

dr inż. Arkadiusz Małek¹
mgr Ilona Dąbrowska²
mgr Monika Ratajczyk³

POPRAWA WSPÓŁPRACY BIZNESU Z NAUKĄ W WYNIKU DZIAŁAŃ INNO-BROKERÓW

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie innowacyjnego rozwiązania wspierającego proces rozwoju poziomu innowacyjności oraz ocena wpływu pracy pierwszych w Polsce inno-brokerów na proces komercjalizacji innowacji, jak i określenie znaczenia wsparcia z funduszy unijnych dla stymulowania współpracy pomiędzy naukowcami a przedsiębiorcami. Analiza prowadzona jest na podstawie badań własnych oraz obserwacji z przebiegu projektu, który w latach 2013-2015 zrealizował Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A. we współpracy z Uniwersytetem Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.

Słowa kluczowe: inno-broker, transfer wiedzy, współpraca B2S.

Wstęp

Innowacyjność często definiowana jest jako zdolność i motywacja podmiotów gospodarczych do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników prac badawczych i rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków [8]. To właśnie innowacyjność, obok wiedzy i uczenia się, podawana jest często jako jeden z trzech kluczowych dla rozwoju gospodarczego i wzrostu konkurencyjności czynników. Słowo „innowacyjność”, odmieniane jest dzisiaj, zarówno w Polsce, jak i innych krajach europejskich, przez wszystkie przypadki. Powodem takiego stanu rzeczy jest nowa perspektywa finansowa Unii Europejskiej, w której to innowacyjność właśnie ma stanowić wspólny mianownik dla działań gospodarczych w krajach

¹ dr inż. Arkadiusz Małek, Instytut Badawczo-Rozwojowy Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego Sp. z o.o.

² Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Politologii, Zakład Dziennikarstwa.

³ Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, Instytut Zarządzania.

wspólnoty [5]. Tym samym zdetronizowano hasło poprzednich lat tj.: „zrównoważony rozwój”. W ujęciu regionalnym innowacyjność stanowi jeden z podstawowych determinantów podnoszenia poziomu konkurencyjności gospodarczej. Mówiąc o polityce innowacyjnej, należy pamiętać, że ma ona odniesienie do trzech obszarów: podsystemu społecznego, przestrzennego oraz gospodarczego. Suma tych trzech płaszczyzn buduje innowacyjność danego regionu. Największym wyzwaniem dla polityki rozwoju staje się zatem budowanie gospodarki opartej na innowacyjności oraz kapitale intelektualnym i społecznym. Istotne jest także czerpanie z endogennych potencjałów regionów, które przy odpowiednim wykorzystaniu są w stanie wnieść nową jakość i w znaczący sposób przyczynić się do rozwoju województw. Celom tym służą m. in. tzw. inteligentne specjalizacje, na których opierać ma się działalność innowacyjna kolejnych regionów Polski [6].

Działania rządów ukierunkowane na wspomaganie aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw mają za zadanie rekompensować niedoskonałości rynku i stanowią tym samym odpowiedź na tezy przyjęte w teorii ekonomii, w których stwierdza się, że przedsiębiorstwo nie będzie zainteresowane inwestowaniem w działalność innowacyjną, jeżeli nie zdoła przechwycić oraz wykorzystać potencjalnych korzyści z inwestowania w badania i rozwój [9]. Tymczasem „efekt dodatkowego wsparcia”, uzyskiwany poprzez publiczne programy i subsydia oceniany jest pozytywnie zarówno przez badaczy, jak i decydentów odpowiedzialnych za wydatki publiczne na wspieranie B+R [10]. Impulsy tego typu mogą wprowadzić stałą zmianę w sposobach zarządzania wydatkami firm i przyczynić się do podniesienia poziomu sprawności innowacyjnej tych przedsiębiorstw. Myśląc o rozwoju podmiotów w gospodarce, szczególnie tej opartej na wiedzy, należy mieć na uwadze zdolność do generowania i wdrażania innowacji [8]. Jednak aby innowacja mogła się faktycznie pojawić, należy stworzyć (przygotować) przyjazne otoczenie, tj. takie, które pozwoli na przepływ myśli, idei następnie umożliwi transfer wiedzy (technologii) a finalnie dyfuzję na rynki nowych produktów i usług [3]. Poprawie współpracy pomiędzy sektorem nauki

a przedsiębiorstw służył zrealizowany w latach 2013-2015 projekt INNO- BROKER⁴, w wyniku którego w jednym z regionów Polski pojawili się pierwsi w kraju inno-brokerzy, gotowi do wsparcia procesów transferu wiedzy pomiędzy instytucjami nauki a przedsiębiorstwami.

1. Projekt INNO-BROKER

Z przeprowadzonych analiz wynika, że zaledwie 1,2% przedsiębiorstw z województwa lubelskiego współpracuje z ośrodkami innowacji i tylko 3% z uczelniami. Tylko 13,6% przedsiębiorstw wprowadza innowacje [1]. 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. Chcąc temu przeciwdziałać w latach 2013 – 2015 Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A. (LPNT) w partnerstwie z Uniwersytetem Marii Curie-Skłodowskiej (UMCS) zrealizował projekt innowacyjny testujący INNO-BROKER. W ramach projektu powstała strategia i model kształcenia inno-brokerów, którzy operują na obszarze makroregionu Lubelskiego[7]. Do zadań inno-brokerów należy operowanie wśród przedsiębiorców w zakresie doradztwa innowacyjnego, identyfikacji problemów badawczych i wyszukiwania wykonawców rozwiązań tych problemów. W efekcie przeprowadzonego projektu region zyskał czterech wykwalifikowanych inno-brokerów, gotowych do pracy na rzecz komercjalizacji. Wynikiem przeprowadzonego projektu jest także widoczne umocnienie współpracy przedsiębiorców z sektorem nauki w województwie lubelskim, co dokumentuje 40 podpisanych umów o współpracy oraz 6 transferów wiedzy. Wzrost poziomu współpracy, jak również wysoka ocena sposobu realizacji projektu stanowią przesłanki ku dalszemu rozwojowi idei inno-brokeringu w województwie lubelskim.

⁴ „PI Nowy model kompleksowej obsługi potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw - INNO-BROKER” współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, nr umowy 598/POKL.08.02.02-06-011/12-00

2. Oferta i narzędzia pracy inno-brokerów

Do zadań inno-brokerów należy operowanie wśród przedsiębiorców w zakresie doradztwa innowacyjnego, identyfikacji problemów badawczych i wyszukiwania wykonawców rozwiązań tych problemów. Oferta inno-brokera obejmuje całościową obsługę potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw oraz jednostek naukowych (rysunek 1). Skupiają się na wyszukiwaniu nowych, praktycznych rozwiązań dla firm i instytucji.



Rysunek 1. Oferta inno-brokerów

Źródło: opracowanie własne

Praca inno-brokerów nie opiera się na pośrednictwie, lecz na sprawnym organizowaniu transferu uporządkowanej wiedzy do gospodarki. Przypominamy, że innowacje to wdrożone rozwiązania.

Kiedy mogą pomóc inno-brokerzy?:

- Gdy chcesz prowadzić audyt innowacyjnego potencjału swojego przedsiębiorstwa w celu wprowadzenia innowacji na poziomie produktowym, procesowym i marketingowym. Zobacz w czym tkwi siła Twojej firmy.
- Jeśli poszukujesz nowych technologii, by zwiększyć swoją konkurencyjność, my wiemy, gdzie skutecznie je znaleźć, nawet jeśli Ty jeszcze nie masz sprecyzowanej strategii działania.
- Jeśli szukasz zagranicznych partnerów lub nabywców dla swoich innowacyjnych produktów, pomożemy Ci wyszukać sprawdzonych i wiarygodnych kontrahentów.

- Planujesz prace badawczo-rozwojowe? Doskonałym sposobem zwiększenia konkurencyjności jest udział w projektach badawczych, finansowanych ze środków unijnych lub krajowych. Wiemy, jak aplikować i prowadzić takie projekty.
- Szukasz funduszy na rozwój przedsiębiorstwa? Masz pomysły, ale nie masz środków finansowych na ich realizację? Informujemy o możliwych rozwiązaniach finansowych dostępnych na szczeblu krajowym i na terenie UE.
- Poszukujesz ochrony patentowej i chcesz chronić własność intelektualną? Pomożemy Ci zabezpieczyć potencjał i know-how Twojej firmy.

Obok zaplecza osobowego, utworzona została platforma internetowa służąca jako narzędzie sprzyjające wymianie informacji oraz komercjalizacji. Zalogowanie się na platformie inno-broker (www.inno-broker.pl) pozwala na znalezienie innowacyjnych rozwiązań gotowych do rynkowego wdrożenia, a także umożliwia zapoznanie się ze szczególnymi odkryciami lubelskich naukowców. Na stronie znajduje się oferta usług badawczych oferowanych przez instytucje, jak również przez indywidualnych pracowników naukowych. Na platformie obecnie dodanych jest 428 zasobów (ofert/poszukiwań). Do końca sierpnia 2015r. zarejestrowało się 168 podmiotów, z czego 82 to przedstawiciele przedsiębiorców, 37 pracowników naukowych oraz 49 osoby fizyczne nieprzypisanych do żadnej ze stron. W jednym miejscu przedstawiono inwentaryzację sprzętu badawczego lubelskich uczelni i instytutów naukowych wraz z opisem ich użyteczności i potencjalnym wykorzystaniem. Strefa start-upów umożliwia wsparcie początkujących przedsiębiorców. Ponadto, platforma informuje o aktualnych konferencjach, targach, szkoleniach branżowych oraz innych godnych uwagi wydarzeniach tematycznych. Jednocześnie dostrzegalna jest potrzeba przeprowadzenia kampanii informacyjno-marketingowej oraz dalsza aktualizacja danych zgromadzonych na platformie oraz wzbogacania jej o nowe informacje oraz funkcje. Pozwoli to uniknąć archaizacji danych, a tym samym utracenia rzeszy odbiorców. Platforma staje się najbardziej aktualnym zbiorem informacji na temat potencjału innowacyjnego województwa lubelskiego.

3. Otoczenie pracy inno-brokerów

Po zakończeniu projektu INNO-BROKER inno-brokerzy zostali zatrudnieni w LPNT, który jest wiodącą IOB na Lubelszczyźnie. Od momentu powstania w 2005 roku animuje i stymuluje rozwój przedsiębiorczości i nauki w regionie. Stanowi również zaplecze infrastrukturalne posiadające ofertę wynajmu powierzchni pod działalność innowacyjną w Segmencie 5 LPNT, gdzie znajduje się Centralne Laboratorium Agroekologiczne oraz siedziby 6 innowacyjnych firm. LPNT jest również operatorem Inkubatora Technologicznego znajdującego się w Segmencie 1 LPNT, gdzie obecnie ma swoją siedzibę 25 firm a kolejne 10 posiada wirtualne biuro. W związku z ograniczonym czasem inkubowania firm występuje naturalna ich rotacja. Umożliwia to lokowanie nowopowstałych podmiotów na czas uzyskania dojrzałości rynkowej. W otoczeniu działa także Lubelski Instytut Designu oraz Instytut Badawczo Rozwojowy LPNT.

4. Badania skuteczności działalności inno-brokerów

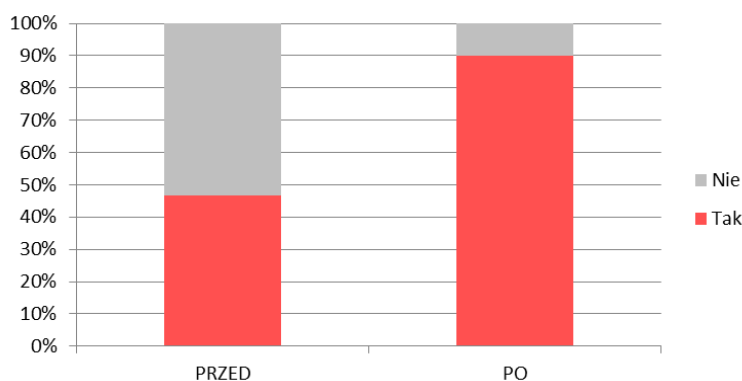
W badaniach wykorzystano kwestionariusze ankiety (PAPI), które w dwóch etapach udostępniono do uzupełnienia naukowcom oraz przedsiębiorcom. Badanie miało charakter badania panelowego, w wyniku którego naukowcy oraz przedsiębiorcy otrzymali ankiety przed i po wprowadzeniu działań inno-brokerów. Ankiety dystrybuowane były w trakcie organizowanych przez inno-brokerów Forów Konsultacyjnych (pierwsze odbyło się w listopadzie 2014 r., ostatnie w marcu 2015 r.).

Kwestionariusz ankiety został spersonalizowany dla obydwu grup, w wyniku czego treść pytań została dostosowana do badanych. Fizycznie więc przygotowano dwie wersje tego samego kwestionariusza, które w obu przypadkach składały się z 22 pytań merytorycznych i 3 metryczkowych.

Metryczka, w przypadku uczelni wyższych pytano o nazwę uczelni, branże, w jakich prowadzi ona badania oraz status uczelni. W przypadku przedsiębiorstw weryfikowano formę cywilno-prawną, branże, w jakiej działają oraz ich wielkość. Każdy kwestionariusz był imienny, tzn. dodatkowo weryfikowano imię i nazwisko ankietowego wraz z jego danymi kontaktowymi.

Pytania merytoryczne weryfikowały świadomość istnienia projektu INNO-BROKER, stopień współpracy pomiędzy uczelniami a firmami z woj. lubelskiego, charakter współpracy, postrzeganą satysfakcję z tej współpracy oraz znajomość platform, które umożliwiają nawiązanie takiej współpracy, a także dotychczasowe wykorzystywanie programów finansowania, ich skalę oraz zakres. W dalszej części dokonano analizy wyników, które uzyskano w wyniku przeprowadzonego badania. W artykule zostaną przedstawione wyniki zebrane od pracowników naukowych (N=30) oraz pracowników zatrudnionych w lubelskich firmach (N=40).

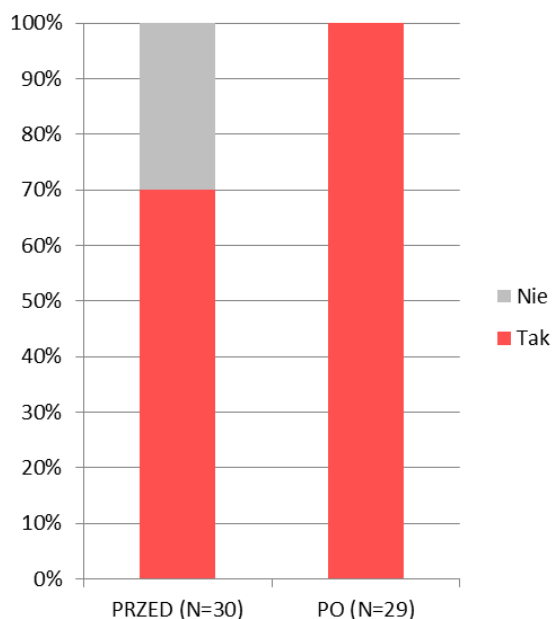
Przed rozpoczęciem działania inno-brokerów tylko niecałe 50% badanych naukowców słyszało o projekcie, natomiast już w kilka miesięcy później tylko 10% z badanych tego projektu nie znało (rysunek 2). Wskazuje to na bardzo efektywne działania upowszechniające i wdrażające. Znajduje to także odzwierciedlenie w poglądach na temat współpracy inno-brokerów z firmami, gdzie początkowo 70% badanych przedsiębiorców, a potem 100% ją poprało (rysunek 3).



Rysunek 2. Czy słyszał Pan/i o projekcie Inno-broker realizowanym przez Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A?

Uwaga! Umownie przyjęto oznaczenie, gdzie PRZED oznacza czas przed rozpoczęciem przez inno-brokerów właściwej działalności, natomiast określenie PO oznacza czas na koniec trwania projektu.

Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych



Rysunek 3. Czy Pana/i zdaniem firma powinna współpracować z inno-brokerem?

Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych

Badanie pozwoliło na zidentyfikowanie kilku głównych oczekiwań, jakie pracownicy naukowcy mają względem inno-brokerów:

- **pomocy w promocji ich oferty współpracy,**
- **wsparcia w nawiązywaniu kontaktów z przedsiębiorcami** – wskazywano m.in. takie branże, jak IT, przemysł; pracownicy naukowcy chcieliby znać zapotrzebowanie przedsiębiorców na ich badania naukowe oraz komercjalizację tych wyników, lecz nie chcą w tym pozostać sami, co widać w potrzebie wsparcia w ułatwianiu procedur nawiązywania współpracy oraz w zapotrzebowaniu na pomoc w znajdывaniu i finalizowanie zleceń od firm,
- **pomocy przy komercjalizacji wynalazków,**
- **dostępu do informacji** o szerokim zakresie: nt. szkoleń mających pomóc w rozwoju naukowej kariery, informacji dotyczących trendów w biznesie, możliwości finansowania projektów badawczych, a także informacji na temat aktualnie prowadzonych naborów wniosków o dofinansowanie badań stosowanych,
- **organizacji spotkań biznesowych** między naukowcami a przedsiębiorcami,

- **oraz pomocy przy pozyskiwaniu środków.**

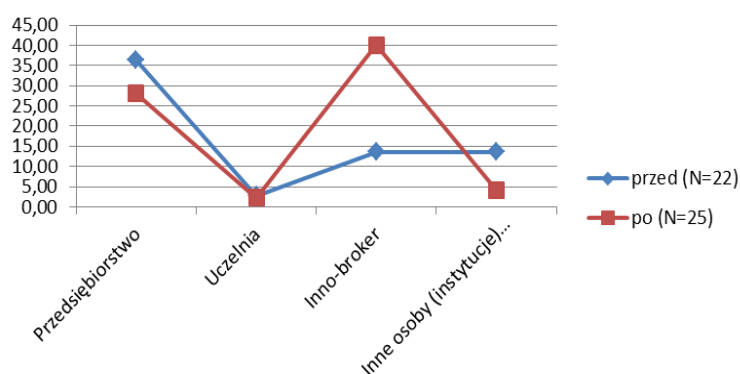
Oczekiwania przedsiębiorców względem inno-brokerów są bardzo podobne do tych zgłoszonych przez pracowników naukowych, z tym tylko, że są dużo szersze, bardziej specyficzne, a czasem nawet też dużo bardziej konkretne. Przedsiębiorcy potrzebują:

- **informacji o ofercie jednostek naukowych dla przedsiębiorstw**, łatwego i czytelnego dostępu do tej oferty,
- **informacji o istniejących możliwościach współpracy**, o organizowanych spotkaniach, konferencjach i o tym, co dzieje się w branży, informacji o prowadzonych projektach oraz organizowanych wydarzeniach, np. w formie newslettera, ale także organizowania spotkań branżowych i informacyjnych z różnymi firmami, jak również informacji na temat aktualnych trendów na rynku,
- **pomocy w nawiązaniu długotrwałej współpracy z uczelniami wyższymi,**
- **wsparcia merytorycznego w zakresie komercjalizacji,**
- **pomocy w realizacji przedsięwzięć,**
- **pomocy przy transferach technologicznych,**
- **pomocy w wyszukiwaniu środków na badania i rozwój produktów w firmie**, a co za tym idzie informacji dot. aktualnych i nadchodzących projektów i dotacji,
- **pomocy w dostosowaniu działalności do nowości organizacyjnych** istniejących w branży,
- **pomocy w pisaniu innowacyjnych projektów**, wsparcia doradczego w zakresie inwestycji w innowacyjne biznesy, czy szeroko pojętego doradztwa inwestycyjnego,
- **pomocy w znalezieniu klientów** oraz nowych rozwiązań, np. w procesie produkcyjnym, pomocy w prezentacji swoich usług i wyrobów,
- **wyszukiwania ciekawych zleceń** na poziomie innowacyjnym, pomocy przy pozyskiwaniu partnerów zagranicznych,
- **pomoc w znajdowaniu osób**, które mogłyby rozwiązać problemy technologiczne w firmie i które by ulepszyły posiadany sprzęt,

- **pomocy w kontaktach** z różnymi sklepami, przedstawicielami, władzami miast, i powiatów,
- **informacji** na temat możliwej współpracy z innymi przedsiębiorcami, poszerzenia kontaktów z nimi,
- **pomocy w zakresie poszukiwania ścieżek rozwoju dla firmy**, znalezienia ciekawych szkoleń dla pracowników, czy chociażby pomoc w pozyskiwaniu rynków zbytu a nawet wskazanie kierunku rozwoju firmy.

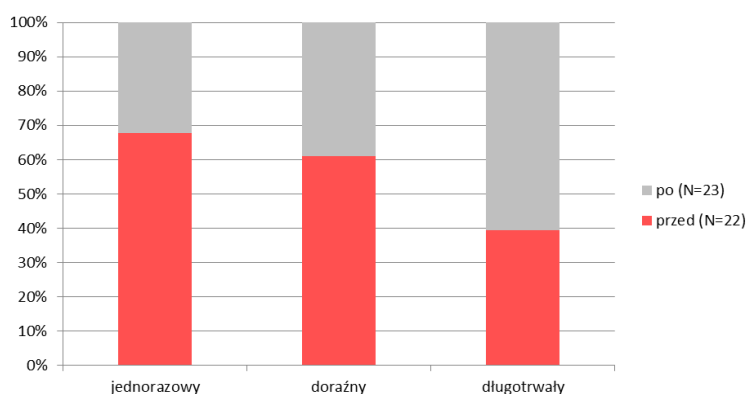
Oczekiwania naukowców jak i przedsiębiorców pokrywają się więc z obecnym zakresem prac inno-brokerów.

Doświadczenia współpracy badanych z przedsiębiorstwami są różne. 50% badanych nie współpracowało z przedsiębiorstwami przed rozpoczęciem projektu INNO-BROKER, natomiast później wskaźnik ten zmniejszył się do 43%. Co ciekawe, w większości wskazywano, że to przedsiębiorstwo było inicjatorem kontaktu z uczelnią (trudno jednak uogólniać te wyniki ze względu na niską liczebność próby). Po rozpoczęciu działań inno-brokerów, w ciągu kilku miesięcy ich funkcjonowania, aż 40% badanych wskazało właśnie inno-brokerów, jako inicjatorów kontaktu, co bardzo dobrze świadczy o ich funkcjonowaniu (rysunek 4). Tym bardziej, że współpraca ta dla 70% przerodziła się we współpracę długotrwałą (z początkowych niemal 50%) (rysunek 5).



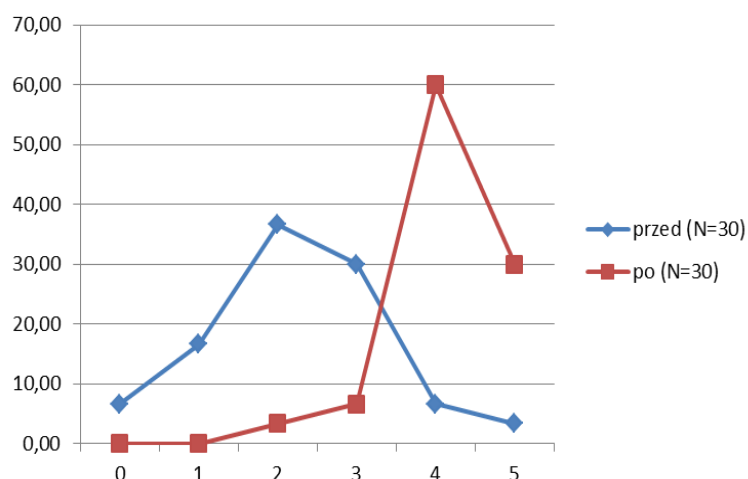
Rysunek 4. Kto był inicjatorem współpracy pomiędzy Panem/Panią a przedsiębiorstwami? [Dane w %]

Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych

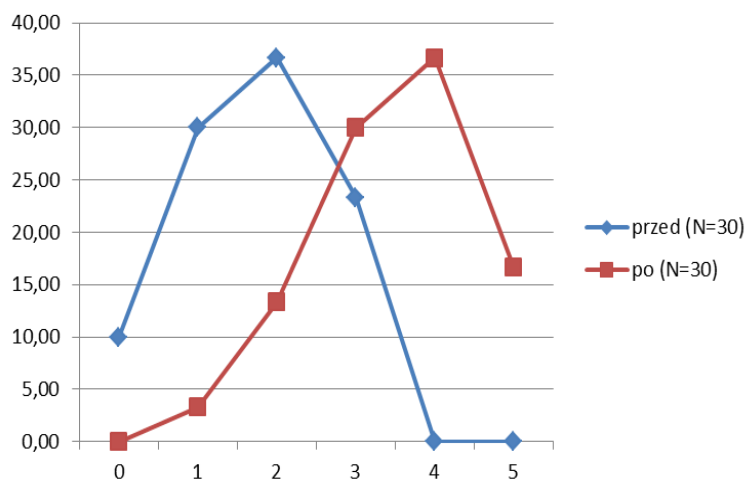


Rysunek 5. Jaki jest wymiar tej współpracy? [Dane w %]
 Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych

W wyniku działań inno-brokerów poprawił się dostęp do informacji o możliwościach współpracy pracowników nauki i biznesu oraz poziom ich komunikacji (rysunki 6 i 7).



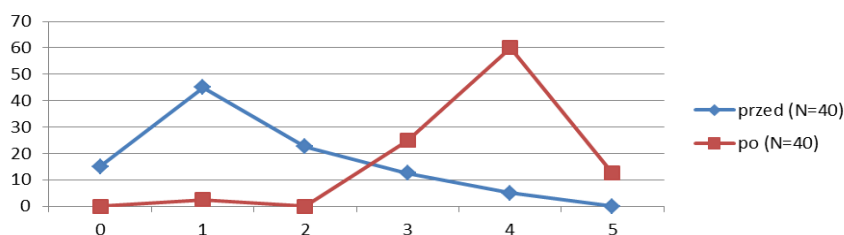
Rysunek 6. Jak Pan/i ocenia dostęp do informacji o możliwościach współpracy naukowców z przedsiębiorstwami? (0 - brak; 5 - bardzo dobrze) [Dane w %]
 Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych



Rysunek 7. Jak ocenia Pan/i poziom komunikacji pomiędzy naukowcami a przedsiębiorstwami? (0 - brak; 5 - bardzo dobrze) [Dane w %]
 Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych

Badania wykazały, że potrzeby przedsiębiorców są bardziej rozbudowane i nie dotyczą tylko relacji biznes-nauka, ale także biznes-biznes. Wyraźnie zasygnalizowana przez większość badanych była potrzeba w zakresie informowania o nowych możliwościach finansowania i pomocy przy składaniu wniosków, a także pomocy w nawiązywaniu kontaktów z uczelniami. Wiele z tych oczekiwań, które opierają się na pomocy w wyszukiwaniu partnerów biznesowych, rynków zbytu, czy informowania o trendach rynkowych wynika zapewne z wielkości przedsiębiorstwa (mikroprzedsiębiorstwa), które być może gorzej radzą sobie w tym zakresie, niż firmy o ugruntowanej pozycji. Nie mniej jednak, struktura polskiej gospodarki to głównie małe i średnie przedsiębiorstwa, a więc tych informacji nie można ignorować. Wiele z tych potrzeb można zaspokoić poprzez organizowanie cyklicznych wydarzeń dla zainteresowanych pozwalających pozyskanie nowych kontaktów oraz wymianę wiedzy.

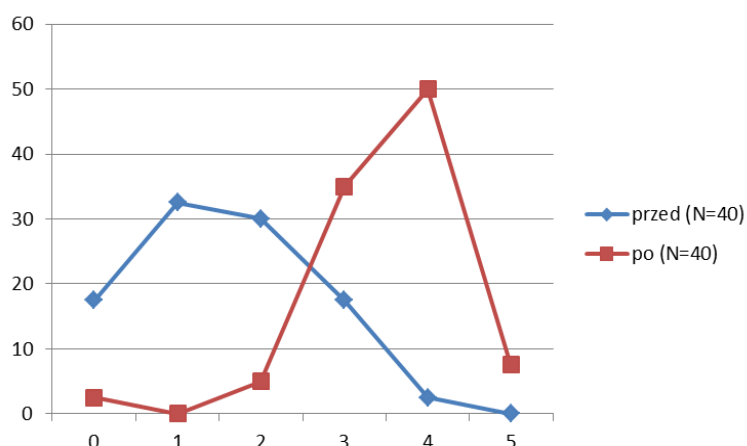
W opinii przedsiębiorców znacząco poprawił się dostęp do informacji o możliwościach współpracy z uczelniami wyższymi. Początkowo był określany, jako bardzo zły (1 w skali 0-5), natomiast w wyniku działania inno-brokerów zaczął być oceniany jako dobry (4 w skali 0-5) co obrazuje rysunek 8.



Rysunek 8. Jak Pana/i ocenia dostęp do informacji o możliwościach współpracy z uczelniami wyższymi? (0 - brak; 5 - bardzo dobrze) [Dane w %]

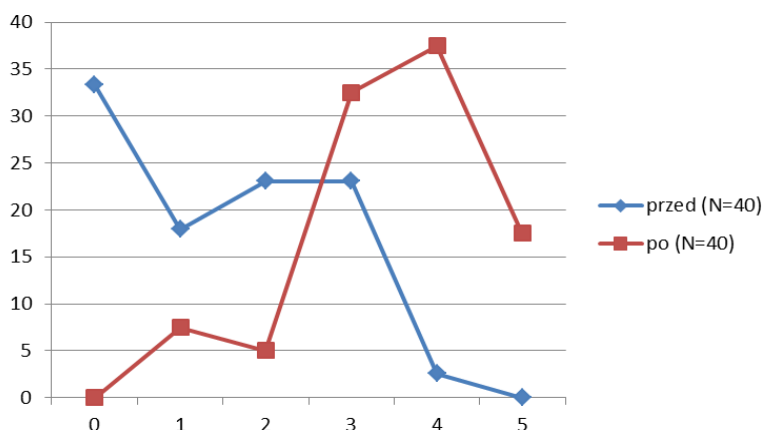
Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych

Postrzegana dostępność tej współpracy na linii biznes – nauka również pozytywnie się zmieniła. Dla 50% jest ona teraz dobra, podczas gdy wcześniej dla 32% bardzo zła, a dla 30% zła (rysunek 9). Działanie inno-brokerów przełożyło się też na postrzeganą poprawę komunikacji, gdzie wcześniej jej albo w ogóle nie było, albo była ona oceniana jako (bardzo) zła. Aktualnie jest ona postrzegana głównie jako dobra, co jest dużą zmianą (rysunek 10).



Rysunek 9. Jak Pana/i ocenia dostępność współpracy z uczelniami wyższymi? (0 - brak; 5 - bardzo dobrze) [Dane w %]

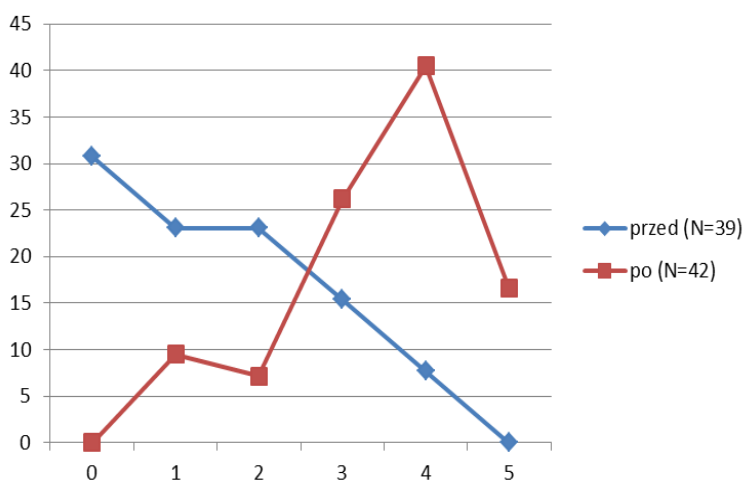
Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych



Rysunek 10. Jak ocenia Pan/i poziom komunikacji pomiędzy Pana/i przedsiębiorstwem a uczelniami wyższymi? (0 - brak; 5 - bardzo dobrze) [Dane w %]

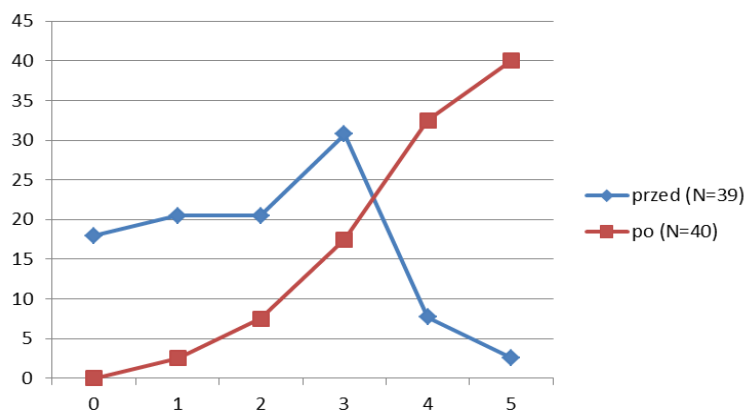
Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych

W wyniku trwania projektu INNO-BROKER zmieniła się też jakość oraz postrzegana korzyść ze współpracy firm z uczelniami (rysunek 11). Występuje podobna relacja do już zaobserwowanych wcześniej, gdzie początkowo, albo tej współpracy nie było, albo była oceniana jako (bardzo) zła. Drugie badanie pokazało, że wyraźnie poprawiły się oba parametry (rysunek 12).



Rysunek 11. Jak Pan/i ocenia jakość współpracy Pana/i firmy z uczelniami wyższymi? (0 - brak; 5 - bardzo dobrze) [Dane w %]

Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych



Rysunek 12. Jak Pana/i firma ocenia korzyść płynącą ze współpracy z uczelniami wyższymi? (0 - brak; 5 - bardzo dobrze)

Źródło: opracowanie na podstawie zgromadzonych przez LPNT danych

Podsumowanie

W wyniku działania inno-brokerów zapoczątkowano stopniową integrację środowisk nauki i biznesu. Zauważalne zmiany, jakie zaszły to zwiększenie świadomości obydwu podmiotów o możliwości realizowania wspólnych projektów, pozyskiwania funduszy i uzyskaniu zewnętrznego wsparcia w postaci inno-brokerów. Podpisane umowy o współpracy doprowadziły do świadczenia innowacyjnych usług jednych partnerów dla drugich. W procesach tych uczestniczyły uczelniane centra transferu technologii i komercjalizacji badań. W ich wyniku powstały efektywne pary przedsiębiorca-naukowiec. Niejednokrotnie raz dobrze zrealizowane zlecenie badawcze rodzi kolejne. Przedmiotowy projekt pozwoli na legalną kontynuację takiej współpracy.

Projekt INNO-BROKER przyczynił się do wprowadzenia wyraźnych zmian w kształtowaniu relacji pomiędzy biznesem a naukowcami z województwa lubelskiego. W wyniku rekrutacji zrekrutowano właściwych kandydatów na stanowisko inno-brokerów [2]; dzięki ich kompetencjom i umiejętnościom uzyskano wymierne efekty działania w stosunkowo krótkim czasie (niepełna jednego roku). W wyniku działania inno-brokerów zapoczątkowano stopniową integrację obydwu środowisk. Zauważalne zmiany, jakie zaszły to zwiększenie świadomości obydwu podmiotów o możliwości realizowania wspólnych projektów, pozyskiwania funduszy i uzyskaniu zewnętrznego wsparcia w postaci inno-brokerów, którzy odciążając ich pomogą w podpisaniu umów pomiędzy biznesem a uczelniami wyższymi. Badania wykazują, że możliwe było obalenie stereotypów pracy obydwu grup, które wykazały wstępne badania [4] przed

rozpoczęciem działania projektu. Stereotypy te utrudniały a czasem wręcz uniemożliwiały współpracę.

Literatura

1. *Dane GUS dostępne online:* <http://www.stat.gov.pl>, stan z dnia 01.02.2014.
2. Jakubiak M., Małek A., *Studium procesu rekrutacji na stanowisko inno-brokerów*, WSEI Lublin, 29.05.2014 r.
3. Klincewicz K., *Dyfuzja innowacji. Jak odnieść sukces w komercjalizacji nowych produktów i usług*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.
4. Mącik R., Nalewajek M., *Raport z badania jakościowego nt. współpracy nauki i biznesu oraz jej barier przygotowany w celu profilowania oferty brokieringu innowacji*, Lublin 2013.
5. *Przewodnik: Komercjalizacja B+R dla praktyków*, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Warszawa 2013.
6. *Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2020 roku*, Lublin 2014. http://www.rsi.lubelskie.pl/images/794_RSI.pdf
7. Wrońska-Bukalska E., Magdziarz-Orłowska A., Kicia M., Denkowski M., *INNO-BROKER – teoria i praktyka*, Lublin 2015
8. Marszałek A., Model „potrójnej pętli” a zmiany w gospodarce opartej na wiedzy, [w:] A. Wojtyna (Red.) *Gospodarka Narodowa* nr 1-2/2010, Warszawa 2010,
9. Luukkonen T., *Additionality in EU Framework Programmes*, „Research Policy”, vol. 37(1), 2000,
10. Lewandowska M.S., Kowalski A.M., *Współpraca polskich przedsiębiorstw w sferze innowacji a wsparcie z funduszy unijnych*, [w:] A. Wojtyna (Red.) *Gospodarka Narodowa* nr 4/2015, Warszawa 2015,

ENHANCED COLLABORATION BETWEEN BUSINESS AND SCIENCE AS A RESULT OF INNO-BROKERS ACTIVITIES

Summary

The aim of the article is to present an innovative solution that supports the development process of the level of innovation. Another goal is to evaluate the impact of work first in Poland inno-brokers on the commercialization of innovations process and determine the importance of EU funding to stimulate cooperation between scientists and entrepreneurs. The analysis is carried out on the basis of own research and observations from the course of the project, which was made in the years of 2013-2015 by Lublin Science and Technology Park SA in collaboration with the University of Maria Curie-Skłodowska University in Lublin.

Keywords: inno-broker, knowledge transfer, collaboration B2S.