



Munich Personal RePEc Archive

Prospects of using pre-commercial procurement to businesses in Bulgaria

Georgieva, Daniela

International business school, Bulgaria

2015

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/88495/>

MPRA Paper No. 88495, posted 17 Aug 2018 15:00 UTC

НАУЧЕН КОМИТЕТ:

Председател:

Проф. д-мн Сава Гроздев

Заместник-ректор по научната дейност
и кариерното развитие, ВУЗФ

Членове:

Доц. д-р Виржиния Желязкова

Заместник-ректор по учебната дейност и
качеството, ВУЗФ

Доц. д-р Евгени Евгениев

Заместник-ректор по европейските проекти
и продължаващото обучение, ВУЗФ

Доц. д-р Яким Китанов

Декан, ВУЗФ

Гл. ас. д-р Радостин Вазов

Изпълнителен директор, ВУЗФ

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ:

Председател - Доц. д-р Евгени Евгениев

Членове:

Гл.ас. д-р Радостин Вазов

Димитринка Кирова

Юлияна Георгиева

Мирена Шилева

Людмила Момчилова

Бранимир Георгиев

Всички материали се приемат под условие, че авторът не ги публикува на друго място. Авторът носи отговорност за прецизността и достоверността на изнесената информация

Начин на цитиране: Сборник научни доклади

ISBN: 978-954-8590-32-7

Издателство „Св. Григорий Богослов“ – Висше училище по застраховане и финанси
гр. София, декември 2015 г.



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“ 2007-2013
Инвестира във вашето бъдеще



ПРОЕКТ BG051PO001-3.3.06-0053/13.08.2013

„Повишаване качеството на образованието и на научните изследвания в областта на бизнес-инженерството за изграждане на икономика, основана на знанието (иновациите) и финансите“

**ПЕРСПЕКТИВИ ОТ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ДОСТАВКИ НА РАЗВОЙНИ
ПРОДУКТИ ЗА БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Гл.ас. д-р. Даниела Георгиева

МЕЖДУНАРОДНО ВИСШЕ БИЗНЕС УЧИЛИЩЕ

Резюме: По своята същност и роля иновациите са фактор за постигане на икономически растеж в дългосрочен план. Във връзка с това успехът на всяка иновация е в пряка зависимост от ефективността и иновативността на идеята, генерирана през научноизследователската фаза на иновационния процес. На тази основа може да се твърди, че сред първостепенните управленски решения е навременият избор на надежден инструмент за финансиране на научноизследователските дейности в рамките на иновационния проект. В този аспект основна цел на разработката е да се разгледат „доставките на развойни продукти“ в качеството им на възможни инструменти за финансиране на научноизследователските дейности в българските предприятия. Основна задача на настоящата разработка е да бъде проучена същността на „доставките на развойни продукти“. Във връзка с това обект на изучаване са „доставките на развойни продукти“, а основен предмет на изследване са техните положителни и отрицателни страни.

Въведение

На съвременния етап на икономическо, политическо и социално развитие на държавите по света, научните изследвания и иновациите имат основополагаща роля за изграждането на конкурентна макро- и микроикономическа среда. Във връзка с това в иновационната теория и практика икономическият растеж и просперитет в голяма степен се отъждествяват с визията на австрийския икономист Йозеф Алоиз Шумпетер за същността и ролята на иновациите [Шумпетер, 1991]. Стимулирането на научните изследвания и иновационната активност на държавите членки на Европейския съюз (ЕС) са заложени в основните стратегии на съюза за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. На тази основа Публичните органи на държавите-членки на ЕС следва да използват обществените поръчки по най-добрия стратегически начин, за да насърчат иновациите [Директива 2014/24/ЕС, чл.47]. За целите на предходното през 2007 г. Европейската комисия представи концепцията за „доставките на развойни продукти“ (Pre-commercial procurement) [Съобщение на комисията, COM(2007) 799]. Те

са въведени като възможно решение на социални проблеми, свързани с подобряване на качеството и ефективността на публичните услуги в държавите-членки на ЕС. В този аспект идейната насоченост на „доставките на развойни продукти“ е да се използват обществените потребности за стимулиране на иновационните дейности в макро- и микроикономически план.

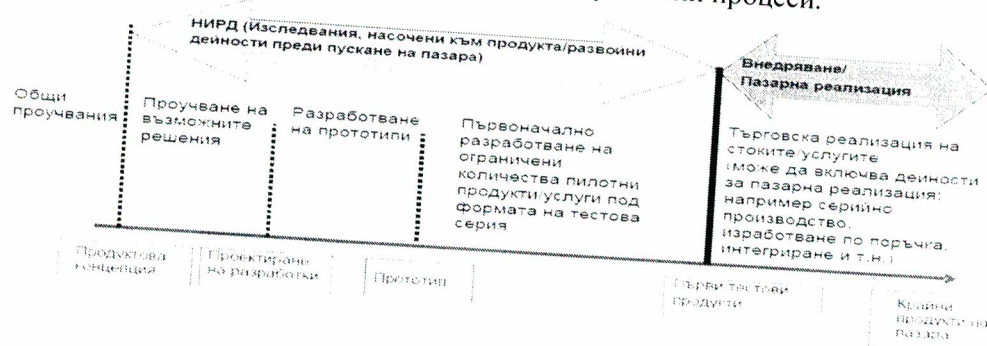
Същност на „доставките на развойни продукти“

За целите на коректното определяне на ролята и обхвата на „доставките за развойни продукти“ следва да бъде направено сравнение между тях и „обществените поръчки за иновативни решения“ (The Public Procurement of Innovative solutions). Подобно сравнение се налага от обстоятелството, че „обществените поръчки за иновативни решения“ и „доставките за развойни продукти“ са двата основни инструмента, които Европейската комисия подкрепя за целите на публичното финансиране на иновационни проекти. Във връзка с това коректното дефиниране и определяне на обхвата на двата вида обществени поръчки е от значение не само от терминологична гледна точка, но и при бъдещото развитие на национална стратегия в областта.

По своята същност „доставките на развойни продукти“ са специфичен вид обществени поръчки, които се използват от публичния сектор за финансиране на научноизследователската фаза на един иновационен проект (най-често с технологичен характер). Обхвата на „доставките на развойни продукти“ се ограничава *до фазата на навлизане* на продукта на пазара. В случая основен обект на финансиране са т. нар. "доставки на развойни продукти". Под понятието "доставки на развойни продукти" се разбира единен подход за получаване на научноизследователски и развойни услуги, при който ползите не остават за възлагащия орган, дори и в случаите, когато той изцяло е заплатил за извършване на услугата. По този начин възложителят и иновирателната организация разпределят помежду си възникналите рискове и ползи от създадения научноизследователски продукт или услуга. Чрез разпределяне на рисковете и ползите на научноизследователските дейности при „доставките на развойни продукти“ се цели участниците в научноизследователския проект да подпомогнат за стандартизирането, популяризирането и усвояването на новите разработки. В случаите, когато разпределяните ползи включват и права върху интелектуална собственост, съществува изискване иновирателните организации, които участват в доставките на развойни продукти, да не получават неправомерни предимства по отношение на потенциални бъдещи приложения на новото знание [Съобщение на комисията, COM(2007) 799, с.8]. Основен мотив за подобно изискване е спазване на принципа за лоялна конкуренция. В допълнение следва да се отчете факта, че „доставките на развойни продукти“ не представляват държавна помощ, а по същество са научноизследователски и развойни дейности, които предхождат пред-търговската част на даден научноизследователски проект [Съобщение на комисията, COM(2007) 799, с.2-3]. Следователно, дейностите, които се включват в обхвата на „доставките за развойни продукти“ са: проучване и проектиране; изготвяне на прототипи и създаване на ограничени количества от пилотния продукт или услуга, под формата на експериментална серия.

Предходно посочените дейности са групирани в три основни фази с обща продължителност приблизително пет години (виж Фигура 1). През първата фаза на процеса се набират проектни предложения, като участието на всяка иновирателна организация в „пред-търговската обществена поръчка“ се реализира на конкурсен

принцип. Предложените алтернативни решения подлежат на съвместна оценка между възложителя и самата организация. Получените проектни 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 изготвяне 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“. Чрез „доставките на развойни продукти“ не се подпомагат и разработки с пазарно предназначение и масово производство; доставки с цел установяване на икономическата жизнеспособност или възстановяване на разходите за научноизследователски и развойни дейности; дейности по интегриране на нововъведението; специфични изисквания на възложителя; както и поэтапни преработки и подобрения на съществуващи продукти или процеси.



Фигура 1: Жизнен цикъл на продуктова иновация

Източник: 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, Комисия на европейските общности, COM(2007) 799.

На база предходното може да се твърди, че основна цел на „доставките на развойни продукти“ не е търговското производство и предлагане на иновативен продукт или услуга, а по-скоро „доказване“ на възможностите дадена идея да „придобие материален характер“. В следствие от горепосоченото в икономическата литература се подлага под съмнение връзката, която „доставките на развойни продукти“ имат с реалното създаване на иновации [Edquist and Zabala, 2012, p. 18-19]. Основен обект на критика е факта, че за да се превърне една идея в иновация, то тя трябва да бъде задължително внедрена на пазара. Липсата на „конкретна цел“ при осъществяване на научните изследвания е друг съществен аспект, посочван в подкрепа на твърдението, че „доставките на развойни продукти“ не са пряко свързани със създаването на иновации [Edquist and Zabala, 2012, p. 18-19]. В този ред на мисли обект на финансиране от „доставките на развойни продукти“ са предимно фундаментални изследвания, които в същностен аспект представляват придобиване на ново познание без предварително да съществува конкретно приложение или виждане за употребата му. Причина за реализацията на фундаменталните изследвания не е създаването на

иновация, а разширяване и допълване на познанията в дадена област [Frascati manual, 2002, p.30]. 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 на създаденото знание [Edquist and Zabala, 2012, p. 20]. Наличието на подобни тези е от значение при анализа на взаимовръзката между „доставките на развойни продукти“ и иновационната активност на микро- и макро-равнище.

„Обществените поръчки за иновативни решения“ се използват от страна на публичния сектор като форма за подпомагане *внедряването на пазара* на иновативни продукти и услуги със социален характер. От значение в случая е факта, че иновативният продукт или услуга е вече създаден и по същество се намира във фазата на развойната дейност. В случая рисковете и ползите остават за възлагащия орган, който е и купувач на иновативното решение. Липсата на изискване за споделяне на рисковете и ползите между възложителя и предприятието, създадо нововъведението може да има демотивиращ ефект върху иновативната организация най-вече в случаите, когато при оценка на проектните предложения се използва критерият качество/цена. В качеството си на купувач публичният сектор запазва и всички изключителни права върху иновацията. По този начин публичният сектор може да подпомогне за създаването на нова пазарна ниша, както и за по-ефективното и рентабилно предлагане на социални услуги.

От предходното следва, че „доставките на развойни продукти“ и „обществените поръчки за иновативни решения“ са два самостоятелни, но същевременно взаимнодопълващи се инструменти за финансиране на отделни фази от иновационния процес. Във връзка с това „доставките на развойни продукти“ не следва да бъдат категоризирани като разновидност на „обществените поръчки за иновативни решения“ и следователно не е подходящо двете понятия да се употребяват равнозначно. Най-общо може да бъде направен следният сравнителен анализ между „обществените поръчки за иновативни решения“ и „доставките на развойни продукти“ (Виж Таблица 1):

Таблица 1: Сравнителен анализ между „обществените поръчки за иновативни решения“ и „доставките на развойни продукти“.

Показатели:	Обществени поръчки за иновативни решения	Доставки за развойни продукти
Обхват	Предимно насочени към етапа на търговска реализация на продукта или услугата (фазата на развойна дейност на иновационния проект). Крайният продукт или услуга е вече разработен и е на етап, на който следва да бъде въведен на пазара.	Насочени само към научно изследователски дейности, предшествващи етапа на търговска реализация на продукта или услугата. Цели се разработване на продукт или услуга, които все още не са познати на пазара.
Риск и ползи	Рисковете и ползите са изцяло за сметка на възложителя. По-висока степен на риск от неуспех на проекта в дългосрочен план.	Разпределение на рисковете и ползите между възложителя и иновирателната организация. По-ниска степен на риск от неуспех на проекта в дългосрочен план.
Изключителни права върху разработките	Възложителя запазва всички изключителни права върху	Възложителя споделя резултатите от проведените

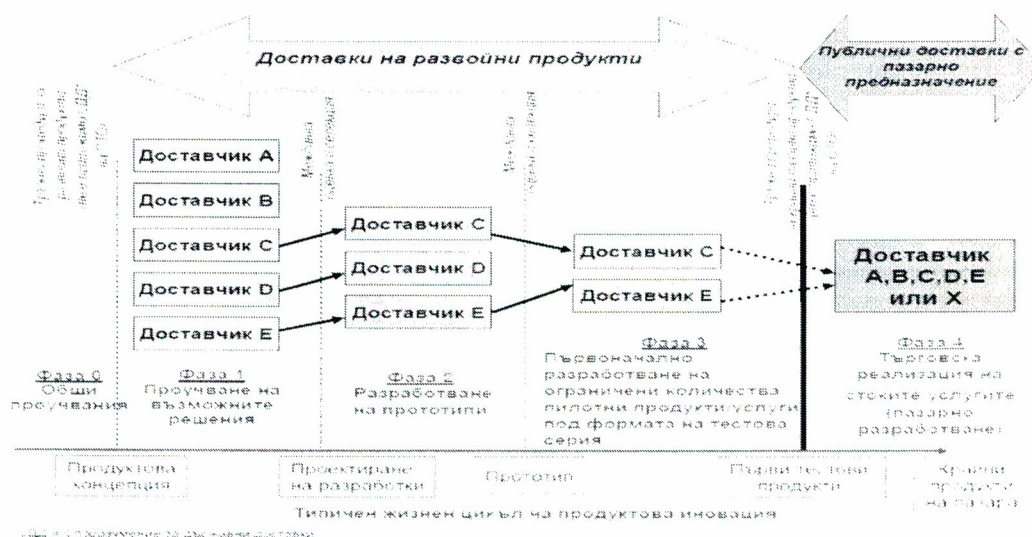
	разработките.	научноизследователски и развойни дейности с други държавни органи и представители на бизнеса
Разходи за научноизследователска и развойна дейност (НИРД)	Изцяло за сметка на възложителя. Голям размер на разходваните средства.	Голям размер на разходите в краткосрочен план. Възможност за намаляване на разходите в дългосрочен план.
Рентабилност	Ниска степен на рентабилност	Висока степен на рентабилност
Контрол	От страна на възложителя	Съвместен контрол
Мотивация на иновиращата организация да предложи най-добро иновативно решение	Ниска степен на мотивация. Ниско ниво на конкуренция.	Висока степен на мотивация. Високо ниво на конкуренция.
Популяризиране и стандартизиране на резултатите от НИРД	Ниска степен	Висока степен
Сътрудничество между участващите организации в проекта	Ниска степен	Висока степен
Краен потребител и краен купувач на иновативния продукт или услуга	Възложителят е задължително краен купувач на създадения иновативен продукт или услуга. Възложителя може да е потребител на продукта, но може да бъде и посредник на крайния потребител (публично или частно лице).	Възложителя не е задължително краен купувач и потребител на иновационния продукт или услуга.

Източник: Авторът.

Характерни черти на „доставките на развойни продукти“

На база предходния анализ за същността на „доставките на развойни продукти“ може да се направи извод, че те са насочени към финансиране на технологични разработки с обществено значение, които за първи път ще се използват в публичния сектор. Във връзка с това се подпомагат дейности, които по същество са носители на висока добавена стойност, но и на висока степен на риск за възложителя. Чрез създаване на експериментална серия и тестване на иновационния продукт, през третата фаза на „доставките на развойни продукти“, се намалява степента на риск за публичния сектор. В същото време разпределянето на риска между иновиращата организация и възложителя цели увеличаване на качеството на предлаганите обществени услуги. Създадените обществени продукти или услуги могат да бъдат усвоени от частния сектор, което по същество подпомага дифузионния процес. По този начин по-голям кръг от участници могат да се възползват от крайния иновационен продукт или услуга. „Доставките на развойни продукти“ осигуряват участие на възложителя в най-ранните фази на иновационния процес. Във връзка с това организацията, която е доставчик в процеса, може да извърши промени в концепцията и бюджета на етап, в който да се повлияе върху предстоящите за въвеждане промишлени схеми и стандарти. За възложителя използването на „доставки на развойни продукти“ намалява времето за взимане на 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 „доставките на развойни продукти“ е предоставената възможност за поетапно доставяне на научноизследователски и

развойни продукти (виж Фигура 2). В макроикономически план поетапното доставяне на научноизследователски и развойни продукти, стимулира конкуренцията и подпомага създаването на открити стандарти при разработване на алтернативни иновационни решения. На микроикономическо ниво се насърчава участието на голям брой иновативни предприятия в създаването на крайния продукт или услуга. По този начин иновативните предприятия са мотивирани да предложат икономически най-рентабилното решение. Следователно може да се твърди, че „доставките на развойни продукти“ подпомагат за създаването на нови работни места и стимулират предприемаческата активност в дългосрочен план. В допълнение, изискването за участие на повече от една иновативна организация в научноизследователските дейности дава възможност иновационният процес да не зависи изцяло от опита и компетенциите само на една организация. В случая се цели участващите в обществената поръчка организации да обменят информация и идеи помежду си, с което да се увеличи вероятността за успех на проекта.



Фигура 2. Модел за поетапна доставка на развойни продукти

Източник: 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.

По същество използването на „доставките на развойни продукти“, като инструмент за финансиране на научноизследователската и развойна дейност в дадена организация, изисква висок обем от първоначални инвестиции. Успешната реализация на развойния процес, както и стандартизацията и популяризирането на резултатите от научноизследователските и развойни дейности, биха довели до понижаване на разходните пера в дългосрочен план. Чрез общи инициативи с други публични купувачи, които имат потребност от същите развойни продукти, се намаляват допълнително разходите за НИРД. Във връзка с това се смята, че „доставките на развойни продукти“ са подходящ инструмент за подпомагане иновационните дейности

на малки и средни предприятия (МСП), които не разполагат с голям бюджет за НИРД [Rigby, J., 2013, p. 6]. В този аспект се стимулира иновационната активност на малките и средни предприятия, като се намалява риска от неуспех на проекта и се дава възможност да се удовлетворят публичните потребности в по-голяма степен.

Практическото използване на „доставките на развойни продукти“ в Америка⁴ и Европа⁵ очертава и някои проблемни страни на този вид публично финансиране. На първо място се посочва проблем с трудната разпознаваемост и идентификация на резултатите от НИРД в началната фаза на проекта [Rigby, J., 2013, p.16-20]. Трудната идентификация на резултатите от НИРД се базира на факта, че научноизследователският процес обхваща дълъг период от време. Във връзка с това съществуват известни трудности при оценка на резултатите на изхода от гледна точка на ресурсите на входа на процеса. Друг проблемен момент, описан в специализираната литература е свързан с времевия аспект на поетапното изпълнение на проекта. В основата на посочения проблем се разглежда необходимостта от по-оптимално и обосновано 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 възлагащия орган. Без съмнение обаче ясното разграничаване и определяне на отделните дейности във времето цели оптимизиране на разходите и ефективността на изследването през трите фази на проекта. От гледна точка на обхвата на „доставките на развойни продукти“ следва да се посочи, че негативно влияние оказва и ограничеността на финансирането до етапа на създаване на прототип. Във връзка с това създаването на прототип не е пряко свързано с изискванията, възможностите и ограниченията на серийното производство. Следователно създадените иновативни продукти и услуги на базата на „доставките на развойни продукти“ не могат да докажат своята възможност за търговска реализация. В специализираната икономическа литература се споделя мнение, че иновационни проекти, реализирани с подкрепата на „доставки на развойни продукти“ имат слабо въздействие върху увеличаване на заетостта сред учени и изследователи [Rigby, J., 2013, p.16-20]. По същество обаче учените и изследователите следва да се разглеждат като основен компонент в процеса на създаване на ново знание. Друг негативен аспект на „доставките на развойни продукти“ е факта, че не се гарантира сключването в следствие на договор за масови доставки между възложителя и иновативните организации. Следователно съществува възможност резултатите от научните изследвания да останат само на етап на тестване на

⁴ Един от най-известните примери за възлагане на обществени поръчка за научноизследователска и развойна дейност в Америка е програмата Small Business Innovation Programme (SBIR). Програмата е създадена през 1982 г. с цел стимулиране на технологичните иновации, подпомагане на изследователските дейности на малките и средни предприятия, насърчаване участието на малцинствата в създаването на технологични нововъведения и удовлетворяване на обществени потребности. Следва да се отбележи обаче, че по същество обществени поръчка за научноизследователска и развойна дейност в Америка не следва да се разглеждат в еквивалентен аспект с европейската визия за „доставките на развойни продукти“. Въпреки наличието на подобен факт добри практики от американския подход за възлагане на обществени поръчка за научноизследователска и развойна дейност са внедрени в част от обществените поръчки за „доставки на развойни продукти“, проведени в държави – членки на ЕС. Поради наличието на подобен фактор смятаме за полезно включването на американския модел при очертаване на положителните и отрицателни черти на общественото възлагане за фундаментални изследвания. Целта на настоящата разработка обаче не е да се анализира в детайли американския модел, а само да се изведат насоки, които биха имали значение за въвеждането на „доставките на развойни продукти“ в българското законодателство. За повече подробности относно възлагането на обществени поръчка за научноизследователска и развойна дейност в Америка виж: Lerner, J., The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of the SBIR Program, The Journal of Business, The University of Chicago Press, 1999, vol 72 (3), p. 285-318.

⁵ Добър пример за използването на „доставките на развойни продукти“ в Европа е създадената през 2011 г. в Англия, програма - Small Business Research Initiative (SBRI). Основна задача на програмата е да се предоставят възможности на иновативни фирми да подпомогнат за решаването на обществени проблеми чрез нови идеи и научни изследвания. По-подробно за „доставките на развойни продукти“ в Европа виж: По-подробно виж: 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; както и интернет страницата <https://ec.europa.eu/digital-agenda/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe>. последно посочение на 02.10.2015 г.

прототипни решения. В случая дифузията на новата технология остава в пряка зависимост от ресурсните ограничения и възможности на организацията, създава прототипа. Възложителя обаче е страната, която е първоначално определила обществените потребности, които се цели да бъдат удовлетворени в резултат на „доставките на развойни продукти“. В следствие на предходното е възможно иновиращата организация да осъществи слаба връзка с реалните потребители на резултата от научноизследователските дейности. Поради слабото взаимодействие с пазара може да се твърди, че разработването на ново знание на база „доставките на развойни продукти“ се доближава в по-голяма степен до „технологично тласкания“ линеен модел на иновационния процес, отколкото до пазарно тегления или мрежовия модел [Trott P., 1998, p.17- 19]. Характерно за „технологично тласкания“ линеен модел на иновационния процес е, че продуктовата иновация е резултат от научните разработки и технологични открития без да се взимат под внимание потребителските нужди 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 лансира на пазара и предлага на потенциални купувачи. При „технологично тласканият“ 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 практичност или необходимост. Във връзка с предходното следва да се отбележи, че текущо на българския пазар съществува слабо търсене на иновативни стоки и услуги. Слабото търсене на нововъведения предопределя и ниската степен на предлагане на иновации. В този аспект съществува възможност създаденото на основата на „доставки за развойни продукти“ нововъведение да не бъде закупено от друг „клиент“ ако не се сключи договор за масови доставки между възложителя и иновативните организации. Подобна възможност подлага под съмнение целта и мотивите за използването на „доставките за развойни продукти“ като инструмент за стимулиране на научноизследователските дейности и средство за удовлетворяване на социални потребности.

Заклучение

Съвременно ефективността на създадения продукт или услуга се разглежда, като носител на по-голям размер добавена стойност, отколкото наличието на иновативност. Във връзка с това се споделя мнението, че подобренията водят до незначителни нива на добавена стойност за иновативното предприятие⁶. Следователно от значение за получаването на конкурентно предимство, което по-същество да подпомага в по-голяма степен за икономическия просперитет, е създаването на изцяло нов продукт или услуга. В този аспект основна роля за постигането на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж имат научноизследователските дейности. В контекста на целия иновационен процес обаче те са по-често „пренебрегвани“. Чрез използването на „доставките на развойни продукти“ се максимизира ефективността на научноизследователската и развойна дейност в дадено предприятие, и се оптимизират разходите за НИРД. Освен това иновиращите организации, които са участвали в процеса на създаване на научния продукт или услуга, придобиват опит за предизвикателствата на глобалните пазари.

⁶ Изказване на Дарин Маджаров по време на проведена дискусия на тема „Иновации и предприемачи“. Дискусията е проведена на 29.09.2015 г. в София.

Подобен факт е от основно значение за МСП в качеството им на основен стълб за икономически растеж.

Текущо страната ни е в процес на изучаване на възможността „доставките на развойни продукти“ да бъдат използвани в качеството им на инструмент за финансиране на научноизследователски проекти с висока добавена стойност⁷. На база предходния анализ може да се направи заключение, че правилното въвеждане и използване на „доставките на развойни продукти“ като инструмент за финансиране на научноизследователски проекти би имал положителен ефект върху цялостната иновационната активност на организациите в България. Това би подпомогнало развитието на страната ни не само на регионално равнище, но и в глобален план, като концентрира усилията на научните екипи към разработване на иновативни решения, които в по-голяма степен да са съобразени с обществените потребности и предпочитания.

ЦИТИРАНИ ИЗТОЧНИЦИ

- [1]. Шумпетер, Й., Теория на икономическото развитие, 1911.
- [2]. Директива 2014/24/ЕС на европейския парламент и на съвета от 2014 г. за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕО, ОВ L 94 от 2014г.
- [3]. 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.
- [4]. 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.
- [5]. Frascati manual, Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development, OECD, 2002.
- [6]. Rigby, J., Review of Pre-commercial Procurement Approaches and Effects on Innovation // Manchester Institute of Innovation Research, Manchester Business School, University of Manchester, 2013.
- [7]. Trott P., Innovation management and new product development, Financial times, Prentice hall, Great Britain, 1998.
- [8]. <https://ec.europa.eu/digital-agenda/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe>, последно посочение на 02.10.2015 г.

⁷ За повече подробности виж: <https://ec.europa.eu/digital-agenda/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe>, последно посочение на 02.10.2015 г.