



Załącznik 2 – Arkusz oceny produktu finalnego projektu innowacyjnego testującego wraz z objaśnieniem kryteriów

Temat innowacyjny: Wzmocnienie współpracy przedsiębiorców z sektorem nauki

Nazwa projektodawcy: **Lubelski Park Naukowo- Technologiczny** (lider)
i **Uniwersytet Marii Curie - Skłodowskiej** (partner)

Tytuł projektu: **PI Nowy model kompleksowej obsługi potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw INNO-BROKER**

Nazwa produktu finalnego: **Model kompleksowej obsługi potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw INNO-BROKER**

Numer umowy: 598/POKL.08.02.02-06-011/12-00

Ekspert (imię i nazwisko): **Antoni Rutka**

Data wypełnienia arkusza: 14.04.2015 r.

Przydatność produktu innowacyjnego	Waga (0-1)	Oce na pro duk tu (1-5)	Ocena ogólna (waga x ocena)	Uwagi i komentarze
Zgodność produktu ze strategią w zakresie celu i grupy docelowej	0,10	5	0,50	<p>Zdiagnozowanymi przez Beneficjenta problemami występującymi w woj. lubelskim, które uzasadniły podjęcie niniejszego projektu były :</p> <p>a/ niewielka aktywność przedsiębiorstw w działalności innowacyjnej ilustrowana przez mały poziom współpracy przedsiębiorstw z ośrodkami innowacji a w konsekwencji niski poziom innowacyjności przedsiębiorstw ;</p> <p>b/ brak rozwiązań systemowych i /nieefektywne wykorzystanie infrastruktury badawczo- rozwojowej wpływające na niskie wykorzystanie istniejących potencjałów i atutów regionu;</p> <p>c/w konsekwencji w/w słabości - zbyt niski, wręcz niezauważalny jest wzrost poziomu innowacyjności i konkurencyjności</p>



			<p>gospodarki regionu .</p> <p>Charakter tej diagnozy wskazuje zatem na przedsiębiorstwa w regionie jako głównego adresata projektu oraz wyższe uczelnie i ośrodki naukowo-badawcze oceniane jako bardziej inercyjne i mniej skłonne do międzysektorowej współpracy –a jako sposób poprawy tak zdiagnozowanej sytuacji Projektodawca zaoferował wykreowanie i wprowadzenie nowego –żywego elementu, jakim jest broker innowacji i wyspecjalizowanie usług takich specjalistów adekwatnie do listy inteligentnych specjalizacji określonych w długoletniej Strategii Rozwoju Woj. Lubelskiego.</p> <p>Jak to wynika z raportów ewaluacyjnych wprowadzenie do realnej praktyki wyłonionych po starannej selekcji 4 osób wykonujących role brokerów innowacji (inno-brokerów) i zainicjowanie odbycia 5 sprofilowanych branżowo regionalnych forów interesariuszowskich –spowodowało istotne ożywienie współpracy przez jednej strony zmianę postaw i nastawień przedstawicieli sektora B+R i ich wyższy poziom gotowości współpracy z przedsiębiorcami ,z drugiej –wyraźny wzrost wiedzy przedsiębiorców o możliwościach korzystania z dorobku i możliwości badawczych wyższych uczelni i ośrodków B+R. Badania ewaluacyjne rezultatów każdego z w/w forów wykazały jak bardzo pomocna i sprzyjająca współpracy jest aktywność info-brokerów. Zatem wykreowanie i aktywność 4 osób w roli info-brokerów potwierdziło zarówno realność silnego wpływu takiego rozwiązania na cele projektu a jednocześnie –ze względu na spowodowane przez działania inno-brokerów silne zmiany w postawach i gotowości współpracy międzysektorowej –odczuwalnie (podwojenie!!) wpłynęło na lepsze zaspokojenie potrzeb grup docelowych przedsiębiorców i naukowców/badaczy.</p> <p>Ambicją realizatorów projektu jest stworzenie kompleksowego w skali regionu modelu stymulowania i wspierania innowacyjnej aktywności pracowników naukowych wyższych uczelni w sferze gospodarczej i przedsiębiorców otwierających się na współpracę z naukowcami/badaczami, po to, by łatwiej i szybciej można było zaspokajać potrzeby przedsiębiorstw i szybciej komercjalizować pomysły nowych rozwiązań techniczno-technologicznych powstające w sferze B+R.</p> <p>Z opisów produktu finalnego wynika jasno ,że model ten jest zgodny ze strategią określoną w „Strategii wdrażania” zatwierdzonej przez RST oraz z celami projektu sformułowanymi we wniosku o dofinansowanie – gdyż z dokumentów przedstawionych przez Beneficjenta do walidacji</p>
--	--	--	---

				wynika że dokumenty te są zgodne z zakładanymi celami projektu ,przy czym stan tej zgodności został udokumentowany wynikami zakończonego procesu testowania wstępnej wersji produktu finalnego oraz z informacjami finalnymi wskazującymi na uzyskany w testowaniu stopień zgodności tego rezultatu z przyjętymi wcześniej założeniami programowymi projektu .
Skuteczność produktu (korzyści dla grup docelowych)	0,20	1	1,00	<p>Jak to wykazano w badaniach ewaluacyjnych –zrealizowano wszystkie zamierzenia projektowe i osiągnięto zakładane cele projektu –i to w stosunkowo krótkim okresie czasu (1 rok) .Efekty te są widoczne we wszystkich etapach i elementach składowych projektu .</p> <p>a/odpowiedni dobór personalny kandydatów na inno-brokerów – proces rekrutacji wyłonił 4 osoby odpowiednio wyselekcjonowane pod względem wymaganych cech ,dobór ten ma cechy wymaganej trwałości, gdyż całą czwórkę innobrokerów zatrudniono w strukturze organizacyjnej lidera projektu zapewniając im dalsze funkcjonowanie kontynuujące działania rozpoczęte w ramach projektu. W profilu kompetencyjnym przyjęto wysokie wymagania kompetencyjne dla kandydatów na innobrokerów, wśród których kluczową rolę odgrywają umiejętności intra, interpersonalne oraz koncepcyjne. Ważnymi elementami kompetencji inno-brokera są także: wiedza z różnych obszarów związanych z realizacją projektów innowacyjnych (prawa, ekonomii, finansów, marketingu i zarządzania, instrumentów finansowania badań i innowacji, polityki innowacyjnej w kraju i regionie, badań naukowych i technologii, działalności instytucji badawczych i uczelni), oraz doświadczenie związane z projektem. Badania ewaluacyjne potwierdziły wysoką użyteczność innobrokerów. Zatem zawód innobrokera został nie tylko wykreowany teoretycznie ,ale faktycznie został urzeczywistniony w 4 konkretnych podmiotach osobowych a jednocześnie w nowych trwałych etatach w strukturze LPNT .</p> <p>b/aktywne działania innobrokerów w trakcie forów konsultacyjnych i odbyte kilkaset spotkań indywidualnych zapoczątkowały stopniową integrację obydwu zainteresowanych środowisk. Zauważalne zmiany, jakie zaszły to podwojenie (w okresie 1 roku!) przypadków realnej współpracy przedsiębiorców i naukowców/badaczy oraz zwiększenie świadomości obydwu środowisk o możliwości realizowania wspólnych projektów, pozyskiwania funduszy i uzyskaniu zewnętrznego wsparcia w postaci innobrokerów, którzy odciążając ich pomogą w podpisaniu umów pomiędzy biznesem a uczelniami wyższymi. Działania innobrokerów ocenione zostały, jako efektywne oraz potrzebne do podtrzymania oraz</p>

				<p>rozwijania rozpoczętych procesów integracji obydwu środowisk. W ten sposób zostały uruchomione zostały trwałe procesy zapewniające oczekiwany progres w kształtowaniu innowacyjności gospodarki regionu lubelskiego.</p> <p>c/ Przeprowadzone Fora Konsultacyjne (5) sfokusowane branżowo okazały się być bardzo pomocne i pozwoliły na bezpośrednie dotarcie do zainteresowanych komercjalizacją zarówno pracowników naukowych jak i przedsiębiorców. W ich wyniku możliwe było obalenie stereotypów pracy obydwu grup, które wykazały wstępne badania (FGI, grupy strategiczne) przed rozpoczęciem działania projektu. Stereotypy te utrudniały a czasem wręcz uniemożliwiały współpracę i uwidoczniały się także podczas prowadzonych for, gdzie zarówno pracownicy naukowi jak i przedsiębiorcy z zaskoczeniem odkrywali realia ich pracy (szczególnie zaskoczeni wydawali się być przedsiębiorcy, którzy nie znali np. zasad oceny parametrycznej pracownika naukowego, ani znaczenia zdobywanych przez niego punktów). Ważny także był aktywny udział w forach przedstawicieli regionalnej administracji samorządowej ,gdyż rezultaty merytoryczne każdego z forów przekładane były na konkretne zapisy w odpowiednich dokumentach strategicznych ,co w ten sposób kreowało i dokumentowało fakt włączania produktu projektu do głównego nurtu polityki proinnowacyjnej w regionie lubelskim.</p> <p>d/Platforma inno-broker.pl została oceniona pozytywnie przez obydwa środowiska i uznano ,że wymaga dalszego rozwijania, aby umożliwić jak największej liczbie podmiotów zawiązanie współpracy. Zapewnienie dalszego (po zakończeniu projektu) funkcjonowania platformy jest kolejnym potwierdzeniem pożądanej trwałości produktu finalnego projektu.</p> <p>e/inne zabiegi organizacyjne Projektodawcy – w tym integracja z działaniami projektu systemowego TRES o zbliżonym profilu tematycznym i umożliwiającym implementację dobrych praktyk z zagranicy oraz rozszerzenie działań projektowych o stworzenie strony internetowej projektu i podjęcie kampanii promocyjnej w social-mediach.</p> <p>Biorąc pod uwagę powyższe 5 wydarzeń/działań projektowych potwierdzających realne wdrożenie produktu i włączenie go do głównego nurtu - skuteczność zastosowania oferowanych przez Beneficjenta rozwiązań i instrumentów wspierania została zatem w tym projekcie pozytywnie zweryfikowana .</p>
Aktualność potrzeby wprowadzenia	0,20	5	1,00	<p>Produkt finalny tego projektu ze względu na jego uniwersalność ma charakter ponadczasowy i ponadregionalny (także ogólnounijny!) – a z uwagi na zdiagnozowane obecne</p>

produktu				<p>potrzeby i problemy niskiej innowacyjności przedsiębiorstw i słabego poziomu przedsiębiorczości akademickiej w regionie lubelskim –zaproponowany model rozwiązań dobrze odpowiada współczesnym wyzwaniom pobudzania i wspierania innowacyjności w obszarze międzyrodowiskowej współpracy świata nauki i biznesu w celu zwiększenia poziomu innowacyjności lubelskiej gospodarki.</p> <p>Ze względu na zadeklarowane przez Beneficjenta utrzymanie gotowości operacyjnej platformy elektronicznej(wraz aktualizacją prowadzonych baz danych) oraz wykreowanie nowych ról zawodowych innobrokerów inspirujących i wspierających pomysłodawców innowacyjnych przedsięwzięć – wypracowany w projekcie model rozwiązań ma cechy wymaganej kompleksowości i trwałości –zatem powinien sprawnie funkcjonować także po zakończeniu realizacji tego projektu.</p> <p>Istotną cechą produktu jest to ,że uruchamia on procesy rzeczywiście i efektywnie ożywiające aktywność innowacyjną przedsiębiorców i naukowców/badaczy, wykazując przy tym jak ważna jest sfera personalna – odpowiedni dobór animatorów aktywności proinnowacyjnej i stworzenie warunków organizacyjnych sprzyjających aktywności tych animatorów ,czyli innobrokerów (ich trwałe zatrudnienie i osobista aktywność, funkcjonowanie platformy internetowej). Znaczenie innobrokerów rośnie także w kontekście powstawania regionalnych centrów wzrostu.</p> <p>Można zatem uznać ,że model Inno-Broker –także ze względu na zastosowanie podejścia Open Data - dobrze odpowiada potrzebom współczesnych wyzwań cywilizacyjnych i może być ważnym uzupełnieniem wielu zbliżonych aktywności realizowanych na poziomie regionalnym i krajowym nakierowanym na proinnowacyjność. W szczególności efekt wdrożenia modelu Inno-Broker powinien ułatwić jak najlepsze wykorzystanie nowych możliwości rozwojowych regionu lubelskiego w perspektywie Funduszy Strukturalnych UE 2007-2020.</p>
Stopień skomplikowania produktu (łatwość zastosowania wypracowanych narzędzi)	0,15	4	0,60	<p>Opiniowany produkt finalny posiadający dość rozbudowaną strukturę (ale wystarczająco czytelnie przedstawioną) można uznać za względnie łatwy w zastosowaniu ,gdyż potencjalny użytkownik (jakakolwiek instytucja wspierania innowacyjności) - może zastosować samodzielnie w całości lub tylko w wybranych elementach bardzo dobrze opisany i należycie oprzyrządowany moduł doradczy (a przynajmniej niektóre formy), może też samodzielnie lub pośrednio wykorzystywać platformę informatyczną dostępną ze strony internetowej produktu. Głównymi elementami składowymi produktu są :</p>

				<p>a/drukowana(papierowa) i elektroniczna wersja 10 dokumentów opisujących/charakteryzujących poszczególne składniki pośrednie modelu –a w tym : kryteria wyboru i opis profilu osobowego kandydata na inno-brokera, system szkolenia ,procedury postępowania ,regulacje prawne, listy IOB, propozycje porozumień, umów ,źródła finansowania inwestycji ,opis platformy internetowej ,plan implementacyjny projektu systemowego oraz Podręcznik INNO-BROKER –teoria i praktyka</p> <p>b/ Platforma internetowa zawiera informacje dotyczące potencjału lubelskich uczelni wyższych i instytutów badawczych oraz ich oferty dla biznesu, jak również rekordy związane z konkretnymi rozwiązaniami i innowacjami technologicznymi. Mając na celu ułatwienie nawiązywania współpracy pomiędzy nauką a biznesem powstał portal, który skutecznie magazynuje i sortuje informacje zdobywane przez brokerów. Zadeklarowane przez Beneficjenta administrowanie i serwisowanie platformy zapewnia aktualność i systematyczne uporządkowanie danych. Wszyscy użytkownicy mają bezpłatny dostęp do zasobów platformy oraz przygotowano dla nich instrukcję obsługi portalu, któremu poświęcono również dużą część rozdziału w podręczniku.</p> <p>c/Podręcznik INNO-BROKER – teoria i praktyka ,który zawiera uzasadnienie wprowadzenia zawodu inno-brokera wraz ze szczegółowym opisem modelu. Jeden z rozdziałów poświęcono komercjalizacji innowacji przy wsparciu inno-brokerów. Następnie opisano w nim narzędzia niezbędne w pracy wraz z instrukcją ich wykorzystania. Podręcznik jest skróconą wersją opisu modelu i omawia również spójność modelu z RSIWL. W części końcowej przedstawiono studium dobrych praktyk zgromadzonych przez inno-brokerów na etapie testowania wstępnej wersji.</p> <p>Ponadto w efekcie wielonarodowej współpracy z realizatorami projektu szkockiego Interface i projektu systemowego TRES został opracowany Plan implementacyjny projektu systemowego nazwany „Mechanizm broker dla innowacji”.</p> <p>Opisy i wyjaśnienia oraz wskazówki realizacyjne są w każdym z tych elementów czytelne i łatwe w zrozumieniu ich sensu – zatem dobrze nadają się do replikacji. W szczególności wysoki potencjał replikowalności mają zawarte w produkcie wszystkie aspekty praktyczne roli inno-brokera (wzory dokumentów , procedury, programy, przykłady ,regulacje prawne oraz mechanizmy udzielania wsparcia doradczego i informacyjnego –z zastosowaniem pomocy udzielanej klientom przez inno-brokera – co prawidłowo ukierunkowuje udzielane wsparcie na przygotowanie pomysłodawcy i/lub zamawiającego do</p>
--	--	--	--	--

				<p>konfrontacji bezpośrednio z potencjalnymi wykonawcami , inwestorami lub/i potencjalnymi odbiorcami innowacyjnych produktów/usług.</p> <p>Ofertą dla kategorii docelowych użytkowników instytucjonalnych (IOB i władz publicznych w regionach) –jest przedstawiony w Podręczniku zestaw praktycznych wskazówek i wyjaśnień dotyczących tworzenia zintegrowanego w skali regionalnej ekosystemu wspierania innowacyjności .</p> <p>W praktyce – ze względu na kluczową rolę inno-brokera w całym modelu i wysokie wymagania kwalifikacyjne przypisane tej roli – trudno sobie wyobrazić replikowanie modelu na poziomach lokalnych lub w strukturach wybranych IOB – bardziej realne jest wdrożenie niniejszego modelu w innych regionach. Uwaga ta wskazuje na ograniczoność zastosowania całego modelu, także ze względu na konieczność zapewnienia źródeł długotrwałego finansowania osób zatrudnionych do wykonywania funkcji inno-brokera .Obniżenia zatem wymaga punktacja za łatwość zastosowania modelu INNO-BROKER.</p>
Możliwości zastosowania przez użytkowników (prawne, organizacyjne)	0,10	5	0,50	<p>Rola zawodowa inno-brokera była już w produktach finalnych innych projektów innowacyjnych opisywana ,jednak po raz pierwszy w niniejszym projekcie opisy te mają charakter wieloaspektowy nadający tej roli charakter kompleksowy i powiązany ze wskazaniami działań konsultacyjnych .</p> <p>Do prawidłowego zadziałania innowacji konieczne jest wykreowanie powiązań funkcjonalnych pomiędzy biznesem a nauką. Powiązania te mają służyć podpisaniu stosownych umów o współpracy biznes–nauka, a w efekcie końcowym doprowadzić do procesu transferu innowacji. Do podstawowych warunków, które muszą być spełnione, aby innowacja działała prawidłowo zaliczyć można:</p> <ul style="list-style-type: none"> _ prawidłowo przeprowadzoną rekrutację kandydatów na inno-brokerów, _ gruntowne przygotowanie kandydatów na inno-brokerów, pod względem wyposażenia ich w wiedzę fachową i wymagane umiejętności w tym umiejętności społeczne (np. jak nawiązać relacje z przedsiębiorcą), _ nawiązanie poprawnych relacji przez inno-brokera z przedsiębiorcami, _ odpowiedni poziom motywacji i zaangażowania inno-brokera do współpracy z przedsiębiorcami, jednostkami badawczo-naukowymi, uczelniami, instytucjami otoczenia biznesu oraz administracją. <p>Dlatego też konieczne jest, aby produkt finalny wdrożonego modelu obejmował świadczenie usług kompleksowego zaspokojenia potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw i składał</p>

				<p>się między innymi z następujących elementów:</p> <p>a) kryteriów doboru kandydatów na INNO-BROKERA, z uwzględnieniem profilu osobowego kandydata, zakresu kompetencji i umiejętności oraz wiedzy,</p> <p>b) opisu systemu szkolenia kandydatów na inno-brokerów zawierającego informacje wspierające ten proces,</p> <p>c) procedur i schematów postępowania przy wdrażaniu modelu, schematów przepływu informacji, ścieżek postępowania inno-brokera przy współpracy z przedsiębiorcą, procedur oceny i badania skuteczności, finansowania oraz narzędzi pracy inno-brokerów.</p> <p>Wyliczenie tych warunków wskazuje, że spełnienie wymagań wdrożeniowych jest dość trudnym zadaniem dla potencjalnych naśladowców.</p> <p>Beneficjent deklaruje, że model Inno-Broker nie jest zagrożeniem, lecz uzupełnieniem dla działań i inicjatyw inicjowanych po stronie uczelni – ma bowiem charakter komplementarny do funkcjonowania jednostek odpowiedzialnych za komercjalizację badań naukowych oraz transfer wiedzy i innowacji. Jednakże na potwierdzenie tego stwierdzenia brak jest konkretnych dowodów i/lub argumentów wyjaśniających.</p> <p>Nie zidentyfikowano wobec proponowanego modelu żadnych przeszkód prawnych, natomiast –jak to wykazano w uwagach w poprzednim kryterium niniejszej oceny – mogą wystąpić lub należy brać pod uwagę utrudnienia organizacyjne różnej natury, choć zauważyć należy, że adresowane do użytkowników propozycje procedur i narzędzi postępowania oraz wzory dokumentów –mają charakter uniwersalny, zatem dają się dość łatwo zastosować, ale od użytkowników wymagają posiadania odpowiednio fachowej kadry realizatorów.</p> <p>Wdrożenie modelu nie wymaga żadnych dodatkowych kosztów implementacyjnych. Zawód inno-brokera może być w łatwy sposób włączony w już istniejącą strukturę personalną i infrastrukturalną takiej instytucji jak Lubelski Park Naukowo-Technologiczny- czego rzeczywiście dokonano. Uwzględniając misję czy statusy lubelskich instytucji otoczenia można stwierdzić, że również one mogą być bezproblemowym i bezkosztowym odbiorcą produktu finalnego. Odbiorcą mogą być również fundacje i firmy, które w poprzednio okresie finansowania koncentrowały się na działalności szkoleniowej. Wdrożenie modelu, wraz z zatrudnieniem inno-brokerów, może być rozwiązaniem pozwalającym na płynne przekierowanie działań z projektów szkoleniowych na komercjalizacyjne.</p> <p>Można zatem uznać, że całość materiałów na które składa się produkt finalny dobrze służy potencjalnym replikatorom z</p>
--	--	--	--	---

				<p>kategoriach docelowych użytkowników instytucjonalnych.</p>
<p>Efektywność (nakłady do rezultatów) wprowadzenia rozwiązania</p>	0,15	4	0,60	<p>Model finalny posiada duży potencjał do replikowania. Może być niewielkimi kosztami wdrażany w wielu rodzajach instytucji zarówno naukowych jak i otoczenia biznesu. Wniosek projektowy zakłada upowszechnianie modelu w ramach projektu systemowego w perspektywie finansowania do 2020 roku. Plan implementacyjny projektu systemowego Mechanizm broker dla innowacji (będącego załącznikiem w przedmiotowym dokumencie) zawiera szczegółowe wytyczne związane ze wzrostem ilości inno-brokerów działających na terenie województwa lubelskiego. Wdrożenie przedmiotowego Planu implementacyjnego nie wyklucza możliwości funkcjonowania modelu inno-broker będącego produktem finalnym projektu. Jego łatwość wdrożenia, replikowalność oraz kwalifikowalność finansowania są cechami zachęcającymi dla potencjalnych zainteresowanych.</p> <p>Biorąc pod uwagę istniejące doświadczenia IOB w świadczeniu usług doradczych-proinnowacyjnych- można sobie wyobrazić , że po zakończeniu Perspektywy finansowania 2014-2020 zawód inno-brokera będzie działał na zasadach komercyjnych.</p> <p>Model INNO-BROKER jest podejściem nowym i dotychczas niestosowanym w regionie. Jest zgodny z postulatem wydatkowania środków na działalność B+R przez pryzmat potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw (end-user financing). Proponowane rozwiązanie jest bardziej efektywne w relacji nakład/rezultat. Inno-brokerzy są umiejscowieni w istniejącej strukturze centrum innowacji (w przypadku przedmiotowego projektu jest to Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A.), co eliminuje potrzebę tworzenia dodatkowych struktur oraz niweluje wadę dotychczasowego systemu (który zakłada aktywność komórek odpowiedzialnych za komercjalizację badań działających przy jednostkach naukowo-badawczych).</p> <p>Wyliczenia globalnej efektywności nakładów na zaimplementowanie innowacji oferowanej przez niniejszy projekt nie przeprowadzono ,nie wskazano także miar szacowania takiej efektywności – co jednak wykracza poza ramy niniejszego projektu- ponieważ usprawiedliwiając Beneficjenta za ten brak. Beneficjent co prawda wspomina ,że głównym kosztem wdrożeniowym są wynagrodzenia zatrudnionych inno-brokerów, lecz w dokumentacji produktu brak jest jakichkolwiek konkretnych informacji o wysokości tych wydatków . Brak wyliczenia realnej efektywności przeprowadzony w różnych wariantach(zakresach i formach udzielanego wsparcia) uwzględniających typowe uwarunkowania może stanowić</p>

				istotną przeszkodę w potencjalnym replikowaniu modelu .
Innowacyjność rozwiązania	0,10	5	0,50	<p>Cechy innowacyjności produktowej i procesowej posiada cały opiniowany model a w nim zwłaszcza charakterystyki i opisy roli zawodowej inno-brokera.</p> <p>Innowacyjność proponowanego rozwiązania przejawia się w ujęciu instytucjonalnym, instrumentalnym i funkcjonalnym. Stanowi wzbogacenie i ulepszenie istniejących rozwiązań skupiających się na komercjalizacji wiedzy, pomijających wagę i inicjującą rolę strony popytowej. Proponowane rozwiązanie ułatwia artykułowanie i zaspokajanie potrzeb innowacyjnych przedsiębiorców. Proponowany model inno-brokera wprowadza nową jakość w kontaktach biznesu i nauki i spowoduje otwarcie się przedsiębiorców na korzystanie z zasobów wiedzy oraz infrastruktury badawczej zgromadzonej w instytucjach naukowych.</p> <p>Innowacyjność proponowanego rozwiązania przejawia się w kompleksowości usług inno-brokera, który wyposażony w wiedzę na temat potrzeb przedsiębiorców, aktualnego rynku innowacji (oferta badawcza jednostek naukowych, źródeł i mechanizmów finansowania, zasad ochrony prawnej innowacji itd.) pełni funkcję analityczno-doradczą, w zakresie diagnozy przedsiębiorstwa, nawiązania współpracy z odpowiednią jednostką badawczą oraz pozyskania środków na finansowanie innowacji.</p> <p>Wartością dodaną proponowanego rozwiązania jest szybkość, wysoka jakość oraz kompleksowość świadczonych usług pośrednictwa w zakresie transferu technologii.</p> <p>Proponowane rozwiązanie różni się od dotychczas stosowanych założeniem, że stymulatorem kreowania innowacji są przede wszystkim przedsiębiorstwa i ich potrzeby, a nie uczelnie wyższe i jednostki naukowo-badawcze.</p> <p>Wyróżnikami innowacyjności niniejszego produktu finalnego na tle innych rozwiązań zastosowanych w innych projektach innowacyjnych w tym samym Temacie (Olsztyn –projekt W-MARR pt. „Opracowanie i upowszechnienie innowacyjnego narzędzia świadczenia kompleksowych usług doradczych”, Łódź -projekt UŁ pt. „Connection -model współpracy uczelni z biznesem „ ;Śląsk – projekty „Z matrycą do innowacyjnej przedsiębiorczości „ i „Innowacyjny model współpracy pomiędzy uczelniami wyższymi i przedsiębiorstwami” oraz projekty: „InLab” i „Współpraca na rzecz budowania zdolności innowacyjnych przedsiębiorstw w woj. kujawsko- pomorskim” - z woj. kujawsko –pomorskiego) są zwłaszcza następujące elementy tego produktu :</p> <p>a/kompletność i wieloaspektowość opisu roli zawodowej inno-</p>

				<p>brokera oraz formalno-prawnych i finansowych aspektów jej wykonywania w 10 częściach opisu modelu;</p> <p>b/organizowanie forów konsultacyjnych sfokusowanych na branżach zaliczonych do inteligentnych specjalizacji woj. lubelskiego.</p> <p>c/wykazana wysoka efektywność pracy inno-brokerów ,których działania spowodowały podwojenie inicjatyw proinnowacyjnych w ciągu 1 roku w woj. lubelskim</p> <p>d/wyjątkowo pozytywny odbiór usług inno-brokerów przez przedsiębiorców .</p> <p>e/użyteczne procedury naboru i weryfikacji kandydatów na inno-brokerów</p> <p>f/opisy procedur i procesów wdrażania modelu i ścieżki postępowania innobrokerów w pracy z przedsiębiorcą</p> <p>Na wysoką ocenę innowacyjności wpływa ponadto deklaracja Beneficjenta o utrzymaniu i administrowaniu stroną internetową projektu zapewniającą po zakończeniu realizacji projektu dostęp do jego elektronicznej postaci ,a także fakt zatrudnienia 4 osób realizujących usługi inno-brokera - co oznacza spełnienie wymogów trwałości produktu.</p>
RAZEM (maksymalnie 5 punktów)	1,00	----	4,70	Produkt w zadawalającym stopniu spełnia wymogi wszystkich 7 kryteriów oceny.

Opinia na temat zmian wprowadzanych przez beneficjenta w zakresie strategii upowszechniania i włączania do głównego nurtu polityki oraz ewentualne rekomendacje w tym zakresie:

Beneficjent stwierdził, że strategia upowszechniania i włączania produktu finalnego do głównego nurtu polityki nie wymaga żadnych zmian. Jedyną modyfikacją wprowadzoną przez Beneficjenta jest poszerzenie zakresu wykorzystywania kanałów social - media w Internecie – co jest zgodne z najnowszymi trendami w marketingu.

Komentarz i rekomendacje eksperta¹:

W konsekwencji dokonanej oceny można stwierdzić zgodność produktu ze strategią w zakresie celu i grupy docelowej oraz wysoki potencjał replikowalności tego produktu, co daje podstawy do rekomendowania tak przygotowanego produktu finalnego do praktycznego wykorzystania całego modelu przez potencjalnych odbiorców i użytkowników .

Proponowane rozwiązanie różni się od dotychczas stosowanych sposobem realizacji powiązania nauki i biznesu. Polega na zastosowaniu niezależnego ogniwa (innobrokera), a nie wykorzystywaniu komórki umiejscowionej w strukturach jednostki naukowo-badawczej odpowiedzialnej za poszukiwania przedsiębiorstw, w których możliwe jest zastosowanie opracowanie innowacyjnych rozwiązań czy też komórki umiejscowionej w przedsiębiorstwie odpowiedzialnej za poszukiwanie możliwości nawiązania kontaktu.

Niewielkimi zauważonymi mankamentami opiniowanego produktu są :

a/niewystarczające określenie relacji pomiędzy istniejącymi na wyższych uczelniach komórkami organizacyjnymi wyspecjalizowanymi we współpracy z biznesem oraz świadczeniu usług badawczych i proinnowacyjnych

b/brak wyliczenia efektywności ekonomicznej produktu w relacjach: nakład/rezultat i/lub zaproponowania odpowiednich dla tego typu projektów miar efektywności.

Do powyższych uwag – powinien Beneficjent ustosunkować się w prezentacji swego produktu na posiedzeniu RST.

Pomimo zgłoszonych niewielkich zastrzeżeń merytorycznych - opiniowany **produkt finalny posiada duży potencjał wdrożeniowy i jest atrakcyjny dla potencjalnych naśladowców – najbardziej ze środowiska instytucji zainteresowanych wspieraniem współpracy pomiędzy światem nauki i biznesu.**

Rekomendacja:

☒ **x uznać produkt finalny za zwalidowany.**

☐ uznać produkt finalny za niezwalidowany.

Antoni Rutka

Warszawa 14.04.2015