



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще



НАЦИОНАЛНА
СТРАТЕГИЧЕСКА
РЕФЕРЕНТНА РАМКА
2007 – 2013

www.eufunds.bg



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„Развитие на конкурентоспособността
на българската икономика” 2007-2013
www.opcompetitiveness.bg

Допълнително проучване

Документът е изготвен от ЕСТАТ ООД, съгласно договор за възлагане на обособена позиция № 1 „Провеждане на социологически проучвания и изготвяне на изследователски доклади” от обществена поръчка с предмет: „Социологически проучвания за изпълнение, мониторинг и оценка на Комуникационния план на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”

estat.
research and consultancy

Проект BG161PO003-5.0.01-0004: „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013” е финансиран по Приоритетна ос 5 „Техническа помощ” на оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие

Съдържание

Методически бележки.....	4
Оценка на изпълнението на ОП „Конкурентоспособност”	6
Оценка на комуникацията с МЗ и УО	13
Визия за новия програмен период	19

АНАЛИТИЧЕН ДОКЛАД

АНАЛИЗ НА КАЧЕСТВЕНА ИНФОРМАЦИЯ ОТ ДЪЛБОЧИННИ ИНТЕРВЮТА И КЛЮЧОВИ СЛУЧАИ

Методически бележки

Проучването е проведено в периода декември 2012 г. – януари 2013 г. Събрана е качествена информация по метода на дълбочинното интервю, а също данни, впечатления, оценки и предложения от представители на предприятия, които са кандидатствали с проект за финансиране по някоя от схемите на ОП „Конкурентоспособност“.

Проведени са дълбочинни интервюта с представител на следните институции, организации и компании:

- Български институт по метрология;
- Българският институт за стандартизация;
- Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия;
- Българската агенция за инвестиции;
- Държавна агенция за метрологичен и технически надзор;
- Изпълнителна агенция Българска служба за акредитация;
- Вока консулт;
- Елана инвестмънт АД;
- Ин Маркетинг;
- Българска стопанска камара;
- Асоциация на млекопреработвателите в България;
- ICT клъстер;
- Института за икономически изследвания при БАН.

Чрез прилагането на метода са обхванати всички институционални бенефициенти на Оперативната програма (6 на брой), а мнението им и споделият опит от изпълнението на проектите са допълнени от наблюдения и оценки на представители на браншови организации, консултантски компании и БАН.

Успоредно с това е събрана информация, която обобщава опита на 2 основни групи предприятия – изпълнили/ изпълняващи проект по Оперативната програма и такива, при които е отказано финансиране или изпълнението на проекта е прекратено.

Интервюирани са представители на следните предприятия:

- Изпълнили/ изпълняващи проект по Оперативната програма:
 - „Амет“ ООД – София;
 - „Ринко интериор“ ЕООД – Русе;
 - „Индустриални батерии“ ЕООД – Търговище;
 - „О.Р.Т.“ АД – София;
 - „Раломекс“ АД – Завет;
 - „Микропроцесорни устройства и системи за транспорта“ АД – София;
 - „Ейч Ди ченъл“ ЕООД – София;
 - „Синергион холдинг“ АД – Пловдив;
- Отказано финансиране/ прекратено изпълнение на проект по Оперативната програма:
 - „Комплитит“ ООД – София;
 - „Ачерно“ – София;
 - „Лайтсистемс“ ЕООД – София;
 - „Гран при“ ООД – София;
 - „До БГ“ ЕООД – Варна;

- „Хидросист“ ЕООД – Русе;
- „Ескаргот БГ“ ООД – Ст.Загора;
- „Геомат БГ“ ООД – София.

На база на проведените интервюта с представителите на бизнеса, е изготвен набор от case studies (ключови случаи), които представляват систематизирана подробна информация по набор от индикатори. Целта е да се обобщи в прегледна форма опитът от кандидатстване, изпълнение и отчитане на проекти по Оперативната програма, да се очертаят основните трудности във всеки от етапите, както и да се формулират конкретни предложения или насоки за промяна в процедурите, с оглед тяхното оптимизиране.

Оценка на изпълнението на ОП „Конкурентоспособност“

Инструментариумът за набиране на емпирична информация е изготвен така, че систематично да следва и разкрива логиката на процесите в посока от общо към частно. ОП „Конкурентоспособност“ е една от общо 7-те оперативни програми – със своите конкретни особености, тя е един от основните инструменти за финансиране от фондовете на ЕС. Тъкмо затова оценката за нейното изпълнение е интегрална част от оценката на целия процес и няма предпоставки да бъде открояващо се по-висока или по-ниска, в сравнение с общото възприемане и логика.

Усвояването е един от основните индикатори за изпълнение на оперативните програми. В интервютата често се споменават конкретни данни, в подкрепа на формулираните тези за оценка на процесите от усвояването на средствата от еврофондовете в настоящия програмен период – 2007-2013 г.

Има цифри, усвояването е 33-34%. Ясно е, че като усвояване не вървим добре.

Преобладава мнението, че усвояването върви със значително по-слаби темпове от предвиденото. Пропуснато е много време в началото и в средата на програмния период, а оставащото до неговия край притиска институциите все повече и повече.

Много сме назад. Много е назад усвояването, реалното усвояване започна едва ли не миналата година. Сега има някакво забързване, но няма как за една година администрацията, бизнесът и консултантските организации да свършат работа, която се върши нормално за 4 години. Според мен е слабо усвояването.

На високите управленски нива подобно закъсняване се дефинира като генерален проблем и все по-често е съпроводено с различни мерки (управленски решения) за ускоряване на процеса. Към настоящия момент е трудно да бъде оценен ефектът от подобни действия, които са по-скоро с характера на кризисни, а не систематични, последователни, с доказано висок ефект.

По отношение на договарянето, тук другият проблем е, че 32-33 сме усвоили, 92 сме договорили. Прекалено голяма е тази разлика. В други страни това разстояние е доста по-малко. В смисъл – 30 са усвоили, 50 са договорили. Някак си, ние се изхвърляме в договаряне, като под договаряне разбираме, общо взето, някакви рамкови договори, които не са конкретно договаряни, а с цел да увеличим договореността като отчет. Но това пък ще излезе наяве като се види, че не се усвояват в крайна сметка.

При дефинирането на основните проблеми, с които се сблъскват оперативните програми у нас, ясно се разграничават две основни нива, два среза, които трябва да бъдат внимателно и задълбочено анализирани – стратегически и оперативен. Стратегическото планиране трябва да даде отговори на най-важните въпроси, като ги аргументира на чисто политическо и експертно операционално ниво – защо (с каква цел) и как (с кои инструменти). Това е своеобразният фундамент, върху който се надгражда планирането на процесите и се развива на капацитета на институциите.

Основният проблем е стратегическото планиране, така нареченото. Защото до момента в България продължава да няма ясна концепция, стратегия, за това какво искаме да представяваме като икономика в края на програмния период. В крайна сметка оперативните програми като един оперативен инструмент, продукт на стратегическото планиране, те трябва да дават едни ясни отговори на въпросите на кого за какво и колко пари ще бъдат давани и с каква цел, в крайна сметка какво трябва да се постигне с тези пари и какъв трябва да бъде ефектът. Нещо, което аз продължавам да не виждам в България.

Общата логика, която трябва да бъде изведена в стратегическото планиране на процесите, е от огромно значение и върху нея следва да се постави акцент. Особено при условията на не достатъчно ефективен публичен сектор. Рискът от разпиляване на усилията и загуба на фокус е много висок. Подобно нещо се случва и сега, в настоящия програмен период. Някои от мненията на експертите съдържат конкретни съмнения за това, че инвестициите в активи (сгради, магистрали, машини и съоръжения и др. инфраструктура) се превръщат в самоцел, без изобщо да се търси оценка на ефекта в ръста на качествените индикатори за средата, най-общо.

Губи се местното производство, увеличава се вносът в консумацията. Какъв трябва да бъде измерителят на цялата тази инвестиционна програма? Като влагаме в „Конкурентоспособност“, примерно, правим ли нови продукти? В износната листа появяват ли се някакви нови продукти? Пробиви правят ли се на нови пазари? Колко работни места са открити, но постоянни работни места? Нараснала ли е продукцията, по принцип, производството за износ – също?

Сред затрудненията от оперативно естество, срещани при изпълнението на различните оперативни програми, на първо място се посочват някои дефицити в управляващите процесите нива на администрацията.

Все още в България няма достатъчно капацитет, експертен за разработване на качествени проекти, както и за тяхното изпълнение, като предимно във времеви ресурс нямаме опита да планираме, така достатъчно реално, за да се случат нещата. Другото, което е че в институциите, колкото и да са опитни, когато се направи един екип, силата на екипа общо взето се дефинира от най-слабото звено и ако има един слаб юрист или недостатъчно опитен в обществени поръчки или нещо друго, и това повлича цялата работа, да кажем в закъснение, дори да не е критично и това бави нещата.

На фона на изброените ключови проблеми в усвояването на средствата от фондовете на ЕС, закъсняването в изпълнението на ОП „Конкурентоспособност“ намира своето логично обяснение. С оглед на особеностите на оперативната програма – много широка и разнородна като география, вътрешна специфика, капацитет и т.н. аудитория от потенциални бенефициенти – ОПК си има и своите характерни черти, които силно я отличават от другите програми и са предпоставка за появата на затруднения. Една от основните, и най-често посочвани, пречки за изпълнението на програмата е недостатъчният административен капацитет. Проблемът се идентифицира, макар в различна степен и с различни проявления, на всички включени нива – и при администраторите, и при бенефициентите. Стартът на програмата в това отношение започва от твърде ниско ниво. С течение на времето институциите успяват да развият своя капацитет – донякъде с административна

оптимизация (най-значимата, по преценка на респондентите, стъпка в тази насока е вливането на МЗ в УО), а донякъде с други мерки като обучения, създаване и усъвършенстване на вътрешноинституционални правила и ръководства, обмяна на опит и кадри с други управляващи органи и т.н. Но не така стои въпросът при съвкупността от потенциални бенефициенти. Проблемът с капацитета при тях е несравнимо по-голям, отколкото е при администрацията. Проявяваният от УО стремеж за свръхадминистриране, изразяващ се в много и сложни правила и процедури, в тежък документооборот, формира едно драматично противоречие между административните условия и съответния капацитет на потенциалните бенефициенти. Споделеният опит ясно показва, че значителна част от сключилите договори бенефициенти по ОПК отделят значителни усилия за администриране на изпълнението, за изготвяне на изискуемата документация.

Те бяха спечелили такъв проект, бяха получили финансиране. Накрая те казаха, че им е отнело много повече време да администрират проекта, да го отчетат, да представят цялата документация, за да им бъдат възстановени средствата, отколкото всички усилия и цялото време за самото внедряване на системата. Което е доста сериозен сигнал за това, че администрирането е доста тежко.

Бенефициентите по оперативната програма често се оплакват от изискванията за документацията по отчитане на изпълнението – особено в частта, в която на по-късни етапи се дублират документи, които вече са внасяни на по-ранен етап. Бизнесът не само че не вижда логиката на подобни изисквания към отчетността, но е недоволен и заради нарастващите ресурси, които изразходва, за да осигури необходимото съответствие – хартия, консумативи, човешки труд в офиса (за копиране на документи, за събиране, комплектоване и т.н.). Администрацията пропуска един много важен момент – липсата на логика и категорична необходимост, когато изисква оригинални документи (справки, удостоверения и т.н.), които тя може да получи по служебен път от други институции – НАП, Агенция по вписванията, общините по места и т.н.

Всъщност, основната част от упреците на бенефициентите към УО, дължащи се на недостатъчен административен капацитет, са предизвикани от нелогичното забавяне при произнасяне на институцията в някои типове случаи. Най-характерният от тях е одобряването на междинните финансови отчети и свързаното с тях междинно плащане за възстановяване на частта от направените от бенефициента разходи по изпълнението на проекта. Тук, вероятно, също става въпрос за недостатъчен капацитет. Но дори и да не е така, липсата на капацитет при УО проличава в други взаимодействия с бенефициентите – когато се изисква специфична експертиза по конкретни сложни казуси.

На Управляващия орган, му е трудно да взема определени решения по същество. Защото става въпрос ти да бъдеш експерт в областта и да можеш да оцениш едно или друго предложение по същество.

Представете си, примерно, кой ще е този експерт, който във всички сфери на икономиката, дори в една и съща сфера, ще прецени няколко проекта дали те са иновативни или не са. Средата тук е много специфична и всичко може да е много различно, и много трудно да могат да се намерят истински експерти, които бързо да вземат решение, да са уверени, мотивирани и т.н.

Една от очевидните слабости при изпълнението на оперативната програма е голямото забавяне в случаи, които изискват вземане на решение от страна на УО по конкретен въпрос – например, при искане за изменение на спецификацията при тръжни процедури за доставка на техника, УО се произнася, но с огромно просрочие на всички нормативно установени срокове. Подобна практика може да предизвика появата на критични предпоставки за цялостното изпълнение на конкретния проект, да обезсмисли частично или изцяло действието, за което се иска разрешение и т.н. В крайна сметка, всичко резултира в ограничаване на очаквания положителен ефект за бенефициента. Това е друг аспект на проявление на недоизградения капацитет на УО. В някои случаи, с общи усилия се избягват неблагоприятните последици за бенефициента и за неговия проект, като цяло. Но твърде често се случва така, че бизнесът (предимно малки и средни предприятия, с ограничени ресурси, в условията на криза в икономиката) е пряк потърпевш от забавянето на администрацията, което рискува да провали, да намали положителния ефект или най-малкото – да оскъпи изпълнението на проекта.

Другото, което е, че самият Управляващ орган, тези многостепенни съгласувания, 4 съгласувания има вътрешни, това просто е смъртоносно. Смятам, че най-вероятно така трябва да бъде, но може би трябва да има някакъв паралелен вариант на гледане. Съгласна съм откъм финансовата страна. Обаче, първо техническите, после финансовите, всичките началници до директора, когато беше и министъра, просто беше уникално. При министъра неща идваха, писмото го получаваме на 11 ноември с дата от 1 ноември. Защото е седяло 2 седмици на бюрото му.

Институционалните бенефициенти могат да се похвалят със завидно по-висок капацитет, в сравнение с бизнеса. Но в процеса на изпълнение на проекти по оперативната програма се забелязват наченките на конфликт, чиито последици може да компрометират част от постигнатия ефект. Нормираните надбавки, които получават служителите в институционалните бенефициенти са в пъти по-ниски от възнагражденията, предвидени за привлечените външни консултанти. В резултат възникват предпоставки за неравнопоставеност, което оказва демотивиращо въздействие върху привлечените в изпълнението на проекта членове на екипа.

Отговорността, работата, която е много повече, отколкото това ПМС предвижда като възнаграждение. Не знам по какви причини е това. Но това ако не се промени, ние не бихме, поне нашият екип, които сме тук, не бихме кандидатствали за нов проект. За съжаление, защото има много какво да се направи. И като надграждане, и като идея за нов проект, и като опит, който сме натрупали. Но са несравними нещата по отношение на отговорност и възнаграждение. Трябва да има някакъв баланс, а в момента такъв няма.

Също няма и равнопоставеност между екипите вътре. Хората, които са в агенцията и които работят в екипа като държавни служители и външните консултанти, които са привлечени като външни експерти. Много са различни условията, при които са поставени, няма равнопоставеност и това демотивира хората.

Анализът на активността за информиране на целевите групи, от страна на изпълняващите програмата институции, разкрива друга група проблеми и слаби места, които предстои да бъдат преодолявани. В хода на проучването бяха формулирани тези, които критикуват поставянето на фокуса само върху

провежданите кампании и информационни дни, като едни от най-важните инструменти за въздействие на аудиторията.

Всички, които кандидатстват, наемат консултанти, за да им свършат тази работа. Което не е добре, според мен. Не говори за ефективност на разяснителна, информационна и каквато и да е кампания, обучение и т.н. Трябва да им покажеш как да си подготвят проекта един път. И втори път, самите процедури така да ги направиш, че бъдат прости. Болшинството да могат сами да си направят проекта. По отношение на тази информационна, рекламна кампания, достъпа на информация, това според мен е определящото. Не само да се информират, но и да се обучат, и ефективността на процедурите така да се направи, че да е достъпна. По този начин ще се преодолее и този страх да се кандидатства. Много документи, сложно, това е един основен проблем.

Примерите, които потвърждават горното мнение, се откриват в преобладаващата част от мненията на бенефициентите – бизнесът ползва консултантите не толкова за писане на съдържателната, техническата, част на проекта, а за подготовка и комплектоване на документацията за участие по конкретна схема. Тук, очевидно, не става въпрос за липса на собствен капацитет, защото повечето от обхванатите в проучването бенефициенти имат повече от 1 проект по оперативната програма и при всеки от тях са ползвали услугите на външен консултант. Тук става въпрос за една предварително поставена много високо летва, която може да бъде преодоляна само и единствено чрез ползването на консултантска подкрепа.

Сложността на процедурите, разглеждани успоредно с мерките за информиране на аудиторията, показват слабо препокриване и дефицит на практическа информация, с което не се стимулира по най-добрия начин всеки потенциален интерес към програмата. Един от възможните варианти за интензифициране на информационното въздействие е привличането на организации и институции от неправителствения сектор и използване на създадените и поддържаните от тях мрежи.

Грешката е може би в това, че не се привличат достатъчно браншови организации, регионални структури, съвместно с тях и работодателски организации, бизнес организации. Така че съвместно с тях да се обучават техните членове, които са потенциални бенефициенти.

Смятам, че това (организациите на бизнеса) са места, където има специализирана квалификация и която подобни структури биха могли да осигурят на своите членове. Защото едно малко предприятие, с 5-10 човека, не може да си подготви само документи, а консултантската помощ е доста скъпа. Така че абсолютно съм съгласен, че това е сферата, където действително организации като нашата могат да бъдат полезни и трябва да са по-активни.

Оценките за ефекта от изпълнението на програмата в настоящия период са положителни, поне като цяло. Особено категорични в това отношение са институционалните бенефициенти. Съмненията и забележките на респондентите от тази група са насочени предимно към недостатъчното авансово финансиране, забавянето при одобряването на междинните финансови отчети и евентуалният проблем с окончателното отчитане на проекта. В качеството на второстепенен разпоредител, институциите нямат инструмент за осигуряване на необходимото финансиране и се нуждаят спешно от механизъм за компенсирание.

Ние оцелявахме досега благодарение на това авансово плащане, защото изискахме максималната стойност – до 20% от стойността на проекта. И проектът ни впоследствие се намали като стойност, тогава пък върнахме част от авансовото плащане, но не знам. Ние нямаме наш бюджет, на агенцията, от който да поемем някакви такива междинни плащания. Нямаме абсолютно никакъв, ние сме второстепенен разпоредител.

Бизнесът също е склонен да споделя наличието на положителен ефект от „Конкурентоспособност“, но предимно за тези, които са успели да изпълнят своите проекти.

Определено предприятията, които са взели помощ, са увеличили конкурентоспособността си, защото са успели да се модернизират по начин, по който трудно биха го направили без тези средства. Въпросът е вече какъв процент от планираните средства ще достигнат наистина до предприятията, за да има вече осезаем ефект. Зависи от това доколко ще се усвоят парите, защото на този етап не можем да говорим за голяма усвояемост, следователно – за голям ефект. Значи по-скоро ефектът е конкретен и единичен.

Друг очакван ефект, при това – с обещаващ потенциал, е очевидното подобряване административния капацитет на потенциалните бенефициенти, дори и при тези, чиито проекти са били отхвърлени заради административни несъответствия или са били оценени по-ниско. Постепенно израства тяхната увереност и информираност, формират се нагласи на база добрите примери и практики, които се оповестяват. Тъкмо в тази насока са и едни от най-често срещаните препоръките по отношение на разпространението на информация за оперативната програма - повече примери, повече публичност и прозрачност.

Най-добрата реклама е доволният клиент, клиентът, който си е взел парите. То е най-добрата реклама и за самата програма.

Съществено място в препоръките е отделено на опростяването на документацията и на процедурите, на въвеждането на електронни форми за комуникация между бенефициентите и УО, както и на електронни формуляри за кандидатстване.

Хубаво е на ваш номер да има и ваш номер, хубаво е всичко да се извършва по факс, но в момента вече и мейла, би трябвало да бъде като официален документ. В 21-ви век живеем, не живеем в 19-ти, 15-ти.

Бенефициентите биха предпочели да се променят основните принципи на изходяща комуникация на УО – тя трябва да бъде по-смела, с повече поемане на отговорност от страна на експертите в институцията. Това, вероятно, ще въздейства положително и ще стимулира потенциалните бенефициенти да бъдат по-активни в търсенето на информация, в обмислянето на възможностите за включване по някоя от схемите и ще допринесе за по-високо качество на внасяните проектни предложения.

Самите администратори, които стоят отсреща, когато бенефициентът се обади и пита, те често пъти не могат да вземат позиция, те не дават отговор, те казват прочетете си ръководството. Това е един от основните проблеми, които аз виждам,

тоест не смеят да вземат позиция, случайно да не сгрешат, за да не носят отговорност.

Просто има такова нещо - неувереност от страна на експертите. Не мога да кажа на какво се дължи тази неувереност, дали на недоброто познаване на правилата на самата оперативна програма или просто на условията, при които експертите са поставени, но там според мен е една много силно йерархична структура, в която конкретният експерт, който върши съществената работа, проверявайки един технически отчет се страхува да вземе решение без прекия си ръководител и този, който е над него и още по, който е над него. Разбирате ли, има такъв един страх да не сбъркаме.

Качеството на информацията, излизаща към потенциалните бенефициенти от страна на УО, трябва да отговаря на най-високите критерий за пълнота, аргументираност, прозрачност и откритост. От особено значение е да се аргументират ниските оценки, отказите заради административно несъответствие, както и всички послания, като цяло, които са поставени в негативен за респондента контекст.

Оценка на комуникацията с МЗ и УО

В проучването е включен блок от индикатори за измерване на удовлетвореността за установяване на проблемите в сферата на комуникацията и взаимодействията с представителите на администрацията. Като неразделна част от тези процеси се разглежда съвкупността от усилията на институциите за подаване към всички целеви групи на Комуникационния план на своевременна, обхватна и адекватна информация.

Анализът на емпиричните данни показва, че в сферата на информационното обезпечаване на групата на потенциалните бенефициенти постепенно се запълват значимите децифити на бизнеса, консултантите и неправителствените организации от подобно естество. Преобладава схващането, че УО е „започнал плахо“, но постепенно медийните канали започват да се насищат с информационно съдържание, което облекчава всеки проявяващ дори и най-малък интерес. Към момента може да се твърди, че основният обем информация достига на практика до всички представители на широката група на потенциалните бенефициенти. Споменаваният дефицит на информация в първите месеци след стартирането на програмата отдавна е останал в историята.

Във времето беше много различен потокът на информация. Имаше момент, когато Управляващият орган и Междинното звено бяха тотално затворени, после имаше много сериозно отваряне, после пак затваряне. В момента мога да кажа, че има информация.

Ако трябва да се изброят основните групи проблеми по отношение разпространението на информация, те биха могли да се сведат до следните аспекти:

- Недостатъчно уплътняване на някои медийни канали;
- Трудности с възприемането на използваните език и терминология;
- Противоречиво съдържание в различни официални източници (сайтовете на УО и на МЗ);
- Липсата на достатъчно добри примери за изпълнени проекти и ефекта от тях за бенефициентите.

Възможно е да бъдат открити и други проблемни струпвания, но събраната емпирична информация фокусира предимно върху изброените. Първата група очевидно въздейства върху най-широката аудитория. Не е тайна, че оперативната програма се споменава сравнително рядко в най-масовите медии – националните телевизионни канали. Липсват медийни клипове, с които тя да бъде популяризирана сред най-широката публика.

Ами, ако трябва да направя оценка по скала от 1 до 10 (на разпространението на информация), бих им дала 1 и ще ви кажа защо. Първо, аз съм виждала само една реклама по телевизията на тази програма, по ТВ 7 ако не се лъжа, не знам за други телевизионни програми...

Възприемането на наличната информация за програмата се затруднява от някои специфични нейни характеристики като стил, език и терминология. Това в най-голяма степен важи за бенефициентите, но дори и на по-ниско ниво вероятно се произвежда някакъв „възпиращ“ ефект – сблъсквайки се не само с многопластовата

информация, някои потенциални бенефициенти се шокират от сложността на изложението, като дори и не помислят да ползват услугите на някой, който с лекота би я превел в ежедневни категории.

Езикът, който се говори, е малко или много специализиран. Има определени административни термини и мисля, че бенефициентите много често не разбират докрай същината на нещата, поради това, че се използва специфичен език. А това да кандидатстват сами, могат да го направят единствено големи предприятия. Така че информацията за бенефициентите ми се струва все още неразбираема, но това идва от конструкцията и организацията на програмата.

Фактът, че услугите на консултантите в това отношение са оценени като много полезни, недвусмислено показва, че има начин информацията за програмата да бъде поднасяна по по-разбираем за човека отсреща начин. Тяхната помощ се оценява високо от всички интервюирани бенефициенти. Натрупаният им опит може и трябва да бъде използван при разпространението на информация за програмата през следващия период.

За противоречия или разминавания в информацията свидетелстват предимно бенефициенти от различните групи – както някои от институционалните, така и от бизнес средите.

Оперативното ръководство трябва да се актуализира. Това, което в момента е публикувано, не е актуално. По отношение на променената база, тоест изменението на ПМС 62 за заплащането, при нашия формуляр имаше изменения. В резултат на първият одит и бележките са отразени в тези документи, но по отношение на оперативното ръководство, това не е отразено. И на инструкциите, и указанията, дори тези на Министър Дончев, които излязоха. И ако ги четеш двата документа, те си противоречат. Примерно, при определяне възнаграждението на екипа на предприятията, на член на екипа на управление, който е в организацията. В ПМС е казано, че основа на брутно му възнаграждение от предходния месец. А в указанията за прилагане на методиката на Дончев е казано „основното възнаграждение за предходния месец“.

Информация има единствено на www.eufunds.bg и на страницата на управляващия орган, както и на междинното звено, преди години тази информация там се различаваше, само да ви кажа.

Подобно разминаване на информация влияе негативно на имиджа на програмата. Също така то произвежда нежелани ефекти, особено когато остарялата информация е причина за възникване на административно несъответствие при кандидатстване с проект или поражда повод за налагане на финансови корекции при бенефициентите.

Някои предпоставки за възникване на проблеми с актуалността и достоверността на информацията за програмата се решават с предприетите административни реформи по вливане на МЗ в състава на УО. Поддържаната от УО страница на оперативната програма се превръща в основния уеб базиран информационен източник – с най-богато и актуално съдържание. Но тук се появява друг проблем – функционалността на сайта.

Има толкова наситена информация, ти просто не можеш да разбереш какво, къде да търсиш, в смисъл много, според мен, е хаотичен. Има вече достатъчно организации, които се занимават с ползваемост, с оптимизиране на функционалността, могат да ги ползват, за да се направи малко по-ползваем, така да се каже, лесен за използване. Сега започваш да търсиш, всичко е с един и същи шрифт, с един и същи цвят и ти започваш да се взираш.

Има случаи, когато неспособността за обезпечаване на актуална информация за програмата едновременно във всички източници и на всички нива води до затруднения в комуникацията с някои представители на администрацията. Респондентите в проучването посочват примери за дефицит на информация в регионалните сектори по конкретни казуси, които се обсъждат на провежданите обучения за бенефициенти.

Има информация, която на нас например ни се предоставя по време на обученията, тези, които са за бенефициенти. Всъщност тази информация не е достигнала до тях (регионалните сектори) и те често научават някои неща от нас. Някои възможности или начин на обработване на документите. Някъде се къса звеното. Може би преди да обучат бенефициентите, трябва да ги извикат и точно със същите презентации да им ги кажат на тях.

Мога да посоча конкретен пример с изменение в бюджета, което се случва точно след тръжната процедура, прехвърляне на средства между различни бюджетни пера. На самото обучение ни посъветваха: направете тръжната процедура и тогава пуснете тези документи. И координаторите казаха: да, да, добре, това го чух и от друг бенефициент, и при вас ще стане... на тях не им е казано.

Всеобщо впечатление от комуникацията на институциите с аудиторията е твърде слабото присъствие на добрия пример от изпълнени проекти. Това подсилва усещането за липса на откритост, за прозрачност в работата на институциите. В същото време лишава една голяма група предприемачи от импулс за разработване и кандидатстване с проектни предложения. В бъдещия програмен период, очевидно, трябва да бъде разработена отделна стратегия за популяризиране на добрите примери. Още отсега може да се каже, че нейното последователно прилагане ще бъде посрещнато от огромен интерес, ще докосне най-голяма част от аудиторията и ще допринесе не само за подобряване на имиджа на институциите и програмата, но и ще се превърне в стимул за все повече предприятия да търсят своето място и поле за участие в процесите.

Като полезна практика за информиране на аудиторията, на най-активната част от нея, може да се възприеме разпращането на електронен информационен бюлетин до широк кръг потребители. Най-напред е необходимо да се създаде единна база с контактна информация, събрана по различни поводи и налична в УО – информационни дни, запитвания по електронна поща (чрез сайта), кандидатстване и изпълняване на проекти по програмата и др.под. От процеса не бива да се изключват браншовите и консултантските организации, които са много подходящи като посредници при разпространяването на информация за програмата.

Със сигурност те (УО) вече имат база данни от всички, които някога са кандидатствали за програмата. Не виждам причина защо на тях да не им се

изпращат конкретни бюлетини. Във всяко проектно предложение има имейл адреси. Това със сигурност са предприятия, които са активни, които поне веднъж са пожелали да работят по такъв проект. Може такова директно разпространяване. Може също така информацията да се разпространява до браншовите организации, те също са активни, а те вече – до членовете.

Комуникацията на бенефициентите с институциите, на база събраната емпирична информация, може да се определи като добра и позитивна. Подобряването на комуникацията с УО е сред най-често посочваните положителни ефекти от извършената административна реформа през 2012 г. Въпреки това, заслужава да се изброят някои от посочените от респондентите слабости от миналите и настоящи практики като предпоставка да бъдат успешно преодолени в следващия програмен период.

Ключов момент в процеса на общуване е излъчването на добронамереност и кооперативност. В последните години обществото, а в това число и представителите на бизнеса, променя динамично своето отношение към институциите на централно и местно ниво и става все по-взискателно към тях. Обективното съдържание на протичащите в обществото процеси показва израстване на разбирането, че гражданите все повече са субект на управлението, а не само и единствено негов обект, че от тях произтичат всички властови ресурси. Гражданите и предприемачите стават все по-еманципирани и проявяват болезнена чувствителност по протокола на общуване с представителите на администрацията. Непремереният тон и грубото отношение вече не са тема за обсъждане. Нетърпимостта към подобни прояви е много висока. Всъщност, фокусът постепенно се премества от повишаване на културата на общуване с потребители към промяна на разбирането за философията на процеса. Не е достатъчно представителят на институцията в един телефонен разговор да поздрави с „добър ден“ или да използва учтивата форма за обръщение към отсрещната страна. По-скоро е необходимо е да покаже, че разговори като този придават смисъл и съдържание на работния му ден. Всеки, който се обръща към конкретна институция с въпрос или проблем, вече е определил своята лична необходимост от информация като особено значима. Най-адекватно поведение от страна на служителя е да се отнесе с необходимото внимание, да покаже заинтересоваността си и личната си ангажираност, да бъде кооперативен и полезен. Този модел е широко възприет в редица европейски страни и към неговото прилагане у нас трябва да се стремят всички институции, които работят с широка аудитория.

Имаше тогава - „Да, момент, ей сега ще проверя“. Щрак, вие нямате право да кандидатствате, прас телефона, точка. Чакайте сега. Първо ние трябва да можем наистина да комуникираме, ние като общество сме зле с комуникацията, но това е друга тема. „Защо се обаждате, какъв е проблемът, с какво мога да ви бъда полезен?“ Това е начинът, по който комуникират хората в Европа. Така е и във Франция, и в Германия, и в Австрия, и в Чехия, и в Полша. Звъниш му по телефона, или му чукаш на вратата. „С какво мога да ви бъда полезен“ е въпросът.

Безспорно е, че текучеството в УО е сред основните предпоставки за влошаване на комуникацията с бенефициентите и с по-широката аудитория. Особено значим е този проблем в различните фази от изпълнението на проекта и неговото отчитане.

Ами там е лошото, че тези хора непрекъснато се променят. Това е също една от причините, които ни затруднява в нашата работа. Да речем проблемът с юристите, които гледат процедурите по същество в един междинен отчет, самите процедури за обществените поръчки ги оценява. От началото на проекта, сигурно до момента 4 юристи сме сменили, а ние на практика сега ни се гледа 4-ти отчет. Значи всеки междинен отчет се гледа от различен юрист. Защо е това? Според мен експертите, които си хванат един проект, трябва да го бутат до края, защото те се запознават с нас и с нашия стил на работа, със стила на нашия екип и с начина, по който ние провеждаме поръчките и ги изпълняваме. Това, че непрекъснато се сменят експертите също много ни затруднява.

Като основен проблем във външната комуникация може да се посочи забавянето на отговори от страна на администрацията. Първопричина за това е недостатъчният административен капацитет, а в основата на явлението е тъкмо текучеството на експертния състав.

Да се подобри пътя на документите. Има значително подобрение последните години, но все още се губят документи или пристигат с 1-2 месеца закъснение. При кратки проекти това просто е убийство за проекта.

За преодоляване на негативните последици от него може да се помисли за изнасяне на част от дейностите по оценяване на проекти, верифициране на отчети и т.н.

Видно е, че комуникацията с потенциалните бенефициенти е силно обременена от разликите в експертизата на различните административни нива, в отделните структурни единици, функционално обособени в УО. Част от усещането за проблеми в комуникацията се дължи точно на този набор от причини.

По конкретните въпроси не се взимат никакво отношение, защото не могат да носят отговорност, защото не се знае, те могат да кажат и според съответния експерт, „да, това е допустим разход“, но да кажем Управляващия орган, другия експерт да каже не, не е допустим разхода.

Една от подходящите форми за преодоляване на различията в експертизата са обученията. Впрочем, всички диалогични форми са полезни и необходими за преодоляване на различията в нивото на подготовка на експертите в администрацията и биха могли да се използват активно за професионалното им развитие в рамките на институцията. Особено полезно в това отношение би било създаването на регистър на входящите запитвания (вкл. и по телефона), на база на който да се изготвят модели за решаване на основните типове казуси.

Как да се преодоляват различията в експертността? Ами с обучение, с четене на постановленията, които са със съответните оперативни програми, с обучения, според мен там между тях може би трябва да има един диалог и те да си говорят. Ако аз бях директор на съответната дирекция, бих ги събирала всеки понеделник, бих казала: този бенефициент защото се е обаждал, дайте да видим... Да се обсъждат проблемите, когато някой не знае, не трябва да казва „не“.

Темата за комуникацията е твърде обширна и е пресечно поле на комплекса от мерки, от цялостната дейност по структуриране и оптимизиране на администрацията.

По-горе са очертани някои по-важни акценти в областта на разпространението на информацията и комуникацията, на база събраната и анализирана емпирична информация. Разбира се, проблемите в тези сфери не се свеждат само до изброените. Посочените насоки за развитие предстои да бъдат обсъдени и включени по подходящ начин в набора от мерки за повишаване на административния капацитет на УО. Обобщеното мнение на респондентите сочи наличието на добра основа, на работеща и ефективна структура, която с подходящите мерки може да получи ново качество и да гарантира успешното изпълнение на програмата през следващия период.

Визия за новия програмнен период

В проучването са обхванати и някои аспекти на програмирането на новия период на „Конкурентоспособност“. Една от основните теми е стратегията на програмата и нейния обхват. Напоследък медиите дават изява на различни обществени групи и публикуват експертни мнения за това дали и как научните среди да бъдат включени в процеса на разработване на иновации за българската икономика. Респондентите разсъждават прагматично по този въпрос, на база своя опит и мнение за изпълнението на програмата през първия и период. Общо формулираният извод е, че трябва да се предвидят финансови инструменти за включване на научните среди в разработването на иновации.

Моето мнение е, че ако не се допусне наука и не се влагат иновации, няма как да стане. Нямаме друг шанс просто. Тъй че строго положително гледам на това науката да бъде допусната, защото този фонд „Научни изследвания“, който сега е инструмента за българската наука, той дава много слаби възможности. Там има няколко екипа, поне доколкото аз съм запозната, не няколко, но да кажем едни 30-тина екипа, които вече са се научили да правят проекти и те правят проекти.

Въпреки предвидената нова програма „Наука и образование“, в новия си формат „Конкурентоспособност“ трябва да съдържа инструменти за финансиране на научните изследвания в подкрепа на иновациите.

Но има и другата крайност – в една програма да е всичко. Което също си има плюсовете, тъй като има по-голяма гъвкавост. Можеш да прехвърляш средства в рамките на една програма. Но между различни програми става много по-трудно.

Всъщност, ключовите въпроси за обхвата на програмата през следващия период, за нейната философия, би трябвало да се вземат след допитване до всички заинтересовани групи, стъпвайки на изградената комуникация с работодателските и браншовите организации на бизнеса.

Според мен администрацията не може от нейния поглед да решава какво бизнесът да прави, като начало това ми е първата забележка, не може тя да поставя никакви цели без да вземе обратно мнение от другата страна, която плаща данъците, осигурява средствата за работа на администрацията. Според мен дискусията трябва да е много сериозна между бизнеса и администрацията за следващата програма, която мисля, че ще е „Предприемачество и иновация“.

Опитът на УО и събраната информация за интереса на различните схеми от първия програмнен период също осигурява отличен ресурс в полза на планирането.

Имаше някои схеми, към които няма интереси. От 5 кандидата, 4 са отпаднали на административно ниво, останал е 1 и така нататък. Ясно е, че проблемите са при програмирането – прекалено е иновативна. Сигурно на етап програмиране го обосноваваш много добре – необходимостта от тази схема, но виждаш че реализация няма, няма бенефициент. Иначе, като обосновка, необходимостта от такава схема може много добре да се обоснове.

Основните идеи и насоки за промяна фокусират необходимите усилия в няколко основни насоки:

- Необходимост от формулиране на основните приоритети на страната в икономиката за средно- и дългосрочен срок;

ОП трябва да е резултат от много сериозен анализ на бизнес средата, на бизнес климата в България, на всички сектори, на потенциала ни за развитие, на нашата стратегия като държава за това кои сектори подпомага, и за това как се виждаме след 10 години, като каква държава. Тоест това не е просто отговор кой трябва да получи парите, важен е цялостният ефект върху сектора, върху икономиката като цяло.

Всичко е резултат от тази стратегическа несигурност, да речем, кои проекти да изберем. Не може да имате от една страна неясна стратегия, от друга страна да имате точни и ясни критерии в документацията за кандидатстване. Когато е ясна стратегията какво се цели, тогава имаме ясен бенефициент, ясен проект и ясни дейности. Тоест примерно казваме, че ще финансираме I наука, биотехнологии, те ще са с приоритет. Оттук нататък вече е ясно какво е биотехнологии, как се доказва, че се работи в тази сфера, съответно вече документацията става много по-семпла.

- Въвеждане на принципно различен подход при оценяване на проектите с изясняне на дейности извън рамките на УО;

Това, което е проблем за грантовите схеми, за фирмите по процедурите и как може много бързо да се реши. Избор на експерти от тези сектори, които те подпомагат. Примерно Испания, Англия, Франция, минимум осем години на средни ръководни позиции от съответния бранш. Много внимателно трябва да се изберат тези хора и да се атестират на всеки две години. Това е практика навън. И когато някой кандидатства, преди да почнат да му разглеждат проекта, той отива, обаче той е достатъчно печен и добър... аз ако отида в такива магазини и фабрики, в които съм работил, мога да сметна горе-долу колко пари струва това. По същия начин, ако отиде един инженер или едно ИТ и му види нещата, които прави, във фирмата директно, му прави една дисекция и после се разписва: този става за помощ. Има потенциал. Когато свърши проекта пак той или друг отива и чак тогава му се плаща.

По някакъв начин да се направи управлението на тези средства по-ефективно, дали ще е аутсорстване на менидж бордове, както имаме в момента добра практика или по някакъв друг начин, но ефективността в момента е почти нулева, от всичко това, което почти нулева, изсечена една гора от документи.

- Предприемане на конкретни стъпки в насока облекчаване на административните изисквания и опростяване на документацията. Може да се направи обосновано предположение, че в настоящия момент администрацията възприема интереса на всеки потенциален бенефициент като потенциален нарушител, при това – умишлено нарушаващ.

Би могло да се преразгледа ПМС-55. Могат още да се вдигнат праговете, които са за различните видове поръчки, за да се намали административната тежест. Според мен

навсякъде има някои, които злоупотребяват, но заради тях да се стопира цялата програма, просто е похабяване на ресурси във всякакъв смисъл.

Също мисля, че трябва да се смени мисленето на одитния орган. Защото де факто той налага допълнителни изисквания и тежести и те много пъти са постфактум, така че може би там трябва да се проведат някакви обучения, да се смени тактиката, начинът на мислене, ако щете поколенията да се сменят. Или да се изпратят на някакви обучения при други донори – има донори Световна банка, която управлява донорски проекти, ПРООН, така че да се излезе извън рамките на това мислене, което е в момента, за да се видят световните практики в обществените поръчки, в грантовете, и малко да се облекчи административната тежест към бенефициентите. Както и да се види опитът на други държави в усвояването на парите.

Такава административна тежест в другите държави, каквато е тук. Мога да дам пример с Унгария, просто там съм запозната. Преглеждах документите за енергийна ефективност в Малта какви са били, наистина има изисквания за три тежести, но оттам нататък всичките тези свидетелства за съдимост, всякакви такива безумни и дълги процедури ги нямаше. Просто нека нашата администрация се отърси от страха, че всички са измамници и да намали административната тежест.

- Решаване на конкретни въпроси от технически характер – по сроковете на конкретните схеми, разширяване на възможностите за финансиране с цел развитие на вече изграден капацитет/ структура, преосмисляне на размера на авансовото финансиране и условията за неговото отпускане, създаване и поддържане на специфична информационна среда за институционалните бенефициенти и т.н.

Ясно е, опитът показва, че тези схеми с отворен период – по реда на пристигане на офертите се разглеждат. Общо взето, не води до успех. Всеки изчаква, блокира се един ресурс, който не е ясно кога ще се усвои. Така че те трябва да престанат, или да се намалят, за сметка на кандидатстването с определен срок. Тримесечен срок. Да е по-ясно като ресурс с какво разполага управляващия орган, а не така, примерно, да чакаме за някои схеми месец-два или повече.

Я проверете клъстерите колко са живите, работещите, от създадените. Защото липсват последващите действия. Не е номерът да работиш на парче.... Започни постъпателно, първо ги обработвай да създадат клъстер, после им давай пари или ги консултирай да се развиват, този клъстер да го направят по-голям, после го направи международен клъстер.

При финансирането, може да се помисли пак за някакъв опит да се увеличи авансовото финансиране – от 20 на 30%. И там проблемът не е толкова в увеличаването на финансирането, а по-скоро в обезпечението. Нека да се признават записи на заповед, а не само банкова гаранция, защото банкова гаранция малко и средно предприятие не може да получи. Така че авансовото финансиране, общо взето, не му върши работа или не може да го използва.

Много би било хубаво, ако имаме някаква такава, как да кажа, някакъв информационен поток, в който непрекъснато да си общуваме. Не е въпросът да се чуваме, да се виждаме, а да се усещаме, специално нашият екип, институциите,

които работят директно с управляващия орган, някак си не като едно цяло, но като партньори, които непрекъснато да поддържат връзка. Може би това да е сайт, не знам, някакви форми, не е задължително да са скъпи, да имат някакви картинки. Да има някакъв поток, който като си отворя компютъра днес, да знам, че еди кой си прави нещо някъде. Нещо от този сорт. Би било добре, защото ти създава усещане за принадлежност и за съпричастност.

В хода на проучването, при изготвяне на т.нар. ключови случаи, респондентите изброяват основните проблеми, с които се сблъскват при подготовката, кандидатстването, изпълнението и отчитането на проекти по оперативната програма. В таблицата по-долу са систематизирани основните препоръки за следващия програмен период. Предложенията за промяна са обобщени в две основни групи – според това дали фирмата е изпълнила/ изпълнява проект или той е бил отхвърлен/ прекратен.

Изпълнени или в процес на изпълнение проекти

Комуникация с институциите:

- Да се въведе електронна система на комуникация с институциите, за да се спести време и да не се трупат документи – например, при подаване на документ регионален представител да присъства на търг се попълва формуляр на хартия, изготвя се придружително писмо, пътува се от Завет и се внася в регионалното звено в Русе; всичко това може да мине по електронен път, заверено с електронен подпис
- Представителите на институциите да са по-активни в комуникацията, да избягат от формалния подход
- Веднага след подписването на договора някой трябва да потърси бенефициента, а не той да настоява за контакт, при това – многократно
- Закриването на някои регионални звена е предпоставка за възникване на неудобства за фирмите по места; алтернатива е електронната комуникация, за да не се ходи до Русе или Варна за внасяне на 1 писмо
- Да се направи анализ в УО на исканията за допълнителна информация към бенефициентите; на тази база ще изпъкнат различията в качеството на експертите в УО, което ги превръща в силен субективен фактор за успеха на проектите на бенефициентите

Изискуема документация:

- Изискванията към документацията трябва да се опростят на местно ниво, защото са наложени оттук, а не отвън; по европейските програми всичко е значително по-лесно
- Да се намали обема на изискуемата документация
- Да отпадне изискването за дублиране на документи – напр. при последния отчет се предават отново всички отчети и документи, подавани на по-ранен етап
- Сега бенефициентът изготвя двойни отчети: за себе си и за подизпълнителя; Да не се натоваарват подизпълнителите с излишна отчетност, тя да се съкрати и да остане основно при бенефициента
- Прекалено бюрократични изисквания по ПМС 55 – да се облекчи изпълнението на ниско стойностните процедури (напр. изготвяне на табела за визуализация на стойност до 1000 лв.)

- Да се изчистят всички пречки в изискванията, които имат бюрократични основания; пример – проблеми заради разлика от 1 тире в заводската табела, спрямо документацията
- Критерият за наличие на печалба е абсурден; пример – при купени много нови машини, има период, в който заради начисляваните амортизации се излиза на счетоводна загуба
- Да се приеме електронен вариант на отчитане, с електронни формуляри и с електронен подпис – по подобие на програмите на ЕК с пряко администриране; това говори за капацитет на бенефициента, защото е част от технологичната грамотност и пести време, ресурси, труд при отчитането на хартия

Процедури:

- Да се съкси времето за одобряване на тръжни процедури – напр. за изготвянето на проекта са били нужни 3 месеца, колкото време отнема и одобряването на тръжните процедури
- Да се съкратят сроковете за отговор, за приемане на отчетите
- Да се спазва тази част, която регламентира отговорностите на служителите на УО в Ръководството
- Администрацията да поема своята отговорност, а не да я прехвърля върху бенефициента; пример – одобрени тръжни процедури впоследствие се обявяват за дискриминационни и се налагат финансови санкции („това, че сме ви одобрили – нищо не означава“)
- Правилата не трябва да се променят в хода на изпълнение на проектите, в движение, за да има предвидимост
- Схемите да се обявяват и до приключването им да важат правилата и административните процедури при обявяването им
- Да се аргументират подробно оценките при отхвърлените проекти на етап оценяване, за да видят потенциалните бенефициенти своите слабости и да ги преодолеят при следващо кандидатстване

Инструменти за финансиране:

- Средните предприятия са оцетени като процент на съфинансиране, спрямо малките и микропредприятията; да се намали процентът на съфинансиране за средни предприятия – ЕК финансира с 85%, националното съфинансиране е 15% и условията за съфинансиране са дискриминационни по отношение на средните предприятия
- Да се помисли за финансов инструмент за финансиране изпълнението на проектите, вкл. и самоучастието, предвид кризата и липсата на свободни ресурси; условията по ДЖЕРЕМИ не позволяват използването на ресурса за изпълнение на проект по ОПРКБИ
- Да се осигури възможност за партньорство с Българска банка за развитие с оглед осигуряване на финансиране за иновационни проекти, особено при закупуване на дълготрайни материални активи

Други препоръки:

- Терминът иновация, както е определен в насоките, затруднява доказването наличието на иновация в самия проект; необходимо е по-конкретно дефиниране; да се изчисти понятието, за да няма поле за свободно тълкуване от оценителите
- Да се променят изискванията към оборудването – да не се позволява купуване на машини до 3 год., а най-актуалното налично към момента; пример – кандидатстват за софтуер през

2010, а реалното купуване е през 2011 и се купува версията 2011, което изисква много обяснения

- Авансовото плащане не трябва да се обвързва с банкова гаранция, предвид факта, че тя се издава срещу запорирани средства ; фирмата се лишава от ресурс, за да получи сходен ресурс – лишено от смисъл
- Да се облекчи наемането на специалисти, което по предписания става с конкурс, при напускане на член на екипа (напр. излизане в отпуск по майчинство); да не се налагат санкции за непровеждане на конкурс – не е обяснено точно и ясно в Ръководството, не се казва точно и ясно какво се прави при смяна на лице по обективни причини
- Да се наблегне за популяризиране на програмата сред обществото – напр. кампанията срещу „Пайнер“ е абсурдна, това компроментира програмата
- Да се популяризират изпълнените проекти и продуктите от тях – напр. създаден от фирмата каталог на страната с HD резолюция в BlueRay формат

Отхвърлени или прекратени проекти

Комуникация с институциите:

- Да се въведе практика за обмен на информация между администраторите и фирмата за изглаждане на неяснотите в процеса на техническо оценяване на проекта
- Да има комуникация между УО и кандидатите на всички етап на оценяване
- Процедурните срокове в комуникацията са доста дълги, действат демотивиращо

Изискуема документация:

- Да се намали броят и обема на изискуемите документи, като се сведат само до абсолютно необходимите – справки от НАП, НОИ и т.н. да се изискват по служебен път
- Да не се изисква публично достъпна информация или такава, която се получава по служебен път между институциите
- Немислимо е да се предават 4 еднообразни копия на документите за участие
- Получаването на документацията е по електронен път, да се създаде опция за внасяне/кандидатстване по същия начин; Да се въведе електронно подаване на документите, това е най-важното; Ако документацията е в електронен вид, няма да има толкова предпоставки за грешки
- Преводите на офертите за доставка, които са на английски, е абсурдно изискване
- Трябва да има звено, което да подпомага документацията по ПМС 55
- Формата за кандидатстване да е в 1 цял документ, без отделни съставни части, за да се попълва и отпечатва по-лесно
- Да не се допуска наличието на стари и нови образци формуляри на сайта на програмата

Процедури:

- Да се преценяват качествените фирми на етап оценка на проектите, а не да се дебнат за измами в обществените поръчки – администрацията се вглежда в твърде дребни неща на този етап

- Да има повече добронамереност от страна на оценителите – след премахването на недопустимите разходи стойността на проекта пада под минимален праг и затова става недопустим; да се допусне допълнително аргументиране на необходимостта на отхвърлените разходи
- Да се приемат безусловно всички допустими фактурирани разходи по изпълнението, извършени в периода след подаването на проекта за оценяване
- Да се въведе механизъм за обжалване на решенията на оценителните комисии; съдебната процедура обременява и двете страни
- Системата не е работеща, макар и да е с добри намерения; оцененият като неизпълним проект вече е почти изпълнен във фирмата със собствено финансиране
- Да има процедура за преразглеждане на решенията на оценителите
- Да се увеличи капацитета на екипа в УО, който се занимава с обработване и оценка на документацията
- Да се съкратят всички срокове за отговори, за оценка и т.н.
- Да се допуска допълване в документацията

Инструменти за финансиране:

- Да се създаде инструмент за нисколихвено кредитиране на спечелилите проекти
- Да има фонд за рисково кредитиране при изпълнение на проекти с договори за финансиране по програмата

Други препоръки:

- Да се предвидят мерки за сектора ИКТ, по-специално за разработващите софтуер
- За преценка на истински иновативните идеи да се проверява за наличието на публикации, патенти, цитирания
- Да се изготви стематизирано и кратко описание за сроковете, финансирането и изискванията за самите проекти; да е конкретно за различните сектори и да е в помощ на малките предприятия, които имат ограничен капацитет