

Курс: Финансиране и програми за подкрепа на научни проекти

Продължителност: 30 академични часа

Кредити: 20

Целева група: докторанти и учени-изследователи на БАН

Форма: присъствена

1. Анотация на курса

Курсът „Финансиране и програми за подкрепа на научни проекти“ има за цел да изгради у докторантите и учените-изследователи задълбочено и практико-ориентирано разбиране за механизмите за финансиране на научни изследвания и иновационни проекти в съвременна академична и бизнес среда. Обучението разглежда финансирането като ключов елемент от жизнения цикъл на научния проект – от формулирането на изследователската идея до нейното устойчиво развитие и приложение.

Акцентът е поставен върху различните видове финансиране – публично, частно и комбинирано, както и върху логиката на инвеститорското мислене и критериите, по които се оценяват научни и иновационни проекти. Специално внимание се отделя на причините за разминаване между научния и бизнес подхода и на стратегиите за изграждане на конкурентоспособни проектни предложения. След завършване на курса участниците ще могат да идентифицират подходящи източници на финансиране, да структурират проектни предложения в съответствие с изискванията на финансиращите програми и инвеститорите и да представят убедително своите идеи пред различни заинтересовани страни.

2. Програма и съдържание по часове

Общ хорариум: 30 академични часа **Лекционна част:** 18 академични часа

Практическа част: 12 академични часа

Модул 1. Видове финансиране на научни и иновационни проекти

4 акад. часа (3 лекционни / 1 практически)

Публично, частно и комбинирано финансиране

Практическо упражнение: идентифициране на подходящ тип финансиране (обучаемите получават кратко описание на научен проект (или използват собствен такъв); анализират етапа на развитие (идея, прототип, пилот); определят най-подходящия тип финансиране (публично, частно, комбинирано); аргументират избора си)

Модул 2. Венчър капитал, бизнес ангели и акселератори

5 академични часа (3 лекционни / 2 практически)

Инвестиционна логика и примери Практическо упражнение: анализ на инвестиционен профил (обучаемите разглеждат реални примери за венчър фонд, бизнес ангел или акселератор; идентифицират какъв тип проекти търси инвеститорът; съпоставят научен проект с инвестиционните критерии).

Модул 3. Банкови продукти и алтернативно финансиране

4 академични часа (2 лекционни / 2 практически)

Краудфъндинг и impact инвестиции Практическо упражнение: сравнение на финансови инструменти (обучаемите сравняват банково финансиране, краудфъндинг и impact инвестиции; анализират предимства, ограничения и рискове; избират най-подходящ инструмент за конкретен казус).

Модул 4. Разминаване между наука и бизнес

5 академични часа (3 лекционни / 2 практически)

Типични грешки и стратегии Практическо упражнение: трансформация на научна идея в проектно предложение (обучаемите формулират научен резултат като стойностно предложение; дефинират проблем, решение и очаквано въздействие; адаптират езика от „научен“ към „финансиращ“).

Модул 5. Психология на инвеститора и ключови индикатори на изпълнението (Key Performance Indicators)

5 академични часа (3 лекционни / 2 практически)

Пазарна динамика (Traction) Годишен повтаряем приход (Annual Recurring Revenue) Възвръщаемост на инвестициите (Return of Investment) Практическо упражнение: дефиниране на KPI и други метрики (обучаемите избират ключови показатели (traction, ARR, ROI и др.); аргументират защо са релевантни за проекта; обсъждат как биха се измервали).

Модул 6. Европейски и национални програми

5 академични часа (3 лекционни / 2 практически)

Програми и инструменти Практическо упражнение: търсене на финансираща програма и партньори (обучаемите работят с реални платформи (Funding & Tenders Portal, CORDIS); идентифицират подходяща покана; дефинират потенциални партньори).

Модул 7. Симулация на представяне на проект пред инвеститори (Pitch simulation)
2 академични часа (2 практически)

Практическо упражнение: обучаемите работят в група от 2ма или 3ма, подготвят 3–5 минутен pitch на проект; представят го пред „инвеститорско жури“; получават структурирана обратна връзка.