



# Opis produktu finalnego projektu innowacyjnego testującego

<b>Tytuł projektu</b>	„PI Nowy model kompleksowej obsługi potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw - INNO-BROKER”
<b>Numer umowy</b>	598/POKL.08.02.02-06-011/12-00

## I. Nazwa produktu finalnego

Produkt finalny stanowi *Model kompleksowej obsługi potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw INNO-BROKER*. Jest to całokształt rozwiązań niezbędnych do wykreowania innowacyjnego na rynku pracy zawodu inno-brokera.

## II. Elementy składające się produkt finalny

Produkt finalny, składa się z dokumentów o opisanej poniżej strukturze, opracowanych w ramach faz realizacji projektu. Dokumenty składające się na model to:

- Część 1: *Kryteria doboru specjalistów z uwzględnieniem profilu osobowego kandydata na inno-brokera*
- Część 2: *Opis systemu szkolenia inno-brokera*
- Część 3: *Procedury postępowania (opis)*
- Część 4: *Regulacje prawne w zakresie ochrony i komercjalizacji własności intelektualnej, procedury prawne i zasady postępowania w zakresie komercjalizacji własności intelektualnej*
- Część 5: *Listy instytucji otoczenia biznesu i innowacji*
- Część 6: *Propozycje porozumień, umów*
- Część 7: *Źródła finansowania inwestycji*
- Część 8: *Opis platformy internetowej*
- Część 9: *Plan implementacyjny projektu systemowego: Mechanizm Broker dla innowacji*
- Część 10: *Podręcznik INNO-BROKER - teoria i praktyka*

### III. Problem, na który odpowiada innowacja

Główną przesłanką realizacji projektu jest zidentyfikowany problem niskiego poziomu współpracy pomiędzy sferą biznesu i nauki w województwie lubelskim.

Problem ten dotyczy nie tylko województwa lubelskiego, ale całego kraju i w dużej mierze wynika z braku rozwiązań systemowych. Wyeliminowanie bądź ograniczenie tego problemu jest przedmiotem zainteresowania i interwencji wielu polityk zarządzania na poziomie kraju i regionu.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że zaledwie 1,2% przedsiębiorstw z województwa lubelskiego współpracuje z ośrodkami innowacji i tylko 3% z uczelniami. Problem słabej współpracy przedsiębiorstw z nauką wpływa negatywnie na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw, z których tylko 13,6% wprowadza innowacje, a także na innowacyjność całego regionu, który w krajowych rankingach innowacji zajmuje przedostatnie miejsce. Przekłada się to na problem nieefektywnego wykorzystania potencjałów i atutów regionu, w tym m.in. tych związanych ze słabym wykorzystywaniem infrastruktury badawczo-rozwojowej oraz środków Unii Europejskiej przeznaczonych na ten cel. Warto zaznaczyć, że instytucje naukowe w okresie finansowania 2007-2013 zostały wyposażone w nowe budynki i nowoczesny sprzęt badawczo-pomiarowy, których celem jest transfer innowacyjnych technologii na rynki. Przykładem może być:

- Centrum Innowacyjno-Wdrożeniowe Nowych Technik i Technologii w Inżynierii Rolniczej Uniwersytetu Przyrodniczego o całkowitej powierzchni 11 505 m<sup>2</sup> wybudowane w ramach projektu za kwotę 92 625 882 PLN;
- Gmach Naukowo-Dydaktyczny Biotechnologii Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, którego całkowita szacunkowa wartość, zgodnie z podpisaną umową, wynosi 41 441 936 PLN;
- Centrum Nanomateriałów Funkcjonalnych Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej wyposażone, w ramach programu Rozwój ośrodków o wysokim potencjale badawczym, w zaawansowany sprzęt badawczy o wartości 47 088 851 PLN;
- Centrum Studiów Inżynierskich Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Chełmie wybudowane i wyposażone za kwotę ponad 100 mln PLN;
- Centrum Innowacji i Zaawansowanych Technologii Politechniki Lubelskiej w przypadku którego wartość projektu wynosiła 68 356 467 PLN.

Przytoczone milionowe inwestycje wymagają wsparcia inno-brokerów w celu efektywnego wykorzystania zarówno zgromadzonego sprzętu, jak i potencjału ludzkiego na potrzeby biznesu.

Innym problemem jest niewielka aktywność przedsiębiorstw w działalności innowacyjnej. Z najnowszych badań GUS wynika, że tylko co czwarte

przedsiębiorstwo przemysłowe z województw lubelskiego współpracuje w ramach prowadzonej działalności innowacyjnej, co sytuuje województwo na ostatnim miejscu w kraju. Należy jednak pamiętać, że jest to głównie współpraca z dostawcami wyposażenia i nowych technologii oraz innymi przedsiębiorstwami w danej branży. Tylko niecałe 5% badanych przedsiębiorstw deklaruje chęć nawiązania takiej współpracy z instytutami badawczymi i uczelniami wyższymi. Jest to zwykle deklaracja współpracy polegająca na zamówieniu konkretnego badania służącego przetestowaniu określonego rozwiązania innowacyjnego (produktowego lub procesowego), które powstało wcześniej w ramach aktywności innowacyjnej przedsiębiorcy.

Niski poziom współpracy przedsiębiorstw w ramach działalności innowacyjnej z innymi podmiotami uniemożliwia szerszy dostęp do wiedzy i nowych technologii. To z kolei nie pozwala na obniżenie kosztów i ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej, co prowadzi do problemu niskiej zdolności przedsiębiorstw do konkurowania na rynkach krajowych i międzynarodowych.

Autorzy *Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Lubelskiego do roku 2020* [RSIWL] przyznali wprost, że **„dotychczasowe podejście do wsparcia innowacji nie przyniosło zauważalnego wzrostu poziomu innowacyjności i konkurencyjności gospodarki, dlatego RSIWL 2020 otwiera się na nowe działania, tworząc w tym celu nowy instrument, jakim są programy pilotażowe”**. RSIWL wskazuje, że odpowiedzią na wspomniane zapotrzebowanie mają stać się „Programy pilotażowe inicjujące regionalne laboratorium innowacji służące systematycznemu poszukiwaniu rozwiązań (kierunków i typów działań oraz konkretnych projektów), które coraz lepiej dostosowywać będą kierunki i formy interwencji do zmieniających się potrzeb i wyzwań związanych z rozwojem regionalnych obszarów inteligentnych specjalizacji. Programy pilotażowe: inspirowane są dobrymi praktykami zebranymi przez OECD i platformę Pro Inno Europe oraz działaniami ostatnio wdrażanymi w regionie, skierowanymi do m.in. przedsiębiorczości akademickiej czy **brokerów innowacji**” [RSIWL, str. 49].

Działalność inno-brokerów została podkreślona także w kontekście powstawania Regionalnych centrów wzrostu: „Celem tego programu jest pobudzanie popytu na innowacje poprzez podniesienie jakości i efektywności otoczenia biznesu wspierającego innowacyjność i konkurencyjność firm działających w ramach inteligentnych specjalizacji. Program będzie bazować na: (1) rekomendacjach wynikających z kompleksowych badań oceniających bariery i potrzeby otoczenia biznesu w kontekście rozwoju proinnowacyjnych usług na rzecz biznesu, (2) **doświadczeniach zebranych w trakcie projektu Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A., zorientowanego na rozwój sieci brokerów** oraz (3) dobrych praktykach pochodzących z krajów sytuujących się na najwyższych pozycjach europejskich i globalnych rankingów innowacyjności” [RSIWL, str. 52].

#### **IV. Użytkownicy, którzy mogą zastosować innowację**

Model INNO-BROKER jest podejściem nowym i dotychczas niestosowanym w regionie. Jest on zgodny z postulatem wydatkowania środków na B+R przez pryzmat potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw (end-user financing). Proponowane rozwiązanie jest bardziej efektywne w relacji nakład/rezultat. Inno-brokerzy będą umiejscowieni w istniejącej strukturze Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. co wyeliminuje potrzebę tworzenia dodatkowych struktur oraz zniweluje główną wadę dotychczasowego systemu (który zakłada jedynie działalność komórek odpowiedzialnych za komercjalizację badań działających przy jednostkach naukowo-badawczych).

Do tej chwili głównymi użytkownikami innowacji są przedstawiciele środowiska akademickiego (pracownicy naukowo-dydaktyczni, naukowcy, pracownicy działów odpowiedzialnych za komercjalizację badań na regionalnych uczelniach wyższych) oraz przedsiębiorcy (właściciele, pracownicy, pracownicy działów naukowo-badawczych), których działania oraz przedsiębiorstwa zlokalizowane są na terenie województwa lubelskiego. W skład grupy docelowej wchodzi także: instytucje otoczenia biznesu, jednostki naukowe i jednostki B+R, organizacje pozarządowe, inno-brokerzy.

W przyszłości grupa użytkowników może być znacznie większa. Planowane jest jej rozszerzenie poprzez włączenie w zakres obsługi inno-brokerskiej uczelni i jednostek naukowo-badawczych z innych regionów kraju, przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych, a także organów administracji samorządowej.

#### **V. Działania / nakłady / zmiany konieczne do zastosowania / wdrożenia innowacji**

Upowszechnianie i włączanie wstępnej wersji produktu finalnego przebiegło zgodnie z harmonogramem zawartym we *Wniosku projektowym* i *Strategii wdrażania projektu innowacyjnego testującego*. Przeprowadzono szereg spotkań promujących współpracę nauki z biznesem, fora dyskusyjne oraz spotkania z decydentami. Oferta inno-brokerów dotarła do potencjalnych grup odbiorców za pomocą Broszury informacyjnej, publikacji w mediach tradycyjnych i social-mediach. Przedstawione powyżej aktywności były finansowane z projektu, w którym kosztem kwalifikowanym był chociażby wynajem sali konferencyjnej, catering czy usługa moderowania spotkania. Założona w pierwotnej wersji Wniosku projektowego strategia promocji projektu w mediach tradycyjnych została zmieniona na coraz popularniejszą i skuteczniejszą kampanię w social-mediach. Jej podstawą jest strona internetowa projektu ([www.inno-broker.lpnt.pl](http://www.inno-broker.lpnt.pl)) oraz kanały społecznościowe jak facebook czy youtube. Są to działania zdecydowanie zaliczane do niskokosztowych z możliwością zejścia do poziomu bezkosztowego. Wykorzystane w umiejętny sposób mogą generować dodatkowe dochody. Największym wydatkiem projektowym związanym z wdrożeniem modelu była Platforma INNO-BROKER dostępna pod linkiem [www.inno-](http://www.inno-broker.lpnt.pl)

[broker.pl](http://broker.pl). Jednak był to koszt jednorazowy i zaprezentowane podejście Open Data zakłada możliwość bezkosztowego korzystania z przedmiotowej platformy jak i jej zasobów przez przyszłych użytkowników modelu. W ramach podsumowania należy podkreślić, że poza kosztami związanymi z zatrudnieniem inno-brokerów, budżet projektu związany z promocją i upowszechnianiem projektu był raczej skromny.

Działalność inno-brokerów została precyzyjnie zdefiniowana we *Wniosku projektowym*, *Strategii wdrażania projektu innowacyjnego testującego* oraz w zakresie obowiązków zatrudnienia na stanowisku inno-brokera. Wśród obowiązków stricte merytorycznych związanych z budowaniem relacji pomiędzy nauką z biznesem, w celu zaspokojenia innowacyjnych potrzeb przedsiębiorców, istnieje całe otoczenie aktywności dodatkowych. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć budowanie wizerunku grupy zatrudnionych inno-brokerów jak i samego zawodu inno-brokera. W tym celu powstał film o projekcie, który został upowszechniony w Internecie. Okazało się to działaniem bezkosztowym dla projektu jak i LPNT S.A. Film zrealizowano w ramach promocji najciekawszych projektów realizowanych w ramach POKL i upowszechniono na stronie [www.inno-broker.lpnt.pl](http://www.inno-broker.lpnt.pl) oraz na kanale internetowym [www.youtube.pl](http://www.youtube.pl).

Inno-brokerzy aktywnie współpracowali z Urzędem Miasta Lublin oraz Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubelskiego. Wielokrotnie potwierdzono, że model INNO-BROKER może być uzupełnieniem wielu aktywności realizowanych na poziomie regionalnym i krajowym. Można tutaj przywołać organizację wizyt studyjnych przedsiębiorców zagranicznych na Lubelszczyźnie.

Wspólnie z Departamentem Polityki Regionalnej UMWL przygotowano włączenie działań inno-brokerskich na całym terenie województwa lubelskiego w ramach projektu systemowego. Jedynym problemem zidentyfikowanym w tym obszarze była konieczność poszukiwania inspiracji oraz rozwiązań modelowych związanych z wypracowywaniem i wdrażaniem innowacji poza granicami regionu. Przybrało ono postać uczestnictwa inno-brokerów w projekcie TRES, w celu zaadaptowania dobrych praktyk ze szkockiego projektu INTERFACE.

Model zakłada również możliwość zastosowania podejścia Open Data z innymi podmiotami zajmującymi się brokeringiem innowacji. Na przykład Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. tworzy narzędzie wsparcia innowacji w przemyśle na poziomie centralnym. Wdrażanie przedmiotowego instrumentu będzie polegać na ułatwieniu przedsiębiorcom dostępu do innowacyjnego „know how” (patentów, wzorów użytkowych, licencji), które zostaną zebrane i zamieszczone na tzw. Platformie Transferu Technologii.

Oferta inno-brokerów została opisana za pomocą info-grafiki, która została przedstawiona na kolejnej stronie. Stanowi ona ważny element marketingu internetowego w poszukiwaniu odbiorców modelu oraz budowaniu wizerunku inno-brokerów.



# KIM JESTEŚMY

## 4 INNO-BROKERÓW

SPECJALIŚCI Z ZAKRESU  
KOMERCJALIZACJI INNOWACJI



## GDZIE DZIAŁAMY

UCZELNIE ORAZ PRZEDSIĘBIORSTWA  
Z WOJEWÓDZTWA LUBELSKIEGO



## JAK DZIAŁAMY

KOMERCJALIZUJEMY LUBELSKIE WYNAŁAZKI,  
WSPIERAMY NAUKOWCÓW ORAZ FIRMY



## JAKIE BRANŻE WSPIERAMY

DZIAŁAMY ZGODNIE ZE SPECJALIZACJAMI REGIONU,  
PRIORYTETY TO: BIOGOSPODARKA, MEDYCYNĄ, OZE, IT



CZAS NA KOMERCJALIZACJĘ!

czas na  
**INNO-BROKERÓW**

# CO OFERUJEMY



MATCHING BIZNES - NAUKA



OCENA INNOWACYJNOŚCI



ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI



POSZUKIWANIE FINANSOWANIA



POSZUKIWANIE PARTNERÓW, KLASTROWANIE, NETWORKING

Wypracowany w ramach projektu model został wdrożony w Lubelskim Parku Naukowo-Technologicznym. Od dnia 2.03.2015 wszyscy inno-brokerzy zostali zatrudnieni, na identycznych warunkach jak w projekcie, w celu kontynuacji dotychczasowej pracy. Działanie to świadczy o przekonaniu o użyteczności wykonanej pracy a także samej roli inno-brokerów jaką mogą odegrać w podnoszeniu innowacyjności regionu i efektywnym wykorzystywaniu środków w perspektywie finansowania do 2020 roku. Wdrożenie modelu przez Lidera projektu może stać się zachętą dla innych potencjalnych odbiorców.

Z przedstawionej argumentacji wynika, że 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. 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 przekserowanie działań z projektów szkoleniowych na komercjalizacyjne. Warto zaznaczyć, że firmy szkoleniowe dysponują dużymi bazami przedsiębiorstw, z różnych branż i sektorów, przeszkolonych w ramach dedykowanych programów, które bardzo często zawierały elementy doradztwa czy audyty. Oznacza to, że innowacyjne potrzeby tych firm zostały częściowo rozpoznane i formalnie udokumentowane w postaci raportów. Inno-brokerzy mają zatem ułatwione zadanie związane ze znalezieniem partnera po stronie naukowej będącego w stanie wypracować rozwiązanie dla zidentyfikowanych potrzeb. Warto zaznaczyć, że w niektórych programach (np. Lider z NCBiR) usługa brokera technologicznego jest kosztem kwalifikowanym w projektach.

Przytoczone argumenty potwierdzają, że 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. Zakłada się, że po zakończeniu Perspektywy finansowania 2014-2020 zawód inno-brokera będzie działał na zasadach komercyjnych.

## VI. Dostępność produktu finalnego dla jego przyszłych użytkowników

Produkt finalny oraz towarzyszące mu produkty pośrednie dostępne w kilku obszarach. Składają się na niego następujące elementy:

**Produkt finalny kompletny**, składający się z 10 części w wersji drukowanej i elektronicznej na płycie CD w biurze projektu – Sala Zachodnia Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego, ul. Dobrzańskiego 3, 20-262 Lublin. Po walidacji wszystkie części zostaną upublicznione poprzez zamieszczenie na Platformie [www.inno-broker.pl](http://www.inno-broker.pl). Kryteria warunków dostępu zostaną jeszcze doprecyzowane z Instytucją Pośredniczącą.

**Inno – brokerzy**, zatrudnione w LPNT S.A. 4 osoby są przetestowanym żywym produktem finalnym: zrekrutowanym, przeszkolonym, wyposażonym we wszelkie narzędzia do wspierania innowacyjnych potrzeb lubelskich przedsiębiorców. Od 2.03.2015 wszyscy inno-brokerzy zostali zatrudnieni, na identycznych warunkach jak w projekcie, w celu kontynuacji dotychczasowej pracy. Każdy potencjalny zainteresowany wdrożeniem modelu może umówić się na spotkanie i porozmawiać z inno-brokerami na temat ich pracy oraz wykorzystywanych narzędzi. Dostępność inno-brokerów dla wszelkich grup interesantów wynika z regulaminowych godzin pracy: od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00 – 16.00. Promocja projektu i modelu jest wpisana w zakres obowiązków inno-brokerów.

**Platforma internetowa**, dostępna linkiem [www.inno-broker.pl](http://www.inno-broker.pl), 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. Obecnie posiadane zbiory są stale uzupełniane, a dane regularnie wprowadzane do zasobów serwisu. Na platformie obecnie dodanych jest 365 zasobów (ofert/poszukiwań). Do końca lutego zarejestrowało się 86 podmiotów. Wśród nich znajduje się 29 przedstawicieli przedsiębiorców, 30 pracowników naukowych oraz 23 osoby fizyczne nieprzypisanych do żadnej ze stron. Zaawansowane algorytmy używane w platformie spotkały się z pozytywnym przyjęciem przez użytkowników. Serwis stanowi proste, skuteczne i intuicyjne w obsłudze narzędzie w łączeniu nauki i biznesu, które ułatwia nawiązywanie oraz utrzymywanie kontaktów. Platforma staje się kompletnym zbiorem informacji na temat potencjału innowacyjnego województwa lubelskiego. Nieustanne administrowanie i serwisowanie platformy zapewnia aktualność i systematyczne uporządkowanie danych. Wszyscy użytkownicy mają bezpłatny dostęp do zasobów platformy. Warunkiem korzystania jest akceptacja Regulaminu. Dla użytkowników przygotowano instrukcję obsługi portalu, któremu poświęcono również dużą część rozdziału w podręczniku.

**Podręcznik: INNO-BROKER – teoria i praktyka**. Podręcznik 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 opisuje również spójność modelu z RSIWL. Na koniec przedstawiono studium dobrych praktyk zgromadzonych przez inno-brokerów na etapie testowania wstępnej wersji. Po uwzględnieniu ewentualnych uwag recenzenta, podręcznik zostanie poddany profesjonalnej obróbce graficznej, wydrukowany w 500 egzemplarzach oraz utrwalony na 1200 płytach CD a następnie rozesłany do osób potencjalnie zainteresowanych usługami inno-brokerów lub możliwością wdrożenia modelu INNO-BROKER. Projekt przewiduje kwalifikowalność takich kosztów w II kwartale 2015 roku. Podręcznik wraz z broszurą informacyjną otrzymają wszyscy uczestnicy konferencji podsumowującej projekt. Na planowane na 19 czerwca 2015 r. wydarzenie zostaną zaproszeni przedstawiciele lubelskich przedsiębiorców, świata nauki oraz osoby decyzyjne z Urzędu Miasta, Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubelskiego i innych instytucji publicznych.

## **VII. Zmiany w zakresie strategii upowszechniania**

Produkt finalny uległ niewielkim zmianom wynikającym głównie z uwag, jakie beneficjent otrzymywał na etapie testowania produktu. Wymienione zmiany nie wpłynęły w żadnym stopniu na potrzebę modyfikowania strategii upowszechniania wskazanej w *Strategii wdrażania projektu innowacyjnego testującego*. Podobna opinia została przedstawiona w Raporcie z ewaluacji „on-going” w oparciu o badania ankietowe, które zostały przeprowadzone wśród 30 naukowców i 30 przedstawicieli przedsiębiorstw współpracujących z inno-brokerami. Raport stwierdza: „Praktycznie jednogłośnie ankietowani uznali, że model INNO – BROKER nie wymaga udoskonalenia i spełnia swoje główne zadania – w tym działania na rzecz wzrostu dostępu do informacji o możliwościach nawiązania współpracy wzajemnych propozycji środowiska nauki i biznesu. Osoby, które stwierdziły, że wymaga udoskonalenia, wskazały jedynie na fakt, że obecna liczba inno-brokerów w jej opinii jest niewystarczająca. Podobnie jak przedsiębiorcy, większość naukowców uważa, że model INNO–BROKER nie wymaga udoskonalenia. 16,6 % stwierdziło, że potrzebne jest zwiększenie liczby inno – brokerów oraz wyposażenie ich w odpowiednie narzędzia – bony na innowacje”.

## **VIII. Zmiany w zakresie strategii włączania do głównego nurtu polityki**

Podobnie jak w pkt. VII, zmiany w produkcie finalnym nie spowodowały zmian w strategii włączania do głównego nurtu polityki.

## Załączniki

1. Część 1 Produktu finalnego: *Kryteria doboru specjalistów z uwzględnieniem profilu osobowego kandydata na inno-brokera*
2. Część 2 Produktu finalnego: *Opis systemu szkolenia inno-brokera*
3. Część 3 Produktu finalnego: *Procedury postępowania (opis)*
4. Część 4 Produktu finalnego: *Regulacje prawne w zakresie ochrony i komercjalizacji własności intelektualnej, procedury prawne i zasady postępowania w zakresie komercjalizacji własności intelektualnej*
5. Część 5 Produktu finalnego: *Listy instytucji otoczenia biznesu i innowacji*
6. Część 6 Produktu finalnego: *Propozycje porozumień, umów*
7. Część 7 Produktu finalnego: *Źródła finansowania inwestycji*
8. Część 8 Produktu finalnego: *Opis platformy internetowej*
9. Część 9 Produktu finalnego: *Plan implementacyjny projektu systemowego: Mechanizm Broker dla innowacji*
10. Część 10 Produktu finalnego: *Podręcznik INNO-BROKER - teoria i praktyka*
11. *Raport z ewaluacji zewnętrznej „mid-term”*
12. *Raport z ewaluacji zewnętrznej „on-going”*
13. *Raport z przeprowadzonej analizy efektów testowania*

---

dr inż. Arkadiusz Małek  
Koordynator projektu „INNO-BROKER”