



Munich Personal RePEc Archive

Pre-commercial procurement as instrument for funding research and development activities of Bulgarian entities

Georgieva, Daniela

International business school, Bulgaria

2015

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/88494/>

MPRA Paper No. 88494, posted 17 Aug 2018 15:00 UTC

Юбилейна международна научна конференция
РАЗВИТИЕТО НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА – 25 ГОДИНИ
МЕЖДУ ОЧАКВАНИЯТА И РЕАЛНОСТИТЕ
20-21 ноември 2015 г., Свищов

СБОРНИК ДОКЛАДИ

ISBN 978-954-23-1105-8

Издателство и печат: Академично издателство „Ценов”
(виплов, ул. Градско № 24)

ПРЕД-ТЪРГОВСКИТЕ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКИТЕ ДЕЙНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р. Даниела Венциславова Георгиева
Международно Внеше Бизнес Училище – Ботевград

През 2006 г. Европейската комисия представя концепцията за "доставките на развойни продукти" (Pre-commercial procurement) като възможен инструмент за подпомагане на иновациите. Основна идея на „доставките на развойни продукти“ е да се използват потребностите на населението като инструмент за стимулиране на иновационната активност в макро- и микро-икономически аспект. В допълнение "доставките на развойни продукти" са въведени и като възможно решение на социални проблеми, свързани с подобряване на качеството и ефективността на публичните услуги. В този аспект основна цел на настоящата разработка е да бъдат разглеждани „доставките на развойни продукти“ като възможен инструмент за финансиране на научноизследователските дейности в българските предприятия. В настоящия труд *обект* на изучаване са „доставките на развойни продукти“, а *предмет* на изследване са основните им положителни и отрицателни страни¹.

Ключови думи: доставки на развойни продукти; пред-търговишки обществен поръчки; обществен поръчки за иновации; научноизследователска и развойна дейност; доставки на развойни продукти.

1. Същност на доставките на развойни продукти

„Доставките на развойни продукти“ и „обществените поръчки за иновативни решения“ (The Public Procurement of Innovative solutions) са основни инструменти, които Европейският съюз (ЕС) използва за целите на публичното финансиране на дейности с иновационен характер. Най-общо „обществените поръчки за иновативни решения“² се използват от страна на публичния сектор при

инедряване на пазара на иновативни продукти и услуги от социално естество. В случая ролята на публичния сектор е първи да закупи създадения, но все още не комерсиализиран иновативен продукт или услуга. Друга съществена черта на „обществените поръчки за иновативни решения“ е, че при тях се използват технологични или иновативни решения³, които вече са разработени и са на етап на който следва да бъдат въведени на пазара⁴. „Доставките на развойни продукти“ по същество представляват специфичен вид обществен поръчки, използвани от публичния сектор за финансиране на научноизследователската фаза и рамките на един иновационен проект (най-често с технологичен характер). Следва да се отбележи, че обхвата на „доставките на развойни продукти“ се ограничава до фазата на навлизане на продукта на пазара. От предходно въведените определения може да се направи извод, че „доставките на развойни продукти“ не могат да бъдат категоризирани като разновидност на „обществените поръчки за иновативни решения“. В този смисъл не е подходящо двете понятия да се употребяват равнозначно. Подобна теза се подкрепя и от факта, че „доставките на развойни продукти“ имат различен обект на финансиране от „обществените поръчки за иновативни решения“. Въз връзка с това характерно за „доставките на развойни продукти“ е, че основен обект на финансиране са т.нар. "доставките на развойни продукти". Като "доставки на развойни продукти" следва да се разбира единен подход за получаване на научноизследователски и развойни услуги, при който ползгите не остават за възлагателя, а, независимо от това дали той частично или изцяло е заплатил за иновативна услуга. По този начин възложителят и иновативната организация разпределят помежду си възникналите рискове и ползи от създадения научноизследователски продукт или услуга. Съществено за „доставките на развойни продукти“ е, че те не представляват държавна помощ, а по същество са научноизследователски и развойни дейности (НИР/И), които предхождат пред-търговската част на даден научноизследователски проект⁵.

иновативни. Основен обект на изучаване са само „пред-търговските“ обществени поръчки и значението им в рамките на иновационния процес.

¹ По-подробно виж: <https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/public-procurement-innovative-solutions>, последно посещение на 20.07.2015 г.

² По-подробно виж: Съобщение на Комисията до Европейския парламент,

„Доставките на развойни продукти“ включват дейности, при които в три основни фази с обща продължителност приблизително пет години. През първата фаза на процеса се осъществяват дейности по проектиране и проучване. През този период се набират проекти, предложения, като участието на всяка иновационна организация, обществената поръчка се реализира на конкурсен принцип. Присъдените алтернативни решения подлежат на съвместна оценка между възложителя и самата организация. Получените проекти, предложения се оценяват на базата на предварително определени критерии. През втората фаза на процеса избраните „доставчици“ на развойни продукти провеждат научноизследователски дейности до момента на разработване на нетърговски прототипи. Положително оценените прототипи се създават в ограничени количества, като експерименталната серия се тества по време на последната фаза на процеса. След тестване на експерименталната серия резултатите от научноизследователския проект могат да се лансират на пазара. Дейностите по комерсиализация на създадения продукт или услуга обаче не попадат в обхвата на „доставките на развойни продукти“. Следователно основна цел на „доставките на развойни продукти“ е търговското производство и предлагане на иновативен продукт или услуга, а по-скоро е насочена към „доказване“ на възможностите дадена идея да „придобие материален характер“. В следствие от предходното в специализираната литература се подлага под съмнение връзката, която „доставките на развойни продукти“ имат с реалното създаване на иновации⁵. Основен обект на критика е факта, че за да се превърне една идея в иновация, то тя трябва да бъде задължително внедрена на пазара. Идеята на „конкретна цел“ при осъществяване на научните изследвания е друг съществен елемент, посочван в подкрепа на твърдението, че „доставките на развойни продукти“ не са пряко свързани със създаването на иновации⁶. В този ред на мисли „доставките на развойни продукти“ са предимно насочени към финансиране на фундаменталните изследвания, които в същностен аспект представляват придобиване на ново знание без предварително да съществуват конкретно приложително или виждане за употребата му. Причината за реализацията на

⁵ По-подробно виж: Edquist, Ch., J. M. Zabala, Why Pre-Commercial Procurement is not Innovation Procurement // Centre for Innovation Research and

фундаменталните изследвания не е създаването на иновация, а разширяването и допълването на познанията в дадена област⁷. В допълнение се споделя мнението, че „доставките на развойни продукти“ са инструмент за откриване на нови научноизследователски решения, но не и средство за търсене на приложение за създаденото знание⁸. Следователно „доставките на развойни продукти“ и „обществените поръчки за иновативни решения“ следва да се разглеждат като самостоятелни, по същевременно взаимно допълващи се инициативи за финансиране на отделни фази от иновационния процес.

На база предходното смятаме, че по-подходящо е използването на термина „пред-търговски обществени поръчки“, вместо „доставки на развойни продукти“. В подкрепа на подобно твърдение е факта, че по същество „доставките на развойни продукти“ са обществени поръчки, които финансират осъществяването на един иновационен проект до неговата пред-търговска фаза на реализация. Няма връзка с това за целите на разработката по-нататък в текста ще бъде използвано понятието „пред-търговски обществени поръчки“ в финансовият смисъл на „доставки на развойни продукти“.

II. Положителни и отрицателни страни на пред-търговските обществени поръчки

Установено е, че на етапа на генериране на иновативна идея идеята на необходимите инвестиции и ресурси е по-малък в сравнение с изискуемите средства през останалите фази на иновационния процес⁹. Следва да се отбележи обаче, че по същество фундаменталните и приложни научни изследвания са свързани с висока степен на риск. Във връзка с това може да се твърди, че основна положителна страна на „пред-търговските обществени поръчки“ е възможността рискът от научното изследване да се разпредели между възложителя и иновационните организации. Г-ба разпределяне на рисковете и отгътане на научноизследователските дейности при „пред-търговските обществени поръчки“ се цели стимулиране на участниците в научноизследователския проект да подпомогнат за стандартизирането, популяризирането и усвояването на новите разработки. В слу-

⁷ Frascati manual, Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Developmental Development, 2002, OECD, p.30.

⁸ Edquist, Ch., J. M. Zabala, Why Pre-Commercial Procurement is not Innovation

чанте, когато разпределяните ползи включват и права върху интелектуална собственост, съществуват изискване иновациите организаци, които участват в доставките на развойни продукти, да не получават неправомерни предимства по отношение на потенциални бъдещи доставки¹⁰. Основен мотив за подобно изискване е спазване на принципа за лоялна конкуренция.

Ползата от „пред-търговските обществени поръчки“ може да се разглежда и от гледна точка на степента на иновативност на доставките, които са финансирани на база разглеждания инструмент. Този аспект може да се твърди, че основната идея на „пред-търговските обществени поръчки“ е да се финансират иновационни доставки, които да подпомогнат за създаването на непознат до този момент на пазара технологичен продукт или услуга. Следователно „пред-търговските обществени поръчки“ се свързват най-вече с работването на технологични от обществено значение, които за първи път се внедряват в публичния сектор. Чрез създаване на експериментална серия и тестване на иновационния продукт се намалява степента на риск за публичния сектор, което в същото време може да доведе и до увеличаване на качеството на предлаганите обществени услуги. В допълнение, създадените обществени продукти или услуги могат да бъдат усвоени от частния сектор, което по същество подпомага дифузионния процес на технологиите. По този начин иновационен кръг от участници могат да се възползват от крайния иновационен продукт или услуга. „Пред-търговските обществени поръчки“ осигуряват участие на възложителя в най-ранните фази на иновационния процес. Във връзка с това иновационната организация, която е доставчик в процеса, може да извърши промени в концесиите и бюджета на етап, в който да се повлияе върху предстоящите за иновационно промишлени схеми и стандарти. За възложителя изключването на „пред-търговски обществени поръчки“ намалява времето, отнемаемо за оперативни и тактически решения. По този начин се подпомага текущото анализиране на възникнали в хода на иновационния процес въпроси и проблеми. Допълнителна положителна страна на пред-търговските обществени поръчки е възможността за постиг-

но поставяне на научноизследователски и развойни продукти¹¹. Тази възможност, разглеждана в макроикономически план, стимулира конкуренцията и подпомага създаването на открити стандарти при разработване на алтернативни иновативни решения. На микроикономическо ниво постанното доставяне на научноизследователски и развойни продукти е средство, чрез което по-голям брой иновационни предприятия могат да участват в създаването на крайния продукт или услуга. В този аспект иновациите предприятия са мотивирани да предложат икономически най-рентабилното решение. По този начин се подпомага за създаването на нови работни места, а също така се стимулира предприемачеството в дългосрочен план. В допълнение, изискването за участие на повече от една иновационна организация в научноизследователските дейности дава възможност иновационният процес да не зависи изцяло от опита и компетенциите само на една организация. Създават се и възможности за обмен на информация и идеи между иновациите организации, с което се увеличава вероятността за успех на проекта. На база предходното може да се твърди, че използването на „пред-търговските обществени поръчки“ като инструмент за финансиране на научноизследователската дейност в дадена организация изисква висок обем от търговски инвестиции. Успешната реализация на развойния процес, както и стандартизацията и популяризирането на резултатите от научноизследователските и развойни дейности, биха довели до повишаване на бюджетните разходи в дългосрочен план. Чрез общи инициативи с други публични купувачи, които имат потребност от същите развойни продукти, се намаляват допълнително и разходите за НИРД.

В следствие от практическата реализация на идеята за „пред-търговските обществени поръчки“ се очертават и някои проблемни аспекти от използването им¹². На първо място се посочва съществуващия проблем с трудната разпознаваемост и неясна идентификация на резултатите от НИРД в началната фаза на иновационния проект. Не точната идентификация на резултатите от НИРД се базира на

¹¹ По подробно виж: Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите. Доставка на развойни продукти: Насърчаване на иновациите с цел обезпечаване устойчивостта и високото качество на обществените услуги в Европа. COM(2007) 700.

¹² Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европ-

факта, че научноизследователският процес обхваща продължителен период от време. Във връзка с това съществуват известни трудности при оценка на резултатите на изхода на иновационния процес от гледна точка на ресурсите на входа. Друг проблемен момент, описан в специализираната литература е свързан с времевия аспект на поетапно изпълнение на проекта. В основата на посочения проблем се разглежда необходимостта от по-оптимално и обособено разпределение на времето за доставка на научноизследователски и развойни продукти. В случая обаче става въпрос за управление и контрол на процеса, което в голяма степен зависи от възлагатия организъм на проекта, без съмнение обаче явното разграничаване и определяне на отделните дейности във времето цели оптимизиране на разходите и ефективността на изследването през трите фази на проекта. Допълнителен негативен аспект на „пред-търговските обществени поръчки“ се свързва с факта, че при тях не се гарантира последващото сключване на договор за масови доставки между възложителя и иновационната организация. Следователно съществува възможност резултатите от научните изследвания да останат само на етап на тестване на прототипни решения. В случая дифузията на новата технология остава в пряка зависимост от ресурсните ограничения и възможности на иновационната организация. Възложителят обаче е страната, която първоначално е определила обществените потребности, които се цели да бъдат удовлетворени в резултат на „пред-търговската обществена поръчка“. В следствие на предходното е възможно иновационната организация да осъществи слаба и дори никаква връзка с реалните потребители на резултата от научноизследователските дейности. Поради съществуващата възможност за слабото взаимодействие с пазара може да се твърди, че разработването на ново знание на база „пред-търговските обществени поръчки“ се доближава в голяма степен до „технологично тласкание“ типен модел на иновационния процес, отколкото до „пазарно тегление“ или „мрежовия модел“¹³. Характерно за „технологично тласкание“ типен модел на иновационния процес е, че продуктовата иновация е резултат от научните разработки и технологични открития без да се взимат под внимание обществените потребности и очаквания. По такъв начин ролята на научноизследователската дейност се концентрира не в решаване на потребителски проблем, а в създаването на нов технологичен продукт, който да се изплати на пазара и да се предлага на

потенциални купувачи. При „технологично тласкание“ модел съществува слаба взаимовръзка между пазара и изобретателите на иновационния продукт, поради което и характерът на НИРД се ограничава до създаването на нов продукт, независимо от неговата практическост или необходимост.

III. Заключение

Въпреки предходно очертаните проблемни аспекти на „пред-търговските обществени поръчки“ се смята, че те са подходящ инструмент за подпомагане на иновационните дейности на малките и средни предприятия (МСП), които не разполагат с голям бюджет за НИРД¹⁴. В този аспект се стимулира иновационната активност на микро и малко предприятия като се максимизира ефективността на научноизследователската дейност на база оптимизиране на разходите за НИРД. В допълнение иновационните организации, които са участвали в процеса на създаване на научния продукт или услуга придобиват опит и знания. На база придобитите познания и компетенции се увеличават конкурентните предимства на МСП, което подпомага тяхната подготовка за предизвикателствата на глобалните пазари. „Пред-търговските обществени поръчки“ обаче не следва да се разглеждат като основен и единствен инструмент за подпомагане на научните изследвания в предприятията. Подходящо и полезно е „пред-търговските обществени поръчки“ да се използват като допълнително финансово средство в комбинация с „обществените поръчки за иновативни решения“, грантовете и други форми за субсидиране на научноизследователски проекти по линия на европейските фондове, рамкови програми и държавни помощи. На текущия етап „пред-търговските обществени поръчки“ не са въведени в националното ни законодателство¹⁵. Въвеждането им обаче би подпомогнало за развитието на страната ни на регионално и глобално равнище, като концентрира усилията на научните екипи към

¹⁴ Rigby, J., Review of Pre-commercial Procurement Approaches and Effects on Innovation // Manchester Institute of Innovation Research, Manchester Business School, University of Manchester, 2013, p. 6.

¹⁵ Към ноември 2014 г. европейски държави, които имат вече осъществени „пред-търговски обществени поръчки“ или, такива които са в процес на осъществяване са: Естония, Финландия, Швеция, Румъния, Ирландия, Холандия, Гърция, Италия, Република Полша, Словакия, Естония, Белгия, Германия

разработване на иновативни решения, съобразени най-вече с обществените потребности и предпочитания.

Използвана литература

- Георгиева, Т., Планиране на иновациите, Абагар, Велико Търново, 2006
- Edquist, Ch., J. M. Zabala, Why Pre-Commercial Procurement is not Innovation Procurement // Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy, Sweden, 2012
- Frascati manual, Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development, 2002, OECD
- Rigby, J., Review of Pre-commercial Procurement Approaches and Effects on Innovation // Manchester Institute of Innovation Research, Manchester Business School, University of Manchester, 2013
- Trott P., Innovation management and new product development, Financial times, Prentice hall, Great Britain, 1998
- Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите. Доставки на развойни продукти: Насърчаване на иновациите с цел обезпечаване устойчивостта и високото качество на обществените услуги в Европа, Комисия на европейските общности, COM(2007) 799

НЕОЛИБЕРАЛНИЯТ УСТРЕМ И СОЦИАЛНАТА ОТГОВОРНОСТ В БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Гл. ас. д-р Силвия Топлева

Университет по хранителни технологии – Пловдив

Крахът на социалистическото планово стопанство утвърждава хегемонията на неолибералната пазарната рационалност и ефективност, кодирана в свободата на конкуренцията и на потребителския избор и ненамесата на държавата в пазарния механизъм. Неолибералната прагматичност едновременно вдъхновява, но и поляризира обществеността, привикнала с държавната грижа и контрол.

В годините на преход към пазарна икономика, българските очаквания и реалности са свързани с правото на предприемаческа инициатива, възстановяването на частната собственост, приватизацията, либерализацията на външната търговия и членството в ЕС. Периодът на трансформации и реформи е доминиран от неравенството в достъпа до ресурсите и пазарите и в разпределението на доходите. Монополизъмът, корупционните практики и липсата на прозрачност поддържат дисбалансите и чувството на неудовлетвореност. Противоречията и външните ефекти на пазарната игра изглеждат на преден план потребността на обществото от институционално гарантирана социална отговорност и справедливост.

Задълбочаването на пазарните процеси, глобализацията на световното стопанство и развитието на информационните и комуникационните технологии налагат установяването на икономика на услугите¹ и икономика на знанието. Те модернизират институционална структура, като утвърждават ценността на човешкия капитал, прозрачността и демократичния избор в регулацията на пазара.

Целта на настоящия доклад е да очертае противоречието между неолибералния устрем в развитието на българската икономика и необходимостта от социална отговорност и справедливост и на обоснове преодоляването му чрез адекватната институционална регулация на пазара.