз, да ми върши работата на мен, да е приложимо. Иначе хубаво, да, окрили сме нещо, ама то ще работи след 200 години. Как да го направим да работи сега? Въпросите наистина са по-скоро не в систематизирането на това, какво е открито и предполагам, че всеки като влезе в интернет ще намери по-бързо отговор на своя въпрос, ако търси такъв портал. Така си мисля, може да бъркам.**

Р: Бизнесът не може да тръгне от университет на университет да обяснява какво му трябва, защото по последни данни в България има над 100 университета.

М: Има да, добре, ами не е ли по-правилно да сложим, ако научните среди са каруцата, отпред да сложим бизнеса, който да формулира някаква потребност, да каже трябва ми решение на този проблем и тогава научните среди да му го намерят.

Р: Бизнесът е намерил къде да си намери решение, въпросът е как университетите да изместят това решение, въпросът е как университета да измести това решение, което е намерил бизнеса?

Р: Ако може да абстрофирам само тука. Има десетки случаи, примери, с които вие можете да се запознаете, където строго насочени в научната и развойна дейност хора си работят по даден проблем и голямата фирма или цялата държава или някаква институция ги намира, или от друга държава и им предлага страхотните условия, които те цял живот са чакали, за да развият това, с което се занимават. Значи щом има такива фирми те намират някакъв начин. Щом имат желание да откриват нови неща, те намират начин да стигнат до човека, успяват да стигнат до тези хора.

Р: Пробиват.

Р: Хора, които имат възможностите ... тук там трябва да предоставят възможност на тези хора, бази, време.....

Р: Аз още веднъж искам да подчертая ролята на държавата точно в този процес. Да помогне, т.е. да събере тези два интереса и да подпомогне този процес. Защо? Да приемем, че някой е измислил, как да пренесе електричество по въздушен, безкабелен път. Да, ама този, на който му трябва това - той не знае. Тука е ролята може би на държавата като възложител на агенциите, чрез собствена структура да може да оповестява такива новини, да ги публикува някъде.

Р: В България има ли портал, в който портал да се публикува, да е подпомогнат от държавата, хората да могат там да обявяват за какво става въпрос или в България само по новините могат да се говорят негативи, какво се е случило негативно днес.

**М: Каква е, сигурно ще го подкрепите безусловно това, но все пак да ви питам. Добре, в този процес, полезно ли би било създаването на някакви борси за научни идеи? Борси в кавички сложено тук, защото виждам, че това е една от целите на проекта „Наука и бизнес“. Борси за научни идеи, които да представят на бизнеса това, което го има като капацитет, като някаква разработка и било дори в началото, насока за мислене от страна на науката, на научните организации...? Смятате ли, че тези борси биха били полезни?**

Р: Аз пробвах, чрез Гугъл, целево да потърся примерно моите публикации, доклади на темите - те са чисто практически, с резултатите за тези неща, които са подобрени и развити. Значи с Гугъл първите три бяха публикации на български и английски има, с насоката на развойната дейност и конкретни резултата в абстракт, тъй че Гугъла е достатъчно добро средство без да му правя реклама, ако някой има нужда от някаква идея или някакво решение, да чукне, поне нашия университет има такъв електронен вариант на всички разработки.

Р: Въпросът е този човек дали знае, че съществува, може да има потребност, но не знае, че съществува.

Р: Значи не търси.

Р: Не, той не знае, че съществува.

Р: Нещо като търсиш, нали така .....

Р: Вижте примерно имате потребност и тогава търсите. Обаче те може да предложат нещо, за което за вие не знаете че съществува и че ще имате потребност.

Р: Аз ви давам пример с възможност, че може да съществува...

Р: Вече търсите нещо вие, знаете, че това нещо съществува, видели сте го някъде и тръгвате да го търсите в Гугъл или чрез друга компания, или в университета, ама вие сте го видели някъде, че съществува.

Р: Става въпрос, човекът, който е развил самото нещо си знае точно конкретно темата на дисертация как си е кръстено. Например скоростна кутия или някакъв вид специално приложение, но човека, който го търси няма да напише „скоростна кутия“, а ще напише искам да подобра нещо си...добре да не е скоростна кутия, защото е конкретно...

Р: Гугъла търси част от неговата публикация. Той пише примерно скоростна кутия – подобрява скоростта на нещо си...

Р: Добре, подобрява, скоростна кутия е конкретно, да не е точно толкова конкретно, защото някой път те не са цели изделия изработени, а примерно нов начин как работи...

**М: Очевидно тук има някакъв дефицит на.... Просто няма място, където да се срещне информация от двете страни, потребностите, информацията да се обменя, да се вижда, да е прозрачно. Очевидно има някакъв дефицит тук, но хайде да прескочим, защото времето си върви. Финансирането на научите изследвания и иновациите от двете гледни точки - бизнеса и научните и академичните организации, предполагам, че бюджетите за научноизследователска развойна дейност намаляват в последните години, сигурно само ще кажете да или не.**

Р: Крайно недостатъчно са, с две думи.

**М: Добре, поне в научните изследвания, в сферата на научните изследвания, знам, че последните пет години не се е променило нищо в посока нито нагоре, нито надолу или има лек ръст.**

Р: Има добри Европейски проекти...

**М: Не говоря за европейски проекти, говоря за тези, които се финансират от държавния бюджет. Европейските проекти са нещо, за което някой трябва да свърши някакъв обем работа, ..**

Р: Много голям обем работа

**М: Сега, то има няколко групи източници за финансиране, ако може да ги сведем до две, те са: първо оперативните програми, второ държавния бюджет и трето директно към Брюксел, които са Европейски програми, които не минават през някакво национално ниво.**

Р: Защо да не предположим, че има още един начин на финансиране?

**М: Да, ако аз съм убеден, че продукта, който ще създам, ще има прилагана стойност в последствие, то аз ще го продавам добре, ще изтегля един кредит и ще финансирам със собствени средства.**

Р: Ако ги имам.

**М: Не е така, защото този продукт после ще покрие разходите по кредита. То и кредита е собствени средства, защото ще го плащате от джоба.**

Р: Да, има ли възможност този научен потенциал, който имаме в България така да стъпи здраво и да каже „мога да тегля кредити така, както бизнеса рискува, когато тегли кредит - било то за оборотни средства или пък иновативни технологии“ и да е сигурен, че след това този кредит ще се възвърне. Ето още един начин, за който има смелостта да го направи, защото да не е възможно.

**М: Ако кредитирането е един от начините – възможни, за финансиране на научноизследователската развойна дейност и внедряването на иновации, разполагате ли с информация за други възможни източници на финансиране?**

Р: Аз искам само да сравня източниците.

**М: Не, кажете ми разполагате ли с информация? Знаете ли кои са източниците за финансиране? Сещате ли се за някои - банков кредит – добре... други?**

Р: Основните днес ясно нали, фонд научни изследвания и Европейски програми нали...



**М: Така други**

Р: Аз други не знам, тези двете.

**М: Други източници за финансиране на научни изследвания развой дейност, иновации?**

Р: Важното е, че бизнеса, аз така го разбирам...

**М: Бизнесът, да, добре.**

Р: Това очакваше да кажем ....

**М: Познавате ли добър чужд опит за финансиране и подкрепа на иновациите? Чужд, не извън България, а не ваш, на други субекти на пазара.**

Р: Фондациите

**М: Други**

Р: Това което спомена за ваучерите, че са на пазарен принцип. Една част от парите, които са фонд научни изследвания и финансов инструмент се дават на тези, които реално имат нужда от решаване на такива качества и съответно те решават кой институт, университет, център, ще изпълни тяхната поръчка. По този начин те насочват средствата към тези, които могат да намерят решение на техните проблеми. По този начин тези организации получават пак финансиране, което печели със своята компетенция и работа.

**М: Тези ваучери стигат ли за постигане? ...**

Р: Не, това е някаква част от решението, не нещо

**М: Аз бих попитал има ли ги тези ваучери?**

Р: Мисля, че в България ги няма, у нас ги няма.

**М: Аз като практика знам, че работят доста успешно и понякога използването на тези ваучери води до добри иновативни решения, които превръщат един бизнес в по-конкурентен. Смятате ли, че трябва да се създават, да се изграждат фондове за рисковото финансиране.**

Р: Да.

**М: Или е достатъчно да се ползват ... външни такива?**

Р: Да, трябва да се изграждат. Аз съм контактувал с някои от големите фондове за рисковото финансиране за нещата, с които ние сме се занимавали. Международни и Американски фондове. Значи първо една от основните причини за успех в Щатите, че постоянно на едно място има концентрация от една страна на бизнес, на университетите и на практика – фондове и други институции. Когато те разберат, че компанията, която кандидатства с някакъв проект или идея е от България или от друга част на света, те обикновено си казват, че ако не можеш да се видиш веднъж седмично с този човек, да изпиеш едно кафе и да обсъдите прогреса на проекта и т. н, много трудно ще можеш да го финансираш и да правиш бизнес с него. Така че, да, има нужда от такива фондове за рисков капитал, но тези фондове, както каза и господин Стайкаров, те финансират проекти, в които смятат, че има много голям

потенциал за растеж. Обикновено това е критерия и залагат най-вече на екипите на хора, може би малко се отнасям от темата, да, има такава нужда и добрия пример в България са двата фонда Лонч хънт и Левънт, които управляват по програма финансови инструменти на Европейски съюз и които вече финансираха няколко десетки организации от България и от Балканския полуостров с около 30 хил. евро – за около 8 % от капитала на фирмите и съответно тези средства, тези фирми ще са основата на една така по-предприемаческа, по-иновативна екосистема в България. Аз мисля така.

**М: Мнение...Фондове за рисково финансиране... Необходими ли са? Възможно ли е... Дали ще помогнат?**

Р: Тези фондове така или иначе ги има, обаче има (01:21:43-01:21:44) има, забравих другите, така или иначе, те търсят талант, търсят идеи, най-вече от.. Става въпрос за АйТи, става въпрос за технологии, които са много авангардни и които могат да бъдат приложени на много пазари и да са голям потенциал за растеж, така че не мисля, че са има някакви универсални решение. От друга страна, тъй като постоянно има търсене на такива проекти и такива идеи, които са с огромна функция. Зависи тука, ако се дефинират по конкретен фокус за тези фондове за рисков капитал, за нещата, които биха помогнали на българската икономика и които биха решили - конкретни проблеми, може би да е добре.

**М: Добре... Присъстващите тук, имате ли вашите фирми, вашите институции, имат ли опит във финансирането на проекти от публични източници? Национални и Европейски фондове. Това са публични средства. Не банково финансиране имам предвид.**

Р: Нашата фирма може би 80% е само с, както казах ние сме учебен център и се занимаваме точно с тези програми за обучение.

**М: Вие изпълнявате обучение и се финансирате с тези**

Р: Обучение, което се финансира на вашата дейност. Било за научни изследвания, било за каквито и да е неща в предприятието .

Р: Аз точно това исках да ви кажа, от опита да направя, което може би ще даде много ясна оценка за хората, на които не са в .....значи държавата България... дава за цяла катедра – това е реструктуриране такова звено сумата от три хиляди лева за общо за всички, за всички, научни изследвания, Европейски съюз предлага безвъзмездно сума от над хиляда евро за един студент от България, за популяризиране на неговата научна дейност. Сами можете да си направите преценка. Не за година, а за еднократно.

**М: Въпреки че виждам във вашата теза някаква оценка на ситуацията, все пак мнението на всички бих искал да го чуя. Бихте ли поставили оценка на възможностите за финансиране на иновациите, чрез инструмента на различните програми и мерки, прилагани от страна на държавата и Европейските институции. Тези инструменти, които са възможни, налични в момента, които са активни в момента. Вашето мнение? Трудно ли е да се отговори на този въпрос.**

Р: Явно си е лична оценката.

Р: Да, аз точно затова направих едно така въстъпление. Несравнимо по ограничени като възможности.

Несравнимо е както в държавата ..... може .....но може да се учите от Европейски съюз

**М: Мнението на бизнеса ми е интересно да чуя. Как оценявате възможностите за финансиране на иновациите, чрез инструментите на различните програми. Оперативните програми, ето Джереми, въпреки, че е в рамките на оперативна конкурентоспособност, според финансовите ресурси, все пак това е един друг тип финансиране. Ако ви е трудно кажете ми да знам, защото това също е отговор, когато няма мнение. Това също е отговор.**

Р: Смятам, че по-скоро големи компании имат шанс за това да бъдат финансирани най-вече като оперативна програма, култура,..... приоритет иновации, просто по-малки фирми няма как да се финансират авансово според средствата и да чакат да им бъдат възстановени.

**М: Вие, понеже да направя една връзка с началото на нашия разговор, когато ви помолих да отложите споделянето на мнения по конкретния казус. Какво точно в критериите за допустимост е пречка според вас за фирми като вашите?**

Р: Това, което по-скоро е пречката, тъй като в момента не съм запознат, не мога да цитирам критерии за допустимост, първо това, че е необходимо да бъдат изразходвани определени средства, които ще бъдат възстановени след определен период. В демократичната работа, която, тъй като не сме малък екип, просто би натоварила много сериозно, което също е пречка. Това което ние бихме имали като искане, е сигурност дали това, което сме изпълнили наистина би отговорило на изискванията на критериите, парите дали ще бъдат възстановени до колко средствата, които са изразходвани. Накратко това е.

**М: Да, други мнения....Финансиране, .....**

Р: По-скоро по европейски програми. Като главно сме в.... и второ кредити от банки.

**М: А вие работили ли сте по европейски програми казахте че... и как доволни ли сте?**

Р: Да.

**Р: Свърши ли си работата, поне тези надежди, които възлагат на този проект да постигнат?**

Р: Да, това са четири машини, които бяха жизнено необходими, те подобриха и производителността и намалиха там вредните емисии от боя, такива неща.

**М: А ефектът какъв какъвто очаквахте или по някакъв начин имаше някакви пречки, които понижиха...**

Р: Определено, например преди това много повече разходи сме имали към външни фирми, които да изпълняват тези разкрои – рязане. Там понеже две от машините са точно за разкрой на метал. Много ни се намалиха разходите, вече всичко си правим вътре във фирмата.

**М: Добре, други опити имате ли опит друга оперативна програма?**

Р: В момента да, имам по един проект по безопасност на труда, нямаме резултати така, че..

**М: Кога сте имали?**

Р: Ами в края ноември тръгнахме ...

P: Нашата фирма, тези инсталации, за които говорих, естествено аз споделих какво се случи като качество и количество.

**M: А с финансиране от къде?**

P: Не мога да кажа, просто го нямам като информация.

**M: Имахте ли донор, с някакъв гранд работихте ли?**

P: Да, имахме, Европейски

**M: Европейски, ясно, значи оценявате тези възможности за финансиране, познавате ги.**

P: Едно друго пред нас, което имам като наблюдение, също съвсем скоро приключи една така инвестиция. Инвестиция казвам, защото има и съфинансиране, по-скоро на този етап може би доброто е, че ако успее бизнеса получава една добра технология, т.е. става и конкурентоспособен. С технологиите, новите технологии, които влага. Конкурентоспособни. Лошо, е когато бизнеса е използвал това да се съкрати работна ръка, защото в много от случаите, тези технологии намаляват работната ръка, а пък един друг проблем, който не е тема на.....

P: Може би от гледна точка на бизнеса не е чак толкова лошо да намали разходите на работна ръка

P: Да разбира се, но от гледна точка на хората..... така е.....

P: Тази гледна точка трябва да се преценява от АйТи специалистите, защото те пък ще почнат да намаляват тяхната работна ръка.

P: Имат такава теория, че 50-60% от работните места от цял свят биха могли да бъдат съкратени при едно по-сериозно систематизиране .... и вкарване на технологии и т.н. Може да е преувеличено. Реално те дават пари, Айти, пък накрая всички оставаме без работа. Тъй ли стана?

P: Смятам, че в България ще има недостиг около 20-30 хиляди АйТи специалисти. Ние сега.....

P: В България няма недостиг, има хора, които са извън България, ако се върнат, а са обучени в България, те непрекъснато емитират такива специалисти и ги пускат в обръщение по белия свят.

**M: Какво бихте предложили като пример за успешна практика за финансиране на научно изследователска и развойна дейност и процес на внедрявана не на иновации в бизнеса? Според вас кое би било успешно? Кое ще работи?**

P: Аз едно виждане имам, всяка една фирма, която се хване, както едно време е било, аз съм малък и не го знам това време, има по-големи от мен ще си кажат, аз съм завършил техникум като средно образование. Едно време, които са завършвали ел. техникуми са имали веднага работа в печатни бройки. Вие не сте от Русе, но горе-долу схващате. Печатни платки правят – правят се платките за „Самсунг“.

**M: Аз съм от Русе, тук съм израснал.**

Р: От Русе ли сте, добре и значи сега го няма това нещо. А държавата от собствена страна не прави нищо въпроса. На „Оргахим“ им предложи да им смъкне 1% печалба данък, обаче да вземат от училището по химия кадри, което в момента между другото го няма, колкото и да е смешно, училището по химия го няма в Русе и „Оргахим“ няма от къде да си вземат кадри, защото Русенски университет няма катедра „Химия“, мисля, че няма нали така?

Р: Има катедра, ама тя е само...

Р: В смисъл, не ходите в Бургас за химици. В Бургас и София, нали ето, значи, ако държавата само си позволи този 1% да го махне и да ги накара да вземат кадрите ще бъде по-добре, но държавата дали ще му даде той да има.

Р: Аз ще ви кажа, в смисъла на това разсъждение, ние направихме една кампания в продължение на около четири години бяхме абсолютен организатор и спонсор на едно такова мероприятие за обучение на кадрите от строителството. Аз съм ходил като лектор във всички училища - 38 в България строителни училища, за да преподавам новите технологии в областта на строителството, които колегите ми за съжаление не познават. Тази програма от наша страна беше финансирана от порядъка на 4 години, организирахме състезания за всички тези неща, даваме материали, с които да работят, това .. не е никак малко като средства. Само си представете един екип от трима-четирима човека да обикаля 38 училища и да изпълнява тези функции. Доста пари са. Държавата естествено нищо не направи. Целта е да финансираме средства в тези учебни заведения и утре, когато хората завършат това образование и отидат някъде първо да познават технологиите, да ги прилагат и разбира се под черта, ако трябва да кажа да познават нашите програми - това е идеята.

**М: В тази връзка, понеже споменахте, че давате облекчения, идеята дойде от вас. Считате ли, че въвеждането на данъчни облекчения за иновации ще ви стимулира? Това е частта от въпроса от към бизнеса и ще стимулира ли по принцип? – това е към всички въпроса. Ако има данъчни облекчения за иновации ще се стимулира ли бизнеса и научните изследвания. По-скоро той генерира тези данъци да се занимават повече иновационна дейност, да влезе в партньорство с научни организации, научно изследователски институции, да си поръча иновативен продукт.**

Р: Аз честно като чуя, по принцип не съм, в смисъл нямам бизнес. Според мен един прост пример ще дам. Фирмата, която се занимава със селскостопански части примерно в Русе, отделно втората ѝ работа е - направи автомивка, което е.... връзката между двете фирми направо ме убиха. Явно не искат да се развиват в тяхната фирма, ами просто слагат парите още някъде, за да печелят. Така че според мен, каквото и да се случи българина като собственик на фирма няма да се научи да търси иновации. Така, че и да има облекчение може би ние ще го разберем, които нямаме фирми. На мен, ако ми направят това нещо аз ще направя. Може би, ако имам фирма няма да мисля по този начин.

**М: Добре приемам вашият отговор, но ми се иска да чуя....**

Р: Аз съм против това обаче, защото ще дам пример. Не съм от бизнеса, но ще дам пример. От гледна точка на транспортната дейност. Не са съм запознат със законовата част, но даренията допринасят някакви облекчения на бизнеса. Доста фирми го правят та макар и целево, за да получат тези облекчения, но все пак целта се получава. Дадени спортни дейности се финансират от бизнеса.

**М: Искате да кажете, че ако да речем „Оргахим“ подари 1 милион на Русенски университет, това първо ще рефлектира в някакви иновации в тяхната дейност, които ще повишат конкурентоспособността им, ще добавят стойност към продуктите, които те продават и внедряват, така ли да разбирам вашата теза?**

P: Бих казал, просто че...

**М: Или да дадат пари на футболния клуб „Дунав“, е да ама това не отговаря на въпроса данъчните облекчения за иновации ще подпомогнат ли този процес.**

P: Със сигурност ще подпомогнат. Дори и те чисто от гледна точка да спестят част от данъчните си налози, да го правят.

**М: Сега разбрах, да, аналогията със спорта и бизнеса**

P: Да, със спорта и това е практика, може да се каже.

**М: Други мнения?**

P: Данъчните облекчения, финансираме баскетбола буквално в момента.

**М: Имате ли данъчни облекчения?**

P: Не мога да ви кажа това, не е моя работа.

**М: А какво мислите за новата ваучерна схема, чрез която бизнеса ще получава пари, за да я заслужи от към нужните среди на развойна дейност за внедряване на иновации. Ама кажете така, че да го чуем всички и да го разберем.**

P: Аз не съм запознат с темата, за която говорите.

**М: Добре това също е информация. А като решение, че ще се въведе като платежен инструмент?**

P: Аз не мога да си представя точно технологията, но да речем... ще се опитам да импровизирам. Оперативната програма, напоследък много често говорим, лансира такива неща и неговия екип прави някаква оперативна програма да речем и твърди, че сте конкурентоспособни, която в даден период..... иновации и предприемачество може би многозначително. Твърде значещо става вече името й. Да речем, че схемата ще изглежда така - бизнеса има някакъв проблем за решаване и има някаква идея за развитие в някаква насока и заявява, изготвяйки проект, някаква опростена форма пред управляващите органи на оперативната програма, по която се финансира тази схема, заявява своята потребност и казва: „На мен това ще ми е нужно“. Тука да речем 25 хил. лв. преценява се, оценява се проектното предложение, одобрява се, сключва се договор и му се издава ваучер, с който ваучер, като той не е бенефициент на парите по този ваучер, това едно платежно средство, като чек, с който отива примерно при господина и казва: „Вие можете ли, като специалист в тази област да решите този проблем?“. Той казва „мога, но ще привлека екип, я да видим какви ще са условията“. Договаряте се и е ясно, че той ще получи тези пари като бенефициент. В същност той е бенефициента. Надявам се, че макар импровизирайки съм обрисувал най-общо.

P: До тука всичко прекрасно, само че кой ще оцени за този проблем каква ще бъде, ще има ли някакъв таргет на сумата, кой ще прецени това?

P: Този, който е предприемач. Предполагам, че от него трябва да излезе предложението.

P: Аз ще се върна пак на оня пример към вас, колко ще ми струва да ми направите пренасяне на енергия по въздуха?

**М: Е не, говорим за нещо реално. Има неща в производството, кажете някакъв казус.**

**М: Добре, ако го поставите като въпрос може би ще ви отговори бизнеса, но предполагам, че трябва да си остойностите колко ще ви струва. Вие може да направите остойностяване.**

Р: Представете си, че вие сте собственика на фирмата, която ще прави кисело мляко - някакъв нов вид и сте завършили примерно университета и вие виждате, че образованието ви не е на ниво, че не ви учат на тези уреди, на които да .....

**М: Да не бягаме от... да говорим по същество, какво за тази идея...?**

Р: Приятели на този човек, с тези специалисти, които са обучени в България, които не знаят тези технологии на хора на запад, които знаят тези технологии, които ще ви дадат решение за вашите машини - това искам да питам вас

**М: Аз не разбрах въпроса, сигурно защото ви прекъснах, но хайде да не бягаме по тъча за професионално обучение и образование и квалификации на кадрите и т.н. Това честно да ви кажа не ме интересува. Регистрирахме го като проблем на един по-ранен етап от разговора, но в момента ме интересува какво мислите за ваучерната схема. Според вас ще работи ли, кои са слабите места и смятате ли, че има подводни камъни в нея.?**

Р: Искам да ви кажа, че това ако ме оставите, може да уточня. Вие сте собственик и търсите за вашата машина някакъв нов продукт нали. Ще се обърнете ли към българска фирма, която работи с български специалисти, които може би във вашата визия те са учили това, което вие или към западни специалисти, към хора, които се измислили тези варианти.

**М: Не ме разбрахте, бизнеса за моята машина не мога да разбера как ще търси някакъв продукт. Аз питам, това е идея за финансиране на научни изследвания чрез иновации. Имам проблем и искам идея за развитие, искам да го реша. Ваучерната схема подходяща ли е като инструмент, който ще финансира моята връзка с научно изследователската организация, в лицето на господина и неговата катедра, и неговите специалисти, с които той работи. Ще бъде ли достатъчно ефективен инструмент? Това ме интересува. Какво е вашето мнение, а не да си говорим така на посоки някакви казуси, които даже... не знам... може би само аз не ви разбирам, съжалявам.**

Р: Според мен ще бъде по-ефективен, поне от това, което е в момента. Аз вече споменах поне два пъти. Сега риск или потенциална слабост тук е контрола върху изпълнението и оценката на изпълнението. Наистина тези пари се осребряват, вземат се от съответния университет бенефициент, изследователи и т.н, но дали решението, което те са предложили е адекватно, ефективно и те наистина са помогнали на бизнеса за решаването на неговия проблем. Тази обратна връзка е как да кажа, тя ще бъде систематизирана и как ще бъдат оценявани тези организации, които са получили тези ваучери, това е важно да бъде изяснено от бизнеса.

Р: Имам предвид, че парите отиват към организациите, да. Това е този аспект, който трябва да бъде внимателно преценен.

**М: Разбирам какво имате предвид и във връзка с това, което казах на по-ранен етап, тъй като иновационен процес очевидно не е сто процентово успешен. Тук има много усилия, като една фуния - широко отгоре и тясно от долу, от където излиза готовия резултат. Смятате ли че тук се крие някаква заплаха зад тази схема?**

P: Тая схема, която виждам е, че порочно се гледа към научната и изследователската работа. Научно изследователската работа не завод, да вкараме суровини и да изкараме готов продукт. Тя е борба, кауза от тоя тип работа.

P: Въпросът за продукта в крайна сметка...

P: Да, ама продукта не може да се насочи като поръчка, това не е заведени - днес пихте кафе, искате да донесат кафе, това е научна работа, която, ако се занимава някога ще ме извините....

P: Ще видите сами, ако сте направили искрено сами, че резултатите дори вас учудват. Вие залагате едно като цел, а съвсем други резултати към съвсем друга идея .

P: Съгласен съм, просто трябва да се гледа на научната работа като на нещо абстрактно, нещо което да води към някакви общи резултати. Това имах предвид, че все пак според мен всяко нещо трябва да има тази конкретика и решаване.

P: Зададохте въпроса за подводните камъни, всяка идея за финансиране на конкурентоспособността е научно откритие, защото това са съвсем различни неща. Много добре, но аз мисля, че това ще бъде една абсолютна порочна за българската практика, неznam дали е практикувана ще ви кажа защо, защото ако аз поръчам някъде нещо да бъде разработено, тази система с ваучери няма никаква гаранция, както каза колегата, че това ще се случи. И понеже това е научна работа, няма как да има рестриктивни мерки, т. е. вложил съм парите някъде за нещо и в крайна сметка то не се е случило, щото е научна работа. Или не се случило достатъчно ефективно в този смисъл ще стигнем пак до онази приказка на Еньо Енев, че парите предварително се знаят къде ще отидат, кой ще ги получи и ще почне едно преразпределяне на средствата към някои научни организации, дори такива с създадени с точно тази цел - да източват тези фондове. Гарантирам ви, че това нещо в България ще се случи, ако няма някакъв точно контрол какъвто спомена .

P: Аз мисля, че администрацията чак точно такива мнения за направи ефекта на снежна топка - от една малка да стане огромна лавина, защото и сега в момента практиката е такава, че се гледат прекалено възискателно, с прекалено усложнен такъв апарат за тестване на идеите, на предложенията. Просто и в момента ще ви дам пример по конкурентоспособност има институционални бенефициенти, които са представители на държавни агенции и един институт по стандартизация на които 12 месеца им бавят междинни финансови отчети, квалифицирането на разходите и което им съсипва целите проекти. Проект на изпълнителна агенция за малки и средни предприятия, в размер на 30-35 милиона лева отива в коша. Защо? Защото някой в министерството на финансите, което е одитирания орган по програма конкурентоспособност е решил да направи някаква преоценка на разходи и някаква ревизия и нещата отиват много зле. Това да държавни агенции, държавната администрация, представяте ли си как са нещата към бизнеса. Това е мое лично мнение.

P: Аз ще кажа още едно мое абсолютно лично мнение върху процесите, които се случват, точно по отношение на тези програми. Мисля, че са конкурентоспособност, ние обучение... ще излъжа точно коя е програмата, но става въпрос за продължаващо обучение на кадри, преквалификация и т.н. Според мен Европейски съюз и държавата като съфинансиращ орган наливат едни пари от пусто в празно.

P: Събират един народ, който иска и бил е шофьор иска да стане някакъв друг. Хората ходят след работа да спят там и в крайна сметка абсолютно никаква ефективност в това отношение - кой какво чул, кой какво разбрал и за да не се наложи да се връщат пари всеки получава в крайна сметка по един документ. И това за мен са грешно наляти пари от нашата държава и



Европейски съюз, непрецизирани, насочени някога към фирми, които не искам да кажа нищо лошо, но са обвързани по някакъв начин, но дори някои нарочно създадени

Р: Публичните разходи....

Р: Преди няколко месеца бях привлечен като преподавател, защото знаят хората, че съм участвал в такъв курс и аз казвам „не знам дали ще имам време да се справя“, защото се търси една декларация от мене да попълня, аз не знам дали ще мога, нямам време да участвам, а те, а бе сега трябва хора, хабилитирани, които да имат право да водят преподаватели и викам после както правим. Е, нали знаеш какво става, ще ги оправим нещата, ще те пишем там пък... Ето така в много от случаите това се случва, бъдете уверени, че парите се наливат просто напразно - една голяма част от парите. Бъдете уверени в това включително и езиковите курсове една много голяма част от хората, които участват в тях в края на това шестмесечно обучение много добре говорят български с английски акцент.

**М:Още седем-осем минути искам да ви помоля да се съсредоточим. Какво бихте предложили, за да се увеличи ефекта от прилагането на програмите и мерките в това отношение - за иновациите говорим. Какво бихте искали да се промени лично вие в тях, в тези програми и мерки? Как да се увеличи ефекта от прилагането им, какво да се промени при тях? Подскажете някаква идея.**

Р: Аз искам да кажа, според опита, който имам, трябва да се опрости менталния апарат или как да се изразя - нужните документи и отчети, бюрократщината трябва да намалее. Понеже ми се е случвало така доста дълги периоди вместо да се занимавам с научна работа да пиша отчети и по няколко пъти от София да ми ги връщат, и аз пак да ги пиша и те пак да ги връщат... хайде да стиснем ръцете ....около. Това нещо бюрокрация, опростяване на процедурите в това отношение.

Р: Четири години ги сменят тези хора, трябва да бъдем добри към тях. Те и лекарите са така 2 минути те преглеждат и 20 минути пишат, защото трябва да си оправдае средства, а в край на сметка всичко това се случва, защото бизнеса и всички, които са в процеса са нелоялни към този процес, към финансирането. Така се приема. Не напразно има разследващи органи т.н. Това е заради некоректността са тези документи, не заради нещо друго.

Р: Аз исках само да предложа конкретно за това, което Милен каза, че е възможно да се компрометира тази система с ваучерите, ако има критерии например изпълнена поръчка на бизнеса, обаче той не е доволен и дава по някакъв начин обратна връзка, оценка, че качеството не отговаря на това, което той има като изискване, като параметри и това да бъде взето предвид и институцията, университета, който спъва съответната поръчка да има по ограничени възможности в рамките на тази ваучерна схема или по някакъв начин да бъде системата, че реално да отиват при тези, които работят качествено.

**М: Т.е. трябва да има някаква система.**

Р: Естествено, дали ще бъде публична, да, може би е добра идея...

Р: Е как, нали бизнеса възлага реално. Институтите кандидатстват, а бизнеса възлага. Той казва на пазара по принцип за колко ще ми го свърши, за толкова.

Р: Това изисква една нова перспектива.

Р: В смисъл нова фирма - наливат 1 млн., източат го пада, му рейтинга и отваряме нова фирма.

P: Не става въпрос за това.

P: То в този смисъл ще се създават дружества, които днес са научни- едно, утре научно- две и т.н. Това е в България, ще се намери начин тези фондове да бъдат източвани, ако така се процедира и никой няма да се оплаче. Извинявам се, че заданието, което е направено към научната среда, поставената задача не е решена, дори напротив, референцията ще бъде, че всичко е Ок.

P: Има изисквания към тези бенефициенти на ваучерите да са от платени институти и университети, които имат съответната акредитация.

P: Ама това вече е реституционно.

P: Да, всъщност това вече е друго, вие сте абсолютно прав.

P: На пазара той няма да има шанс никога.

P: Нисък, минимален праг, който да бъде покрит.

**М: Добре, а не смятате те ли, че някак няма да бъде апетитно да точат по 20 хил. лева, защото на практика разходите, административните и тези за създаване на фирма, те не са кой знае колко високи, но ваучерите аз лично не предполагам, че биха били в някакъв огромен размер. Сега грантовите схеми, на която ще прерасне в иновации и предприемачество не са много големи. Не са много големи, те са до двеста хиляди лева и то за... има и някои големи грантови схеми, вие се смеете, но само грантовите схеми са големи, които по изключение бяха допускани в тази оперативна програма, защото са в нарушение на принципите на Европейски съюз, а именно Еврофондовете целят развиване на устойчива икономика. На устойчива икономика, тя е на тези фондове и са насочени към малките и средни предприятия. Те не са насочени към големите предприятия с оборот над 19,5 милиона евро.**

P: Които се оказват основни бенефициенти за БГ

P: Те като получават големите грантове, но са единици, там проектите са малко и са пуснати нарочно, с одобрение на Европейски съюз, но въпроса, че грантовите схеми са малки, прекалено малка лъжица е това, за да бъде някаква.... да генерира някаква измамна верига, която да източни...

P: Ако трябва да го интерпретираме - за всеки влак си има пътници

**М: Ясно, разбрах ви... Кои са най-важните предпоставки за развитие на партньорство между науката и бизнеса? Кажете според вас кои наистина са? Нали говорим за това сума време вече.**

P: Комуникацията, да се дава гласност на такива събития, които се правят, както и потребностите на бизнеса. Бизнеса да дава гласност за потребностите си.

P: Доверието в страните може би е едно от нещата, доверието е един от важните проблеми, тъй като научните среди не са толкова, научните организации не са толкова, може би не са чак толкова известни на бизнеса или просто българските институти нямат репутация и това кара бизнеса да се обръща към такива институти, които биха им решили наистина проблема. Аз ви казах в началото, че при нас конкретно нещата стоят така - ние се обръщаме за определен проблем и той бива решен дори безплатно, но към друг бизнес, а не директно към

научните среди. Те вече оправят проблема, може би се обръщат към научните среди, защото имат връзка с тях, докато в България няма такава традиция все още.

P: Не че няма връзка, ами просто няма вяра.

P: Няма потенциал.

P: Вие виждате какво е положението, излизате и как да се обърнете, защото знаете какво е положението.

P: Стига бе, вие от къде сте излезли. Хайде да питаме бизнеса. От Бургас.. български университети има ли тука?

**М: Нямате ли доверие в собствените си способности? Това искам да питам.**

P: Ами добре, в смисъл аз се развивам, но не това в което съм излязъл в университета и ако ме пуснат, нищо не става от мене.

P: Ето, вие го казахте. Образованието дава възможност да се развиваш, ако искаш, ако не искаш, никой не може да ти помогне.

**М: А какво трябва да направи бизнеса, за да създаде успешно партньорство с научните среди?**

P: Да си дефинира ясно потребностите.

**М: Добре, друго? Вие какво мислите?**

P: По-скоро да създава нови производства, около идеите, които смята за успешни, отколкото да търси идеи за съществуващото си производство.

P: Това е малко абстрактно.

P: Но напълно реално в глобален мащаб.

P: Е, в глобален мащаб, ама ние живеем в България, малко абстрактно звучи, ако ми кажете предметно,... не мога да разбера.

P: В момента единствената и всепризната технология за впръскване на дизелово гориво в света - 89 година е смятана за лудост и човека, аз се познавам лично с него, от немски изследователски център е казва –„те ме обявиха за луд“ и единствената фирма „ВАГ“, най-големия концерн в света и най-богатите фирми в света смята да отдели 0,001 % за тази идея и още на първия тест одобряват и започва да се изготвя линия за производството.

**М: Добре, а какво трябва да направят от своя страна научните институции и организации, за да се отворят към бизнеса.**

P: Трябва да измрат няколко човека.

P: Няколко.....

P: Ами да, това не знам дали го виждате, не може да накараш на 75 години някой да може да ти измисли нещо ново и креативно. Нали се сещайте, че няма как да стане. Просто трябва да се смени поколението.

P: И системата, не само поколението и системата трябва да се смени, пак се връщаме...

**M: Системата, коя система?**

P: Образователната.

P: Тя не е сменяна от години.

P: Аз преди 2000 година съм завършил.

P: Ето, колегата говори цяла вечер...

P: И съм учил по руски електротехникум. 1997 година се учеше електротехника по руски учебници.

P: Защото няма на български написани?

P: Може би още учат, може би така е и в строителния.

**M: Бихте ли предложили спешни мерки в подкрепа на сътрудничеството между научните среди и предприемачеството? Спешни мерки, няма значение кой ще ги провежда. Вие ще ми кажете те към кого да са адресирани. Някакви спешни мерки, според вас, какво трябва да се направи? Ако трябва да се направи нещо утре, какво трябва да бъде, хайде да не е утре, утре е почивен ден, в понеделник. Не ви обещавам, че ще се случи, обещавам ви, че няма да се случи, но все пак ще го напишем след няколко седмици. Ако не знаете, кажете не знам.**

P: Примерът от американски университети, нещо което е съвсем практично и съвсем работещо. Така не в един университет има таланти, има определени компетенции, създава се структура, такава, която мисля, че беше .... не съм сигурен, да я наречем някаква... инкубатор, в която участват и преподаватели и участват и студенти, въвлечени са и фирми и те работят по конкретни разработки, по конкретни проекти. Университета е някаква форма акционер в тези проекти, има дял в тях и при успех, ако стане успех на пазара и проекта се превърне в бизнес това нещо помага на университета, защото носи определени приходи. Така, че това е нещото, съвсем конкретно, нещо което събира на едно място партньори, научни кадри и университети, от друга страна и бизнеса и е някакъв начин като цяло да подобри икономиката. Така че подобна структура, в някакъв вариант оптимизирана по определен начин, може би би била успешна.

P: Сега се сещам за нещо, което ще го използвам като пример от компютърната среда. „Оргаким“ могат да зададат на университета да им направи устройство, което пръска, дори стегната боя. Това го правят компютърните фирми за видеокарти, които си правят заедно с компютърните фирми, за има съвместимост и някой гръм, радио примерно, по-добре да върви, отколкото да не върви. Могат и „Оргаким“ да зададат точно това, може би в такъв аспект може да се работи.

P: Ние ползваме услугите на фирма, която пръска най-добрия .... с нашите игри и никога в този смисъл не е смятано извън контекста на това, което говорим. Продукта се нагажда по машината, а не машината по продукта. Не може да се създадат един милион машини за един милион продукта. Създава се една машина с много продукти. Тя трябва ... това е извън, но аз искам да кажа, че най-мощното средство в целия свят за пропагандиране е телевизията и ако в този смисъл, в който вие говорите, ако трябва нещо спешно да се направи, аз Тодор Живков нито го обичам, нито го мразя, но помня времето, когато новините започваха с какво хубаво се е случило в България.

Р: Те и сега уж започват така.

Р: Сега, дали има там добрата новина. Така, в България нищо хубаво не се чува по новините и в други рубрики, научните предавания, които има и то заинтригуващи публиката научни предавания. Аз поне не знам такива да има освен други, чужди нали. Ако това по някакъв начин може да въздейства на хората, ще полезно, защото, ако днес някой от тук седящите или някъде на друго място измисли нещо, дори и малко, то може да бъде пропагандирано тези хора, на които им трябва, а тази идея могат да я чуят и в този смисъл Националната телевизия, която аз и вие плащаме, за да бъде излъчвана, може да бъде задължена да има такива предавания. Да излъчва и това е съвсем реално нещо, което може да се случи. Не говорим за някакви фантазмагории, които не биха се случили.

**М: Последно, има ли успешни практики, които трябва да се затвърждават и развиват, може би първото. Има ли и второ и могат ли да...**

Р: Практики по отношение на какво?

**М: Иновации, сътрудничество между бизнес, наука и иновации**

Р: Да обясним сега цялата не кратка дискусия ще кажа, че съществуващи и неработещи научни звена не е една много добра идея, тъй като трябва да има фонд, тъй като научните изследвания не могат да дадат не само краткотрайни, а в повечето случаи само дълготрайни ползи за бизнеса, тъй че не може да се очакват конкретни, бързи решения и т.н., а трябва да има фонд - примерно 2,3, 5, 10 милиона, който да се заделя за тези научни изследвания и в последствие бизнеса да разглежда резултатите от този фонд и да си харесва нещо, което евентуално да доразвие.

**М: Добре, други мнения?**

Б: Тези центрове за технологии..

Р: И в БАН да работят повече млади хора

**М: Нарочно в рамките на проекта имаме заложено да се записват докторанти, т. нар. млади учени, но виждате колко са активни в тази група. Какъв генератор на знания, на идеи по-скоро и т.н. За съжаление същото е в останалите университети в страната. Казвам ви го така с нескрито съжаление, защото на практика много малки такива идеи получаваме. Надявам се, че при останалата част от проекта по някакъв начин ще бъдат по-освободени и да ни го кажат това нещо.**

**М: Предлагам в началото да започнем с това всеки от вас да се представи накратко, от коя институция или предприятие е и каква е основната сфера на дейност. Както и каква е неговата лична специализация. В този случай ще помоля да вървим по някакъв ред, а после свободно взимате думата и се надявам, че ще имате желанието да споделите своята позиция по нещата, за които ще стане въпрос. Заповядайте.**

Р: Здравейте, аз съм Димитър Ангелов и се занимавам с разработка на софтуер повече от 10 години вече. Работя от доста време в SAP Labs Bulgaria, там водя екип от дълги години и участвам в разработката на най-различни бизнес софтуери, може би някои от вас работят със SAP. Също се интересувам активно от иновации като цяло, за това и приех поканата да присъствам днес тук.

**М: Благодаря, заповядайте.**

Р: Аз съм доц. Катя Симеонова и може би съм най-възрастната от всички тук присъстващи. Но с доста голям научен опит в института по механика на БАН, където работя от 40 години. Работила съм много неща, защитавала съм дисертация сериозна, в момента съм доцент. От 2004 аз работя по наноматериали, нанотехнологии и приложението им в съответни области. Но на практика през 2004 направихме с един грък проект, който беше много хубав, но от МОМН го отрязаха. След което аз започнах да работя почти сама, с моята сестричка близначка, която е също строителен инженер като мен. Много се задълбочих в тези изследвания. Когато през 2007 година моят съпруг се разболя от тежка левкемия, той почина за съжаление четири години след това, и беше диагностицирана болестта му, аз вече работих в областта на приложение на наночастици за лечение на рак. Защото се оказва, че наночастиците работят на клетъчно ниво в организма и в Америка се правят много големи изследвания в тази област, дават се много пари. В резултат на което аз бях на много командировки, придобих много опит и имам работи по моделиране на тези свойства на наночастици и наноматериали и приложение в рак и съответно редки болести. През 2010 бях и в САЩ, където изнесох доклад за стволите клетки, така модерните стволови клетки, които са също нещо ново. Те пък се прилагат за различни болести и в тази област аз работя много усилено и имам много покани за доклади в чужбина. За съжаление през 2012 не можах да отида никъде поради липса на пари и поради голямата финансова криза. Проблемът е, че аз ставам на 65 и живот и здраве се надявам да ми продължат, има такава опция.

**М: Вие имате богат опит, така че със сигурност сте полезна за тази научна област, в която работите, а съм сигурен, че и за нашата дискусия също. Благодаря за представянето, заповядайте.**

Р: Аз съм Михаела Пейчева, асистент в института по Молекулярна биология, биолог съм. От две години работя в института, общо взето почти никакъв опит нямам, но работя в момента по три проекта, които са спечелени от нашата секция. Общо взето това е накратко.

**М: Добре, благодаря.**

Р: Какво работите точно по тези проекти?

Р: Няколко проекта са, различни.

Р: Тематиката каква е?

Р: С белтъци се занимаваме, апарати на ДНК.

Р: Казвам се Цветан Младенов, от фирма „Провити“. Там съм бизнес и финансов анализатор, но като цяло фирмата се занимава с технологичен трансфер и развойна дейност в сферата на нутроцевтиката и функционалните храни.

**М: Добре, благодаря. Заповядайте.**

Р: Григор Йосифов съм аз, управител съм на уеб студио, което се казва Froce Web Consulting. Занимавам се със същност от 2000 година, колкото и да е странно, защото съм млад, със сайтове. Имам доста опит в системната администрация на UNIX машини и всякакъв вид клиенти, които искат нещо свързано с уеб технологиите.

**М: Благодаря. Заповядайте.**

Р: Казвам се Милен Кадийски, работя в института по Минералогия и кристалография. Геолог съм, минералог и се занимавам в частност с нови минерали и материали, зеолити. Правих дисертация в Швейцария на тема „Специфика на зеолити“ и по-точно някои зеолитни видове и се занимавах с рентгеново-структурни изследвания на минерали и материали.

**М: Добре, благодаря ви.**

Р: Поздравления, че не сте останали там, в Швейцария.

Р: Ивелин Желязков се казвам, аз съм май с различния профил тук. Адвокат съм по професия, но тук съм като представител на една от работодателските организации, а именно Асоциация на индустриалния капитал.

**М: Предполагам имате поглед върху тази сфера, за която ще говорим. Или поне ще споделите част от опита на вашите членове.**

Р: Той е доста разнообразен, тъй като те самите са разнообразни, става дума за 6600 фирми.

**М: Вероятно те са с различен не само предмет на дейност, насоченост на интересите, но и с капацитет като имаме предвид големина на предприятията, брой заети и т.н. Благодаря за представянето. Бих искал направо да минем към същината на разговора. Имате ли опит към момента в разработването и въвеждането на иновации? Първо да кажете има ли и по-нататък ще ви попитам някои неща как точно се случват. Заповядайте.**

Р: Ако иновация е примерно разработването на някакъв нов числен модел за пресмятане на свойства на стволови клетки при различни условия и прилагане за лечение на болести в неврологията, в рака, както казахме, аз имам такива разработени модели, които са сведени до много елементарни изчисления от инженерна гледна точка. Те даже са и публикувани в съответните книги и чрез тях може примерно в медицината да се проследи развитието на рака и да се изследват параметри, които влияят по един или друг начин. И по някакъв начин могат да се приложат, но лекарите много тичат от тази работа по принцип.

**М: Добре. Да, иновация е разбира се. С останалите как стои въпросът?**

Р: По-скоро да уточните какво разбирате под иновация.

Р: Дайте контекста.

**М: Точно от този въпрос се опасявах, признавам си.**

Р: Значи го поставихме на време.

**М: Всъщност и за мен проблемът няма ясно решение – що е то иновация. Понеже имаме сериозен договор подписан с Министерство на икономиката, енергетиката и туризма и там работим по програма „Конкурентоспособност“, извършваме оценката на напредъка и ефекта от изпълнението на комуникационния план на оперативната програма. Годишните оценителни доклади са наша работа, подготвяме и публикуваме на страницата на оперативната програма ежедневен медиен мониторинг, той е наше дело също, в рубриката „Медиите за нас“. А тази програма е програмата, която най-много говори за иновации, там има и приоритетна ос, първата при това. От всички, първата е иновации. Даже по нея стартираха 2008 си спомням първите схеми. Понеже виждам, че на административно ниво, тези, които администрират процеса, очевидно не са дефинирали точно и ясно какво означава иновация. Имам личното опасение, тук говоря от лична позиция, че като че ли под иновации администраторите на тези програми хубави, насочени към бизнеса и към научните среди, по-скоро влагат чисто филологическото значение в смисъла на думата. А то в българския тълковен речник е „нововъведение“.**

Р: Нововъведение, точно така.

**М: Като сменя патрона на тази врата, ако приемем, че това е вратата на моята фабрика да речем, това означава, че на практика съм направил иновация. Е да, ама това ще промени ли моята производителност, ще ѝ даде ли ново качество? Съмнявам се. Но по смисъла на администраторите на процеса, това като че ли е иновация според мен. Може би тук се има предвид този процес на измисляне на някакви нови неща, нови продукти, нови технологии, които са във взаимодействие със страната, която би ги приложила на практика. Тоест от едната страна стои да речем един научен и развоен капацитет, от другата страна потенциалът на предприятията, които могат да го използват, да го въведат в практиката. Може би този процес е от значение и точно върху него трябва да се фокусираме. Но всякакви допирни, пресечни дейности също биха имали смисъл и значение точно поради семантиката на тази необятна тема иновации. Тя си има едно битие в програмите, друго битие в речниците и трето, вероятно съвсем различно, на практика в реалния сектор.**

Р: Аз много обичам българския език и много се борих в института, където работя, директно английските думи да не се превеждат на български, а да се търси значението на български, тоест българската дума. И според мен както вие казахте, иновацията може да се определи като нововъведение, което има такова качество, че може да допринесе за нещо ново, различно и полезно за обществото, за производството, за науката и за процеса, в които се развива даденото нещо. То вече иновация е въведено като дума българска, нали така?

**М: Да, по-скоро би трябвало да е в смисъла на изобретение, а не на някакво подобрение. Защото нововъведението си е вид подобрение, а изобретението си е изобретение. Макар че някои подобрения имат голям потенциал и дават наистина много различно качество.**

Р: По дефиниция в уикипедия е точно потенциал. Тоест изобретения, които са без потенциал, не са иновации. Те са просто нещо интересно, по-различно, което към дадения момент на време с технологиите и познанията не може да генерира импакт върху обществото позитивен. Докато иновацията е нещо, което е с потенциал, лесно реализуемо, защото предизвиква импакт върху обществото положителен. Било то по-добър начин на живот, било то повече пари за корпорациите и т.н.



Р: И получаваме нобелова награда, нали? За изобретение би трябвало да получим нобелова награда.

**М: Добре. Да се върнем към това случват ли се иновации и имате ли такъв опит? Били ли сте част от екип, който да работи в тази насока?**

Р: Ако мога аз да споделя, понеже то стана дума преди да започне срещата. В нашия случай например, за последната година, откакто започна разработката, успяхме да пуснем патентна заявка за нов пробиотичен щам и да успеем по този начин да изградим един продукт под формата на функционална храна и хранителна добавка. Тоест тук имаме в няколко насоки, нека така да го кажем, иновативност. Първо щам, който вече ни е потвърден, че е уникален и също така, че точно тези пробиотични функционални храни и хранителни добавки за първи път се надяваме да се появят на пазара в три различни форми, за разлика от конкуренцията. Където предлагат или хранителни добавки, или функционални храни, но никога и двете. Тоест едно и също качество в три различни форми и тук вече идва и другата част от вашия въпрос. Да, наистина стигнахме от арендите до пазара, тоест изминахме целия път, където успяхме да съберем заедно хора, които могат да ни помогнат в производството, в рекламата, ще има и рекламна кампания. Всички неща, които се предполага, че трябва да съпътстват един нов продукт по неговия път до пазара. И така може да се каже, че има една пазарна реализация на самия продукт в следствие на иновацията, която беше породена преди една година, откритието, което беше постигнато. И се надяваме скоро да ги видим.

Р: Може ли да попитам функционалните храни кои са и добавките за какво са, хранителните добавки? Защото има много на пазара, вашите за какво са?

**М: От гледна точка на нашето проучване една ли има значение. По-скоро важен е пътът, опитът и други неща.**

Р: Да, разбирам.

**М: Понеже споменахте за наличието на някакъв опит, все пак да уточним вие имате ли някакво звено, което да извършва този процес аренды или търсите контакти и връзки?**

Р: За момента екипът ни от учени е силно ограничен, но тъй като в момента кандидатстваме, всъщност вече сме одобрени по два европроекта. По единия сме одобрени, по другия очакваме до 1 – 2 седмици да получим резултат, когато вече ще се стремим да изградим собствени лаборатории, където да можем да настаним екип, който да е около 4 – 5 човека, които да могат да си работят наистина.

**М: Ваш екип?**

Р: Да. Ние в момента имаме, но те работят като им възлагаме задачи. А когато вече имаш собствени помещения, където можеш да осъществяваш, тогава вече процесът става по-пълнен за нас.

**М: Кой според вас са най-трудните неща в този процес - създаването на сътрудничество между бизнеса, научните и академичните среди и изграждането на взаимодействия за въвеждането на иновации?**

Р: Понеже аз съм в академична среда и според мен е доста трудно това осъществяване между нашата академична среда и бизнеса, най-общо казано. Според мен една от причините е, че много малко пари идват в БАН, те също имат значение. Защото за да се изгради някаква иновация, както приехме, трябва доста средства. Аз съм присъствала на много конференции

в САЩ и други страни, главно развити европейски страни, има създадени институции за развитие на лекарство срещу рак. Цели институции, алианси. И се влагат милиони долари, защото това са едни много скъпи технологии, едни много скъпи апаратури и основно се търси лекарство срещу рак и срещу други болести. Всички тези представяния, където са били с изложби, с апаратури, там са представени наистина съвършени, не съвършени, но много на висше ниво всички тези изследвания. И може би точно в тези срещи се вижда, че на практика наистина БАН е една организация, която във финансово отношение е много зле.

**М: Само парите ли са?**

Р: За мен са само парите.

**М: Разбрах каква е идеята.**

Р: Защото аз миналата година имах приети десет доклада. Само един пример давам за САЩ, защото там наистина се провеждат много интересни конференции и тази, в която ми бяха приети три доклада, не един, а три, беше под егидата на Обама. От 15 постерни доклада три бяха моите, 30 – 40 човека участници. Аз исках много да отида да ги представя, да представя института, академията. Те бяха с много съвременна тематика – genomaterials, material science, това са много нови неща, но разбира се институтът нямаше пари. И тогава моите директори решиха да ми помогнат и да напишем доклад до Бойко Борисов. Написахме такъв, заведохме го официално, но отговор не се получи. Няма, просто средствата на института по механика са малко, поне на официално ниво. Защото аз не участвам в никакви съвети, в никакви ръководни органи на института. И въпреки че много доклади имах, нито един не можах да представя в чужбина, а отивайки там аз намирам връзки.

**М: Да, разбирам, благодаря за споделения опит. Другите какво мислят по този въпрос? Понеже стигнахме вече до някакви проблеми, започнаха да се очертават. Очевидно, че има някакви проблеми от финансово естество.**

Р: И тук се къса нишката според мен.

**М: Да, които не могат да бъдат преодолені по друг начин, освен чрез финансиране. Добре, но тук говорим за бюджетно финансиране. А как стои въпросът с финансирането, което би могло да бъде насочено към научните и академичните организации от страна на бизнеса?**

Р: Аз бих могъл да кажа нещо по въпроса. Може би трябва да се тръгне от там каква е структурата на бизнеса в България. 94% от фирмите в България, действащите 336 000 фирми, са микропредприятия. Тоест такива, в които са заети от 0 до 9 човека включително, от 0 до 9. При тази структура естествено е, че тези 94% български предприятия трудно биха могли да си позволят да ползват научен продукт. По-големите правят обратното – те си имат и развойни отдели, а ако нещо не им достига сами се обръщат към този, който може да им го свърши и да им го достави. Но тези, които го правят, са ограничен брой. И сега въпросът е как да се случи така, че да се осъществи връзката може би. Има един лесен, евтин и елегантен начин това да се случва. България има 4 представители на национално равнище, бизнес организации. Ако има научен продукт, който е в достатъчно напреднал стадии, може чрез тези организации той да бъде предложен за финансиране от техни членове. Това може да се случи, но не знам поради каква причина не се прави. Ако изследователския екип на нещо преценява, че то може да намери реализация в практиката и му липсва финансиране, какъв е проблемът да го предложи на една бизнес организация? Това няма да му струва нещо повече от един имейл или една среща.

**М:** Тук не смятате ли, че вече стигаме и до някакви други типове проблеми? Да речем различия в капацитета. Може би научните звена и организации се страхуват от капацитета на отсрещните. Или пък напротив – смятат, че нямат достатъчно капацитет, тоест подценяват бизнеса като потребител на тази иновативна идея, на този продукт, на тази технология. Евентуално спънки от административно естество според вас възможно ли е да съществуват?

Р: Да.

**М:** Да речем правни спънки, юридическата база, наредбите, разпоредбите, според които функционират тези институции. Ръководствата на институциите, договорената база за официализиране на сътрудничество, други неща. Вие споменахте нещо, за което аз се досетих, възможно ли е да не предлагат своите разработки заради опасения или проблеми, възникващи с авторските права. Как мислите?

Р: Не съм чул за случай бизнес да е взел авторските права на учени, не съм чувал за такъв случай.

**М:** Все пак хората са ревниви. Учените обикновено считат това, което са написали, измислили, създали, считат го за своя рожба. По същия начин, по който други хора се отнасят към нещо, което са сътворили с ръцете си и са сравнително ревниви.

Р: Това е напълно разбираемо, но какъв би бил смисълът и от най-гениалното творение, ако то никога не види бял свят?

**М:** Вие искахте да кажете нещо.

Р: Да, аз имам малко по-различно мнение за това. Защото както господин Желязков каза, ако имаме един продукт научен да го предложим и те ще ни го купят.

Р: Не, не сте ме разбрал.

Р: Добре, ще го финансират, така да кажем. Е да, ама ние не знаем какво ще бъде интересно за бизнеса. Аз като учен не съм маркетингов експерт или не съм мениджър, аз не знам на някоя фирма какво ще ѝ е интересно, за да правя за нея. Така че аз не мога да предлагам някакъв мой продукт. Плюс това средствата, които както и колежката от БАН казва, са наистина много малко, за да се прави нещо по-различно от фундаментална наука. Базовите средства. Има обаче в моя институт, може би има различни случаи, но ние много често работим с бизнеса. Имаме много фирми, които обслужваме, дори като просто измерване на едни проби и т.н.

Р: Но вие не сте в БАН, нали?

Р: В БАН съм, да.

Р: В БАН ли сте?

Р: Да.

Р: Значи сте на по-добро ниво от нашия.

Р: Дори като сервизна дейност имаме страшно много и нямаме капацитета да извършваме толкова много сервизна дейност. За това се налага да си ограничаваме дейността с бизнеса, която пък от друга гледна точка носи пари.

P: Каква сервизна дейност? Извинявайте, че ви прекъсвам.

P: Сервизна за нас ще рече ако вие имате едно находище и изпратите вашите проби при нас за изследване на минерални ресурси, ние ще ги изследваме за вас и ще направим този доклад, който ви трябва. Но няма да имаме достатъчно време, за да се занимаваме с нашата си работа.

P: Така е.

**М: Очевидно тук аз мога да дефинирам едно наистина много сериозно разминаване на базата на това, което казахте. Вие ще кажете дали наистина изглежда толкова сериозно, или не чак. Това, че няма механизъм за осъществяване на непосредствена връзка между научните и академичните среди и бизнеса. Няма механизъм. Това, което вие предложихте чрез браншовите организации и чрез организациите на работодателите, очевидно, поне в момента, не се е превърнало в тази кръгла маса, на която ще седнат от различните страни представителите на бизнеса и на науката, за съжаление.**

P: Те би трябвало може би да седнат от една страна, не от различни.

P: Щом е кръгла маса е много хубаво.

P: Ето, колегата това, което говори. То е ясно, че вашата сфера на дейност няма допирни точки примерно с икономическата дейност да речем въздушен транспорт. Нали така?

P: Точно така, да.

P: Тоест няма как да правите. Но ос минно-геоложка такава има.

P: Абсолютно, да.

P: Но ние никога не сме губили тази връзка с бизнеса. На нашите конференции идват фирми и представят своите продукти, своите лабораторни оборудвания и т.н. Ние сме постоянно с тях, аз за това малко се учудвам – как да няма връзка бизнесът с науката?

P: Защото вие сте в по-приложна дейност – минерали, изследвания.

P: Да, със сигурност.

P: Докато при нас в механиката има фундаментална наука.

P: Институтът по литература съм сигурен, че няма никакви връзки с бизнеса.

P: Но за фундаментална наука процентът е ужасно малък.

P: Фундаменталната наука да.

P: Вярно, там са нещата сериозни.

P: Но пък ние искаме да си вършим тази фундаментална наука, защото това ми е интересно на мен, а не на някой да му гледам пробите.

P: Да, да, разбира се, точно така е. При вас време не стига за тази фундаментална наука.

P: Вие казахте, че не знаете какво ще заинтересува бизнеса. Ако примерно бизнесът има някакво търсене, а вие имате идеи, ако няма форуми или място, където да се срещнете, или поне да разберете дали ще намерите допирни точки, тогава няма как да стане контактът.

P: Контактът е много лесен. Ние сме хоствани някъде в гугъл, когато искате определен тип изследвания.

P: Да, но примерно вие имате разработка. Не за изследвания, говорим за наука в момента.

P: Изследванията са научни при нас.

P: Не за изследвания, а примерно вие имате някаква идея за някакво ново изобретение.

P: Да.

P: Но ако бизнесът не знае, че вие имате тази идея, няма как да стане, няма как тя да се осъществи. А бизнесът как може да разбере - ако има примерно някакво изложение.

P: Е тук вече идва проблемът на централното управление на БАН.

P: Да, които ни командват.

P: Няма там маркетинг, няма мениджъри, няма никой. И аз ако искам да направя един проект, аз трябва да разбирам малко от счетоводство и да знам как после да си предлага този продукт. Ако измисля нещо, трябва да го продам. И тогава вече трябва да се обърна към консултант и т.н.

P: Точно това се опитвам да кажа. Имам чувството, че колкото пъти се среща с хора от науката, те си мислят, че или някой иска да им открадне идеята, или иска да я купи. Но това не е задължително, защото има много примери за seed capital те се наричат, където се дава някакъв начален капитал на научния екип да сформират съответно фирма, в която да се сложи тази наука.

P: Да, аз все по-често виждам това и в България да се случва.

P: Да, примерно Eleven както е фондът, който работи.

P: Вече имаме в нашия институт първата платена докторантура от една голяма фармацевтична компания. Просто хората си плащат, за да учи техен човек да стане докторант при нас.

P: И това, което искам да кажа е, че точно това което казвате вие – трябва ми консултант, трябва ми счетоводител, трябва ми адвокат ако щеш. Точно ето тази връзка, когато се осъществява, той бизнесът ги предлага, за да може да види тази идея бял свят. Защото той има интерес да ви ги предложи.

P: Проблемът е, че учените си стоят в лабораториите, ние сме странни хора.

P: Да не сбъркам нещо, но искам да допълня, понеже имам много опит в тази насока. Какво се получава, вие сте млади колегите, всички институти са зависими от централно управление. Включително и от това дали ще ни преведат заплати, те решават бюджета на всички институти. Дори аз от един шеф научих тези дни, че ние в момента нямаме още февруарски заплати. Те никак не са големи, но друго има там. Там, в централното управление, има доста възрастни академици и член-кореспонденти, които не знам колега, вие дали знаете, си взимат добавки 2000 лв. академик и 1500 лв. член-кореспондент. И когато се гласува някакъв

допълнителен бюджет от 5 - 6 милиона лева за нас, той отива за тях, защото тези добавки са доживотни. Така че, ако примерно ние трябва да работим, ние вече трета година работим.

P: Да станем академици тогава.

P: Защо не.

P: Защо не.

P: Трудна работа, процедурата е сложна, там има едно звено, което решава.

P: Нека им дават, аз пък мисля, че добре са ги заслужили.

P: Хубаво, добре. Искам да се доизкажа, извинявайте.

P: Да, извинявайте, че ви прекъсвам.

P: Три години на нас ни намаляват заплатите. Работното време цял месец и съответно заплатите. Разбирате ли? Ние три години сме в неплатен отпуск по един месец и получаваме намалените заплати.

P: Аз мисля, че трябва да се сърдите на директора.

P: Той е сравнително нов.

P: Защото ние си имаме пълните заплати и нямаме неплатен.

P: Да, така е, сравнително нов е. Само това казвам и мълквам, защото в тази област, в която аз работя наистина е много иновативна, ще използвам тази дума и сега в края на февруари аз съм поканена на конгрес в Мюнхен, втори път ме канят. С такса около 3000 евро, от която ме освобождават и искат да си платя само хотела и пътните. Аз нямам тези средства, в резултат на което не отивам. И спирам до тук, защото „пари няма - действайте“.

P: Защо работите в толкова интересна сфера и няма пари за това? Ако вашият проект е много добър, аз съм сигурен, че той ще спечели независимо от простотиите във фонда и т.н.

P: Аз вече спечелих един европейски проект като индивидуален оценител миналата година. И на нанониво, нанометрология оцених шест проекта по седма рамкова програма и ми платиха 900 евро, което беше доста голяма сума за моята дейност.

P: Имам предвид проект за вашите изследвания.

P: Да, моят проект на ниво институт. Разбирате ли?

P: На ниво институт.

P: Да, проектът.

**М: Нека да попитам, администрирането от страна на института ли се поема на този проект?**

P: Нали заплатата? Само заплатата.

P: Не, това са тези институтски проекти, те не са финансови.

Р: Те са за заплатата, 600 лв. ми е заплатата и това е. Само това искам да кажа, че аз бих могла да спечеля по седма рамкова програма, сигурна съм, но аз работя сама. Моят екип съм аз и моята близначка, това сме. Разбирате ли, от 15 години аз работя самичка. Защото ако се обърна към някой млад човек, обръщала съм се, но те предпочитат шефовете. Аз нито съм в научен съвет, нито съм завеждащ на някаква секция, никакъв шеф не съм, просто един обикновен доцент. Кандидат на техническите науки. И така, работя самостоятелно и не мога да го изработя, разбирате ли. Аз просто нямам възможност да изработя всички, както казва един колега, гайди, които искат в проект по седма рамкова програма.

**М: Да, разбирам. А вашето мнение като представители на бизнеса за този процес? Може и да не сте потопени в тези проблеми, но предполагам, че имате впечатления.**

Р: Аз мога да споделя, тъй като компанията, в която аз работя от дълги години, тя е международна – SAP. Вътре процесът като цяло по разработка от аредното до пазара е добре структуриран и подреден, може би няма нужда да го разказвам как точно е процеса. Но това, което е важното според мен и тази дискусия тук, която стана на въпрос е, че един от основните параметри при този процес е наистина възможно най-рано клиентите, тоест ползвателите, тоест този, който ще вземе продукта да пипне тази иновация, да си каже „Да“, „Не“, или „Точно така, обаче това не е хубаво, не е точно така“. В SAP използват термина „our customers will validate our vision“, тоест те не определят нашата визия, но я валидират. Тоест ние не чакаме до късно да ни кажат „ей това ни трябва“. По-скоро ние предлагаме - това харесва ли ви? „Да“, „не точно“, или нещо друго. Идеята е клиентите, ползвателите, ние им казваме customer-и при нас е софтуер, тоест при нас много по-лесно можем да им покажем, да го пипнат, да го усетят, да им обясним какви проблеми разрешава, но възможно най-рано да ги замесим в този процес. Имаме, ние им казваме др-та, тоест всеки проект, който стартира и при нас се разработва винаги има група с клиенти потенциални ползватели от определена индустрия, за която е насочена дадената разработка и те още в самото начало се замесват в процеса. Това, което ние правим, е наистина на най-ранен етап да им го показваме за обратна връзка и те споделят, респективно задават въпроси. Ако нещо им липсва или се сетят нещо, веднага питат, което ни подпомага на нас да добавим и да извадим неща от продукта, да си сменим приоритетите. Като по този начин си осигуряваме, че това, което излиза, наистина ще върши работа на пазара. Тоест то просто няма да остане една теория или хрумване на някой, а би се реализирала. Като цяло това според мен наистина е важно.

Р: Може ли да попитам какви точно софтуери разработвате?

**М: Не е важно в случая. Вашето мнение по този въпрос? Защо не се случва сътрудничеството между бизнеса и научните среди?**

Р: По-скоро това, което бих искал да попитам аз е за тези проекти на ниво институт, които ги казахте вие. Какво точно представляват те, ако може да обясните на хората, които не сме в час с нещата. И те има ли как да излязат от тази форма на институт в някакъв личен проект?

Р: Това са си лични проекти.

Р: Да, това са лични проекти, аз от 15 години работя. Всеки личен проект съдържа задачи. Моят последен личен проект съдържа две задачи. Едната е наноматериали и сензорни свойства най-общо казано, за електрониката, за общо електрониката и т.н. А другата е стволови клетки и приложението им в медицината, биологията. Но всъщност този проект може да излезе до такава степен навън, ако примерно се закача аз към някакъв проект по седма рамкова програма, колегата знае. Там има доста пари, има доста средства, но на мен ми е трудно сама да подготвя самия път. Той просто изисква много физически труд, а аз по тези проекти съм постигнала все пак финансиране от седма рамкова програма като съм участвала в

много научни форуми в Испания, Италия и къде ли не с техни средства. И на срещи интересни, където съм придобивала аз личен опит, моя личен опит.

**М: Да, благодаря. Може би трябва да се уточни, че в научните и академичните институции има т.нар. проект „Научен план“.**

Р: Също така, да.

Р: Да, точно така.

**М: Университетските преподаватели, ако погледнем към тях, те имат учебен план, който трябва да изпълняват, но имат и научен план, който в рамките на катедрите на факултетите има много сериозно значение и тежест. Въпреки че скоро проведохме една групова дискусия от този цикъл във Варна и там един университетски преподавател съвсем откровено заяви следното, ще се опитам да перефразирам това, което той каза - че университетите у нас са от т.нар. някакъв немски тип, каза има, но аз не го запомних, което фокусираше точно към образователната част.**

Р: Точно така.

Р: Така е, да, така е.

**М: И всъщност въпреки, че си има научен план, като че ли водеща е образователната дейност на тези институции.**

Р: Точно така е.

Р: При нас е обратното.

Р: Така е, при нас е обратното.

**М: При вас е научното.**

Р: Ние сме research, education.

**М: Но пак си имате планове, нали?**

Р: Да, това всъщност е планът.

Р: Водим малко курсове, но съвсем малко.

**М: Добре. Очевидно нещо не успяват да сработят двете страни, да изградят взаимодействие. Поне ситуацията е такава. Аз ако цитирам едни данни от това колко са на брой изключените договори по приоритетна ос 1 „Иновации“, сигурно просто ще се уплашите. На фона на големия бюджет, предвиден за тази приоритетна ос по ОП „Конкурентоспособност“. Въпреки че тя не е въобще в предмета на това. Нещата трябва да изглеждат някак си по-разбираеми и по-свързани с практиката. Въпросът е, че иновациите не се случват. Поне според това какви договори се подписват по оперативната програма. Има нещо в това сътрудничество, което го възпрепятства. Все пак ако погледнем кои могат да подобрят средата, за да се случи това сътрудничество, какво е вашето мнение? Каква е ролята от страна на институциите, браншовите организации, вие споменахте вече, но неправителствения сектор? Тук имаше някакви мнения, че консултанти са много полезни, че биха били полезни. Към**



**настоящия момент те участват ли по някакъв начин? Само да ги маркираме и да вървим нататък. Или не участват?**

P: Кой дали участва?

**M: Институциите.**

P: Как да участват, като господин премиерът не обърна внимание на нашия доклад? Не ни отговори изобщо.

**M: Вие разбирате тяхното участие само като финансиране?**

P: Да, в момента така. Обаче ние написахме официален доклад, представихме всички документи, заведохме в деловодството всичката тази документация и не получиха директорите отговор. Някакъв – нито да, нито не. Аз предполагам, че този доклад не е стигнал до господин премиера изобщо. Той някъде там по стълбицата по секретарките е бил хвърлен в кошчето за боклук.

**M: Други мнения? Очевидно, ако проблемът се решава с един доклад, който трябва да стигне до някакво ниво, тук имаме генерален проблем.**

P: Да, така е.

**M: Тук проблемът е генерален, ако въпросът стои наистина по този начин.**

P: Аз не мисля, че въпросът примерно за поемане таксата на една конференция трябва да се изпрати към премиера на държавата, който изобщо не е критерии.

**M: Да, това е някакъв частен случай.**

P: Да, то беше частен случай, нямаше време.

P: Не му е това работата май.

P: Така е, но към кого? Министърът на образованието господин Игнатов пък съвсем нямаше да погледне и те така решиха, понеже нямаше и време, разбирате ли? Наистина беше частен случай, аз не обобщавам.

**M: Да, от частното към общото е по-полезно да се върви може би.**

P: От частното към общото, да. И те така решиха, защото то нямаше време. На 30 септември аз трябваше да представя докладите, беше 6 септември, когато имаше четири почивни дни и нямаше време.

**M: Да, ясно. Само да попитам, да уточня и предния въпрос – имат ли и каква е ролята на институциите в страната за подпомагане на процеса по създаване на успешни взаимодействия?**

P: Аз мога да ви дам един друг пример от нашата практика. Например промоционалния иновационен фонд, там беше предоставена възможност, когато предприятия партньори участват заедно по проекта да има по-голямо финансиране. И особено когато предприятието партньор е научно-изследователска организация. Ние кандидатствахме заедно с университета по хранителни технологии от Плодвив, който е един от водещите в сферата на функционалните храни и нутрацевтиката. Като кандидатствахме заедно бяхме отхвърлени по

причини, които бяха доста субективни, но направихме опит. Отидохме при тях, казахме „Имаме такава идея, трябва ни вашата помощ, искате ли заедно да го разработим“. Като им казахме, ако искат научните публикации в следствие от това – няма проблем, да пускат колкото искат. Единственото, което беше най-трудното, което трябваше в случая като риск да преглътнем от наша страна, понеже когато се кандидатства с предприятия партньор по тази рамка, съгласно указанията за кандидатстване, ако единият партньор не си посрещне на време задълженията, примерно да представи доклад или да попълни правилно дадени форми, целият проект пропада. При което и двамата партньори трябва да върнат всички средства по проекта. Кое е риск, защото бизнесът има интереси, той си ги гони постоянно. И някой път се опитваме да вкараме отсрещната страна в изрядност в документите с постоянно напомняне, така да го кажа. Тоест ние понасяме екстра риск за сметка на това, което се опитваме да постигнем най-накрая. Но когато има желание, ние примерно казваме „Имаме нужда от вашата помощ“, отидохме директно при тях и им предложихме да кандидатстваме заедно.

**М: Ваша беше инициативата.**

Р: Да.

**М: Добре. Имаше ли някакви проблеми от друго естество при създаването на това сътрудничество? Вие споменахте, че така сте се отнасяли с известни резерви по отношение на риска, който поемате заради капацитета на организацията отсреща.**

Р: Не капацитета като научен капацитет.

**М: Да, като административен вероятно. То ако е като научен няма да се обърнете към тях, то е ясно.**

Р: Да. Но други пречки нямаше, просто там директно коментирахме с ректора на университета и нямаше абсолютно никакви проблеми. Ние отивайки при тях с тази идея, освен престижа за след това, който предполагам идва към университета, идват и средства съответно при тях по иновационния фонд.

**М: Да, разбирам. По този казус имате ли нещо да добавите останалите участници, някакви впечатления? Нещо, което да го свързвате с вашия опит, с това, което сте виждали и чували?**

Р: Аз пак трябва да се оплача от липсата на администрация в БАН.

Р: Трудна работа.

Р: Защото аз си водя сам проектите, сам си правя документация за кандидатстване.

**М: Да, разбирам. Ако задам въпроса така за този казус – ако те се бяха обърнали към вас, какво щеше да се случи? Примерно говорили са с вас на някакво такова ниво, на което сте очертали полето на евентуално бъдещо сътрудничество и взаимодействия и в същото време те правят запитване към института. Какво според вас щеше да се получи?**

Р: Няма никакъв проблем. Ежедневно идват фирми, с които да работим по проект техен, по проект, който те са спечелили.

**М: А по проект, по който трябва тепърва да кандидатствате като партньори?**

Р: С фирми да, това също сме правили. Само че това беше международен проект и тогава имаше отделно мениджърско ниво. Тоест институт от 7 – 8 души само мениджъри, които се занимаваха с това, понеже се изгради една мрежа, то беше networking проект. Той все още е валиден тази година и се изгради мрежа между няколко фирми български и австрийски и няколко научни организации в България, Русия мисля. Защото беше югоизточна Европа региона и се води от австрийска страна. И е много сполучлив, защото има мениджърско ниво. Тоест ние когато отиваме да говорим с хората от пластмасовата индустрия, проектът беше за иновативни функционални материали за пластмасовата индустрия и когато ние трябваше да говорим с тях, нямаме общ език. Застава един мениджър и им казва на тях „Вие правите това“, а на нас „Вие правите това“ и всички сме доволни.

Р: А мениджърското ниво от коя страна беше?

Р: От чужбина сигурно.

Р: Беше от Австрия. Не фирма, то си е институт към университета. Мениджърски институт.

**М: Хайде да ви помоля на база на това, което и вие споменахте като другите мнения преди вас, да формулирате отговора на следния въпрос, не е необходимо да стигаме до консенсус разбира се. Кое е най-важното? Очертахте някакъв опит, споделихте. Кое е най-важното според вас за създаването и укрепването на успешно сътрудничество между бизнеса и научните среди? Защото очевидно научните и академичните среди имат потенциал в своята сфера. Бизнесът има потребности и също вижда някакъв потенциал в посока за развитие. Какво трябва да се направи, че да си създадат и да си укрепят едно сътрудничество, да намерят поле, може би първо е това и да вървят напред?**

Р: Това е много труден въпрос според мен.

**М: Сигурен съм.**

Р: Поне за мен е много труден.

Р: Аз искам да споделя при нас какво правим, тъй като ние конкретно за иновации не разчитаме на българския пазар. По-скоро при нас разчитаме с университети да работим с оглед на човешки капитал, ресурси да извличаме на време. Ние сме си взели нещата в наши ръце, тоест имаме хора в нашата организация, които са контакт за определени университети и тези хора се ангажират с това да отидат в университета и да представят нашата компания в този университет, какво произвеждаме. Респективно да предложат програма от този университет, така че младите хора да се ангажират с това, което правим ние тук. Да има възможност ние да ги обучим от рано, още от първи курс. Тези хора да дойдат при нас в нашата компания да поработят, да се ориентират в средата как изглежда и съответно след това като професионалисти да израстнат било при нас, било при други компании. Но това изцяло ние сме си го взели като активност. Тоест от страна на университетите тази активност я няма, ние го взехме едностранно това решение и сме активната страна. Като цяло има добри резултати със Софийски, Технически университет, тяхното сътрудничество.

**М: Да, благодаря за мнението. Аз виждам обаче, че това по-скоро произтича от кадровата политика на фирмата.**

Р: По-скоро това, което искам да кажа е, че която и от двете страни да е активна, ако и двете са активни ще се получи добър краен резултат. В случая до колкото виждам и чувам колеги, тъй като аз съм наистина по-встрани от нещата, едните чакат и се оплакват „То няма кой да

дойде и да ми даде пари“, другите казват „Ние не знаем, че съществувате“. И то се получава наистина една дупка по средата.

Р: Аз не искам да се оплаквам в никакъв случай.

**М: 94% от бизнеса е микро, нали споменахме.**

Р: Аз не искам да останете с лошо впечатление за мен, че се оплаквам. Не, напротив. Аз съм обиколила Европа и САЩ с финансова помощ от тях, представяла съм си своята научна продукция. Но по принцип според мен, когато нещо произвежда човек, както във вашата фирма, има по-голяма възможност да се свърже с бизнеса. Но при нас не се произвежда, при нас се произвежда научна продукция, така да се каже. Тоест статии, на които искат импакт фактор и цитирания, това е съвсем вече новото. При вас искат ли? И казват, че който има импакт фактор и цитирания е гениален учен. Всъщност не се търси самата стойност на науката и това какво си направил, какво си измислил, какво е новото всъщност, а трябва да си публикувал в някакво престижно списание, да имаш импакт фактор и цитирания. Това е новата наукометрична наука, която за мен все още не означава кой знае колко, защото аз имам, както и да е, няма да давам пример. Обобщавам с едно изречение – аз не се оплаквам, не ме разбирайте криво. Просто нещата при нас е много трудно да се свържат с бизнеса, тъй като ние нямаме производство. Нямаме вашето производство, което е свързано директно. Вие отивате там в самолети и произвеждате нещо, продавате нещо.

**М: Да, ние сме наясно.**

Р: А нашата научна продукция е списания с импакт фактор.

**М: Предполагам, че всички са на същото мнение, че трудно се случва това. То е като пожелание.**

Р: Трудно е, просто друг предмет на дейност имаме.

**М: Но какво трябва да се направи, какво е важно? Усещам, че нещо за мениджмънта споменахте. Че като има сътрудничество и някакъв процес в някаква посока, то очевидно има някаква посока този процес, има различни страни, които участват в него, очевидно трябва някакъв мениджмънт, който да е ефективен.**

Р: Да. Едно от най-добрите неща за сътрудничество между бизнеса и науката е, че хората от бизнеса могат да поемат тази част, която на учените изобщо не им се занимава с това.

Р: Точно така.

Р: Те имат този отдел с маркетинг, те имат всичко това, те могат да представят този продукт на клиентите. Учените искат просто да си смятат нещо на компютъра си.

Р: Другият въпрос в тази връзка – как ученият преценя в каква насока да иновира, така да кажем? Как той решава? Това, което щях да те питам и теб. Как решихте, че точно тази иновация, която намерихте, ще стане продукт? Или вие съвсем целенасочено търсихте отначало точно в тази насока? Знаем, че там има маркетинг потенциал, знаем, че там е дупката и там инвестирахме една година и намерихме тези неща. Как точно става това?

Р: Примерно точно в нашия случай си направихме рисърч преди това.

Р: Пазарен?

P: На пазара, да. Преди да започнем направихме проучване на къде върви тенденцията на хранителните добавки като цяло.

P: Кое е правилно, така трябва да е.

P: Видяхме от къде е тръгнала.

P: И се насочихте вече къде да търсите, в каква сфера точно.

P: И се насочихме, да. Но премирно давам ви пример с УХТ, което правихме последното, ни направи впечатление, че на пазара примерно от даден продукт има само една или две компании, които произвеждат.

P: Да, тръгнахте от пазара и стигнахте до тук.

P: Да. Но ние никога не сме спирали да се интересуваме и от фундаментална наука.

P: Това е добър пример за успешна иновация.

P: Ние сме микро предприятие въпреки това, ние сме по-малко от 10 човека.

P: Това при нас е успешен пример за добра иновация. Рисърча с пазара, това е успешно работещ модел.

P: Ние се опитваме да покажем на хората, че всъщност не просто производството е важно, а по-скоро иновациите. Защото те ти позволяват да стъпиш не само тук, а почти навсякъде по света. И всъщност това с УХТ, както казах, пак тръгнахме от пазара, но имяхме няколко случая, в които тръгнахме да разглеждаме точно фундаментална наука. Но вече казваме - добре, нали фундаменталната наука като такава по-скоро ще се финансира от европрограма, която е директно финансирана от Брюксел, примерно седма рамкова, а няма да е на местно ниво. Защото тук тези, които са по „Конкурентоспособност“ са за развитие, но те са вече когато идеята е в напреднал стадии, тя е по-трудно да се развие. Но ние единствено когато се активизирахме и започнахме покрай нашия първи продукт да разговаряме с хората, да се срещаме, презентации с доктори и т.н. и лека полека започват да ти казват „Аз имам идея за това, аз имам идея за онова, искате ли да се срещнем да поговорим“. Тоест докато не започне една такава активна комуникация, защото в момента точно за това на моменти ни хваща яд, че ние седим и се чудим как можем да вкараме нещо ново или да разработим нещо, което ще бъде най-вече патентовано в България и ще вдигне като цяло стандарта тук. А от другата страна е „Ние имаме една идея, но не ни искат“.

P: Но нямаме пари.

P: То това е идеята, че бизнесът ще дойде и ще каже „Добре, вашата идея може да намери такъв пазар, дайте да видим как ще я финансираме“. И тогава вече се сядат и почват да се мисли. Но ако няма активна комуникация, кръгът е омагьосан.

P: Няма форуми, няма къде. Да, и точно за това не се инвестира. Вие ще направите най-хубавото нещо – ще инвестирате в наука, ще купите една лаборатория и ще има 5 души, които да работят там. Това е супер.

P: Ще създадете работни места.

P: Това е идеята. И от там вече да започнат и други неща да се случват.

**M: Добре. Понеже неусетно стъпихме в полето на финансирането на научните изследвания и иновациите, бюджетите за научно-изследователска и развойна дейност в последните години, какво се случва с тях според вас? Вашия опит споделете, от вашите институции.**

P: Нашият бюджет намалява. Трета година вече намалява с 5 – 6 милиона, не на БАН, нашият намалява.

**M: На вашия институт намалява?**

P: На нашия институт намалява трета година вече.

**M: А тези средства, които целево са предвидени за финансиране на научно-изследователската и развойната дейност константа ли са или и те намаляват?**

P: Аз никак не знам тези неща.

**M: Добре, другите да кажат.**

P: Първо, имаме си един бюджет на БАН, който от няколко години не е променян - 57 милиона.

P: Точно така. Намален е.

P: Малко по-малко от академията на МВР.

P: На цялата академия.

P: Ако го сравните със сектора „Сигурност“ е много, много, много.

P: Много по-малък.

P: Нас ни интересува академията. Примерно академията на науките и академията на МВР.

**M: А във фирмите как е положението? Средствата, които се отделят за научно-изследователска дейност, за иновации. То очевидно за научно-изследователска е само ако имат собствен капацитет.**

P: Исках само да довърша, че това не е 100% нашия бюджет.

**M: Наясно съм. Тези пари не отиват за наука, те отиват и за други неща.**

P: Институт по-приложен като нашия или съседните изкарват още толкова пари, колкото им е бюджета.

**M: Е да, но кандидатствате по проекти. Или?**

P: Естествено.

**M: Или имате разрешени външни дейности.**

P: Кандидатства се по проекти и в последните години беше много успешно даже. И сервизната дейност, за която споменах също носи доста добри средства.

Р: Да, това имах предвид. Имаме инженерно-геоложки отдел, където хората изкарват много пари, защото те са на практика всеки ден по обекти, за това им се плаща. Тези проекти оставят отчисления за базовата организация, тоест за института. Има пари за поддръжка на апаратурата ни, има пари дори за заплати. Защото заплатата, ако разчитам на нея, БАН-ската е много ниска, тя е елементарна.

**М: При бизнеса как стоят нещата според вас, средствата, които се отделят?**

Р: Не бих казал. При нас например очакваме тази година да бъдат по-високи средствата. Една част от тях най-вече ще дойдат по „Конкурентоспособност“ по проект, по който сме кандидатствали там.

**М: Да, аз тук отварям една скоба. Нали „Провити“ споменахте?**

Р: Да.

**М: Мисля, че скоро попаднах на вашето име върху ос 1. Не знам точно мярката каква е, по ос 1 е със сигурност. Не е по технологична модернизация. По първа приоритетна ос.**

Р: Да, спечелихме там проект, който ще увеличи допълнително, но освен това в момента разглеждаме и правим план какви научни разработки да започнем за тази година. Евентуално за следващите продукти, които да успеем да реализираме на пазара.

Р: Какъв процент от оборота отива обратно в рисърч и в development?

Р: За миналата година процентът беше 25 мисля.

Р: 25?

**М: А сега по-висок ли ще бъде или?**

Р: В момента го планиваме.

Р: 25%? Това е много.

Р: Това е много глупаво.

Р: Това е много висок процент. Ама вие сте си такава компания, за рисърч.

Р: Такава ни е насоката, да. Ние вярваме най-вече в това. Друг пример с цел среща на бизнеса с науката, ако не дай си боже „София тех“ се осъществи, това е пример за стъпка в правилната посока. Където идеята е там да има хора, които са от науката и хора от бизнеса, тоест „София тех“ да ги среща на едно място. Където да могат съответно млади компании да стартират там, подпомагани от капитала на тази компания.

**М: Добре. Според вас евентуално какви потребности, какви наложени изисквания и евентуални изпълнявания на проекти с финансиране от еврофондовете биха могли да повлияят за увеличаването на бюджета за научно-изследователска и развойна дейност и за внедряване на иновации?**

Р: Вярно ли е това, което аз съм чела, че не са договорени с ЕС никакви пари за наука? Тоест програмата до 2020 няма договорени европейски пари, това вярно ли е?

**М: Този процес още върви.**

P: Не, то е рано още, защото в момента са съставени само работните групи и то не по всички бъдещи оперативни програми. Съставени са работните групи, които трябва да направят програмите и от там да се тръгне. Така че е рано.

**М: А договарянето е чак след това. Като организации, като представители на работодателите имате ли във всички оперативни програми?**

P: Имаме представители във всички, да. Това по нормативна уредба е така. Там има един важен въпрос, който касае пряко темата. И той е да бъдат правилно разпределени средствата, не само да се договори някакъв много хубав размер. Защото сега се оказва в този програмен период 2007 - 2013, че по някои мерки в отделни програми почти нищо не се усвоява, а в други в края на първата година и половина всички предвидени предварително средства вече са договорени и усвоени. И се стигна до там в ход да бъдат прехвърляни средства от една мярка към друга мярка, но това е разузнаване в бой.

**М: И се дават много жертви там. Добре, хайде един такъв въпрос. Вие лично разполагате ли с информация за възможните източници на финансиране на научните изследвания и иновациите?**

P: До колкото моят личен опит показва, разполагам с такава, която ми изпращат по имейла за седма рамкова програма, за проекти.

**М: Тези, които са на централно администриране.**

P: Не, европейски проекти.

**М: Европейски, да, това имам предвид.**

P: От Европа – CORDIS.

**М: Не са национални, европейските.**

P: Такава информация имам, да.

**М: Останалите?**

P: Да, тази информация не е скрита.

**М: При вас във вашия институт?**

P: Естествено, да.

P: Аз не знам специално за тези институти и т.н. адекватни ли са примерно във фондове като Eleven и т.н. Дали те биха финансирали институции като БАН?

P: Какъв фонд казахте? Eleven?

P: Eleven, да, и LAUNCHub. Това са два фонда, които са в България и те се занимават с инвестиции в иновативни неща, като доста от одобрените в момента проекти са в посока на уеб и интернет, но не само това им е фокуса. И инвестициите, които ги дават на първо ниво горе долу като цифри в момента са 25 000 евро на първа стъпка от нулата за проект, който дори на идейно ниво може да спечели. Като взимат около 7% от дяла. След това на втората стъпка им е около 300 000 евро финансирането. Ние кандидатствахме по един проект в Eleven в частност, но ни куцаха конкретни неща и не успяхме да го спечелим, макар че стигнахме до



финалистите. Но може би това трябва да се види дали биха финансирали чисто институции, защо не.

**М: Институции, колективи може би. Хайде аз да попитам, предполагам, че бихте го посочили като добър пример за финансиране и подкрепа на иновацията, този фонд. Но някакъв друг добър опит, български или чужд, за финансиране и подкрепа на иновациите? Има ли според вас?**

Р: Фонд „Научни изследвания“, който се провали.

**М: О, това ми е любима тема. Между другото излиза във всички фокус групи с много силен отрицателен нюанс.**

Р: Те щяха да ходят в европейската комисия до Барозу. Ужас, за съжаление беше пълен срив.

Р: За съжаление последните два тура бяха катастрофални.

**М: Разбирам, тук е катастрофа. Фонд „Научни изследвания“ процедурите, особено миналогодишните са катастрофа. Добре, посочете ми някакви добри практики, някакъв добър, положителен опит за финансиране.**

Р: Предишните, преди тези два мисля, че всичко беше ок там.

Р: Бяха по-добре, да.

Р: Не знам дали всичко е било ок, но мисля, че хората получиха достатъчно финансиране. То беше между 2006 и 2010. Тогава като пример от моя институт, защото не знам за другите, ние купихме техника за около 3 милиона и разполагахме с още 2 милиона такива средства, инфраструктурни. Кое е много добре, ние обновихме тази техника от деведесетте години, купихме новите машини и си работим още на тях.

Р: Ние доста сме използвали този фонд преди 1990 година.

Р: Много добро нещо е.

Р: Ние всъщност няхме възможност да получаваме пари към заплатите, но имаме възможност да си купим компютри, консумативи, хартии. Сега даваме за всичко собствените си средства. А сега всъщност направиха доста проекти, аз не съм участвала и всички бяха с отрицателни решения.

**М: Понеже споменахте LAUNCHub, това е фонд за рисково финансиране така да се каже, или?**

Р: Горещо да. Като Eleven.

**М: Общо взето аз така го разбирам, да. Смятате ли, че трябва повече такива фондове за рисково финансиране?**

Р: Със сигурност, да.

**М: Или е достатъчно да се ползват външни такива?**

Р: В България има една доста силна предприемаческа общност, която се заражда от последните няколко години. И дори наскоро тя имаше, вие сигурно сте ходили на StartUp конференцията, ежегодно се правят едни StartUp конференции в различни градове в

България. Примерно в последната, която беше преди няколко месеца имаше точно среща с представители на властта в момента, пред които им се поставиха въпроси и проблеми на предприемачеството в България в момента. И това е доста интересно нещо. Но като цяло самата общност е с много хора в нея, примерно фейсбук групата е с около 3000 човека, от които има представители и на Telerik, на много големи бизнеси, които дори в България не сме ги чували поради това, че те са изцяло на международни пазари – в САЩ или някъде другаде. И има потенциално хора, в частност в интернет технологиите, защото аз тях ги знам горе долу, които имат идеи, търсят си финансиране. Имат нужда от този тип финансиране, за да могат те да излязат с идеята си някъде другаде. И това е лесен подход, по който да се случи вече. Това са стандартните процеси за финансиране, които в силиконовата долина примерно са с т.нар., на български предполагам са ангелски инвеститори, след това са точно фондовете като Eleven и т.н., които финансират или в началната, или на по-късна фаза с инвестиции. И след това има и още по-късни, които са с милиони долари. Там дори знам, че милиард инвестиции се правят пак за такива неща. И просто това нещо, тъй като научната сфера ми е прекалено чужда, което сигурно е проблем, защото аз не разбирам от нея, тя ми е толкова чужда и като структура и нещата, които се случват там. Но предполагам, че може би има как да се вземе нещо положително от този пример, който се случва в новите компютърни технологии, силиконовите технологии и да се види как стават нещата там с инвестициите. Като паралел да се вземе.

**М: Добре. Сега един общ въпрос към всички, но ми се ще всички да отговорите. Считате ли, че при вас, във вашите институции, вашите предприятия имате достатъчно изграден капацитет за управление и оценка на иновативния потенциал на нови идеи и предложения? Глупав ли е въпросът?**

Р: Не разбирам въпроса.

**М: Имате ли капацитет, то може би е по-скоро за предприятията.**

Р: При нас например това, което сме направили е, което се опитваме всъщност да направим, е един научен съвет да изградим. Където да бъдат както имаме учени, както примерно аз съм бизнес анализатор и ми е малко по-друга специализацията, където се събираме и се започва брейнсторминг. Тоест предлагаме идеи и в края на деня просто се казва кои идеи да продължат да се проучват и кои отпадат за момента, или които остават на заден план. От там нататък вече почваме по-детайлно да търсим дали дадена идея има евентуална пазарна реализация, ако няма – какво я спира, какви ресурси са необходими за реализирането на тази идея и т.н. Но това, което ние сме намерили като решение при нас е по този начин да се съберем всички на една маса и да почнем да обсъждаме.

Р: Аз да допълня нещо, може би в човешки план не знам как е при колегите, може би там е по-добре, но всичкото това намаляване на заплатите и все по-лош живот, който се води в следствие на тази дейност, доведе до едни лоши взаимоотношения между нас. Направи се едно обединение на звената, което според мен не е най-доброто. От 33 човека звено, примерно, се появиха някакви лоши взаимоотношения на завист, омраза, злоба, които носят само лошо, нищо добро. И на практика ние много трудно работим по между си заедно. Всеки си е хванал някаква пътечка и работи по тази пътечка, когато работим заедно в т.нар. колективи, те младите хора не знаят при социализма, те бяха силни, всеки допринасяше за нещо. Аз не се оплаквам. Аз съм сама, но все пак е по-добре да има по-човешки отношения, които определено при нас, в нашия институт липсват и от ден на ден става по-лошо. Сега пак ни заплашват, че няма да имаме пълни заплати, а много хора разчитат само на тази заплата. Много голяма част от хората от института разчитат на тази заплата, която е по-малка от средната.

**М: Вероятно малцина работят по проекти.**

Р: По-малка от средната за страната, тази година беше отчетено това на общото събрание.

**М: Плюс това и по проектите по оперативните програми, поне до колкото аз познавам философията на този процес, не превдждат средства за възнаграждение.**

Р: Не, само за консумативи.

**М: За други неща. За заплати по оперативните програми пари няма.**

Р: Не, има.

Р: Има.

Р: Има, в иновациите има.

Р: При нас няма.

**М: В иновациите да, но говорим в сферата на научните изследвания. В иновациите да, по „Конкурентоспособност“.**

Р: По „Конкурентоспособност“ има.

Р: Понякога не е нужно да има, понякога е нужно да ти купят своята играчка, за да си играеш.

Р: Апаратурата, да, също е важно.

Р: Това е достатъчно.

Р: Но е много скъпа.

**М: Понеже познавате и споделихте опит, че сте работили по различни проекти, финансирани от публични източници, дали са национални или европейски няма значение, включително и партньорства международни. Бихте ли поставили оценка на възможностите за финансиране на иновациите чрез тези инструменти, които се прилагат у нас от страна на държавата и европейските институции. Достатъчни ли са, изпълняват ли си предназначението, стигат ли до всички, вършат ли си работата?**

Р: Сега да оценяваме държавни институции?

**М: Не, мерките. Програмите и мерките.**

Р: Мерки има много за възможности за финансиране, обаче това, което повечето хора са осъзнали е, че спечелването и подписването на договора е най-лесното. От там нататък е един път на вечна бюрокрация, мъки и хартия, което по-скоро те кара да се замислиш дали да го направиш пак.

Р: Отчайващо е.

Р: Отчайващо е.

Р: Сега уж казват, че всичко ще стане по електронен път, ще намалят бюрокрацията и хартията и т.н. Но спечелването е най-лесното. Субективни критерии, много е лесно.

Р: Точно европейските проекти са най-бюрократските.

P: Ужасни.

**М: Кои? Тези, които са по седма рамкова, или?**

P: Да, да.

P: Да, по седма.

P: То само кандидатстването за този проект е цяло приключение.

P: И съм чувала, че 10 000 лв. струва подготовката на един такъв проект, това съм го чувала от отговорни хора, за да се напише.

P: По оперативните също. Имаше в някои от коловете между 70 000 и 100 000 евро се даваха за хората, които изработват проекта. Защото това е такава работа сериозна, че дори да не спечели, те взимат тези пари.

P: Това е труд ужасен.

P: Защото те са работили месеци за това.

P: Да го направят, да го изготвят.

P: А когато, примерно аз като учен в БАН, трябва да работя месеци, само за да попълня един проект. Кой ще ми плати това време?

P: Никой.

P: Ние нямаме този, който ще го състави.

**М: Добре. Каква е ролята на неправителствения сектор при осигуряването на финансиране на този процес научните изследвания и иновациите? Аз продължавам да го наричам процес.**

P: Неправителствения сектор, какво имате предвид?

**М: Господинът, който беше тук, беше представител на една работодателска организация. Той очевидно спомена, че нейната роля в процеса може би е там, където ще се срещнат като на някаква борса да речем, научните разработки и потребностите на бизнеса. От друга страна пък, ако зададем по-общо въпроса за финансирането – има ли роля правителственият сектор и как я виждате вие?**

P: Бих си я представил чисто да организират форуми. Тъй като аз съм бил на българо-немската индустриална камара на форум, където бяха поканили представители на бизнеса, медии имаше, научни среди. И бяха поканили известни, за мен тогава не, мислители в областта на иновациите, които бяха чужденци и направиха презентация, обясниха според тях какъв би бил процесът. Ето такъв форум беше много добър, там доста контакти се обмениха, много хубаво се получи. До колкото знам има и други подобни форуми, които се организират от тези организации, тоест те това така или иначе в момента го правят. Може би по-активно трябва.

**М: Добре. Други някакви разширяващи този отговор мнения или може някой да не е съгласен с това? Макар че тук виждам една добра практика. Други успешни практики сещате ли се да ми подскажете в тази насока? Добре, хайде да преминем към**

**другата тема, тя е последната преди заключителната част. Аз вече ви питах, щом сте участвали в програми, очевидно имате представа за програмите и мерките за подкрепа на иновациите в икономиката. Поправете ме, ако бъркам. Поне аз с такова впечатление останах, познавате ги.**

P: То имаме ли икономика в момента?

**М: Да, точно това е. Проблемът за състоянието на бизнес средата като че ли винаги ще бъде актуален, поне в близките години.**

P: Не можем да се следем с индустрията, както каза колегата.

**М: Близките много години. И в по-далечните.**

P: Нямаме силна индустрия.

P: Точно това е.

P: И колегата каза – имате ги тези малки фирмички, но те не могат да инвестират в наука.

P: Така е.

P: Не могат.

**М: Тоест те не създават потенциал за абсорбиране на научни изследвания, продукти, технологии.**

P: Да, как да иновират те нещо?

**М: Да, но ето, има и успешни примери. Или те са бели лястовици на микропредприятията?**

P: Май така е.

P: Има много, особено в неговата сфера, в информационните технологии там е сигурно. Но там е много по-различно. Растежът е много по-различен във всички други сфери на икономиката.

P: Може ли само да допълня, че в информационните технологии е много по-ясен аутсорсинга от България към навсякъде другаде, а ние сме тук може би любимата дестинация в ЕС за аутсорсинг на технологиите.

P: Точно така е.

P: Тук поради това е този растеж. А това, което го каза господинът за 94% малки предприятия.

P: Микро.

P: Микро, да. Всъщност по-голямата част от тях вярвам, че са точно в услугите. Тъй като ние се префасонираме към услуги поради това, че нямаме производство.

P: Да, именно.

P: А тези услуги за самите българи вътре в България те нямат оборот, защото нямат пари, с които ти да си купиш тези услуги. Тоест това още повече подхранва нашата среда с това, че през нея се вливат свежи пари в икономиката в момента.

P: Винаги съм се питала за българския вариант на аутсорсинга. Българската дума.

P: Износ на услуги вероятно.

P: На софтуерни може би, на интернет.

P: Не точно на софтуерни. Source е източник, тоест изнасяме.

P: Преместване на източника или нещо такова.

P: Не е само за софтуера.

**М: Добре. Състоянието на бизнес средата ли ще доминира в следващите години според вас този процес на иновации в икономиката? Само състоянието на бизнес сектора ли ще бъде решаващо? То със сигурност ще тежи много, но толкова драматично ли ще е неговото състояние, за да предопредели всички усилия?**

P: За връзката между наука и бизнес?

**М: Да, и в подкрепа на иновациите в икономиката.**

P: Аз мисля, че не е толкова важно примерно България дали има производство. Защото ние можем да правим аутсорсинг, аз мога да изследвам продукти от Америка и готово. От няколко години, от както сме в ЕС, всичко е по-лесно. Преди имаше фонд „Научни изследвания“. Точка. Сега има 102 фонда и просто трябва някой много да пише и готово.

P: Може би проблемът е в мениджмънта точно на тези институции, които са като БАН, като звената, които са в БАН, че този мениджмънт по някакъв начин не прави връзките, които трябва.

P: Той липсва там.

P: Той липсва, той го няма.

P: Не популяризира, няма маркетинг.

P: Ти знаеш ли, имаме си централно управление в БАН. Когато отида аз, там съм като на гости.

P: Мен не ме пускат.

P: Те не знаят кой сам, аз не знам кои са те. За какво са ми те?

P: С магнитна карта се влиза там.

P: Обаче после знам, че те взимат 80% от това, което се полага на хората и наистина тия хора си вършат работата.

P: И 50% от наемите на всички неща, които има в нашата сграда, фирми частни.

P: И сега знаете ли какво ще направи новият министър?

P: Какво?

P: Казал, че ще съкрати централно управление и всъщност ги мести централно по институтите.

P: Ужас, само те ни липсват.

P: Да. И сега примерно ние в нашия институт трябва да приемаме някакви си от централно, които ги слагат там. Има трима главни счетоводителя.

P: И ние имаме трима, да.

P: Ами ние в нашия институт сме 22 хабилиитирани учени.

P: Ау, ние сме 101.

**М: И трима главни счетоводителя.**

P: За какво са ни тези трима? Нито един от тези счетоводители не знае английски език.

P: Да, и нашите не знаят.

**М: Е сега ви съжалиха представителите на бизнеса, защото при тях пропорцията е друга.**

P: Ама не, какво, наистина ще ги разхвърли при нас? Ужас. Боже, това е кошмар.

**М: Моля да се върнем към темата.**

P: Колега, малко шегата. И академици, и член-кореспонденти, и всички ще вървят с тях към нас?

**М: Тъкмо, ще се отъркате в академичите.**

P: Че ние сме се отъркали вече.

**М: Със сигурност, да отговоря на шегата ви. За кои от програмите и мерките сте чували и за кои считате, че сте много добре или отлично информирани? Ако може да ми кажете качеството на информацията, която достига до вас, какво е? Смятате ли, че има неща, които са неясни, неразбираеми, някак си ви убягват?**

P: Във връзка с какво?

**М: Програмите и мерките за насърчаване на иновациите в икономиката.**

P: На мен ми убягват. Аз повече имам връзка с чуждите програми.

**М: От колкото с нашите.**

P: От колкото с нашите. С американски, с ирландски фондации, с други чуждестранни.

**М: С другите как е? Защото тук може би дефинираме някакъв комуникационен проблем между институциите.**

Р: Знам, че има, работи се по този проект, но аз не съм осведомена, не съм информирана за това.

**М: Добре, благодаря. Другите?**

Р: Аз не се занимавам тясно с тези програми, но от медийното пространство например много се рекламират за селските райони, развитие и т.н. Докато примерно за иновации поне аз, в моето съзнание, се опитвам да се сетя дали изобщо е имало насърчаване. „Конкурентоспособност“ съм чувал, но иновации мисля, че не е имало изобщо рекламна кампания. Докато за селото със сигурност имаше такава акция.

**М: Да, но това е по-скоро като сигнална лампичка. Просто да светне и да каже „Знаете ли вие, че има такова животно“. А от там до истински висококачествената информация мисля, че има доста път. Таргетът на тази програма е такъв, за това и инструментите са такива.**

Р: Мога да кажа само за „Конкурентоспособност“, че аз лично щях да участвам там за стажанти и за още нещо, не си ги спомням в момента. Но след като аз поговорих с мои колеги, които участват и го правят това и разбрах по колко време им бавят парите и какво ги карат да правят документално и т.н., аз се отказах. То е безумие това.

Р: Губене на време.

**М: По „Конкурентоспособност“ или по „Развитие на човешките ресурси“? Или по някоя от мерките на Агенцията по заетостта?**

Р: Може би се бъркам с „Развитие на човешките ресурси“, но със сигурност имаше и нещо за „Конкурентоспособност“.

Р: Да, сега има на Министерство на икономиката за развитие на конкурентоспособността. Нов кол, мисля до март месец.

Р: И това трябва да го видя, но едва ли.

**М: Считате ли, че въвеждането на данъчни облекчения за иновации ще ви стимулира? И не само вас, най-общо. Ще стимулира ли заинтересованите да се занимават повече с тази дейност? Или да влязат в партньорство и да си поръчат иновативен продукт.**

Р: За какво данъчно облекчение става въпрос?

**М: Ами не знам.**

Р: Процент?

**М: Вие ще ми подскажете.**

Р: Би могло от ДДС-то, ако се премахне, да се повиши.

**М: ДДС-то за кое?**

Р: Дори и за консумативите.

Р: Те на фирмите така и така ги връщат до колкото знам.



Р: По повечето европейски проекти връщат, ако си академична структура не плащаш ДДС, така че не е проблем.

Р: Точно така, да. Това не е печалба.

Р: Аз все пак като черна овца всичко сама си плащам, всичко. Аз всичко си плащам сама като черната овца.

Р: Това е по-скоро за компаниите, защото ние и компютър си купуваме без ДДС.

Р: Компютърът ми е донесен лично от моята племенница от Батак, да е жива и здрава.

Р: Това по-скоро ще отвори прозорец за някакви схеми.

Р: Точно така, за източване, нали?

Р: Да, да.

Р: Схеми за източване на ДДС нови, иновативни, креативни.

Р: Иновативни схеми.

**М: Това е някакъв страхотен каламбур – иновативна схема за източване на фондовете за иновации.**

Р: Да.

Р: То явно за работа не става. Че някой трябва и да го мисли.

**М: Ние няма да го предложим това.**

Р: Няма, ще ни отрежат.

**М: Защото администрацията и без това сложила някакви черни очила и това ще ѝ е в повече. Чували ли сте за новата ваучерна схема, която анонсира министър Добрев на Министерство на икономиката, енергетиката и туризма? Ваучерна схема, чрез която бизнесът ще получава пари, за да е възложител към научните среди на иновации.**

Р: Само това ни липсва.

**М: Чували ли сте? От октомври миналата година.**

Р: Какъв служител, от тяхното министерство ще идва служител да проверява нашата работа?

**М: Не, не. Чували ли сте за схемата? Ваучерната?**

Р: Аз не съм.

Р: Възложител, не служител.

Р: Възложител.

Р: Аз съм чувал за това предложение.

**М: Какво мислите за него?**

P: Не съм чувал за подобна практика някъде другаде.

**M: За такава практика да.**

P: Поредната иновация.

P: Мисля, че фирмите ще са много стимулирани, че ще получат някакъв ваучер.

P: Какво ще го правят?

P: Който ако не е в пари, какво ги интересува тези компании?

P: Ще си купи хляб?

P: Това е като едно време Ленинските органи.

P: Да, купоните, където ни даваха за храна.

P: Ето ти за работник номер 1.

**M: Не. Всъщност аз смисъла за ваучерите го разбирам така – това е един купон, с който фирмата отива при научната организация, колектив, който може да се формира на базата на някаква заявена потребност на конкретна фирма. Получава го този купон, дават го на научния колектив, той си свършва работата, подписват се протоколите, минава одит финансов и не знам какъв още и държавата осребрява купона.**

P: Това е супер.

**M: Така го разбирам аз.**

P: Това е супер, ако е така.

**M: Добре, смятате ли, че ще върши работа?**

P: Защо не? Значи фирмите ще могат безплатно да правят научни изследвания, така ли?

P: Така излиза.

P: Ако имат нужда.

P: Ако е така със сигурност ще има мотивация, да.

P: Тогава кой няма да се възползва?

P: Въпросът е да не стане така, че първо фирмата да трябва да си плати, а след това ние ще ви го върнем в някакъв срок.

P: И забравихме, да.

P: Те така са европейските проекти.

P: Така е, да.

P: Миналата година ръководихме един.

**М: Това ще бъде с финансиране. Предвидено е ваучерната схема да бъде в рамките на „Конкурентоспособност“ следващия програмен период.**

P: Много добре. От 2014 ли?

**М: От 2014. Тя ще е „Иновации и предприемачество“, то самото име е доста сигнално. Но поне като идея смятате ли, че тя ще работи? Ако така, както ви я обрисовах, на практика се случи.**

P: За ваучерите? Не е ли по-добре бонуси да има?

P: Може и да работи, но може и да не работи.

P: Доста е интересно. Аз мисля, че ще се заинтересува бизнесът със сигурност.

P: Аз бих взел един ваучер от някоя фирма, за да им изследвам нещата, защо не.

P: Абсолютно.

P: Точно тази дупка между бизнеса и науката.

P: Златни ресурси.

P: Ето, нека държавата плати това.

**М: Във вашата сфера смятате ли, че това би имало някакъв стимулиращ ефект за реалните потребители на това научно знание, което бихте произвели? Не чухме нищо за вашата?**

P: По-скоро не.

**М: Не. Добре, а във вашата?**

P: Аз също смятам, че този ваучер ще потъне някъде и ще бъде не по предназначение, а ще потъне в някакви ръце ръководни. Така е моето мнение за съжаление.

P: Нещо подобно правих аз с това, за което ви разказах на бързо. Там това е спонсорирано от австрийското министерство на екология или нещо такова и точно го има елемента на този ваучер. Министерството дава едни пари на фирмите и на институтите. И фирмите казват на институтите „Нашите изследвания, които ние по принцип трябва да ви платим, сега ще вземем парите от този фонд и ще ви платим с тях“. Ние казваме „Добре, за нас е все тая как ще ни платите“. Така че те на практика си правят безплатни изследвания, което и за тях е много изгодно и за нас е изгодно, защото ние си имаме работа.

**М: Добре. За тях очевидно ще е изгодно, когато и аз мога да си направя изследвания, ако някой друг ще ми ги плати.**

P: Да.

**М: Обаче как ще погледнете, тук ще ви провокирам разбира се, това ми е работата. Смятате ли, че фирмите ще имат достатъчно капацитет, защото аз лично бих бил**

**скептичен при този профил на предприятията, да усвоят един наистина сериозен ресурс, предвиден за тази ваучерна схема? Или ще има както и в този програмен период фирми с по няколко проекта и такива, на които просто са им счупени крилата, защото са дали 10 000 лв. за консултанти и за тях на практика това е административния бюджет за 5 години напред. Имам предвид дали са пари за консултанти и проектът им е в кофата.**

Р: Всичко зависи в какви размери са. Защото както се споменаха Eleven, тези стартови проекти по 20 – 30 000, те няма някой толкова да обременят. Ако става въпрос за седма рамкова програма с по 2 милиона, тогава е по-различно.

**М: Не, имам предвид следното нещо. Логиката на процеса е ясна. Тя трябва да постигне някакъв растеж в икономиката, защото това е един от обективните индикатори на ОП „Конкурентоспособност“ – трябва да има ръст на brutния вътрешен продукт. Има и други индикатори разбира се. Но въпросът е смятате ли, че бизнесът наистина ще даде смислени задания към научните среди, ще има капацитета после да абсорбира това, което го произведе научното звено или колектив?**

Р: Аз не смятам това нещо.

**М: Защото говорим за един масов процес, ваучерна схема, това е нещо масово.**

Р: Аз не смятам, аз пак от моята камбанария си разглеждам нещата, че бизнесът може да даде един такъв ваучер за моето изследване. Просто няма такъв бизнес, който ще ми го даде? От Министерство на здравеопазването ли? Да отида аз там в Америка да изнеса докладите. Кой, който ще го даде?

Р: За съжаление за изнасяне на доклади никой няма да ви даде.

Р: Не, не е само за доклади.

Р: Защото става въпрос все за доклади, за това.

Р: Съжалявам.

Р: Никой не плаща за това.

Р: Защо? На мен са ми плащали 2007, 2008, 2009, 2010 плащали са ми всичко по седма рамкова програма, плащали са ми.

Р: Аз сам си плащам, ако ми трябва това.

Р: Хубаво, можете – плащате. Въпросът е, че няма бизнеса.

**М: Извинявайте, че ви прекъсвам, но това в момента не ми отговаря на въпроса. Смятате ли, че бизнесът има капацитет да формулира смислено задание? И после ще има капацитет да абсорбира това, което му се внесе като продукт?**

Р: Много общо се казва бизнесът.

Р: Да, общо казано.

**М: Защото логиката, пак повтарям, ваучерна означава масова. Тук няма да се дадат огромни пари да речем да се измисли някаква хипер-супер технология или каквото и да е там за много пари, да речем на някакво голямо предприятие. По простата причина, че големите предприятия, пък и логиката на фондовете на ЕС е да създава стабилна, широка основа на ниско ниво, а не да се стимулират тези, които са най-горе в пирамидата. И за това, ако са заделени 100 милиона, аз съм по-склонен да вярвам, че те ще бъдат разбити на ваучери от по 20 000, сметнете ги колко са много, от колко да бъдат разбити на ваучери от по 2 милиона. Тоест няма да са 50 ваучера, ами ще са колко? 5 000 ваучера ли са или 50 000 ваучера?**

Р: Това е още по-добре, защото именно малките фирми с малките ваучери, те не могат да си позволят такива изследвания. Голямата минна компания, която произвежда злато, на нея не и прави проблем да дойде в нашия институт и да плати колкото искаме, за да направим изследвания за тях.

Р: По-скоро аз имам друго притеснение.

Р: Но тогава, когато една малка мандра иска да си изследва кашкавала и няма пари, с един такъв ваучер ще си изследва кашкавала.

**М: Тя няма да е бенефициент.**

Р: Тя кашкавала ще го продаде.

Р: Защо да не е?

**М: Защото преработването на храни и производството на напитки и селскостопански продукти и първичната преработка са в селските райони.**

Р: Това е друга програма.

Р: Може би лош пример дадох.

**М: Да, да, ясно, разбрах ви.**

Р: Това притеснение, което аз имам е, че тези масови ваучери да кажем бизнеса все ще се активизира, ще ги подадат. Въпросът е дали науката, получавайки отсреща 40 или 50 000 ваучера, тя ще може да поеме това натоварване.

**М: Е, ако вземете предвид, че това ще бъде за някакъв по-голям период от време, 7 години.**

Р: Не знам, тук науката трябва да каже. Бизнесът все някой ще захване нещо според мен. От друга страна пък, ако наистина има доста документална работа и т.н., тоест първо до колко ще бъде атрактивно, второ до колко ще е трудоемко, перспективно и колко ще може да се поеме за тези 7 години. Тъй като в България като цяло научната среда е доста малка.

Р: Да, аз се извинявам на колегата, да не си помисли, че мисля само за себе си.

Р: Ами.

Р: Не, напротив. Но ако този ваучер може да се прибави към заплатата по някакъв начин.

**М: Няма да може. Всъщност в научния екип да, вероятно ще може.**

P: Това вече си зависи от юридическото лице как си разпределят тези пари.

P: От ръководството на институцията.

**M: Всъщност защо да не може?**

P: Защо да не може?

**M: Където е крайният бенефициент би трябвало да може.**

P: Тогава вече ще мога и аз като вас да си платя отиването и няма да искам от другаде.

P: Струва ми се, че понеже всеки институт в БАН си е фирма.

P: Различен е, да.

P: Така да го кажем. Юридическо лице с БУЛСТАТ отделно, нищо че имаме тази шапка. Да кажем, че в някои институти като моя е по-различно, от колкото в други институти.

P: Да, като в моя.

P: И то е естествено.

P: Зависи.

P: В института по фолклор е различно, не им трябва иновации. Напротив, те отиват назад.

**M: Добър пример.**

P: Може ли да отговоря на въпроса дали бизнесът ще отиде със смислени задания.

**M: Да, то е важно от гледна точка на логиката.**

P: Чисто като бюрокрацията, пред която ще се сблъска, според мен да, защото той няма да има интерес да се бори с документите.

P: Ще предпочете нещо, което си заслужава цялата тая работа.

P: Именно, да. Другото което е, че точно тези най-малките бизнеси вероятно няма да отидат, тъй като това ще ги изправи пред една дупка от дефицит на определени пари, които те в момента вероятно гледат да ги платят, за да им се осребрят след 10 месеца от ваучера, примерно. Тоест не знам каква ще е точно схемата с ваучера, но със сигурност не предполагам, че ще отиваш с ваучера и без пари кеш ще си взимаш от института това, което ти трябва. Според мен по-скоро ще плащаш и след това те ти ги възстановяват при доказване на проучването, което там се е случвало.

**M: Аз предполагам, че ще има някакъв процент от самофинансиране, защото 100% грант няма по програмите. Много са малко тези грантови схеми със 100%.**

P: Притеснението ми е, че ако има интервал от време, в който ти си със замразени средства, оперативните обороти са много важни в момента за малките фирми в частност.

P: Така е, не е изгодно това.

**М: Да, разбирам. Евентуално появата, влезането в сила на регулатори в областта на храните, регулативни механизми в храните, екологията, енергията, биха ли били те стимул за създаване на иновации? Защото ЕС, знаете, си идва със своите правила и щем не щем се съобразяваме с тях. Все повече влизат при нас, вярно с отложен старт, но влизат, става задължителни регулациите, които са за общия пазар. Смятате ли, че те ще генерират, ще отворят поле за иновации?**

Р: Иновацията спрямо някаква регулация не е ли по-скоро като смяната на патрона във вратата? Тоест не е нещо чисто иновативно.

**М: Например едни изисквания за рециклиране. Примерно на някакъв бизнес просто му се налага, че трябва да рециклира. А пък той вижда, че в момента не е ефективно за него. Няма ли да потърси иновативна идея или иновативно решение, така че да го направи този процес по-интензивен? Защото регулацията го заставя да рециклира, примерно.**

Р: Аз мисля, че е точно това. В държави, където е много регулирано това – екология и всичко това, имат най-висока иновативност. Давам Швейцария като пример, че съм малко по-запознат. Да, там имат едни от най-големите патентни бюра. Известни са швейцарците с техните открития в какво ли не.

**М: Ясно.**

Р: Имат много високи стандарти за екология и законите са им изключително стриктни.

**М: Считате ли, че иновациите следва да се управляват само от Министерство на икономиката? Необходими ли са мерки и програми в другите секторни министерства – здравеопазване, отбрана, телекомуникации, някои други?**

Р: Аз считам, че и другите може би трябва да участват, защо само икономиката? Здравеопазването е много важно, а там нещата според мен никак не стоят добре. Например съпругът ми, те просто не му прилагат терапии нови, просто така си отиде.

**М: За съжаление, съжалявам.**

Р: За съжаление като опитно зайче. Три години борба.

**М: Други мнения? Смятате ли, че само МИЕТ трябва да бъде шапката на иновационния процес и фондове?**

Р: Те какво разбират от иновации всъщност?

Р: Да, какво разбират наистина?

Р: Те разбират от финансите.

Р: Да.

**М: Министерство на икономиката?**

Р: Да. Те могат да следят дали парите са похарчени или не и как, и за какво. Но дали ще разберат тази иновация – иновация ли е?

Р: Те винаги ще оспорват иновацията.

Р: Поне според мен въпросът е някак си непълен, тъй като в момента трябва да кажем дали има някакви несъвършенства. Тоест ние чухме много несъвършенства, въпросът е, ако се разпределят по други министерства, това кои несъвършенства би решило. Тоест, както каза колегата, може би тогава ще се насочат парите към по-конкретни иновации, тоест по области на иновациите. Както здравеопазването, тук, тук, тук. Примерно на отбраната – тук, тук и тук. Ще са по-прецезирани може би, чисто от към пера.

Р: Ако иновацията е една нова пушка, естествено трябва министерство на отбраната, от там някакви експерти да кажат „Да, това е иновация“.

Р: И да я насочат към коя област е – тази, тази, или тази.

Р: Тоест иновацията да се приеме като държавна политика и всички министерства да участват.

Р: Тъй като всяко министерство си знае най-добре собственото поле и знае къде има нужда, гледайки големите европейски държави на къде се движат, те къде изостават и да решат от къде могат да компенсират.

Р: Иначе от там идват и всички тези злоупотреби. Ето във фонда хора, които не разбират от нещо, оценяват го, дава им се избор да оценят нещо, от което те не разбират изобщо и те няма как да го оценят.

Р: Тук може препратка към началото, когато казахме за въпроса какво е това иновация и как точно се дефинира, в момента до колкото разбирам не е ясно или няма еднозначно разбиране. Може би в смисъла на всяко едно от тези министерства, да кажем здравеопазването, иновация надали е нещо, което ще генерира пари от какъвто е бизнесът там. Там не става въпрос да се генерират пари, там става въпрос да се спасяват човешки животи. Тоест там измерителят е друго нещо, съвсем друг. Може би с отбраната отново не става въпрос за пари, там става за сигурност, за стабилност дори и по-скоро да не те нападнат, да те атакуват, там е друг измерителят. Образованието също е такава цел. Там не се генерират пари, там въпросът е колко добре построяваш бизнеса като потенциал на хората да го развиват. Това ми е идеята.

**М: Добре, разбрах, да. Смятате ли, че програмите и мерките насърчават разработването и въвеждането на иновации? Това вече е въпрос за философията и за резултата от процеса. И за двете едновременно.**

Р: Би трябвало.

**М: Би трябвало, да, но какво се случва реално според вас, вашето мнение?**

Р: Аз тук чух от колегите, че по-скоро тежка бюрокрация първоначална, забавят се средствата.

Р: Да, така е.

Р: Тоест добра идея, но като цяло от това също се старая адски много, от бюрокрация.

Р: Фондовете Eleven и LAUNCHub знам, че парите, които ги взимат, ги взимат от Европа от фонда JEREMIE, който не знам точно по програми ли е, от къде се е взел този фонд. Но знам, че след като финансираха първите проекти по Eleven в България, те шест месеца по-късно, тъй като тези екипи, които спечелиха финансирането, те искаха да напуснат работа тези хора, за да се отдадат на това, което правят там. И шест месеца по-късно те не бяха взели още един лев от финансирането, защото тези от JEREMIE не им ги пускат тези пари. Сега в момента не знам какво е станало там, но аз съм щастлив, че не одобриха нашия проект.



Р: Понякога е радостно, че не са го одобрили.

**М: А адекватни ли са в условията на икономическата криза през последните години? Или нещо като че ли закъснява или пък въобще не се появява в тези програми и мерки?**

Р: Май не са много адекватни.

Р: Аз мисля, че те са все повече, всяка година са все повече. Имаш избор, винаги е добре да имаш избор.

**М: Какво бихте предложили да се промени, за да се увеличи ефектът от прилагането на програмите и мерките в бъдеще? Може би тук въпросът е малко условен, защото никой не знае още какви ще са новите програми и мерки. Но ето, имаме някои, с които се работи, като използваме правилото  $n+2$ , до края на тази година има договаряне, две години за изпълнение да речем.**

Р: Аз бих казала от гледна точка моя и на нашия институт. По-голяма прозрачност на тези неща, при нас като че ли няма такава. До мен не стига тази информация за такива програми, в смисъл да знам и аз.

**М: Тоест искате информация.**

Р: Да, да.

**М: Насочена информация, задълбочена, систематизирана.**

Р: Да, прозрачност, информация какво, що, как.

**М: Защото прозрачността аз я разбирам по друг начин.**

Р: Да, може би неправилно се изразих.

**М: Да, информация.**

Р: Повече информация за това какво ми идва като програми.

**М: Друго мнение?**

Р: Как накувих института.

**М: Не се притеснявайте.**

Р: Да казваш истината винаги не е най-доброто.

**М: Е, напротив, полезно е.**

Р: Аз съм така.

**М: Добре. Няма да ви питам какво да се промени, защото няма смисъл. Чудя се какъв въпрос да задам от целия списък до края.**

Р: Най-важния.

**М: Бихте ли предложили някакви спешни мерки в подкрепа на сътрудничеството между научните среди и предприемачите? Какво трябва да направи държавата от своя страна, за да насърчи и подкрепи сближаването между изградения научен потенциал и бизнеса? Подскажете ми някакви спешни мерки. Ако вие бяхте на определени постове, какво бихте направили?**

Р: Ако аз бях на пост министър на образованието и науката, нямаше да правя толкова глупости в този мандат, колкото направиха предшестващите и сегашните.

**М: Това са минали неща. Какво ще направите сега?**

Р: Ще направя следното – ще променя целия закон за наука и образование. Ще променя целия закон за средното и висше образование, няма в никакъв случай да допусна тези четиригодишни деца да тръгват на училище, това е престъпление. Ще дам повече пари за наука и образование. 45% необразовани хора има в момента в България, това е статистика, която е вярна. Тоест те не могат да четат и да пишат.

**М: Ако работите с Дянков няма да мине вашата работна програма.**

Р: Аз не искам да работя с Дянков.

**М: Казвам само според мен.**

Р: Да, знам. Но тези обиди за синодалните старци, които той изръси същия Дянков, беше ужасно.

**М: Е да, гнусно беше направо.**

Р: И то породил такава омраза за БАН сред хората.

**М: Е нищо, сега ще се гледа в очите с един от тях на заседанията на министерски съвет.**

Р: И сутринта моят син отваря фейсбук и аз виждам следното: институт по метеорология „Камбан“. Камбан значи камбана, бият камбаната на БАН.

**М: Да, да. Други някакви идеи, спешните мерки кои са?**

Р: Много ми хареса това, което колегата каза, че в неговата фирма се случва. Те по някакъв начин взаимодействат с университетите, изготвят съвместни програми, аз също преподавам в един нов университет. Имаме почти същия план и взаимодействаме с бизнеса, тоест питаме ги какви специалисти им трябва, от какво трябва да разбират те, какво трябва да знаят, да са научили. Изготвяме дори в някои случаи индивидуални програми само защото ще дойде един студент, който веднага после ще намери място в една компания. И ние ще му дадем точно такива знания, каквито му трябва. Защото в един университет можеш да научиш и това, и това, можеш да специализираш, можеш всичко да правиш.

Р: Излизат много широки специалисти.

Р: Но това ми хареса и е много добра практика, защото наистина на бизнеса им трябва кадри.

Р: И е много работеща.

P: И ние като преподаватели, не само като учени, а вече като преподаватели, ние трябва да подготвим такива кадри, които да са конкурентоспособни.

P: На бизнеса точно му трябват кадри, които излизайки от университета да може да седне и да прави това, което трябва.

P: Точно така.

P: А хората излизайки от университета трябва да се обучат, след това на ново в момента какво трябва да правят.

P: И по-добре да не са били в университета.

P: И в един момент то ти е все тая кой ще назначиш, стига да разбира в моя случай от математика и да е с малко по-профилирано мислене, за да му кажеш какво трябва да прави.

P: Точно за това тази практика мисля, че е успешна. Даже имам примери и от нашия университет как хора намират работа веднага, след като са завършили. На добри позиции в респективни фирми.

P: Минно-геоложкия ли имате предвид?

P: Не, не, частен университет нов.

**М: А български ли?**

P: Да.

P: Нов български ли?

P: Не.

**М: Дали правилно съм разбрал – ако приемем, че двете страни просто не се срещат и не се познават, може би това е една добра форма да се запознаят и да си заявят някакви потребности един на друг. Някакви проблеми да изчистят и съответно да са си полезни образованието и бизнеса. Но тук пак става въпрос за по-големи предприятия очевидно. Или за такива, които систематично търсят персонал.**

P: Аз мога да дам пример и с малко предприятие.

**М: Прощавайте, че ви прекъсвам, само да вметна още нещо. Защото имат възможност да предложат и нещо те. Защото, съгласете се, ако дойде бизнесът и само ви заяви потребности, без да ви предложи опция да ходят на стаж, на производствени практики.**

P: Напротив, то си е синергия, то е от двете страни.

**М: Точно това имам предвид.**

P: Това е добра оферта.

P: В университета ни самите хора от бизнеса преподават. Шефът на фирмата е там и води курсовете по бизнес мениджмънт, така че всичко е наред.

P: Може ли и аз да се включа да преподавам в този университет? Наночастици, нанотехнологии, биогехнологии.

**M: Той ще сподели колегата после. Кажете вие това, което казахте.**

P: То е точно свързано с Нов български. Бяхме подизпълнители по един проект европейски и трябваше да направим оценка на потребителския интерфейс на един уеб проект. Имаме критериите, по които да го правим, но се свързахме точно с един ваш колега от НБУ, с който комуникираме в момента точно за това нещо. И как го открихме – в интернет, профилът му в LinkedIn с препоръка.

P: Вярно, LinkedIn?

P: Тоест трябва точно тези институции да се отворят към света.

P: Но те никога не са били затворени, това е грешно твърдение.

P: Да се отворят като маркетинг.

P: Моят институт в БАН имаше уеб страница преди може би ти да знаеш какво е уеб страница.

P: Аз съм убеден в това. Но става дума, че няма агресивен маркетинг спрямо бизнеса от голяма част от тях.

P: Не е било нужно до сега. Има нещо друго. Аз понеже излязох за 5 – 6 години и после ми беше всичко като на ново като се върнах в България. И за това виждам – не е било нужно науката да бъде конкурентоспособна. Ето хората, сега казва колегата, трябва да пишат в импакт фактор. Но те не знаят хората какво е това импакт фактор в списание.

P: Аз знам.

P: Примерно този човек цял живот си пише на български език в издателството на БАН, в сборника на БАН, в списанието на БАН. И изведнъж му казват „Ей, човече, от 1995 започваш на английски, започваш да пишеш в American Mineralogist, започваш да го правиш наред с японци, германци“. И ти казваш „Къде ще се боря аз с тези хора? Аз нямам 5 лв. за нормални силиконови ръкавици, а онези имат най-хубавите инструменти“. Как ще станеш конкурентоспособен? Хората не могат да се оправят, те са били по инерция 30 години.

**M: Кажете това, което имахте предвид за отвореността.**

P: Аз казах, че липсва точно този агресивен маркетинг, в който бизнесът да чуе точно и конкретно какво му се предлага, което колегата адвокат точно каза за браншовите организации, в които се чуват тези неща. Но не всички участват там. Иначе въпросът ми в момента е дали към днешна дата има смисъл от агресивно популяризиране точно на това, което се случва в тези институти, или по-скоро не? Сега това ми стана интересно, дали според теб има нужда от това нещо в момента?

P: Зависи, то за всеки е много различно. Някои имат по-голяма нужда от това. Аз лично нямам нужда да се рекламирам, моите умения или моите виждания на бизнеса. Защото предпочитам, колко и странно да е, но учените сме си странни хора, да работя в нещо, което ми е интересно, независимо дали то носи накрая някаква печалба. И това е, което всички казват, фундаменталната наука. Това, което ние се оплакваме, че никой не плаща за това. Ми няма как да плаща, защото се зариваш в една дупка и това е.

P: А ние с любов работим.

P: А ние искаме това да го работим, защото наистина е с любов. И за това дават нобелови награди, а не за нещо, което си патентовал и внедрил в компютъра.

P: И това е инвестиция за бъдещето, това е всъщност науката.

**М: Добре, това е интересна гледна точка.**

P: Това е обобщаващо понятие, което инвестира в бъдещето.

P: Ето, мобифоните. Тази технология е била измислена от някой си 50те години, но после идва Ериксон и решава да види какво става.

P: Ами Ричард Фейнман, още преди 60.

P: Ама онзи е пич, него вече го няма.

P: Ричард Фейнман още преди 60 години поставя в своя лекция наноматериали, нанотехнологии и биотехнологиите. И това е преди 60 години, такъв учен, такъв физик. И в този разговор това е основата, която сега се развива и чак сега вече се вижда и то в медицината.

P: На нас все още ни звучи като научна фантастика.

**М: Понеже сме към края, нека да сме малко по-мобилизирани и да не разводняваме. Кои са грешките, които не трябва да се повтарят според вас?**

P: В какъв смисъл грешки?

**М: Такъв ми е въпросът.**

P: Във всякакъв смисъл.

P: Малко жокер дайте.

**М: Кои са грешките, които е хубаво да си ги спестим за в бъдеще? Вие като учени от една страна, от друга страна бизнесът като потребител евентуален на вашия научен труд.**

P: Бизнесът да каже.

P: Аз имам една гледна точка, която все ми кристализира в главата като цяло. В момента нашият пазар в България е изключително малък. Това, което каза колегата – малки предприятия, намаляваме като цяло, 7 милиона, все повече редуцираме.

P: По-малко – 6 сме.

P: Вече по-малко, да. Тоест като цяло се свива като пазар със сигурност, от друга страна пък светът като цяло се глобализира. Все повече нещата не са какво става в България, както ние в момента гледаме, те се поставят вече в Европа по-скоро какво става, в света. И от тази гледна точка това, което според мен в момента ни липсва, е наистина по някакъв начин държавата да си избере приоритетни индустрии или области, в които да даде насока и да инвестира в тях. То в момента хубаво с тези програми, те са ок, но те са много отворени. Те оставят на малката компания с 5 – 6 човека за измисли нещо, което някак си да е

конкурентоспособно в големия, глобален свят. Това много трудно може да стане. Тези хора там трябва да са наистина абсолютни гении, за да направят нещо, да излязат на европейския, на японския, на американския пазар и да спечелят. Докато, ако България си избере приоритетни оси 2, 3 и 4 и респективно насочи иновации и средства в тази насока, наистина е приоритетно.

**М: Сектор.**

Р: Сектори, да. Но трябва да са ясни кои са тези сектори, които да са съобразени с макроикономическата рамка на света, бъдещите 20 – 40 – 60 години напред и т.н. И това наистина трябва да го направят хора, които са с визия за бъдещето. Защото колкото и да е, България е една изключително малка държава, тя наистина се влияе от силите навън. Това, което може да се промени според мен. Според мен държавата наистина трябва да помисли върху такива сектори, които да са приоритети.

Р: То мисля, че държавата това си го прави.

Р: Не знам кои са тогава.

**М: Предлагайте, предлагайте, да не спорим върху нещата. Защото сме накрая вече, пък и вас ви задържах повече, от колкото е необходимо. Някакви други неща? Какво не трябва да се прави и какво трябва да се прави? Така да ги оформим като въпроси. Какво не трябва да се прави, което е правено и какво трябва да се прави в тази сфера?**

Р: То много неща не трябва да се правят.

**М: Кое например? Да ги изброим само. 1, 2, 3, 5.**

Р: Първото, което не трябваше да се прави, е да се разбие всичко и да се почва сега от начало.

**М: Това на мен ми изглежда много общо, аз не мога да го разбера. Нещо конкретно?**

Р: Конкретно?

**М: Какво не трябва да се прави?**

Р: Ох, да сменим властта. В рамките на шегата. Тотално.

**М: Добре, ще го направим, обещавам. Друго? Нали казваме, че социолозите вят байраците и бутат столчетата под бесилките.**

Р: И вземат парички.

**М: Кажете, кажете други неща.**

Р: Хубава специалност е социологията.

**М: Какво трябва?**

Р: Повече ентузиазъм, на човек му трябва ентузиазъм.

Р: Повече активност.

**М: Хайде да задам и последния въпрос. Нещо ако сме пропуснали, а считате, че е важно в тази обширна тема за иновациите и създаването на успешни сътрудничества между бизнес и наука, кажете го. Или ако искате да подчертаете нещо в заключение. И с това предлагам да приключим.**

Р: В заключение – за мен тази среща беше много полезна от моя гледна точка. Надявам се да има ефект за в бъдеще. Защото все пак наистина БАН е една доста специфична организация, повече от 140 години съществувала и сега още 2009 - 2010, колегата може би е бил в Швейцария, тогава министър Дянков искаше да ни унищожи.

**М: Искате да оптимизира бюджета, поне това прозираше в смисъла на неговите действия. Говорим за иновациите.**

Р: Аз искам да има повече иновации в БАН, разбирате ли?

**М: Да произвеждате повече иновации, така ли?**

Р: В моя институт, пак казвам, не можем да произвеждаме нищо. Произвеждаме наука, нали така колега? Това също е нещо.

**М: Добре, ок. Други мнения и заключения?**

Р: И тя да се свърже повече с бизнеса.

Р: Едно време е имало тези приложни институти, те са били връзката между индустрията. Те са били това звено, което сега липсва. Тоест ние правим нещо много small scale там в лабораторията. И ако искаме да има един продукт, който да се използва някъде, трябва да се направи някаква инсталация, някаква поточна линия или нещо такова, тогава са нужни тези институти. Ведомствени или как ги наричаха не си спомням.

Р: Имаше. И строителен институт имаше. И други такива, свързващо звено.

Р: Които се занимават с това, да.

**М: Добре. Нека с това да приключим, благодаря ви за участието.**

**М:** Ако не възразявате, бих искал да започнем с едно кратко представяне от ваша страна. Достатъчно е само да кажете от коя институция сте, от колко време се занимавате със сферата, в която работите и каква е тя. Предлагам да започнем в някакъв ред, да речем по часовниковата стрелка, но идеята е после, като започнем същинския разговор, може всеки да се изказва без да спазва ред, единствено бих искал да ви помоля да приемем всички едно правило – да изслушваме този, който говори в момента и дори да имаме нещо много остро срещу неговата теза, да изчакаме той да свърши и след това да кажем нашето възражение. Това го правим с цел да хванем всички нюанси на тази дискусия, да можем да ги разчетем после, да ги запишем после върно и точно в стенограмата, на базата на която ще направим анализ и ще го разчетем, който ще предложим на Министерството, а от там, надявам се, те ще използват по най-добрия начин събраната и анализирана информация, за да се оптимизира този процес на научно-изследователска дейност и в бизнеса да се случват повече иновации. Знам, че това може да е трудно, но очаквам да го чуя от вас – колко е трудно, защо е трудно и какво пречи, какви са пътищата за преодоляване на пречките. Заповядайте.

**Р:** Преди да се представя, не ми стана ясно, върху какво ще разговаряме. Така или иначе, предполагам, че тук всеки от колегите си има някакъв бизнес и върху какво ще говорим – върху нашата работа като участници и ръководители на някакъв бизнес малък ли или като научни работници, преподаватели? Не ми стана ясна целта. Би трябвало да ни кажете каква е целта на събирането? Върху какво ще говорим след малко? Аз ще оборвам идеите на колежката или обратно?

**М:** Ще се опитам да ви представя схемата за провеждане на груповата дискусия. Първо ще ви попитам дали имате опит в научно-изследователската дейност и по-специално – сътрудничество и взаимодействие с представителите на бизнеса. Какво е случва в процеса на търсене на взаимодействие, кои са пречките и т.н. Дори и да нямате опит, предполагам, че все пак като хора, които имат във вашата професионална област достатъчно голям, достатъчно богат опит, би могло да имате някакви познания и някакви представи затова какво се случва в това отношение. Научни изследвания, бизнес от другата страна, взаимодействие между двете страни и получаване или не получаване на някакъв инфлационен процес в бизнеса. Т.е. – някакви инфлационни решения в бизнеса. По-нататък – институционалната среда, европейските програми, тяхната роля и значение в този процес.

**Р:** Казвам се ..., доцент съм от Аграрния университет, по професия съм инженер, преподавам някои дисциплини, едната от които е, и заради която съм дошъл, е декоративно градинарство, по-кратко – озеленяване и от дълги години, над 20-сет, имам бизнес, свързан с ландшафта, с озеленяването, със създаването на облагородени обекти, включващи изцяло екстериора. Затова проявих интерес да дойда тук, за да кажа, че това, което аз имам – то е малък бизнес, не е голям, но ми помага в моята работа като преподавател, защото в повечето случаи литературата, която се ползва вече е лоша, но има някои неща, които студентите четейки или учейки, нямат практиката, а аз имам. Така, че мога да кажа кога е възможно нещо, когато това нещо не бива да се прави, така, че на мен бизнесът ми е помогнал до толкова, до колкото да обогати нещата, които мога практически да преподавам на студентите и се радвам, когато те започнат да развиват някакъв бизнес. Мои студенти гледат към 100 -120 декара в Павликенско декоративна растителност, което е страхотен бизнес за тях. Доколкото това, което вие говорите за връзката между науката и бизнеса, това е една много трудна материя първо от гледна точка не толкова на стиковането или, че ние не можем да търсим контакти с бизнесмени или обратното, в практика доста често ме търсят земеделски производители, които гледат малини, къпини, ягоди. Финансирането то Европейския съюз е най-вече свързано с техниката, защото аз съм инженер по земеделска техника.

**М:** Ако позволите първо да направим представянията и после да се върнем към техниката?

**Р:** ... се казвам, по професия съм социолог. От 1991 година имам фирма, която в зависимост от конюнктурата, е с различен брой работници, до 30-сет е стигала, до 35. В момента, в условията на криза са 12-сет. Работим облекла, народни носии, мажоретни костюми, такива



по-специфични неща. От основната ми професия произтича и фактът, че винаги съм имала вкус към науката и съм се интересувала. Общо взето, опитвала съм се да кандидатствам по европейски програми, което се оказва невъзможно. В момента имам 12-сет работници, собствена материална база имам.

Р: Казвам се ..., преподавател в Аграрния университет, тясната ми специалност, към която е насочена научно-изследователската ми дейност е в сферата на зеленчуко производство.

Р: Аз съм доц . д-р ... от Аграрния университет. Научната и преподавателската ми дейност са свързани със зеленчуко производство и с производство на зеленчукови култури.

Р: ... Професията ми е инженер , преподавател съм в Техническия университет, научна степен доктор в областта на електрическите апарати – ниско и високо напрежение. Имам една скромна и налична фирма, в която само аз съм служител, чрез която върша различни консултантски услуги. Работя с научна дейност, практически, след завършването през 1980 до момента и то само в тази област.

Р: Казвам се ..., доцент съм в Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“, факултет „Физика и инженерни технологии“. Инженер съм по професия, в областта на висшето образование работя от 1995-та година. Така да се каже, специализацията ми е „Електронно обучени и обучение с мобилни устройства“.

Р: Казвам се ... и съм представител на фирма „Соно“. Фирмата се занимава с електроника и по-специално с изработка на предпазители срещу токови удари и пренапрежение. Имам представа как се случват нещата във внедряването и изобретяването и би ми било интересно да разбера как са нещата от другата посока, от страна на науката.

Р: Казвам се ... Докторант съм и управител на малка фирма за разработка на софтуер.

Р: Казвам се ... и съм представител на фирма „Савис“, която е конгломерат на няколко дъщерни фирми, нещо като малък холдинг . Фирмата има много разностранни интереси, по принцип съм икономист по професия. Фирмата се занимава със строителство, търговия, обработка на стъкло, закалявания на стъкло, както и с изграждането на соларни , тези фотоволтаични , беше много интересна темата наскоро. Имаме собствени разработки за конструкции, имаме също производство, ориентирано към изработването на хладилни платки, хладилниците. Имаме и много други неща, включително и вкарваме нови продукти. Фирмата е около 120 души, базирана е в Пловдив.

**М: Благодаря за представянето. Сега да попитам представителите на научните и академичните организации и институции: Вашите организации имат звена, които са заети в сферата на научните изследвания и иновации? Има ли такива?**

Р: Има.

Р: Цялото научна звено и целият университет е зает с това. Не е само една отделна част.

Р: Преподавателската дейност се състои от две части. Едната е преподавателска, другата е научна. Ние трябва да комбинираме и двете.

**М: До преди няколко години образованието беше приоритет на академичните институции. Какво мислите? Така ли е и сега или нещо се промени?**

Р: В какъв смисъл? Научната ни работа е дори повече, отколкото преподавателската. Ние не можем да растем в йерархията без да сме минали през тази изследователска част, в този сектор, в този сегмент и да сме доказали дори и навън с публикации, участие в конференции да сме доказали, че можем нещо да правим, преди да станем преподаватели. Няма кой да ни пусне да станем преподаватели.

Р: Основно ние преподаваме и това е нашето задължение. Само че, когато правим оценка не само на нас като личности, а и на организацията, т.е. на университета, в който работим,

основната ни дейност, с която се занимаваме е оценя на второ място – преподавателската дейност. По-първостепенна се оценя научно-изследователската като участие във форуми , публикации, статии, като книги, като проекти. Докато в отрасловите институти не е така. Там по каквото се работи, по това се оценяват, по това се превеждат и средствата. И другото – това, с което сте се нагърбили – вие ще направите отчет, ще направите анализ, но във всеки отрасъл на бизнеса, във всяка сфера на науката спецификата е много голяма, поне аз така предполагам.

Р: Но може да има допирни точки.

Р: Допирни точки, но много, много слабо допирни точки ще има действително, но спецификата е много голяма, така че едно обобщаване , поне аз така смятам, ще е много трудно.

**М: Имате ли опит последните години на взаимодействие с представители на бизнеса по конкретни проекти, по конкретни теми, по конкретни казуси?**

Р: Относно бизнеса и научната дейност, както каза и господина, публикации, статии правим, но това не означава, че помагаме директно на бизнеса, поне в нашата част, поради две причини. Бизнесът в нашата част мога да го разделя на две части: малкият, бих казал българския бизнес и големите компании, които нахлуха тук за добро, може би. Малките фирми и да имат нужда , нямат ресурси. Ние също нямаме ресурси да направим една разработка, която да се използва за въвеждане . Тези, които се занимават с наука, са наясно, че в цял свят е така. Сигурно от 50-сет разработки, сигурно 5 стигат, но за това трябва ресурси, за да се направи. За големият бизнес, няма да спомена 2 мощни фирми, които са тук около Пловдив, в нашата част, нашето желание да обвържем науката с производството ни беше отговорено, както и господинът каза по-рано, отговорът беше – тук е производствена база. И толкова! Той е чужденец. Тези, големите фирми, които действително имат ресурси и правят разработки, те си имат собствени разработки, центрове, извън България, които вършат това. Тук просто да се ползва. Та това е проблемът, поне в нашата част.

Р: Ако трябва да го изразя с две думи – едното е ревност , другото е недоверие. Когато ние разработваме нещо, говоря от моя опит, например моята докторантура беше във връзка с разработване на един апарат за разхвърляне на варни материали и центробежни. Когато го представихме на завода в Полски тръмбеж , те го прегърнаха и го взеха. Какво взех аз обаче? Взех един 1000 лева тогава, говоря преди 7-8 години, и това, че имах патент. Имах авторско свидетелство, по-скоро. Сложил съм си авторското в рамка, за да имам и аз нещо на този свят. И това беше. А те дали го произвеждат или не – нямам обратната връзка. Това е ревността – те ми взимат моето дете, моят труд и той не е оценен. И все още това не е оценено. Аз преди малко казах, че така или иначе, моите контакти са с доста бизнесмени, включително и в земеделието, които идват и ми казват – ела, ще ти дам 100 лева да ми регулираш машините. 100 лева?! Там по урвите ме е страх да мине, но за 100 лева отивам. На мен ми трябва тези пари, по една или друга причина. Вършиш такива работи за някакви си жълти стотинки. Това е нашата ревност, че ние си продаваме труда. И обратното – недоверието на бизнеса към нас. Когато отидеш да си предложиш нещо, те ти викат – „Виж какво, ние си имаме база, имаме си специалисти, за какво са ни?!“. Аз съм изпадал в такава ситуация на неловкост и си викам: „Боже, къде съм отишъл да се предлагам и аз?!“. Те са достатъчно ангажирани в тази криза, на хората им е гръмнала главата, пък точно аз ще отида там нещо да им предложа. Въпреки това, понякога се намират допирни точки. Аз много се радвам, аз имам едни идеи за стъклата, може после с колегата от фирмата да поговорим за това. Но добре – и аз имам недоверие, дали те няма да ми откраднат идеята. Няма това стиковане и обратната връзка, в която единият да се чувства спокоен и другият да се чувства спокоен и черно на бяло да се пише. Ако това стане, дай Боже да стане, какво би следвало от там нататък. Защото при нас имаме колега, даже ни е заместник ректор, който е бил в химическия завод в Стара Загора, който с един негов патент, откупен от американците, докато е жив ще си получава отново , което трябва да си получава.

Р: Тук, според мен, няма регулирана схема, която да защити техните права.

Р: Няма го момента на консумация на продукта. Трябват ли ни някакви научни идеи, когато има работеща икономика? Това е един затворен кръг. Разработването на идеите и науката се извършва в страни, където има работеща икономика, която да финансира научната дейност. В областта на земеделието това се явява много, много по-силно, защото не среща т.н.

реципиенти на идеята, която се прави. Това е първото. Второто е , че те също нямат особено желание за кой знае какво внедряване, защото те също са поставени в едни условия, където и да внедрява и да не внедрява, за него е все едно. На времето, всяко стопанство е било задължено да финансира определена сума в научна разработка. Това отдавна не се прави вече, защото го няма това стопанство, то не съществува. Останалите 10-на стопанства, които са в България с по над 30-40 хиляди декара, почти нямат намерение да финансират нещо в областта на науката, нито пък да внедряват. За да стане това нещо, трябва да има нормативна база и трябва да има задължения, защото и в другите страни, ако не са задължени да го правят, няма и да го правят.

Р: Според мен, много силен момент, който спира нови разработки, примерно, е често сменящото се законодателство в България, което си противоречи, както стана с фотоволтаиците . Това беше един пазар, който се разви бурно за 3 години и благодарение на тези силно противоречиви сигнали, които излязоха от всякакви нива, високи и така нататък, в момента, вие да чувате нещо да се говори?!

Р: Много лошо стана и с финансирането на проекта.

Р: Има един момент точно във финансирането на проектите.

#### **М: Малко по-нататък е и темата за финансирането.**

Р: Аз пък искам да ви споделя моя опит за контакти, при това обратния, не аз отидох да търся хората от бизнеса, които могат да ползват това, което аз работя, получи се точно обратното. Работих с продукт на българската фирма „Агроспейс“, публикувах си една част от резултатите с техния продукт, в следствие на което техни представители се свързаха с мен, поискаха моята част от резултатите. За сега, към този момент, е по-скоро към рекламната част от материалите, за по-добро представяне на фирмата на пазара, но имам уверенията, за сега устни, че те са готови, по някакъв начин, да съдействат бъдещата ми работа. И проблемът идва тук за бъдещата работа, това, което каза колегата, за ресурса. Разбирате ли? Ние можем да предложим конкурентен продукт, който директно от нашите писаници, може да влезе в практиката. Може директно фирмата да ползва мой продукт, но това няма абсолютно никаква регулация в момента. Аз сега съм си дала една част от продукцията в областта, в която аз работя, абсолютно на доброволен принцип, на доверие, на факта, че на мен ми стана много приятно, че заместник управителя на фирмата си е направил труда да изнамери човекът, който е автор на нещо, което защитава качеството на неговия продукт. И реално дава някакъв вариант неговият продукт как да се ползва в практиката, но конкретно . Но от там нататък няма никакъв регламент, по който примерно в ежедневната си работа тази връзка, която е установена между мен и фирмата да продължи да съществува, да се укрепи и евентуално да прерасне в нещо по-голямо. Тъй като ние сме обществена институция, там и въпросът за рекламата стои малко двукратно – защо, сега, ти казваш името на тази фирма, а не на онази, примерно.

Р: А това да си дадете мнението за даден продукт – това разрешено ли е, забранено ли е?

Р: Например да кажете дали този продукт е безопасен, здравословен и т.н. на пазара? Може да го направим.

Р: И се подписва?

Р: Да, и може от университета да се издаде. Но тези, които идват първо са рядкост, а второ – те идват и го виждат, че е една фирма, която ще даде не повече от 100, 150 – 200 лева.

Р: Извинявам се, че се намесвам, но да дадем някаква база от това, което казахте. Понеже съм влизал в тази схема с тези 1000 лева, за които казахте, защото аз все пак не съм бизнесмен, а работя в институт. От тези 1000 лева, 40 процента взима университета, осигурявания и други неща, не съм сигурен какви, и остават 60 процента. Викаш – „Е, 600 лева, 600 лева!“. Обаче, те ми ги слагат към заплатата, а като ми ги сложат към заплатата, влизат в някаква друга схема и аз ще взема 230 лева. И отделно, в края на годината, трябва да ги отчете като отделно взети пари, декларации да попълвам и да чакам по опашки. Хич не ги ща! Така се получава, когато няма никаква регламентация.

Р: Може би сте забелязали всички колеги, но до този момент ние участие по програма „Наука“ на Европейския съюз, нашата страна не е участвала и все още не участва. До този момент, нашата страна не е участвала, а и насоката, която дава Европейският съюз – при нас възможността за развиване на някакви гръмки научни разработки е значително по-малка, повече да се насочи към внедряване. Само, че пропуска този момент, че внедряване се прави някъде, при някого на нещо. Ако нещото го има, не винаги се получава някой, някъде да го има.

**М: Ако позволите сега да попитам бизнеса тук – каква е ситуацията при тях? Освен една фирма, която би могла да си позволи да развива научно-изследователска дейност, какво мислят останалите по въпроса?**

Р: Първо да ви кажа, че нашата фирма е основана от управители в една сфера, която е по специфична. Преди 12 години знаеше се за това нещо, но самото представяне на пазара и налагането на този тип продукти е свързано от една страна с научна дейност за разработване на схемите, платките, които са специфични за отделните нужди, които се биха появили и процесите, които са свързани с тях. И освен това, от тук нататък идва икономическия момент, да се създаде една марка, един бранд, той да се утвърди и да се свърже със съответните доставчици и дистрибутори, и в тази връзка, за връзката с бизнеса с научните среди, в нашия конкретен случай, ще се получи едно разминаване, тъй като от идеята на управителя за създаване на някакъв тип бизнес, от който може да се печели. Измислил го е той, има начина и капацитета да го разработи и внедри и от там нататък изпълнението. Вече до каква степен може да бъде полезна науката и нейната консултантска дейност, има роля в нашата фирма, но не е първостепенна и другото нещо, което ми е като въпрос – при изготвянето на учебните програми на университетите и изобщо на цялата образователна система – какви кадри да подготвят и за какво? Кой го решава това нещо и дали се знае бизнесът от какви специфични нужди се нуждае и какви кадри? Тъй като се сблъскваме и с този проблем, когато трябва да назначаваме хора – добре, те са учили някаква специалност, но практическото приложение и специфичните неща, както и динамиката на времето, в което живеем, в един момент става неприложимо. Да кажем – ти си 3-ти курс студент в МЕИ, до момента тези неща, които си учил в първи курс, вече не са валидни. Т.е. това постоянно образование как се налага и как се възприема това нещо?

**М: Може би това малко ще измести посоката на разговора.**

Р: Аз имам само един въпрос, ако позволите, защото това е много съществен въпрос и не измества фокуса, а напротив. Обаче, от друга страна, във вашата фирма и на другите присъстващи, вие мислили ли сте, примерно, да обособите места за стажанти? Или да имате възможност като ресурси да осигурите един ден практически занятия на студентите от МЕИ във вашата фирма? И по този начин, не мислите ли, че ако това се прави системно и редовно, вие в края на този взаимен цикъл, ще имате набелязани Иван, Петкан и Стоян, който много бързо схващат и работят много добре момчетата и можем ние вече да си ги ползваме като някакви кадри. Аз мисля, че още тук, на ниво образование, да ги внедрим в бизнеса.

Р: Точно сега имаме едно момиче, което е от икономическа специалност, която е точно по програма 6 месеца на стаж.

Р: И друго нещо – никога никой не е дошъл да каже – така и така, искаме в тази насока да се задълбочи образованието, но никой няма да се хване да дойде и да го каже. Трябва първо да се организира на държавно ниво. Трябва от т.н. настоятелства да се получи тази информация, само че този опит не проработи както трябва. И другото – за да се подготви практически един студент-специалист е необходим финансов ресурс. Най-лесното и най-евтиното е черната дъска и бялата буква.

Р: Ние малко изместихме нещата. Само да кажа – ние подготвяме инженери, нямаме проблеми със стажовете, пращаме ги в Австрия, Ей Ди Би, в по-малки фирми. Ей Ди Би е новия завод, в който 25-сет наши студенти, в момента работят, но това е едната страна. Ние тук говорим за научна връзка. Нека си кажем честно, че материала, който идва да обучаваме е стар, но все пак е основата.

**ФОКУС ГРУПА – София, 06.02.2013 г.**

**М: В началото бих искал да помоля всеки от вас да се представи с няколко думи – от коя институция или предприятие сте, каква е сферата на дейност и каква е вашата областна специализация. Заповядайте.**

Р: Казвам се .....от ....., занимаваме се с разработка на миоелектрична протеза – това е протеза, която се управлява от биосигнали.

**М: Добре, благодаря. Заповядайте.**

Р: Казвам се .....и съм търговски представител на фирма....., занимаваме се с производство на дамско и мъжко облекло, като цяло всякакво.

**М: В България ли е производството или е изнесено извън страната?**

Р: И двете заедно. Имаме магазини, които са фирмени, съответно се шие и за навън.

**М: Добре, благодаря. Заповядайте.**

Р: Казвам се .....и съм представител на Асоциация на индустриалния капитал в България, която е национална представителна организация на работодателите.

**М: Добре, благодаря ви. Заповядайте.**

Р: Казвам се....., работя във фирма....., производители на мебели. Аз съм търговски представител, маркетинг, продажби и още няколко неща.

**М: Така е, налага се да се съчетават. Благодаря ви. Заповядайте.**

Р: Казвам се .....от Института по електроника към БАН, занимаваме се с изследване на наноразмерни магнитни материали.

**М: Това не го разбрах, но ще стане ясно сигурно. Благодаря, заповядайте.**

Р: .....съм, асистент и докторант в Минно-Геоложки Университет, съответно се занимавам с геология и геоинформатика.

**М: Благодаря. Заповядайте.**

Р: .....съм аз от....., пишем софтуер за визуалната индустрия, управител съм на фирмата.

**М: Добре, благодаря ви за представянето. Сега да попитам направо - имате ли в предприятията от тези представители на бизнеса, които са тук, обособени звена или отдели за научно-изследователска и развойна дейност?**

Р: Не.

**М: Нямате?**

Р: Ние основно с това се занимаваме.

**М: Вие цялото предприятие ви е така структурирано?**

P: Да. Ние сме стартиращ бизнес и в момента се занимаваме изцяло с research.

**M: Ясно.**

P: При нас има много силен research. Не бих казал, че специално има заделен отдел, който се занимава специализирано с някакъв research, просто голяма част от самата разработка включва в себе си research – част от работата на всеки един програмист във фирмата.

**M: А при вас как е?**

P: Не.

**M: Нямате такава обособена част?**

P: Нямаме.

**M: Добре. Излишно е да питам какви хора, защото просто сте различни като предмет на дейност. Следващият ми въпрос и с това влизаме вече в темата – към настоящия момент имате ли опит в създаването на сътрудничества между научните и академичните среди и бизнеса с цел създаване, развиване на някакви иновации, разработване на иновации и въвеждане в бизнеса?**

P: Не.

**M: Нямате?**

P: Не, не.

P: Плахи опити сме имали ние, но бизнесът трудно откликва. Мислят, че ги лъжем.

**M: Бихте ли разказали с няколко думи за какво става въпрос?**

P: Имахме проект, завърши тази година, беше три годишен проект. Занимавахме се основно с изследвания на почви. По принцип геологията не е основно почви, но беше минерализация в почви и те засягаха плодородието в Тракийската низина. След като постигнахме нашите резултати по един или друг начин след като ни беше угаснал бюджетът, но това е отделен въпрос, трябваше да направим форум, за да се обсъди. Бяха поканени в региона абсолютно всички хора, които се занимават с обработване на земя по какъвто и да е начин. Откликнаха може би 5 или 6 фирми. Вярно, големи и хубави фирми, но останалите казаха "А, къде ще си губя времето, вместо да си седя на трактора и да си ора". А за съжаление ние бяхме открили, че точно това, което те правят, е точно обратното на това, което трябва и трябваше да успеем да им го обясним. Но към ден днешен те не се вълнуват от това.

**M: А големите фирми проявиха интерес само първоначален или продължиха във времето?**

P: Някои от тях участваха по време на проекта. Накрая, когато трябваше да обобщаваме данните също дойдоха, водиха си записки, после се свързваха с нас да ни питат допълнително какво трябва да правят. Но единици, повечето въобще не ги интересуваше.

**M: И това всичко е било по ваша инициатива?**

P: Да.

**М: При вас със собствения капацитет научен и развоен ли се справяте или понякога се налага да привличате външни експерти?**

Р: За сега с наличния капацитет се справяме.

**М: Вие сте иновативна фирма очевидно.**

Р: Да.

**М: И сте събрали всичко и сте уплътнили вътре във вашата структура.**

Р: Да.

**М: Добре. Да ви попитам най-общо какво се случва в този процес на създаване на сътрудничество между бизнеса и научните среди? То вероятно първо трябва да разгледаме нещата от гледна точка как се поражда потребност и как започват да се търсят контакти, как се създават връзки, как върви комуникацията и т.н. Ако нямате такава практика във вашия опит, поне разкажете вашето мнение, споделете го. Случва ли се нещо въобще или двете системи, ако мога така да ги нарека, си стоят разделени и на практика нямат потребност от взаимодействие?**

Р: Аз мога да споделя опит и това, което съм видял в чужбина. Първо за добрите практики по света. Бях в Словения една година специализация по моята тематика и там е интересна връзката, че фирмите дават задачи. На тях им е по-евтино и по-добре да наемат някаква група научни работници за решаването на даден проблем, но всичко това е обвързано с един обект. Това означава, че се кандидатства по общ проект. Това беше в областта на фармацията – те имат някакъв проблем, хората там също много се занимават с нанотехнологии и те дават някакво решение. Те са добри, защото се занимават само с това бидейки учени. Другите искат да правят пари и двете много добре си взаимодействат. И учените са добре, защото получават пари. Фирмата е добре, че получава нещо ново за малко пари, защото ако поддържа един изследователски отдел, той ще бъде временно зает, а не постоянно. Защото те не търсят постоянно нови решения. В някакво производство, което ако трябва да се обнови – да, но не постоянно да ангажират тези хора. При нас е сбъркан целият модел, както казахте конкурентоспособност. Там за да се кандидатства с фирма – те първо не искат да дадат съфинансиране. Трябва да има съфинансиране по проекта, независимо какъв е – за закупуване на някаква апаратура или за каквото и да е. От 30% до 80% е съфинансирането. Като за научните организации съфинансирането е най-голямо като дял. Защо е направено така? Така е измислено. Чиновниците са решили, че институтите, които са с нестопанска цел, имат повече пари от едно голямо предприятие. За научния институт трябваше да има 50% съфинансиране, за голямото предприятие 30%. След това излиза някой и казва: „Има толкова пари, но вие не ги взимате“. Как да ги вземем? След това променят един куп срокове по време на кандидатстване и технологично те отхвърлят, защото е изтекла датата, която те са си били задали, но по технически причини те отрязват. Има доста корупционни практики, които предлагаха директно пари фирма да напише проекта, за да мине. Но те казват, че 1/3 от проекта като сума трябва да отиде после там. Това са неща, които на мен са ми се случвали лично, не говоря слухово. Така че, нещата са много зле от тази гледна точка. Да не говорим, че никой от бизнеса не се интересува да направи някакво сътрудничество. Най-малкото да даде пари от своя бюджет да кандидатства по този проект, поне да опита, да види какво ще стане. Защото при закупуването на една уникална апаратура тя се ползва както от учените, така и от фирмата. Примерно, ако е уникална за България и Европа и я има на 2-3 места, това ще бъде полезно за всички. Но за съжаление не се получава.

**М: Да. Вашите производства са много специфични, но все пак не се ли е случвало да сте били изправени пред някаква дилема да разрешите някакъв проблем и да се**



**чудите къде и как да го поставите на някакво звено научни работници или академични среди, които евентуално биха могли да ви бъдат от помощ?**

Р: При дървообработването в момента ние доста сме изостанали технологично. Като казвам „ние“ нямам предвид само нашата фирма, а и колеги. И мое наблюдение е, че на запад така се развиват нещата, че развиват технологии и машини, които първо са изключително скъпи за една малка или средна фирма в България да закупи, за да може да е конкурентоспособна например с новия тип еко мебели, които навлизат на пазарите. Аз нямам кой знае какъв опит във връзка с държавни институции, моята връзка е била основно да търся подпомагане на търговски отдели, където никак не вървят нещата. Щом не можем ние да се справим и да отидем на едно конкурентоспособно ниво за експорт, ни е малко трудно да навлизаме с иновационни програми и такива неща.

**М: Да. А браншовите камари? Вашата камара е доста силна, както и тази по текстил също.**

Р: Участваме. Всъщност не е силна. От колко години участваме и по панаири. Те единственото, което правят, е да организират няколко панаира в чужбина, като подпомагат изготвянето на брошури. Всичко останало си го прави самостоятелно компанията – финансиране, research спрямо клиентите, не за иновации. В камарата има и доста некомпетентни хора, които за съжаление нямат особено голям интерес като цяло.

**М: А при вас има ли някаква специфика?**

Р: При нас нещата са малко по-различни, но като цяло има търгове и проекти, по които кандидатстваш. Но там също е много сложно, защото конкуренцията е огромна и не се случват толкова черно на бяло нещата общо взето. Понеже майка ми е управител и гледам какво се случва горе долу. Но кандидатстваш по някакъв проект, по който избират няколко, съответно продължаваш да кандидатстваш и т.н. и кой ще предложи най-добрата оферта. В крайна сметка, да речем, печелиш. В следващия момент ти казват: „Да, но бюджета е преразгледан и сроковете са други“. Малко е труден този типаж за намиране на работа, което не е много добре. Понеже през годините, в началото фирмата се занимаваше изцяло с производство за България – магазини и т.н. Стана по-трудно и по-трудно, започна да се кандидатства по проекти, за да може да печелим допълнителни поръчки и в следващия момент вече се шие и за навън, което е следваща стъпка. Но като цяло е трудничко.

**М: Да, във всички случаи не е лесно.**

Р: И става по-трудно.

**М: От няколко години говорим непрекъснато за криза. Ще ми кажете ли какво мислите по въпроса какво е необходимо, за да се отвори бизнесът към иновативно мислене? Хората смятат, поне така са споделените мнения, че първо трябва да има някакъв капацитет, за да се мисли за нещо по-нататък и за ново качество, за нов продукт. За нещо, което ще даде голяма добавена стойност, нали така е модерно да се казва сега. Само това ли пречи на бизнеса – че той не е наел достатъчно, за да започне да мисли иновативно? Или има и някакви други неща? Вие споменахте нещо, фокусирахте върху проблемите на административното обслужване.**

Р: Това е един проблем. Например един колега, който прави лазери за медицински цели, много модерни сега при правенето на операции за простата и т.н. – дискретни и много ефективни. Някоя болница в България, имало е, но те са прекратили използването на тези лазери, те са били вносни. Той правейки този лазер, за да започне да се използва в дадена болница – той трябва да получи някакъв сертификат. Това ще отнеме доста време – първо



неуредици пак административни, един куп перипетии. Второто, което е – самите лекари, които работят там, казват: „Не, аз не искам да го купувам от теб, защото не искам да се занимавам с теб. По-евтино е.“ Вече това е другият въпрос, че той внасяйки го има някаква печалба от това да го купи отвън. Не знам каква му е схемата, но на него не му е изгодно да вземе това, което се прави в България, то е по-евтино. След това трябва да обучи човек, за да работи с това нещо. Защото лазерът е една специфична техника – там има настройки, които трябва да се правят, да кажем, веднъж в месеца, защото ако се разфокусира този лазерен лъч при операция на окото, тогава ще се изгори ретината и ще се получи обратният ефект. Така че трябва да го поддържа специалист поне един или двама, които да работят с тази апаратура чисто технически. След това самите медицински лица трябва да могат да работят с това нещо. Те не искат да учат ново и това е закостенялото мислене.

**М: Да, но аз като че ли съзирам по-скоро пак този проблем, че бизнесът няма мащаб.**

Р: Няма потребност.

**М: Няма мащаб да покрие дори един такъв малък пазар като нашия. Ако пазарът ни е малък, то очевидно трябва да се търси реализация навън. Но навън пък е още по-трудно. Тези фирми, които работят за навън, как се справят с тези проблеми? Или при тях не стоят?**

Р: То нещата са доста комплексни. Самият въпрос някак си предполага, че бизнесът не инвестира в иновации, което смея да твърдя, че не е съвсем вярно. Проблемът с иновациите в България е, че до голяма степен липсва някакво адекватно образование, липсва реализация на това образование. То е много дълъг порочен кръг като погледне човек. От момента, в който човек се окаже в училище, простичко казано, до момента, в който се реализира в една фирма. Която после пък търси хората, които учат, и иска да ги обучи и изобщо иска да се свърже с някакви академични институции, общо взето всички стъпки са някак си опорочени. На всяко ниво има някакъв проблем и всеки сочи останалите. И много трудно може да се каже точно къде е проблемът. Излизането извън България е много добро решение като цяло. Сега аз не знам при медицинските техники тези сертификати из Европа и света вероятно са с доста високи изисквания и е много тежък процес.

Р: Да, но на самия пазар ако се намери нещо по-евтино и в същото време на добро качество – защо да не се апробира? Другото нещо е поддържането на един патент. Правенето на български патент не е проблем като такса, която трябва да се плати. Проблемът е да се направи европейски патент – там сумите са огромни, които трябва да плаща институтът. Просто няма как да стане. За това има големи фирми, които правят стотици патенти само и само, защото не знаят какво ще стане след 1, 2 или 5 години. И ако видят как се развиват нещата технологично, те казват: „Да, това си е наше, ние ще продължим в тази посока“. Но не е като преди 50 или 100 години, големите фундаментални научни открития да се прави нещо, което е велико. Вече няма такива големи открития – има малки открития. И тези малки открития правят големи крачки за в бъдеще. Както нанотехнологиите и правенето на процесори по нано-литографни технологии, където се правят вече самите писти. Това са малки неща, това не е голямо откритие. От 80-те години бавно започват да се развиват тези неща, то става лавинообразно. Както е тръгнало от нещо отначало голямо, след това става малко, но като клоните на дърво става голямо. Да се направят иновации, които например да решат някакъв технологичен проблем за много години напред – това са малки стъпки. Правят се малки решения, внедряват се след това в нещо друго, което да се развива и така.

Р: Контактът с външния свят е изключително важен. Специално при нас връзката с някакви партньори е изключително важна. Защото не, че ние сами не можем да го направим, но ние самите не можем да го направим в този мащаб, в който успяваме чрез партньори. Просто една такава силна пирамидална структура, в която ние сме едни, поднасям вече много дилъри и

хора, с които ние комуникираме, които пък комуникират с още повече хора по света. И това ни позволява много по-бързо разгъване в световен мащаб. Но все пак ние предлагаме някакъв уникален продукт до голяма степен. Тоест нещата са вързани. Не може да имаш уникален продукт или някаква силна технология, без да имаш добра дистрибуторска мрежа, партньорска мрежа и въобще реализацията на този продукт по-общо казано. Било то дистрибутори или някакви други партньори в световен мащаб. Тоест човек трябва да гледа върху цялостния процес. Един от проблемите в България е, че всяка една, хайде не всяка една, но доста от хората, с които съм говорил, се опитват да се специализират в някакви много тесни ниши и някак си се откъсват от реалността, от света. Едните казват: „Ми ние сме еди-каква си фирма, разработили сме еди-какво си нещо уникално, ама никой не ще да ни даде пари за да пораснем“. В същото време нищо и не правят, те чакат някой да дойде да ги намери. След това някакви други хора казват: „Ми ние имаме едни пари, обаче всички тези ни изглеждат като някакви ментета и имаме чувството, че някой ще ни прецака в цялата тази работа“. И всички те са прави за себе си, защото всеки гледа, че има някакви примери в историята, в които сигурно има доста прецакани хора, които са дали пари. Със сигурност има доста хора, които са разработили неща, които обаче не са видели бял свят. Което всъщност, както си разсъждавам на глас, някак си ме навежда на мисълта, че това е една мащабна грамотност. Защото ако говорим за иновации, някакъв тип предприемачество, защото ако масовият пазар са фирмите от по 9 човека, става въпрос по-скоро за малък предприемачески бизнес, от колкото градене на корпорации. Този дух някак си не извежда хората достатъчно високо поради някаква неграмотност. Този човек не знае, не е ограмотен, не знае към кого да се обърне. Държавата през цялото време пречи, нон-стоп тези административни пречки. Ние преди няколко години мислехме да кандидатстваме по някой от тези проекти, но просто това означава да наемеш един човек, който full-time, 8 часа в денонощието да се занимава с бюрократията на държавата.

Р: Ако само с един се оправите...

Р: Да, само с един е трудно.

Р: Е, да, съжалявам, че гледам толкова розово. Поне двама човека тогава. Представете си – всички говорят за електронизация, за опростяване на процедури, за достъп. Е за какъв достъп става въпрос? Една фирма, която има 5 човека, примерно, персонал, търси финансиране и това всъщност на тях ще им увеличи заплатите с едни 30%, за да може да кандидатства. Никой не говори за спечелване на проекта, ние изобщо не стигаме до там. Само да си подготвиш документите. Администрацията е толкова неграмотно направена цялата, че за една малка фирма това е непосилно. Ако са 9 човека - тези 2ма човека представляват едни 22% грубо увеличение на разходите с абсолютно неясна цел.

**М: Да, разбирам логиката. Аз искам първо да ви дам думата да се представите. Ние тук си говорим за иновации, за връзка между научните среди и бизнеса – как се случва, създават ли се контакти и прерастват ли в сътрудничество. Но да кажете няколко думи за себе си, фирмата и организацията, която представлявате – с какво се занимава тя и каква е вашата специализация по отношение на научните среди.**

Р: Казвам се..... Завършил съм специалност „Електроника“ в Технически Университет – София. Сега преди една – две седмици кандидатствах за докторантура. Работя във фирма ..... Тя е част от - може би най-голямата софтуерна компания изцяло българска. Даже тук наблизо е централния офис. „.....“ е CAD/CAM център на „.....“, тоест предлага продукти за инженерно проектиране, както и за управление на машини.

**М: Добре. Това като начало е достатъчно, благодаря за представянето.**

Р: Само един коментар относно начина на кандидатстване.

**М: Да.**

Р: Това пак си е наша българска действителност.

**М: Със сигурност.**

Р: Европейските програми, поне ние като бедни учени използваме всички възможности, пускал съм доста проекти по Седма рамкова програма. Там също трудно минават, особено за хора от бившия източен блок. Има такава статистика – примерно от 400 проекта има само 3 от Източна Европа. Кое то показва някакво отношение негативно, както и да е. Но там всичко става по електронен път. На хартия се подписва единствено, ако се спечели проекта, това е краен етап. Това е фаза Negotiation, отиваш в Брюксел и там се подписваш на един лист хартия. И това е. Всичко друго е по електронен път. Влизаш си, регистрираш се, парола, потребителско име, теглиш формите, след това ги ъплоадваш. И приключваш. Тук един куп бумажки, тежки изисквания.

**М: Благодаря, че го посочихте това.**

Р: Специално по Конкурентоспособност. След това имаме един проект по Развитие на човешките ресурси за млади учени. Той се провали, защото какво значи „първо трябва да се изхарчат парите, а ние след това ще ти проверим разходите“? След това идват и ти казват: „Да, но тези разходи не ги одобряваме“. Защото в течение на изпълнението на проекта те променят правилата. Как става това?

Р: Да.

Р: Това означава, че една институция като институт на БАН, която има бюджет от държавата, тези пари вместо да отиват за заплати на хората – да се изхарчат авансово, а след това не се връщат.

**М: То даже е забранено, между другото.**

Р: Забранено? Няма от къде.

**М: По закон е забранено. Понеже имаше част от мнение, което визираще тези организации, които са с по-малък капацитет в България и като че ли може би тяхната иновативна дейност, точно заради капацитета и заради малкия вътрешен пазар да е обречена. Вие какво мислите по този въпрос? Смятате ли, че ще успеят да се справят и да оцелеят в близките 5 години? Защото вашето предприятие може би е такова – по-малко предприятие.**

Р: Да. Мисля, че могат, не е проблем. Пазарът в България не е чак толкова малък. Освен това пазарът в България има едно предимство, поне аз го забелязвам – това, че много често конкуренцията е много слаба. По-лесно е, в повечето случаи тичаш сам. Пазарът е малък, но имаш много голяма възможност да покриеш по-голямата част от него. Кое то е достатъчно, за да продължиш напред.

**М: Добре. Тъй като очевидно има някакви затруднения, аз пак не виждам тук от двете страни – от научните среди и от страна на бизнеса, да има протегнати ръце, които някъде в тъмното да се напипат. Да си стиснат ръцете и да вървят заедно. Да поговорим за проблемите, които възпрепятстват това сътрудничество. Пред какви затруднения по принцип, според вас, се изправят бизнесът и научно-изследователските и академичните среди? Тези, които имат капацитета, имат всички**

**предпоставки и възможности да извършват научни изследвания, да произвеждат иновации и да ги предлагат на потребителите. Какво може да бъде пречка?**

Р: Не знам до колко е регламентирано. Това е интелектуален продукт. Не може бизнесът да каже: „Искам да ми направите нещо“, ние казваме : „Да, добре, правим го“. Не е патентовано, даваш им технологията и те започват да си го правят. Те генерират някаква огромна печалба благодарение на това, а учените, които го разработват, нищо не получават. Или получават една малка част. Няма ясна законова рамка как става това – с патент ли се продава на фирмата, или просто сядат и се договарят, или се прави едно двустранно сътрудничество. Не знам дали го има ясно формулирано това нещо. Прост пример – фирма, която прави сателитни антени, които се монтират на влак, за безжичен интернет. Те си правят чиниите хората, само че на самата кутия, където е приемника, се появява някакъв паразитен шум. Има някаква платка, електронни компоненти най-грубо казано, а отгоре е един метален кожух. Този метален кожух трябваше да се покрие с абсорбираща боя, която да поглъща тези лъчения, които са паразитни и да не правят смущения на платката. Най-грубо казано. Боята е скъпа, от Америка, неизвестна фирма. И ние направихме нещо, което като поглъщащи свойства беше по-добро. И не беше като онази боя, защото тя се нанася върху повърхността, след което стои от -40 до +50 градуса, с нож не можеш да го премахнеш. Докато нашата си беше епулсивна смола, забъркана с наши си материали. Ставаше, но нямаше вид. За да се изпира и да стане краен продукт трябваше да се вложат още пари. Да се доизкусури, както се казва. Те ни казаха: „Ние ще дадем пари“. Това е нов продукт.

**М: Извинявайте, аз не разбрах – те са казали: „Да, ние ще финансираме“.**

Р: Да. Казаха, че на тях им е интересно, че имат потребност от нещо по-евтино. Те внасяйки го от Америка само пътните са им много, след това мита и т.н. Но не стана, защото не стана. Правиш му един продукт, след това той прави тази антена, боядисва металния корпус и това няма сертификат, защото той е нанесъл нещо си от някъде си. А не е боята, която си идва.

**М: Няма завършен вид иновацията.**

Р: Не. Това не е продукт, който може да си купиш от пазара. Тази боя, която идва от Америка, си има технически характеристики, защото този, който купува антената, след това знае, че тази боя има едн-какъв си срок на годност. Както колата – като си я купиш има 15 години гаранция за корозия новата или 5, не знам точно. Така че, за да стане краен продукт, трябва пак да мине всички тези бюрокрации. След това те за колко ще ни го платят това нещо?

Р: И като ни го платят ще бъде ли изгодно да ни го плащат на нас или пак да си го внасят. Това става един порочен кръг. Идеята беше чисто научна. Ние видяхме, че има хубав резултат и до там се спира. Като има нещо си говорим – да, това е интересно, онова е интересно. Но тръгва да се пише проект и се казва: „Да, нашето име ще стои там като заинтересована страна, но пари не даваме“. Това е.

**М: Добре. Други мнения? Какво мислите – кое е пречка?**

Р: Като цяло се покрива и моето мнение с това. Основно бизнесът в България или няма финансовия капацитет, или много често парите идват от някъде и липсва умствения и идеята да се направи. Същото важи и за учените. Те или имат добри идеи и нямат пари да ги реализират, или по някакъв начин са сключили някакъв договор, но няма идеи. Недоверието между двете вече го споменах. Основно е недоверието. Имал съм до сега не малко случаи да отида и да кажа: „Можеш ли да ми го свършиш за, да речем, 1000 лева“. „Ми, не мога да го свърша за 1000 лева, защото трябва да свърша това, това, това“. „Е, не може ли и без това да мине сега, къде ще даваме пари“. Ако човекът знаеше целият процес как трябва да мине и след като му се обясни може да го осмисли, щеше да се съгласи. Отделно има случаи, в които

мои колеги отиват и казват: „А, ще ти го направя за 1000 лева, няма проблем“. И правят нещо измислено. То естествено не работи. Той съответно следващия път казва: „Защо да се занимавам“. Основният проблем е нежеланието да се влагат пари.

Р: Всъщност, според мен, всичко опира до неграмотност, аз го споменах преди малко. Защото, ако няма пари, то е защото няма хора, които да знаят как се намират пари, как се образуват пари и как се муфтят банки. Или ако българските банки не дават, има вече вариант и от чужбина да се теглят пари. Но това го няма като know-how в България. Знам, че звучи глупаво. То не е технология в смисъла на научна разработка, но то е някакво know-how, което човек трябва да го знае, за да знае как да постъпи. По същия начин това, което говорите, представлява един елементарен преговор по сделката. Вие правите това, ние правим това. От вас се иска това, правата остават за вас, за нас, споделени. Това е въпрос на едни преговори, които, да, не са интересната част, не са есенцията да се разработи нещо, а другият да го плати. Но това пак е част, която е много важна. Как се води един такъв преговор така, че някой грамотен човек да го нареди като проект, да си стиснат хората накрая ръцете и да са доволни, че всеки се фокусира върху това, от което разбира. От там нататък вече е и връзката между двете. Това, което споменахте, е абсолютно типичен пример в България как никой не иска да дава пари за нищо. Никой не може да оцени стоката според това, което е тя. Проблемът даже не е това. Проблемът е, че той не се интересува да разбере как се оценява тази стока. Защото в единия случай той е чул как някой в гараж разработва нещо за 1000 лева и то е успяло. И той прилага този единствен случай, който се е случил в Китай преди 12 години, примерно. Изведнъж той решава, че целият свят функционира по този начин. Пак неграмотност – човекът не иска да разбере за какво иде реч. Аз за това казвам пак – всеки си се фокусира върху своята нишичка, а всъщност за да се случат нещата, те са сложни, те са комплексни, това са много неща наредени едно до друго. Това пак опира до know-how. Другото вече са неща от рода на това, че две български фирми да се кооперират, за да си обединят ресурсите. Българин да се обедини с друг българин, за да прави бизнес, освен ако не са израсли заедно или нещо друго, но непознати хора да си стиснат ръцете и да кажат: „Виж какво – ти имаш 10 пари, аз имам 15 пари, стискаме си ръцете, защото имаме нужда от 25 пари, за да излезем на пазара“. Чисто бизнес интереси, без да сме познати, гаджета и т.н. – абсурд.

Р: Може, но след това ще се скарат.

**М: Да, има го и това. А какво е мястото на институциите, на браншовите организации тук? Въобще вие виждате ли някакво включване?**

Р: Аз като че ли практически съм най-далеч от всички в този процес. Но това, което аз си мисля, е че има една степен на незапознатост от страна на бизнеса с нещата, които се разработват. Аз не съм се интересуvala толкова детайлно, но примерно нашата организация и въобще браншови организации и организации на работодатели биха могли да бъдат полезни в този процес, ако се изпраща някаква информация до самата организация, която има n на брой членове. И от тях е преценила, че 15% или 15 предприятия могат да бъдат заинтересовани от този продукт, който се разработва, тъй като те се занимават в такава сфера на дейност. И аз тук виждам някаква форма на сътрудничество, с което от там нататък някак си да потръгнат нещата. И минавайки през едно сито, не че браншовата организация във всички случаи е много компетентна да установи кой е измамник или кой не, но все пак си мисля, че би могло да бъде някак си по-плодотворно и може да създаде някакви връзки между бизнес и научни организации и институти.

**М: Вие виждате нещата сложени в такъв порядък – има някаква организация, която може да изиграе ролята на борса? Да ги свърже двете страни.**

Р: Да, примерно.

**М: А тези, които са носители на иновациите, които ги разработват, които ги предлагат на бизнеса, трябва да дойдат да ги заявят. И на това поле да се срещнат с потенциалните свои партньори за в бъдеще.**

Р: Да, някакъв такъв порядък. Защото, поне аз така си мисля, самите фирми имат някакво доверие в браншовата организация, в която са, или в работодателската организация, в която членуват.

**М: Вашите имат ли доверие на вашата организация? Предполагам.**

Р: Мисля, че да, щом членуват. Но организацията знае всяка една фирма в коя икономическа дейност се намира, знае фирмата с какво се занимава, има контакти, има възможност да предложи нещо. Вие знаете и за търговската палата. Те в момента са 4 национално-представителни организации, които горе долу обхващат една много голяма част от предприятията в България. Така че при всички случаи няма да навреди. Не казвам какво може да излезе, но определено няма да е в минус.

**М: Добре. Понеже стана въпрос за доверие – аз бих подхождал скептично, даже умишлено бих ви провокирал. Смятате ли, че хората от научните и академичните среди ще са така доверчиви да споделят, при положение, че техните разработки не са на такова завършено ниво, че да са защитени по законите на страната, авторски и сродни права и т.н.? Смятате ли, че те ще бъдат открити да дойдат и да кажат: „Вижте сега, ние работим по това, имаме такива идеи, тук ще ви покажем едни прототипи, може да не ви харесат, но сме ги правили с подръчни средства“? Не смятате ли, че те ще са резервирани да не им открадне някой идеята? Все пак живеем в България.**

Р: То това може да се случи навсякъде по света.

Р: Да, и аз смятам, че това не е ограничено в България. В момента, в който в САЩ не си защитиш интелектуалната собственост, на следващия ден ще го откраднат.

Р: Да.

Р: Веднага. Американци.

Р: Кражбата на идеи е плагиатство. Тегленето на пиратски филми, тегленето на музика, кражбата на игри – това си е кражба. Както си говорим ние – аз чувам една хубава идея, но човекът е работил, той е мислил. Идва и ми я казва, а на другия ден аз отивам и я патентовам. Това вече е моята идея, което е най-малкото нечестно. Да си вземеш нещо на готово. Кражби един куп са ставали точно на тази основа. Така че трябва да бъде защитено, трябва да бъде платено. Това е трудът на един човек, както на един музикант.

**М: Така е, аз го разбирам точно в този смисъл, в който вие го обяснявате. Въпросът е, че го разглеждам от гледна точка на някаква евентуална, потенциална пречка. Понеже се опитвам да структурирам пречките, за това дълбаем.**

Р: Според мен това е една от най-големите пречки, защото хората, които съм срещал, масово се страхуват да разкажат за идеите си, да си ги представят. Когато не си представяш идеята с риск да ти я откраднат, няма как някой да я финансира. Няма как да му кажеш: „Аз направих нещо велико“ без да му го покажеш, без да му го демонстрираш. От другата гледна точка – ако му го кажеш дали ще ти го откраднат – аз лично не мисля. Ако имам парите да финансирам един проект и видя, че някой го е направил, аз няма да му открадна идеята, за да я заложа на някой друг, а точно обратното. Ще искам да финансирам този човек, да

инвестирам парите си в този човек, защото той първо гори за тази идея, второ вече е направил една голяма част от нея. Просто е безсмислено аз да му крада идеята като инвестирам в някой друг, който тепърва трябва да се запознава с нея.

Р: Зависи кой с кого.

Р: Зависи, защото двама учени, ако седнат да си говорят – другият може да го открадне. Но той да дойде да ми говори за наночастици, аз нищо не мога да направя.

Р: Аз говоря за връзката между бизнес и наука. Ако отивате пред инвеститор – той иска същото нещо. Това го споделиха на един семинар за Бизнес Англия. Там масово срещат такъв проблем – когато се срещат с хора, които представят изобретения.

**М: Да уточним – у нас или по принцип?**

Р: У нас, тук в България.

**М: Значи недоверието все пак е сериозен фактор, така разбирам.**

Р: Сериозен е. Другият фактор е, както споделихте вие, неграмотността. Най-вече бизнес неграмотността на хората от научната среда. Когато чуят: „Аз ще ти дам 100 000 лева, ти ще си реализираш идеята, но аз ще взема 40%“, масово си казват: „Сега за какво ще му давам 40%, той нищо не е направил, само ми дава едни пари“.

**М: Добре, да се отгласнем в друга посока малко. А ролята на другите институции в така очертаните проблеми как я виждате? До сега само лоши неща чухме за тях.**

Р: Те винаги са лоши.

Р: Аз не знам някой да вижда институцията като нещо различно освен пречка и бюрокрация.

**М: За институциите – като за умрял.**

Р: Да, горе долу.

Р: Значи нищо.

**М: Значи нищо, защото не можете да кажете добро, така ли? Добре, нямат ли място, нямат ли роля в този процес?**

Р: Тяхната роля може да е само и единствено регулаторна, само че всички административни пречки, които се поставят пред бизнеса, общо взето правят невъзможно осъществяването на каквото и да било. И сега се прие, мисля че към края на миналата година имаше един план за намаляване на административната тежест пред бизнеса. Имаше някъде около 200 точки с неща, които трябва да се случат така, че бизнесът да може в крайна сметка да работи, а не да си изгубиш ти три дни да си вадеш един документ от НАП, че не дължиш никакви пари, за да може да кандидатстваш по обществена поръчка. При положение, че и двата органа са държавни, но просто нямат връзка един с друг. И няма никаква пречка тя да се направи.

Р: Те в една и съща институция нямат връзка два отдела вътре. И ти казват отиди до трети етаж и си извади еди-какъв си документ.

Р: Да.

Р: В една мрежа сте, там сте всички.



Р: Аз имам чувството, че държавната администрация я е мислил някой, който много обича книги-игри.

Р: Истината е, че според мен по някакъв естествен начин това се изражда. То тръгва от вариант, в който никога не е мислено. Както е тръгнало преди, примерно, грубо 100 години.

**М: Да, то това е заварено положение.**

Р: И от там нататък никой няма интерес да го оправя. Защото, когато не го оправя, ти като се разходиш шест пъти между първи и трети етаж и ти писне на шапката, но трябва да свършиш работа, от там нататък започва по естествен път да се зараждат корупционните схеми. „Гинче, дай сега едно кафенце и да видим какво можеш да свършиш“. „А, щом е кафенце може“. Автоматично те тласкат натам. И те играят ужким пасивна роля – той не ти е предложил, ти си този, който е предложил. Но той те е поставил в състояние, в което ти да предлагаш.

Р: Ти нямаш изход и за това си стигнал до там.

Р: Това е единственият начин.

**М: Бюрократията и лошите административни практики в крайна сметка са, за да оправдаят законите на Паркинсон. Трябва да има смисъл и логика в тяхното съществуване.**

Р: Аз като представител на науката искам да се обърна към бизнеса – ние знаем как се прави бизнес, аз знам как се прави бизнес. И е хубаво бизнесът, както каза колегата, да е грамотен и да каже: „Това е за теб, това е за мен“. На мен до сега никой не ми е предложил 40% от 1 милион, примерно. Аз няма да се нацупя много. Въпросът е следният – няма пари за нищо – няма пари за апаратура, няма пари за заплати. Писането на проекта отнема много голяма част. След това идват пари и ние искаме, не искаме, трябва да ги харчим по правилата, които са за всички. Това означава правене на малки обществени поръчки, обявяване на тръжни процедури, които пак не са моя работа. Има един юрист, който знае нещо, но аз трябва да прегледам всичкото, защото не знам дали той ще ме посъветва коректно. И накрая да дойде някой и да ми каже: „Ти нямаш бизнес идеи, бизнес планове и не си грамотен“. Няма как да стане. Няма как да стане. Нито в института има човек, който да е мениджър, защото какъв бизнес администратор, когато нямаш пари.

**М: Разбирам. По-скоро аз така обобщавам нещата за себе си – тук има някакъв генерален проблем в бизнес средата. И компоненти на този генерален проблем са и това, че няма корпоративна култура и това, че бизнесът не може да формулира сигурно. Кажете така ли е? Не може да формулира свястно задание към науката. И това, че като стане въпрос за пари, очите на всички стават много големи и започваме да преглъщаме на сухо.**

Р: Неграмотността е навсякъде. Първо, че бизнесът е масово неграмотен. Кога сме имали ние корпоративна култура, кога сме имали реално работещ бизнес в България за последните 500 години? От там нататък нещата са горе долу по същия начин в науката и във всички звена, които трябва да ги свърже. Тоест упреквайки която и да било от тези брънки, това не означава, че другите са грамотни. За да каже някой, че бизнесът в България е грамотен, трябва някой много нагъл човек да го направи. По същият начин са всички останали вериги. Но идеята е именно това – да се приемем такива, каквито сме и да работим с нашите ограничения. Ние имаме по-малко пари от Microsoft, Oracle, IBM, големите желяза и т.н. Научният ни потенциал съответно работи с по-малко средства и при по-свити условия. Не може да се разгъне така, както една истинска американска, германска, английска, японска корпорация. Съответно ги приемаме нещата. За това пък е по-евтино, по-добре ще се



разберем, по-бързо се разбираме и по-бързо можем да се сработим. Защото има един такъв момент, че нереалните очаквания в хората са много големи, според мен. Тоест, например, бизнесът идвайки при научните среди очаква, че ще открият утре следващата невероятна технология, с която ще завземат света. След това научните среди, аз специално имам един такъв случай, когато идват и решават, че щом е бизнес, значи той има пари за харчене и няма никакъв проблем да хване и да ти хвърли 1 милион на масата. И точно за това не се занимаваме. Защото имаме един единствен такъв случай, когато стана въпрос за една много конкретна разработка, ставаше въпрос за едни математически модели, които трябваше при нас да се разработят и имаше човек от БАН, който се беше фокусирал върху това, 10 години само с това се беше занимавал. Той дойде, той ни намери, всичко прекрасно и накрая изведнъж се оказа, че ние трябва да му плащаме полетите по всички семинари по света, където става въпрос за това нещо. Трябваше да му поемем всички разходи, свързани с лабораторията, която всъщност представляваше половин етаж някъде из БАН в математическия институт. И някакви други неща. Чакай, ние говорихме за това - защо ти искаш аз да изхранвам половината БАН? „Е, нали си бизнес“.

**М: Свърши ли някаква работа?**

Р: Никаква работа не свърши, намерихме си хора, за една година свършиха много по-добра работа, просто стана много по-ефективно.

**М: Намерихте си ги и си ги наехте?**

Р: Намерихме ги, наехме ги и още си работят във фирмата.

**М: Добре. Вие казахте, че искате да кажете нещо преди, когато говорихме за състоянието на средата.**

Р: Да. Точно това е проблемът, че масово хората от науката чакат някой да ги намери. А всъщност те трябва да бъдат инициатори. Аз преди две години завърших бакалавър и за дипломна работа направих точно тази миоелектрична протеза. Тя представляваше едно много грозно нещо, направено с подръчни материали вкъщи и реших, че това нещо искам да го превърна в бизнес. Разработката е добра и за да стигне тази разработка до хората, за да не остане само на хартия, трябва да се превърне в бизнес. И започнах да търся от къде мога да получа финансиране. Има една младежка организация Start It Smart, не знам дали някой е чувал за тях. Там си представих идеята и всъщност аз нищо не разбирам от бизнес, все още съм в началото и тепърва ми предстои още много да уча. Но там се запознах с двама предприемачи – Ивайло Янков и Димитър Кунев, те проявиха интерес към моята идея, заедно написахме бизнес план за една фондация и в последствие спечелихме 50 000 лева и така всъщност се роди фирмата. И от една година вече разработваме тази протеза. Аз не съм съгласен с това, че няма пари. Всъщност пари има страшно много, според мен, просто за да ги намерим трябва да отделим време. Може да попитаме 100 човека, но 101-вия да ни подкрепи идеята. Няма да стане от първия път, може да не стане и от петия.

Р: Пак говорим за две различни неща. Идеята е на коя наука? Правене на фундаментална наука или развитие на някакви идеи, които да са комерсиални продукти в крайна сметка? Защото фундаменталната наука е нещо съвсем различно – прави нещо, което няма да даде икономически ефект. Може да даде след 10 години, но може и да не даде. Можеш да получиш една велика глупост, за това се пишат статии и се публикуват. И като я прочетеш, казваш: „Да, това е велика глупост“. Еди-кой си го е документирал и е казал: „Това се опитам да направя, но не стана“. И това, пак казвам, не е работа на учените да се занимават и с бизнес и да просят пари, ако ще правим фундаментална наука. Ако държавата казва: „Не, ние не можем да правим фундаментална наука“ – закриват се всички институти и продължаваме да бъдем една селскостопанска държава.

**М: Това е вечният дуализъм на учените.**

Р: Правенето на наука, чиста наука, е скъпо удоволствие. Една бедна държава, ако може да си го позволи – добре. Ако не може – закрива се и престават да съществуват академиите като институции.

Р: Аз мисля, че точно това е проблемът – всеки разчита на държавата и на някой друг да му свърши работата. Ако започнем сами да търсим от къде да получим финансиране, добре, искаме да се занимаваме с това, което не е комерсиално, но имаме и други идеи, които могат да бъдат комерсиални. Първо развиваме комерсиалните и те ни носят приходи, за да развием и некомерсиалните. За всяко нещо си има начини, поне според мен.

Р: Това е много оптимистичен вариант, но го има.

Р: При нас липсва информираност. Аз си ги представям нещата така, че както има камари за всяка сфера, да се създават някакви форуми и те да действат като икономически агент. Те, хубаво, трябва да се финансират от някъде - чрез тези панели, които правят и те взимат процент. И от там нататък да правят те връзката между научните институции и бизнеса. Някакъв тип форуми, в които да има дискусии. Защото, както е при нас, съществува една фабрика в Централна България, където хората са доста затворени, работят с едни технологии от социализма, както се казва. Липсват им контакти. Единствените контакти, които те могат да потърсят, е чрез тези камари, за които те плащат – това не става безплатно, естествено. И въпреки всичко това не се случва. Понякога, когато не знаеш какво да търсиш, дори да ходиш в чужбина и да видиш колегите как работят – само с виждане не става, трябва да има някакви дискусии. Ние имаме едно запитване за големи бройки продукти със специфичен тип покрития, които чрез доста търсене се установи, че няма нито една фабрика в България, която да има такава технология. Тоест ние не можем в тази част да сме конкурентоспособни, когато е някакъв тип иновация. Не мога да кажа конкретно каква.

**М: Не е необходимо, важно е, че го имате като пример. В крайна сметка колко продължи вашият research?**

Р: Нищо не стана. Имаше едно проучване дали можем съвместно да работим – ние да изработваме продукта до една степен, те да правят покритието и съвместно да го изнасяме. Не можахме да намерим такъв партньор в България. А ние сме търсен пазар заради ниско заплатената работна ръка. Така че от чужбина има запитвания, но просто не винаги можем конкурентно да отговорим.

Р: Има го и това, че такива форуми, изложения и мероприятия от този сорт биха помогнали на една доста ограничена група от хора, които биха търсили директно комерсиалната реализация. Ние, примерно, сме компания, която разработва софтуер, който простичко казано е retracer, не знам дали някой от вас знае какво означава това нещо. Но там нещата са много виртуални. Ние търсим хора, които са до някъде математици, до някъде програмисти и обсъждането на една камара идеи с други хора, които биха подобрили нашия продукт няма как да се случи във форум. Нещата са твърде изсушени.

Р: Да, аз говоря специално за нашия сектор.

**М: Форумата по-скоро го виждате като място, на което да се срещнат две страни, които могат да мислят заедно в една посока и да са си полезни. Поне аз така го разбирам.**

Р: Да. Дори в момента при нас се случва, вие споменахте колко трудно става работата между две фирми, фабриката се намира в Троян – там е такъв район, в който има доста фабрики.

**М: Традиционен за дърводобив.**

Р: Едната има, примерно, един комплект от машини, друга фабрика е закупила друг – те все пак някои от тях са за доста големи суми и се работи понякога групово по някакъв проект. Но това е с чисто лични взаимоотношения. Но не винаги може да знаеш. Идеята на тези институции е все пак като членуваш в тях, самата сфера да я развиват спрямо експортния пазар. Поне аз така го виждам.

**М: Аз се сетих да ви попитам смятате ли, че клъстеризацията, не знам дали има такава дума, създаването на клъстери, това е някаква по-примитивна форма на по-ниско ниво, кооперирани между сродни предприятия за геометрично увеличаване на техния капацитет, не би ли направила атрактивен сектора за представителите на научните и развойните организации.**

Р: Да. И по този начин може да има достъп, защото са малки предприятия с малки възможности.

**М: И не им обръщат внимание.**

Р: Те и нашите възможности не са толкова големи.

Р: Истината е, че мащабите са от значение.

Р: Да, точно така.

Р: Аз много често съм работил по някакъв повод с клиенти, с които никога не разбираш кой е собственикът. Защото ти работиш с една фирма, а тя се оказва, че не е фирма, а организация. Която всъщност е съставена от шест фирми, които по някакъв повод са се обединили. Това е масова практика навсякъде по света.

**М: Хоризонтална структура.**

Р: И просто слагат едно име и се представят. От там нататък това вече е някаква колаборация между една камара. Хора, които са разбрали, че те заедно ще спечелят много повече, от колкото по отделно. Това не е нещо, което ние тепърва ще измисляме. Германците имат много малки предприятия, защото там пък е много скъпо. Съответно те гледат с по един или двама човека, колкото се може максимално ефективно да свършат работа. Но пък има търсене, което изисква повече от трима човека, образно казано. За това се кооперират. Навсякъде го има това по света. При нас просто двама сме чета, трима сме чета с предател. Това е български лаф, който много добре илюстрира ситуацията.

Р: Това за мащабите е нещо, което аз не го разбирам. Както казах, бях в Словения – това е една малка държавица, 2 милиона е цялата. И науката им е наука, и колаборациите с бизнеса им са колаборации и цените им, хайде храната е малко по-скъпа, но заплатите им са 4 – 5 пъти по-високи от нашите. Мащабите на тази малка държава, която е ¼ от територията на България и с техните малки предприятия, там има някаква индустрия, която работи. И има тази връзка и съществува добре.

**М: Кое е различното според вас?**

Р: От Словения?

**М: Кое то им дава повече качества, от колкото тук.**

Р: Съседите. Те са били част от Източната Римска империя. И поробителите им са били австрийци.

**М: Да, то си има някаква бизнес култура там.**

Р: Да, определено има. Това е Централна Европа, която е много по-далеч от нашия менталитет.

**М: Да, но ако четем „Бай Ганьо“ да мрем ли, какво да правим?**

Р: Не, не знам къде е сбъркан моделът. Там сега също има някакви огромни корупционни сделки, които излизат. И те си фалират. Там е малка държава и още по-лесно може да се контролира всичко – скапва се местното производство, фалират и банките ограбват хората. За втори път се случва. И се оказва, че едната банка е била близка до политиките. Така че и там го има същото, реално не е в такъв мащаб както при нас. Защото при нас всичко уродливо е в огромен мащаб.

**М: Или поне на нас така ни се струва, защото сме потопени в средата. Да, наистина нашата беда е най-голяма, няма спор.**

Р: Така че мащабът не е такъв проблем. Малката държава с малките предприятия, там няма големи предприятия, няма големи фирми и последното, което си спомням е каква беше една от научните разработки в производството на вино. Виното след като се направят всичките неща, бутилката се обръща на обратно, за да падне някаква много фина утайка. И след това тази утайка се изсипва и се филтрира по някакъв начин. Този процес отнема в последната фаза 30 дни. Нашите хора бяха направили един продукт, който се вкарва във виното – специални частици, които са обвити в полимер и те се свързват с тази утайка. Вкарват ги вътре и след това с едно магнитче тези частици се издърпват. Става за две минути освобождаването на тази утайка от бутилката, вместо да стои 30 дни. Там са свързани и физика, и химия, и всичко, за да бъде в крайна сметка и безвредно и ефективно. Това намалява с 30 дни излизането на тази бутилка на пазара. Фактически 1 месец по-бързо тя излиза. Ето го развитието – той е по-конкурентен на пазара, става по-бързо. Иначе с филтрирането филтърът не е толкова добър, докато това, да кажем, до 100% може да ги абсорбира всички големи парченца, защото става там нещо си, да не навлизаме в подробности. Ето един пример как може да стане. Това е поръчка от някаква изба, която са казали: „Може ли по-бързо да стане филтрацията“. Те казват: „Може, ние правим еди-какво си“.

**М: А кой го е финансирал?**

Р: Не съм навътре в нещата, но имат. Там държавата е решила, че трябва да развива наука. Малки лаборатории печелят проекти за 10 милиона евро.

**М: Ясно, достатъчно ми е като пример.**

Р: А един от институтите, в които бях, беше към 1030 човека. Един от институтите. Така стоят нещата. А тук учените са 3-4-5 000. Да, де, но с бюджет 60 милиона на година това е смешно. Боклукът на София струва 70 милиона да се извози.

**М: Да, разбирам.**

Р: Така че това, че трябва да се търсят пари, а ние стоим и чакаме – от 60 милиона не чакаме нищо. Това са парите за заплати, за консумативи, за режими и за абсолютно всичко.

**М:** Следващата тема, по която бих искал да ви задам няколко въпроса, е финансиране на научните изследвания и иновациите. Ние доста неща споменахме там, така че ще бъдем по-експедитивни, надявам се. Какво става с бюджетите, тези, които имат, разбира се, за научни изследвания и за развойна дейност в последните няколко години? Свиват ли се, нарастват ли?

Р: Свиват се.

Р: Реално се твърди, че са по-големи, но отиват при конкретни хора.

**М:** Бюджетът на БАН е константа. Или намалява заради съкращенията?

Р: Не, просто поряза Дянков и от три години стои 59 милиона. А преди беше 110.

**М:** Имам предвид, че последните 3 години е един и същ.

Р: С фонд „Научни изследвания“ всички знаете какво стана. Фирми, които произвеждат бельо, спечелиха научни разработки.

Р: Чудно, да.

Р: Фирма, която е регистрирана предишния ден, печели научен проект. Като един от критериите беше научен капацитет. Ако по един от критериите получиш 0 точки – целия проект пропада. Всеки от критериите има един праг.

**М:** Да, наясно съм.

Р: Не може фирма, която е създадена вчера, да има научен капацитет. И тя да спечели 500 000 лева.

Р: Отделен е въпросът, че не може всички рецензенти да изведат максимална оценка и пак да не спечелиш.

Р: Да, както е да е, това е другото. Става въпрос, че нещата отвън изглеждат като да има много пари, но тези пари вече се разпределят преди да стигнат по някакъв по-справедлив начин. Не че всичко е справедливо, няма справедливост, но поне да бъде малко по-справедливо. Да не отива толкова явно при техните хора.

Р: Само исках да кажа, че реално, ако все пак спечелиш проект, плащането е на два транша, някои и на повече. Мине първият, дойде време за втория и ти казват: „Орязваме ви 80% от втория“. Защото просто той ги няма парите. И тези пари са загубени, просто защото ти не можеш да си довършиш работата.

**М:** Това е в рамките на какви програми?

Р: Фонд „Научни изследвания“.

**М:** Добре. Да ви попитам смятате ли, че разполагате с информация за възможните източници на финансиране? На разработването и въвеждането на иновации, да говорим само за това нещо.

Р: Нямам, поне аз.

**М:** „Не“ също е отговор.

P: Не.

P: Не, аз почти никаква информация.

P: Освен „Конкурентоспособност“ аз съм изчел всички възможни неща, които са по европейски програми и по „Конкурентоспособност“, но шансовете да се спечели проект е много малък.

**М: Имате ли информация за добър чужд опит за финансиране и подкрепа на иновациите? Кажете, имате ли?**

P: За чужбина, което ви казах, там видях. Има компания, която се занимава с производство на ауспуси и тя си търси начин как да подобри качеството на този продукт и в същото време да бъде използвана тази топлина, която се излъчва. И те дават пари на института да разработи нещо с две цели – да го подобри и направи по-дълго време използваем този продукт, и второто е да използва тази топлина, за да се върне под формата на електричество в двигателя.

**М: Когенерация ли се нарича?**

P: Не е когенерация, но това е термо-електричен ефект. Ето конкретния случай: фирмата, която произвежда някакъв детайл казва, че може да го направи два пъти по-функционален. Вместо да се прави изцяло електромобил, защото КПД-то на един двигател с вътрешно горене - бензиновият е около 17, дизелът около 20, другото остава топлина. Е тази топлина, ако я върнем. В конкретния случай фирма, която се занимава с някаква дейност, вижда някакъв потенциал в това изделие и се обръща точно към научен институт. Но, пак ви казвам, това е в чужбина. Не е станало в България, за да ви кажа точно какъв е механизмът. Аз точно там не мога да ви кажа кой на кого е предложил и как са направили договора. Но договора съм го виждал формулиран на тяхната интернет страница, на института - с еди-коя си фирма има сключен договор за правене на еди-какво си.

**М: А какво мислите за фондовете за рисково финансиране? Има ли у нас такива?**

P: Има два.

**М: Имате информация за два фонда.**

P: Да - Eleven и LAUNCHub.

**М: LAUNCHub, да. Каква е ролята им в този процес? Виждате ли някаква тяхна роля във финансирането на иновации, развойната дейност и внедряването на иновации?**

P: LAUNCHub основно подкрепят ИТ проекти. Подкрепят проекти, които са иновативни и в същото време са и комерсиални. Докато Eleven са с по-широк поглед. Те могат да подкрепят по-различни типове проекти, не само ИТ.

**М: Необходимо ли е да има усилие от страна на публичните институции в развиването и създаването на такива фондове, в укрепването на капацитета им? За рискови инвестиции. От гледна точка на процес за развиване и внедряване на иновации. Смятате ли, че рисковите фондове са добър инструмент за финансиране?**

P: Просто не съм запознат.

P: И аз не знам.

**М: Някои от вас споменаха, че имат проекти, финансирани от публични източници – национални и европейски, нали така? Вие казахте, че сте работили по Седма рамкова програма.**

Р: Да.

**М: При вас?**

Р: Аз получих финансиране от една американска фондация.

**М: Всъщност да, тази организация не е национална или от Европейския съюз. Да ви попитам един такъв въпрос – каква оценка бихте поставили на възможности за финансиране на иновациите чрез инструментите, които предлагат различните програми и мерки у нас и от европейските институции? Защото има поне две – освен Седма рамкова има и още една програма на ЕС за иновации. Но дори националните, защото те са по-близо. Смятате ли, че си вършат работата, че успяват наистина да насърчат този процес? Да свържат бизнеса, да мотивират научните среди по някакъв начин да мислят.**

Р: Ние вече горе долу говорихме по този въпрос.

Р: Няма ясна визия по този въпрос. Как да стане всичко, кой да го направи. Не да се обвиняваме взаимно, да казваме колко сме некомпетентни. Но явно сме, щом не можем да го направим. И аз ви казах – в една научна организация няма човек, който да се занимава с това. Друг е въпросът, че има хора, които нищо не правят. Но това си е проблем на науката. Както и в бизнеса едва ли абсолютно всички хора, които работят, съвестно си вършат работата и са на максимално ниво като капацитет, като работа и като производство. Така че аз не го вижда това нещо.

**М: Значи го няма този процес, не се случва, така ли да разбирам? То това е достатъчно като оценка.**

Р: Поне това е моето мнение, аз не съм го виждал. А не мисля, че съм човек, който не се интересува от тази неща.

**М: Да. А другите как мислят? Този процес има ли го, случва ли се, ефективен ли е?**

Р: Ние преди години кандидатствахме по САПАРД, беше преди 2007-ма. Много, много пари наринаха мениджърите и до там беше. Там се отказаха, ходили са по разни фирми, които консултират по програмите, но се оказва много тежък процес.

**М: Много е тежък. А ролята на неправителствения сектор? До колкото знам вашата асоциация участва във всички работни групи. Имате представители или поне в част от тях.**

Р: Да, мисля че във всички.

**М: Как смятате – има ли инструмент за оптимизиране?**

Р: Не съм запозната в детайли. Аз даже не знам коя е работната група за иновации специално и ако има такава, би трябвало да има наши представители там. Но тези работни групи се случват на едно такова ниво, в което те трябва да излязат с някакво становище и да дадат някакви препоръки. Този доклад, с който ще излезе работната група като становище по нещо си, той няма задължителен характер за никого. Той просто се разглежда от хората, които ще

вземат някакво решение за в бъдеще. Така че могат да се изразят някакви позиции, може да се опитат нещо да се направи, но до там.

**М: Добре. Как стои въпросът, според вас, с въвеждането на данъчни облекчения за иновации? Това ще стимулира ли предприятията и научните среди? По-скоро предприятията може би.**

Р: Това е предпоставка допълнително за правене на някакви такива, как да кажем, далавери, казано по народно му. За нереални неща, които да бъдат облечени в тази форма, да имитират, за да ги намалят. Укриването на данъци за мен е най-големият проблем на държавата. Като тръгнем от не издаването на касови бележки до проблемните измами, които са по ДДС фалшиво и всичко подобно. Така че дайте възможност на фирмите да укриват данъци по този начин – всички ще извадят фалшиви документи, ще правят инвестиции в иновациите.

Р: В момента помагате на порочната практика на администрацията да носи по няколко чифта черни очила. Особено в администрирането на програмите, проектите и т.н. Защото те по презумпция разглеждат всеки като измамник. Така мисля.

Р: Данъчни преференции - България е с най-ниските данъци в света, почти. Какво повече от това искаме? Да се сравним с Германия или със скандинавския регион, да не говорим какво се случва там. И не – и 10% вече са ни много, дайте и от там ще намалим. Не е въпросът дали ще платим 10% или 7%. Тези 3 – 4 – 5%, които в най-добрия случай някой ще върне обратно, при което най-вероятно ще закачи още по-сложна процедура за връщането на тези пари, това не е проблем. Проблемът не е в тези 5%. Когато един човек не може да намери 60 милиона лева, за да финансира науката върху това, което в момента става – не опира до тези 3%. Тоест данъчните далавери наистина ще служат само за далавери на хора, които с фирми за бельо се оказва, че в един момент започват да правят наука. Защо – защото техен човек им е подсказал, че има в момента някакво финансиране и те трябва да кандидатстват. Фокусираме се върху едни дребнави неща, които не са важни. 3%, 5% да са - това не е важно, никой не е умрял от тези 5%. Тук говорим за тотално различен мащаб на липса финансиране и на акъл, а не дали ще платиш 1000 лева данъци, или ще платиш 700 лева данъци.

**М: Като говорим за публични финанси, като че ли по-голям проблем е ефективността на публичните разходи.**

Р: Точно.

Р: Абсолютно.

**М: Ефективността на публичните разходи, защото в тази държава се говори непрекъснато за едни огромни пари, с които уж се прави нещо, а се вижда качеството.**

Р: Нещо като проформа.

Р: Това е съвсем различно нещо. Начинът за източване на огромни пари от строителството на молове – това са вложените пари като метал, стомана и бетон като конструкция.

**М: Да, наясно съм с тези схеми.**

Р: Те се връщат 20%, но на хартия с тези материали той може да направи десет такива огромни мола, а той е направил само един.

**М: Да построи Кремиковци.**



Р: Това ще стане. Давайки вратички на хората, които искат първо да си изперат едни пари, второ да си откраднат едни пари.

**М: Добре. Но да речем, че ако има такива, които мислят по този начин, това няма ли да бъде инструмент за стимулиране на другите, които реално имат някаква потребност или реално ще се замислят? Не, така ли?**

Р: Не по този начин. Не от тези 10% данъчно изплащане.

**М: Да, разбрах логиката.**

Р: Ако тези 2%, да речем, облекчение отидат за държавата, за да финансира връзката между двете – да организира форуми, да помага. Ето, както е БАН – голяма организация, всеки институт трябва да има поне по двама човека, както той каза, че фирмата трябва да има поне двама човека, само за да се оправи с бюрократщината в държавата. А един институт няма нито един. Как един учен да отдели 5 часа на ден, за да се занимава с бюрократщина, 15 часа да се занимава с наука и кога да му остане време и за него?

**М: Има някакъв генерален проблем тук като говорим за процес.**

Р: Във връзка с бизнеса според мен няма полза и от 50% от науката, която се прави. Примерно, мой колега прави модел на защита при цунами в Черно море. Сега, извинявам се, но в Черно море цунами... Но проектът му е за около милион. И той е усвоил 1 милион. Наистина, хубав проект, всичко е разработено. Проблемът е, че липсва водата.

**М: Е, може и да стане.**

Р: Все някога ако стане.

Р: Те хората може би се надяват да стане.

Р: Ако изведнъж морето стане по-голямо – да.

**М: Добре. Смятате ли, че регулативните механизми, които навлизат постепенно и са наложени на бизнеса от процеса на интеграция в ЕС, не предизвикват потребност от търсене на някакви иновации? Да речем някакви иновации влизат в областта на храните, екологията, разделното събиране на някакви неща в производството, отпадъци или остатъчни продукти. Не смятате ли, че това е стимул за иновации? Може ли такова нещо въобще да се разглежда като стимул за иновации?**

Р: Доста популярно е при храните и тези био продукти, които по някакви технологии се отглеждат и развиват.

Р: Аз това не го разбирам – каква иновация ще е да се прави контрол на храни или на каквото и да било?

**М: То първо, че понятието „иновация“ май не сме го уточнили.**

Р: Начинът на отглеждане, предполагам.

**М: Понятието „иновация“ се спряга по различен начин, дори на ниво администрация, където нещата би трябвало да са много чисти и ясни. Защото „иновация“ в определен смисъл, филологичен, семантиката е такава – сменям си патрона на вратата на халето и това е иновация, нововъведение.**

Р: Да, но е имало нещо подобно. Ако е по-добър патронът – да.

Р: Ако е с електронно заключване.

**М: Чакайте сега, какво ми влияе на мен това върху производствения процес, какво ново качество ми дава?**

Р: Значи това е подмяна, това не е иновация. Иновацията е да се направи нещо много по-различно, по-добро.

**М: Да, но филологическият смисъл като че ли язди коня в момента.**

Р: Филологически е така, обаче по закона за иновации си има определение, точно законово, какво представлява иновацията. Кое то е различно и не трябва да се гледат само според вас какво ви говори думата „иновация“ като я чуете, а си има дадено определение и легална дефиниция в закона.

**М: Да, добре, помогнахте ми.**

Р: Такова нещо, което не е имало.

Р: Значи произвеждането на един автомобил от дадения модел – всеки следващ автомобил е иновация? Защото той прави пак същия продукт, той не е по-различен, по тази логика с бравата? Новият модел, който е иновативен и има нещо, харчи 50% по-малко, е иновация.

**М: Да, това е иновация.**

Р: Защото горивото еди-какво си, дюзите са еди-какви си, гумите са еди-какви си.

**М: Да, добре. Какво мислите за новата ваучерна схема, по която бизнесът би трябвало да получава пари, за да е възложител към научните среди на разработването на иновации, на продукти?**

Р: Изобщо не съм чувала.

Р: И аз не съм чувал за такова нещо.

**М: Не сте ли чували за нея? Аз ще ви разкажа съвсем схематично. Министър Добрев мисля, че от октомври месец анонсира, че на бизнесът ще се дават ваучери на някаква стойност. Предполагам, че той трябва да аргументира и защити тази стойност със своя потребност, изразена конкретно, за да може той да си намери партньор научна организация, на която да каже: „Тук имам едни пари, ако ми свършиш работа ще ги получиш“. Общо взето така си представям аз нещата, въпреки че никъде не са разписани стройно, подредено.**

Р: Те още ако никъде не са разписани, това е поредният пример.

Р: Да.

**М: Ваучерната схема аз не я разбирам по друг начин. Говорили сме с експерти и общо взето точно това се има предвид. Не се дават пачки на бизнеса. Ако тръгна да разсъждавам по това, което казахте преди малко, за това, че винаги ще се намерят задни вратички, които да опорочат идеята.**

Р: Тарикати.

Р: Какъв е принципът, който го контролира това нещо? Защото аз веднага мога да се сетя за 60 неща, които мога да ги подам към произволен, примерно, член на математическия институт, който никой няма да разбере. В държавен вестник да се публикуват – трима човека в България ще разберат за какво иде реч. От там нататък си го давам на който си искам, от там нататък ваучерите се раздават на правилните наши момчета за нуждите, които никой не знае дали има нужда. Тези момчета прибират парите. Пито – платено. Кой какво е свършил – „Свърши ли работа?“ Свърши, ето това е резултатът, ако искаш чети.

**М: Да, но бизнесът трябва да покаже резултати, той трябва да каже: „Той свърши работа, платете му парите“. И не само да го каже това нещо, а трябва и да го докаже с някакъв икономически ефект, предполагам.**

Р: А как се доказва това?

**М: Не знам. Индикатор за ефекта от оперативната програма, прилагането на мерките и схемите. Да речем, ръст на БВП. Едно предприятие, ако не си увеличи оборота, ако не си увеличи приходите от продажби, предполагам, че това би било много пряк индикатор за това има ли иновация и каква е ползата.**

Р: Регистрирана компания в САЩ.

**М: Е, не.**

Р: Тя ми осигурява клиенти на мен. Аз казвам: „За да ми станат тези хора клиенти, трябва еди-какво си и еди-какво си“. Разменяме ваучери. Американската компания, на която аз съм и дал капитала някъде отзад, примерно, 100 000 долара, казва на следващия ден: „О, веднага го поръчвам този продукт, ето ти 100 000 долара“.

**М: Има ли оборот – има.**

Р: Има оборот. Това е критерия, подписите минават, следващия месец им ги връщам обратно, за да не ми излезе печалбата. Толкова е елементарно.

**М: Този ваучер за 20 000 лева заслужава ли си?**

Р: Ако е за 200 000.

Р: Сигурно са по-големи.

М: Добре, хайде да ви попитам така – логиката на оперативната програма „Конкурентоспособност“, поне в момента, е такава: трябва да изградим една стабилна, здрава основа, жизнеспособна, от много малки предприятия, които са жизнени и не загиват на третата година. Вие какво смятате, че ще бъде по-добре – да се определят няколко приоритетни отрасли и там да се наливат всичките пари или огромна част от тях, или да си остане сегашната хоризонтална схема с много широката фуния, която може би разсипва, а не насочва и ефектът се размива.

Р: Да е на правилните хора.

Р: Да, който ще избере тези малко, на които да се даде много? Това е същото като със зърнопроизводителите – там има малко на брой хора, които взимат огромни пари. Има животновъди, които ще ги съсипят. Защото първо те не могат да си напишат проектите, защото са прости. В най-добри смисъл. Те не са грамотни. Аз не мога да напиша проект.

**М: Извинявайте, ако говорите за преките субсидии при животновъдите и растениевъдите, там то е на единица площ.**

Р: И това е направено, защото не са го направили животновъдите да кандидатстват да едн- какво си, а са били прецакани. Както и да е. Но зърнопроизводителите имат малко на брой хора и идват със супер модерни трактори на протести.

**М: Какво от това, това проблем ли е?**

Р: Проблем е, да.

**М: Защо?**

Р: Защото 5 човека са взели парите.

**М: Това са преки плащания. Те са регламентирани, те са навсякъде в Европа по този начин. То е пропорционално на това, което обработваш. Гледайте го на декар или на говедо, което имам във фермата и всяка сутрин ходя в 5:00 часа да му рина и т.н. Дали имаш 5000 говеда или 5 говеда –ти получаваш пропорционално на единиците. Те за това си купуват мощна механизация и идват с Бентли на протести, може би. Не ги оправдавам, не ги и съдя.**

Р: Аз мисля, че даването на малко по-огромни средства просто засилва разликата между бедни и богати.

Р: Да.

Р: Не е справедливо, просто няма справедливост. Ще има трима много големи зърнопроизводители или фермери, които не всички могат да го направят. Другите ще са им слуги. Пропастта е много голяма. Ако се направи по този начин – на малко хора – много, това още повече ще откъсне тези напред, а другите ще умрат.

Р: Нали самата идея е да се подпомага малкия и средния бизнес.

М: Да. Тоест тази система е добра? Да се мисли на дребно, да е по-масова програмата?

Р: То в крайна сметка нали за това се изисква толкова много документация за фирмата – за да се гледа всяка една кандидатура частно дали, ако се дадат тези пари, всъщност ще има някакъв ефект.

**М: Ами ако погледнем нещата така – има няколко стратегически сектора, които са с голям растеж в световен мащаб и в крайна сметка тази програма в следващия програмен период ще бъде за 7 години. Това не е малко време, но не е и кой знае колко много време. Да речем, в областта на професионалното обучение и професионална квалификация хоризонтите са 15 – 20 години. За това човек учи 5 - 10, за да работи после 15 години нещо. След този срок – хиксче и хайде, преквалифицирай се, учене за цял живот. Мисълта ми е, ако има някаква икономическа логика и целесъобразност, няма ли да е по-добре да се фокусира точно върху определени сектори и отрасли?**

Р: Това е въпрос вече на стратегии, които трябва някой да ги измисли.

**М: Да, аз точно за стратегията питам според вас как би била?**

Р: То зависи. Стратегията не е ли да конкурираме огромните корпорации по света и да им вдигаме конкуренция на тях или идеята е общността като такава, като отделни малки частни бизнеси да оцелее по-ефективно. Това са стратегически въпроси, за които пак трябва много know-how.

**М: Добре, аз ще стъпя на вашите думи. Нали казахте, че така или иначе при вас е изградена една пирамида, една бизнес среда, в която вие работите, развивате се заедно напред и нагоре.**

Р: Да.

**М: Не сте сами, в този смисъл. Мисълта ми е такава – ако към вас се насочи някакво голямо финансиране, още повече, че работите в такъв сектор, вие може да си намерите и изградите своята мрежа за съпорт и т.н. Не смятате ли, че покрай вас ще има наистина по-осезаем растеж, от колкото ако на вас ви се даде малко, на тях малко, на всеки от тук по малко. Ако от цялата маса, към вашите две мрежи се насочи по-голямо финансиране, в крайна сметка ефектът няма ли да бъде по-голям, от колкото на всички по лъжичка.**

Р: Трябва да има баланс.

Р: Като цяло държавата ни трябва да бъде социална. Или ще има средна класа или не. Моделът, който е на няколко – много, това е да се направи някаква олигархия и да няма средна класа.

**М: Аз не визирам най-големите, визирам сектори, а не размерни групи. Защото размерните групи са малки, големи, микро, средни.**

Р: Това пак държавата трябва да го определи. Дори държавата да не следва приоритетите на Европа, да се върнем към науката. Хоризонт 20-20 – заложено е 3% от БВП да отива за наука.

**М: Тук 0.3 или 0.5 беше?**

Р: 0.017 е за наука в България. 0.017%.

**М: Знам, че е под 1%, да.**

Р: Не под 1%, това е хилядна. 17 хилядни от процента. А говорим за 3%. Добре, как да правим наука с това нещо? И да се кооперираме с бизнеса и той да ни помага и ние да сме велики учени. Как да стане? Със 17 хилядни от процента. Не е смешно, това просто няма какво да се коментира. Като число само си го представете.

**М: Да, разбирам го. Но очевидно бюджетните пера няма да ги променят скоро. Или поне няма да ги променят така, както на вас ви се иска. Въпросът е, че тук има ресурс, поне така го заявяват: „Ето, има едни пари и те стоят“. И стоят неизползвани. И къде е проблемът? За пореден път се връщам към това – къде са проблемите, кои са пътищата за оптимизиране на действие? Въобще възможни ли са такива взаимодействия и как да се случат? Добре. Понеже това е темата за адекватността на програмите и мерките за насърчаване на разработването и въвеждането на иновации, аз предлагам да минем към заключенията, ако нещо искате да допълните. Кои са най-важните предпоставки за развитие на партньорствата между науката и бизнеса?**

Р: Малко е трудно да се генерализира, да се поглежда на бизнеса като бизнес. Тоест няма как тези, не ги знам колко са в момента регистрираните функциониращи фирми в България.

**М: 337 336, там някъде.**

Р: Това е страхотно число, някаква аритметична прогресия.

**М: Не, имам предвид 336 – 337 хиляди. Нали така, там някъде са? 330 хиляди.**

Р: 336 512.

Р: До кръгло число.

Р: Всичко това да се слага под един знаменател е малко сложно. По същия начин – какво означава наука? Всички различни институти към БАН, всички програми и организации. Това всичко пак много трудно може да се сложи под общ знаменател и да се каже, че те всички работят еднакво, това са едни и същи хора с едни и същи проблеми. Тоест ако някои от тези сектори успеят да се засекат, това не означава, че някои други сектори от бизнес и наука биха се засекли. Не знам, за мен този въпрос е твърде мащабен, за да може да се каже: „Ето това е начинът“. И намираме двама специалисти и те по цял ден мислят как да търсят това е това. Няма как, няма такъв универсален начин, според мен. Трябва да се подходи с някакво разделение, някакви групи да се създадат, за да може да е по-фокусирано.

Р: Точно. Примерно, не може институтът по български език и литература, който прави всички речници по български език, правилата, които се променят, всички тези неща минават през колегите по български език и литература. С кой бизнес са те, с печатарския ли? Има неща, които са нелогични.

**М: Сигурно, но към него едва ли биха били насочени големи очаквания.**

Р: Да, но тогава към кого и насочено и към кого не?

Р: Примерно, в Пловдивския институт по метеорология – какъв бизнес? Бизнесът беше да се продава прогнозата за времето. Това ли е? Има неща, които звучат тъпо.

**М: Идеята, до колкото аз разбирам, е не да се направи от учените предприемачи, а просто да се свържат.**

Р: Има неща, които са не свързващи се.

**М: То е противоречие по определение – научна организация и предприятие. Защото едното е комерсиално, а другото не би трябвало.**

Р: Има и един друг елементарен начин за диференциране. Ако говорим за български език и всички варианти сродни учени, които с това се занимават – това са хора, които вероятно преди 30 години са правили неща, които имат смисъл и в ден днешен правят неща, които имат смисъл. Ако говорим за някакви много пикови технологии, аз подозирам, че за съжаление, коригирайте ме ако греша, но за съжаление смятам, че колко са по-високи технологиите и колкото са по-сложни нещата, толкова по-бързо човек израствайки излиза извън тази среда. Тоест там вече има значение даже и не просто конкретната насока и институт, а кои хора в този институт, кои екипи искаш да адресираш. И кои по-скоро не би ги адресирал, защото те са се занимавали с технологии от преди 20 години и в момента по-трудно ще превключат на всичко ново, което се случва.

**М: Да. Вие споменахте, че при вас е доста хетерогенен съставът.**

Р: Да. Има някакви лаборатории, които имат различни тематики. В този институт по електроника има, примерно, пет тематики. Не може този институт да го закрепим към някаква индустрия или към някакъв сектор и да кажем: „Този институт ще прави еди-какво си“. И как ще свържем единия, който сондира атмосферата и открива отклоненията на лъча и се моли да установи такава система на летищата, защото те ги предлагат – да се установи скоростта на вятъра или частици на замърсяване, а другият я използва за медицински цели. Две различни лаборатории с едно и също.

**М: Добре. Смятате ли, че са възможни въобще някакви спешни мерки в подкрепа на това сътрудничество между научните среди и предприемачите?**

Р: Хубаво и информираност да има по някакъв начин.

**М: Предполагам, че от това трябва да се започне – да се отворят едните за другите и да се знае кой какво прави. Така ли да разбирам?**

Р: Да.

Р: Със сигурност това много ще помогне. Аз, примерно, нямам абсолютно никаква идея каква е организацията до момента и кои хора с какво се занимават. Всяка година някой министър излиза и казва: „Това го променяме кардинално“. След три месеца излиза някой и казва: „Това го закриваме, това го откриваме“. Всеки месец до там. За това пак трябва един full-time човек, само за да следи всички промени и да знае къде в БАН ще намери правилните хора за нас. Информираността определено ще бутне много нещата напред.

**М: Добре. Други мнения? Нещо изтървахме ли, докато говорихме? Аз изтървах ли да ви питам нещо, което според вас е важно?**

Р: Само като коментар мога да направя, че от година и нещо има PR отдел на БАН – това са хора, които са професионални PR-ки, те са занимават с това, работили са в медии. И мисля, че има по-широк обществен отзвук. Страницата на БАН се промени, направи се и страница във фейсбук също, там се публикуват вече новини. И в тази страница на БАН може да се влезе във всеки институт и да се намери. Когато търсите нещо конкретно – много трудно ще стане през този сайт.

**М: Значи репресията очевидно има и някакъв положителен ефект, така ли да разбирам? Казвам го само на шега.**

Р: Да, наистина. Това, което направи Дянков беше добре – свивайки бюджета много хора на по 70 години се махнаха, на които просто не им е мястото там. В университета също ги има. Така че това беше оздравителен ефект, но не може да продължава до безкрай.

**М: Да, естествено.**

Р: Това е една душаша прегръдка, която след всяко издишване не можеш да поемеш повече въздух.

**М: Считате ли, че иновациите следва да се управляват само от Министерството икономиката, енергетиката и туризма, необходими ли са мерки и програми и в другите сектори на министерствата – здравеопазване, отбрана, комуникации, съобщения и така нататък?**

Р: На колкото повече се разхвърлят, толкова по-трудно ще стане.

**Р:** Да, това е едно и също ноухау . Не могат вече колко години да го направят като хората.

**Р:** Ако се диференцира по някакъв начин, може ви ще е по-лесно всеки да си намери неговото министерство. А от гледна точка на ПР -а на програмите, да речем, ще използвам един пример за конкурентно-способност. Тази програма потъна в информационно затъмнение, по простата причина, че някаква обществена поръчка за публичност им се била провалила. От комуникационния план, който е близо 6 милиона евро , до средата на предпоследната година, бяха изхарчени 83 хиляди лева. Това го казвам, защото ме наведе на тази мисъл, че ако се разбият по някакъв начин ще има повече публичност, ще има усилията на различни екипи – единият, ако бърка, другият няма да бърка.

**Р:** Това е хипотеза.

**Р:** По-компетентни хора трябва да се взимат.

**Р:** Различните министерства могат да го направят по различен начин, движещи от различни сили и различни идеи и чисто бизнес интереси. В едно министерство, човекът, който е началник на отдела, той технич човек. 4 години той няма да се промени, няма да се промени началника, защото стои на завет , трае си, слуша и той ще стои, и нищо няма да се промени. Ако са на много места, не може да са копия, нали?!

**Р:** Аз точно това имах в предвид като хипотеза.

**М: Добре, а ако трябва да има някакъв национален координатор? БАН може ли да се привлече по този начин да го администрира?**

**Р:** В БАН има грамотни хора, не е необходимо да са в министерството и от там автоматично да станат грамотни.

**Р:** Има огромен проблем с това кой човек ще отиде. Пак някакви връзкашки истории. Как стана Воденичаров председател? – Това е външна поръчка. Той не беше харесван. Той не беше избран за председател на общото събрание на БАН , след това го избраха за председател на Академията . А преди 2 месеца – не беше избран. Как става това?! Това са политически поръчки. Всичко това, което си говорим е много хубаво. Както каза колегата – няколко месеца ще работите за пари, после ще правите фундаменталната наука. Нашият живот е много по-бавен от това, което си говорихме. Нещата не се решават от нас.

**Р:** Аз пак казва, че корупцията у нас, колкото и тривиално да звучи, просто е прекалено голяма.

**Р:** Това са политически поръчки, хора, които взимат дадени постове и това, което става, предполагам, действително е ужасяващо.

**М: Ако корупцията е толкова голям проблем и е рисков фактор за успешността на програмите, не е ли по-опасно да е разбит този финансов ресурс в много отделни администраторски екипи, отколкото да е на един, който прозрачен - за прозрачност, за проследимост , за откритост?**

**Р:** Всичко това е нож с 2 остриета.

**Р:** Концентрацията, според мен, е най-добра. Най-малкото в България хората като знаят, че ти си отговорен за нещо и ще носиш някаква отговорност за решенията, които ще вземеш в тази институция, малко или много повече поемат някаква отговорност, предполагам.

**Р:** Като председателят на БАН ! Измислен професор, правеше 4 години далавери и накрая той дори няма да бъде съден. Това е власт в ръцете на един човек. Той прави каквото си иска.

**Р:** Чакайте! Той не взема еднолично решение, там има оценителни комисии.



**Р:** Обаче, тези комисии са назначени от него.

**Р:** Хубаво, назначени са от него, но тези комисии не са никакви картонени фигури там, всеки си има лична карта, издадена му е РПУ -то, има снимка, има име.

**Р:** Не може човек, който е рецензент да подава проект. Неговата диплома не е приета в България, неговото цялото назначение не е незаконно, но е неправомерно, защото той не е професор по българските закони.

**М: Разбирам. Добре, с това предлагам да приключим.**

Р: Успех на всички.

## **СХЕМА ЗА ПРОВЕЖДАНЕ НА ДЪЛБОЧИННИ ИНТЕРВЮТА С МЕНИДЖЪРИ НА ПРЕДПРИЯТИЯ И СТЕНОГРАМИ НА ИНТЕРВЮТАТА**

### **Представяне**

Бихте ли се представили накратко – коя компания представлявате, на каква позиция сте, от колко време са вашите занимания и опит в тази сфера?

Имате ли във вашето предприятие звено/ отдел за научно-изследователска и развойна дейност? Хора с какъв опит и квалификация са включени в него? С каква материална база разполагате конкретно за научно-изследователска и развойна дейност?

### **Опит в създаването на взаимодействия за въвеждане на иновации**

Към настоящия момент имате ли опит в разработването и въвеждането на иновации – във вашето предприятия, в сътрудничество с други компании или по друг начин?

Ако нямате – правили ли сте някакви предварителни стъпки в тази насока; докъде стигнахте и по каква причина се отказахте?

Ако имате опит – моля да разкажете по-подробно за това?

Установихте ли контакти с представители на научните среди?

Ако да – с кои точно научни звена/ институции?

Как установихте контакт и започнахте да си сътрудничите?

Пред какви затруднения се изправихте в началото на това сътрудничество – различия в капацитета, административни и правни спънки (например с ръководства на институции; с договорна база за официализиране на сътрудничеството и др.) проблеми с финансирането на дейността, проблеми с географията на сътрудничество (вие и партньорите ви сте в различни градове), проблеми с авторски или сродни права и т.н. ?

Как се справяте/ справихте със затрудненията от различен характер?

Какво/ кой ви помага да ги преодолявате и по какъв начин?

А какво ви попречи в най-голяма степен?

Получихте ли съдействие и подкрепа от страна на институциите, браншовите организации, НПО? Ако да – моля да опишете подробно.

Каква оценка бихте поставили на тази подкрепа?

Каква, най-общо, е ролята на институциите в страната за подпомагане на процеса по създаване на успешни взаимодействия между научните среди и бизнеса в сферата на иновациите? Кои са силните и слабите страни на институционалната среда и неправителствения сектор в това отношение?

Кое е най-важно, според вас, за създаване и укрепване на успешно сътрудничество между бизнеса и научните среди?

Какво бихте предложили като пример за успешна практика, като изхождате от вашия опит?

### **Финансиране на научните изследвания и иновациите**

Вашето предприятие има ли бюджет за научно-изследователска и развойна дейност? Ако не - защо? Ако да – парите, които отделяте за това нарастват или намаляват през последните 1-2 години?

Защо намаляват, какви са причините за това?

Защо нарастват, какви са причините за това – потребност (повишаване на конкурентоспособността или въвеждане на нови продукти), наложени изисквания на партньори, изпълняване на проект с финансиране от еврофондовете или др.под.?

Как осигурявате финансирането на тази дейност?

Разполагате ли с информация за възможни източници на финансиране? А имате ли достъп до тях?

Познавате ли добър чужд опит за финансиране и подкрепа на иновациите. Например считате ли, че трябва фондове за рисково финансиране или е достатъчно да се ползват външни такива;

Има ли капацитет за управление и оценка на иновативния потенциал на нови идеи и предложения?

Имате ли проекти, финансирани от публични източници – национални и европейски (самостоятелно или в партньорство)

Бихте ли поставили оценка на възможностите за финансиране на иновациите чрез инструментите на различните програми и мерки, прилагани от страна на държавата и европейските институции?

А каква, според вас, е ролята на неправителствения сектор при осигуряването на финансиране на научните изследвания и иновациите?

Какво бихте предложили като пример за успешна практика, като изхождате от вашия опит?

### **Институционална подкрепа и конюнктура**

Познавате ли програмите и мерките в подкрепа на иновациите в икономиката? За кои от тях сте чували и за кои считате, че сте много добре или отлично информирани?

Считате ли че въвеждането на данъчни облекчения за иновации ще ви стимулира да са занимавате повече с тази дейност или да влезете в партньорство и да си поръчате иновативен продукт

Какво мислите за новата ваучерна схема, чрез която бизнесът ще получава пари, за да е възложител към научните среди на иновативни продукти?

Считате ли че различни регулативни механизми в областта на храните; екологията и енергията са стимул за създаване на иновации (например изискванията за рециклиране; за по-малко въглеродни емисии и т.н.)

Считате ли че иновациите следва да се „управляват“ само от МИЕТ, необходими ли са мерки и програми в другите секторни министерства – здравеопазване, отбрана, телекомуникации

В каква степен, според вас, програмите и мерките насърчават разработването и въвеждането на иновации? Защо смятате така?

Какъв, според вас, е ефектът от тяхното прилагане? Кои са най-слабите им места и защо?

Адекватни ли са програмите и мерките за насърчаване разработването и въвеждането на иновации мерките в условията на икономическата криза през последните години? Ако не – какво точно не е съобразено с конюнктурата?

Какво бихте предложили, за да се увеличи ефектът от тяхното прилагане в бъдеще? Какво вие лично бихте искали да се промени в програмите и мерките в подкрепа на иновациите в икономиката и защо?

### **Заклучение**

Кои, според вас, са най-важните предпоставки за развитие на партньорството между науката и бизнеса?

Какво трябва да направи бизнесът, за създаването на успешни партньорства с научните среди в областта на научно-изследователската и развойна дейност?

А какво е нужно да се извърши от страна на научните институции и организации?

Какво трябва да направи от своя страна държавата, за да насърчи и подкрепи подкрепи сближаването между научните среди и предприемачите?

А как виждате мястото и ролята на държавата в този процес?

А на неправителствения сектор?

Кои са грешките, които не трябва да се повтарят?

А кои са успешните практики, които трябва да се затвърждават и развиват?

В заключение – ако сте пропуснали нещо в този разговор, което считате за важно при дефинирането на проблемите и намирането на най-добрия подход за тяхното решаване, моля да го спделите сега?

А ако има нещо, за което вече сте говорили, но бихте искали отново да подчертаете на финала, моля да го спделите.

**Благодаря!**

