



Кирил Петков:

## Иновациите са нашият шанс за пробив на глобалните пазари

**К**-н Петков, колко е важна връзката между науката и бизнеса и дава ли тя конкурентно предимство?

- За да може един бизнес да има бъдеще в глобалния свят, има два варианта. Единият – да може да произвежда на най-ниска цена, което изисква да постига най-ниски разходи. Другият е да произвежда с висока добавена стойност, което означава да има иновации. В първия случай състезанието е кой ще плати най-малка цена за ресурса от работна ръка до машини. Винаги ще има някой, който може да го направи още по-евтино. Шансът това да се постига в България е много малък. Подобен модел би обричал страната на много ниски доходи и нисък стандарт на живот. Това е политика, която Китай може да води, а не България. Другият начин са иновациите. По-лесният начин те да се правят е като се използват хората от науката и това да е част от конкурентното предимство и от бизнес модела на дружеството, което се опитва да постига висока добавена стойност. Ако това предимство го няма – се обричаме или на ниски доходи, или просто не можем да продаваме навън.

**- Как обаче бизнесът да стигне до точните хора от науката и как науката да работи в името на иновациите?**

- Трябва да се осъзнае интересът от това взаимодействие. Хубавото в България е, че всички се познаваме през един човек. Искате ли да намерите кадърен учен, няма да има голямо лутане, тъй като за радост се намират специалисти с опит, както и млади хора с амбиция. Техните разработки и услуги може да се фокусират в пазарна посока и да се стигне до желания резултат. Вторият важен момент е как светът ще разпознае тази наука, защото в този момент не сме най-известните с научните си изследвания, въпреки че имаме голям потенциал. Бизнес моделът на ProViotic е да се кооперираме с чужд университет, който е много силен бранд като академична институция и неговата експертиза се ползва с доверие. Ние работим с български учени и когато те постигнат определени резултати, ги валидираме за света през Harvard Medical School. Това дори е начин за промотиране на продукта. Добрата страна в тази комбинация е, че разходите за развойна дейност, извършвана от българските учени, са доста по-ниски, отколкото ако тя се прави от техни западни колеги. Откривателският риск е най-скъп, той може да се прави с български

учени, а доказателствената част, която е с много по-малък риск, да става от авторитетни институции на съответния външен пазар.

**- Нашите учени имат немалко постижения и трябва ли България да популяризира своята наука навън?**

- Финансирането на науката трябва да става така, че това да се случва автоматично. Моделът на Харвард е, че всеки бюджет има някаква „цена“. Ако ползва лаборатория, трябва да плаща определен наем плюс възвръщаемост на инвестицията. По този начин ученият е задължен да работи не толкова в сферата на фундаменталната наука, колкото като иноватор, който взаимодейства с бизнеса. Той трябва да търси частни партньори, които да финансират развойната дейност. Другата част от парите се дава на база публикации. Колкото по-престижно е списанието, в което публикуват, толкова по-високо финансиране получават. Така те правят и това, което за тях е интересно, и онова, което привлича бизнеса, а се постига и разгласа за техните научни постижения. Подобен модел може да се използва и за науката в България, за да се оптимизира и крайният резултат.

**- Вашата разработка на ProViotic използва щам на Lactobacillus bulgaricus, изолиран през 1994 г. Тогава неговите откриватели не са и подозирали, че един ден Кирил Петков ще се появи със своето бизнес предложение...**

- Ето защо част от научните резултати трябва да гледат към днешния ден, а друга част – например 60%, да са с поглед в бъдещето. И те трябва да са толкова напред в бъдещето, че авторитетно научно списание да е готово да ги публикува. Това е вид верификация за академично признание.

**- Как бизнесът да се възползва от научния потенциал в страната?**

- Бизнесът трябва да осъзнае, че това е начинът да прави повече пари. Ако не иска да се състезава на ниво най-ниска цена, а чрез високата добавена стойност, трябва да използва иновации. В България имаме достатъчно учени, които може да са полезни при създаването на иновации. Ако се популяризират няколко фирми, които благодарение на партньорството с учените имат високи постижения на външните пазари, всички ще се убедят, че това е добър бизнес модел.

Кирил Петков е

изпълнителен директор на BDC, инвестиционна компания, фокусирана върху инвестиране в стартиращи технологии в Източна Европа, които имат здрава основа във фундаменталната наука: от IT компании, които основават своите модели на сериозни анализи и математика, до компании за приложно инженерство с действителни пробиви в иновациите. Основател е на стартиращата компания ProViotic и е един от тримата учредители на Центъра за икономически стратегии и конкурентоспособност към СУ „Св. Климент Охридски“.

**- Според вас кооперативни ли са българските учени?**

- Да, и някои от тях имат невероятен успех. В момента работим с Катедрата по микробиология и биотехнологии към СУ „Св. Климент Охридски“ и с Лаборатории „Генезис“. Тези хора се чувстват щастливи техният труд да види практическа реализация. Ето защо убеден съм, че търсите ли, ще намерите учени, с които да постигнете високи резултати.

**- Имате ли добри примери за българска компания, която просперира благодарение на научно ноу-хау?**

- Такъв пример е фирма АСОМ, която произвежда усилватели. В нея работят инженери на световно ниво и те са от Техническия университет в София. Противно на очакванията, продават най-скъпо в света, защото и качеството им е най-високо.

**- Вие сте предприемач. Струва ли си според вас един млад човек да се посвети на науката и то в България?**

- Хората от Софийския университет, с които работя, не се оплакват. Те са удовлетворени от това, което правят. И то не защото работят с нас. За хората, които обичат науката и си осигуряват нормален начин на живот, за тях тя е добър вариант. Трябва добре да се осъзнае, че ученият трябва да е твърде активен човек и да не разчита само на държавното финансиране. Ако откритията на ученияте са стъпка към иновация, това може да им донесе пазарен успех. А ако ученияте в света ги разпознават като хора, които правят наука на високо ниво, това ще им носи морално удовлетворение. Ако двете неща вървят паралелно, те ще имат хубав живот в България. Въпросът е, че не е никак лесно то да се постигне. Като добър пример за успешна кариера може да посочим д-р Райна Фичорова, която в Harvard Medical School в Бостън завежда лаборатория по генитална биология за изследвания на заболяванията, предавани по полов път. Никъде не е лесно и ако сравняваме заплати със заплати, трябва да съпоставяме и продуктивността.

**БИЗНЕС МОДЕЛЪТ  
НА PROVIOTIC  
Е ДА ПРАВИМ  
РАЗРАБОТКИТЕ С  
БЪЛГАРСКИ УЧЕНИ И  
ДА ГИ ВАЛИДИРАМЕ  
ПРЕЗ ЧУЖДЕСТРАНЕН  
УНИВЕРСИТЕТ**

