



BROKER INNOWACJI W ROLNICTWIE

SPECJALISTA W PUBLICZNYCH JEDNOSTKACH DORADZTWA
ROLNICZEGO WSPIERAJĄCY INNOWACJE



SIEĆ NA RZECZ
INNOWACJI W ROLNICTWIE
I NA OBSZARACH WIEJSKICH



Krajowa Sieć
Obszarów Wiejskich



Program
Rozwoju
Obszarów
Wiejskich
na lata 2014-2020

"Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie."

Materiał opracowany przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie.

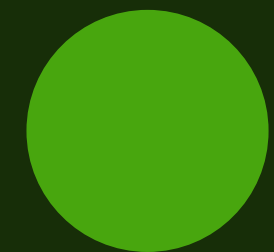
Institucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020.



BROKER INNOWACJI

JAK WSPIERAĆ TRANSFER TECHNOLOGII?

"Instytucja brokera innowacji jest znana we wszystkich krajach gdzie nauka współpracuje z gospodarką. Nasz ciągle rozwijający się rynek B+R potrzebuje pilnie takich ekspertów, którzy profesjonalnie zajmą się szukaniem partnerów biznesowych dla uczelni i instytutów badawczych,, - podkreślał w 2013 roku minister nauki i szkolnictwa wyższego.





BROKER INNOWACJI

RÓŻNICA MIĘDZY EKSPERTEM A BROKEREM INNOWACJI

Ekspert a broker...

- Ekspert najczęściej skupia się na wybranych aspektach, posiada szczegółową i bardzo dogłębną wiedzę w danej dziedzinie. Doradza w rozwiązywaniu konkretnego problemu.
- Broker innowacji musi uwzględniać różne aspekty, m.in obecność na rynku technologii konkurencyjnych czy możliwość wdrażania. Ma parasolowe spojrzenie, wiedzę techniczną przekłada na wiedzę rynkową. Doradza w wielu zastosowaniach technologii.





BROKER INNOWACJI

BROKER INNOWACJI

W świecie nauki:

- dobrze zna ofertę badawczą
- zna naukowców i potrafi z nimi rozmawiać
- śledzi dokonania naukowców
- śledzi badania naukowe i wdrożeniowe
- jest obecny wśród kadry naukowej
- jest rozpoznawalny
- jest otwarty na nowe kontakty

W świecie biznesu:

- śledzi trendy rynkowe
- ma kontakty w firmach
- udziela się w targach, spotkaniach
- słucha potrzeb przedsiębiorców
- jest obecny w stowarzyszeniach dla firm
- jest otwarty na nowe kontakty
- nie boi się zadzwonić, nie boi się zapytać

● **11 Rolniczych Instytutów badawczych**

● 30 Brokerów Innowacji i doradców odpowiedzialnych za GO

● 37 Organizacji i zrzeszeń rolniczych

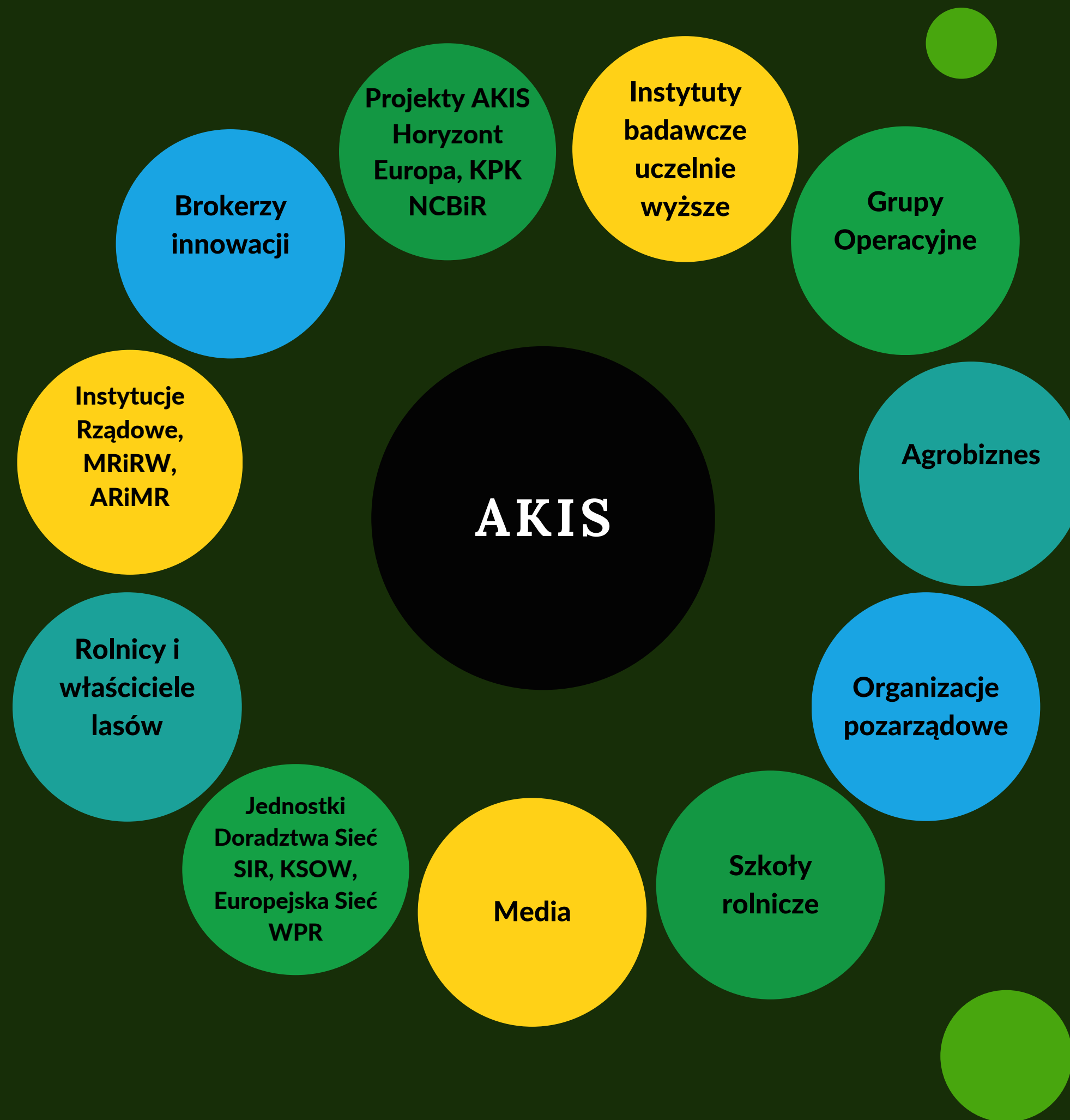
● **16 Ośrodków Doradztwa Rolniczego oraz Centrum Doradztwa Rolniczego**

● 1.300.000 gospodarstw rolnych

● 9,2 mln ha lasów (95,1% Lasy Państwowe, 4,9% prywatni właściciele)

● Ponad 1300 wydarzeń promujących innowacje – seminaria, warsztaty, konferencje

● 61 Szkół rolniczych nadzorowanych przez MRiRW



● **Finansowanie zadań AKIS wdrażanych na poziomie Instytutów Badawczych (100 tys. zł rocznie z MRiRW)**

● Ponad 1200 aktywnych partnerów SIR

● **Ponad 390 Grup Operacyjnych**

● Ponad 300 projektów innowacyjnych zrealizowanych przez partnerów SIR

● 40 wojewódzkich i krajowych koordynatorów SIR

● CDR realizuje projekty wspierające AKIS w ramach Horyzont Europa

● Współpraca z Krajowym Punktem Kontaktowym NCBiR Pr. Badawczych UE

● Współpraca z mediami krajowymi i regionalnymi



BROKER INNOWACJI

MODEL INNOWACJI

Interaktywny model innowacji, oparty na dobrowolnym udziale podmiotów w grupowym projekcie, ma w przyszłości być przewodnią zasadą transferu wiedzy. Chodzi w tym modelu o odejście od odgórnego wykorzystywania nauki i technologii, aby zwiększyć skuteczność techniczną i przejście w kierunku innowacji społecznych, które charakteryzują się dążeniem do osiągnięcia trwałych korzyści poprzez nowe formy współpracy.





BROKER INNOWACJI

CECHY ODBIORCÓW INNOWACJI

Wśród cech odbiorców innowacji w kontekście transferu wiedzy ważne są:

1. motywacja co do wykorzystania wiedzy,
2. stopień nieufności na wiedzę zewnętrzną,
3. kompatybilność ich celów z celami polityki rolnej i dobrymi praktykami rolniczymi oraz
4. posiadanie odpowiednich zasobów: finansowych, rzeczowych, informacyjnych oraz ludzkich



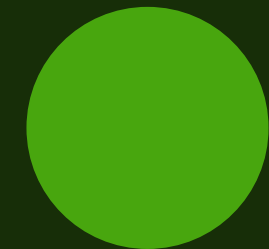


BROKER INNOWACJI

CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE WPROWADZANIE INNOWACJI DO PRAKTYKI ROLNICZEJ

Istnieje szereg barier ograniczających wprowadzanie innowacji do praktyki rolniczej. Należą do nich m.in. :

- olbrzymi rozdźwięk między tematyką i wynikami badań oraz zastosowaniem innowacyjnych rozwiązań w praktyce, a wdrażanie nowych rozwiązań jest zbyt powolne;
- system finansowania badań (nauki) i oceny pracowników naukowych znacznie ogranicza transfer innowacji do praktyki rolniczej;
- specyfika rolnictwa w Polsce, duże rozdrobnienie gospodarstw, słabe nasycenie postępem biologicznym, technicznym i organizacyjnym, samo skutecznie opóźnia procesy innowacyjne, automatycznie hamując swój rozwój;
- stosunkowo niski poziom wykształcenia rolników, wysokiemu poziomowi konkurencji w strukturach Unijnych trudno będzie sprostać rolnikowi o niskim wykształceniu;
- niepełne wykorzystanie zasobów ziemi i zgromadzonego majątku produkcyjnego z powodu niskiego poziomu technicznego i ograniczonego ilościowo parku maszyn i urządzeń rolniczych;
- niedobór środków finansowych;
- wysoka średnia wieku rolników.

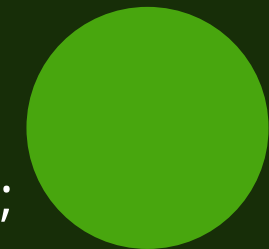




BROKER INNOWACJI

CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE WPROWADZANIE INNOWACJI DO PRAKTYKI ROLNICZEJ CD.

- niedostatecznie wykorzystany potencjał uniwersytetów w doradztwie, programy nauczania studentów na uczelniach polskich są podporządkowane pensom dydaktycznym i związane z lansowanymi modami ;
- słabe powiązania producentów, problem grup producenckich słabe związki branżowe, brak poczucia konieczności zrzeszania się, integrowania, a przez to słaba konkurencyjność;
- niedobory kapitału rodzimego;
- trudny dostęp do źródeł finansowania i uciążliwe procedury ich pozyskiwania (w tym np. środków unijnych itp.);
- brak współpracy firm sektora rolno-spożywczego oraz zainteresowania banków w zakresie wdrażania postępu technologicznego;
- priorytety regionalne w zakresie innowacyjności; pozostają często w sferze zapisów w strategiach i programach;
- brak odpowiedniego systemu informacyjnego.





BROKER INNOWACJI

SIEĆ INNOWACJI W ROLNICTWIE

Szczególną rolę w ramach Sieci odgrywają działający w każdym województwie brokerzy innowacji oraz pozostali pracownicy jednostek doradztwa rolniczego, których działania przyczyniają się do tworzenia sieci współpracy między rolnikami, podmiotami z sektora prywatnego i publicznego oraz przedstawicielami nauki.

Działanie 5: Poszukiwanie partnerów KSOW do współpracy w ramach działania „Współpraca”, o którym mowa w art. 3 ust. 1 pkt 13 ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków EFRROW w ramach PROW na lata 2014-2020 oraz ułatwianie tej współpracy.

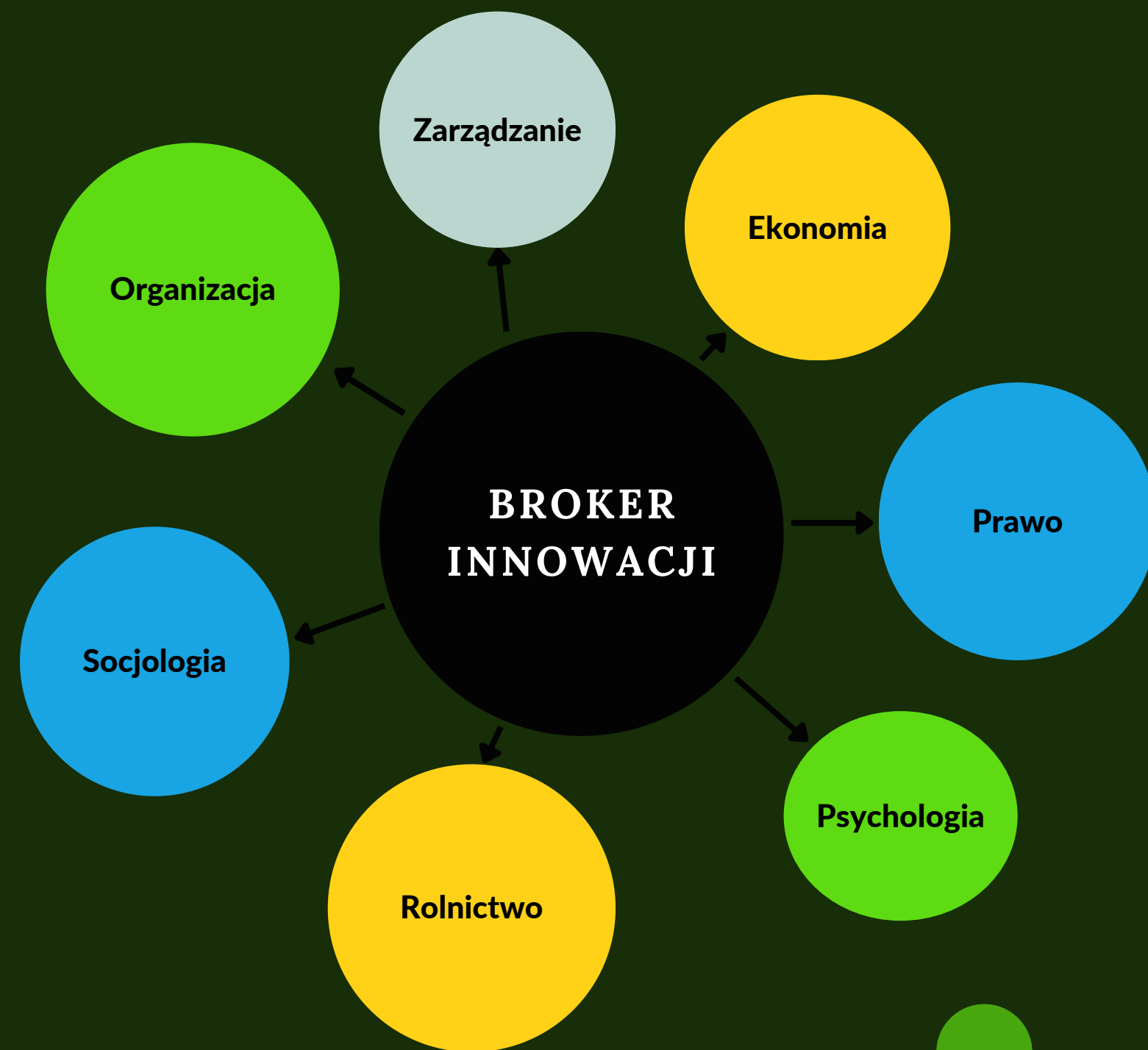




BROKER INNOWACJI

Broker innowacji jest łącznikiem, zapewniającym przepływ informacji oraz ułatwiającym nawiązanie i utrwalenie współpracy w obszarze innowacji pomiędzy podmiotami sektora rolno-spożywczego, naukowo-badawczego i doradztwem.

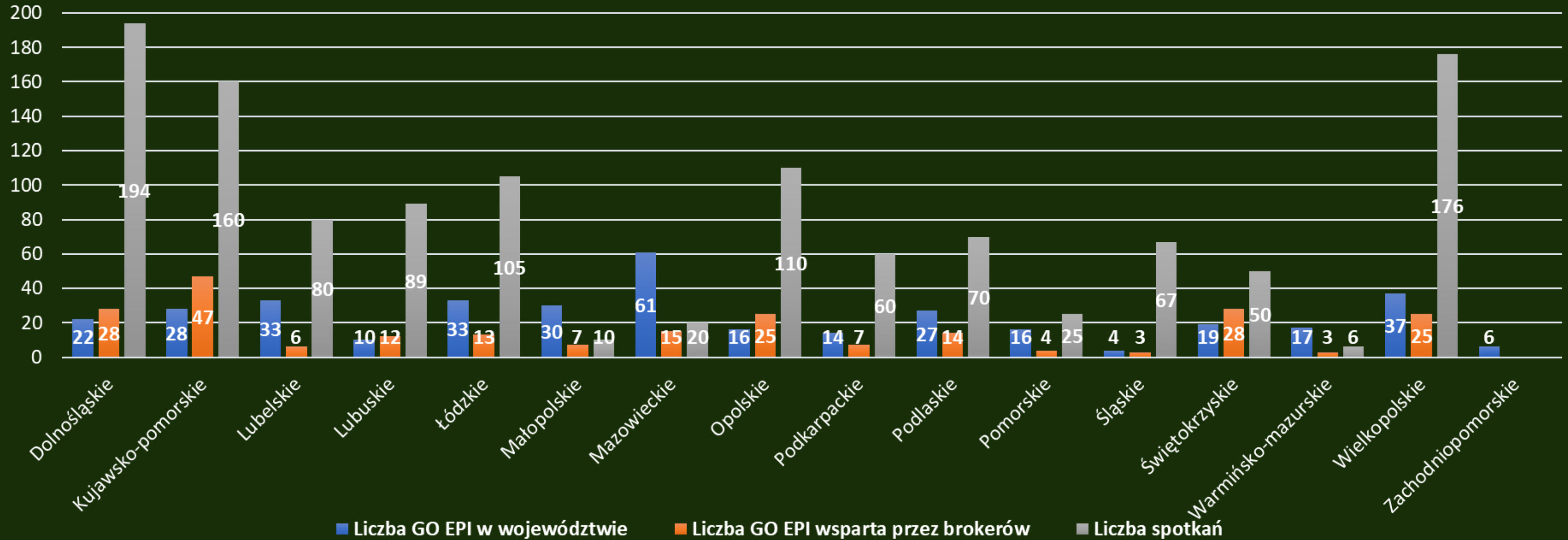
Brokerzy innowacji powinni zapewnić spójność GO EPI, aby partnerzy się rozumieli i chcieli ze sobą współpracować. Powinny go cechować bezstronność i niezależność, umiejętność udzielania pomocy, wiedza o uczestnikach grupy oraz o sektorze, w którym działa.





BROKER INNOWACJI

ZAANGAŻOWANIE BROKERÓW INNOWACJI W TWORZENIE GRUP OPERACYJNYCH EPI



Liczba GO EPI: **390**

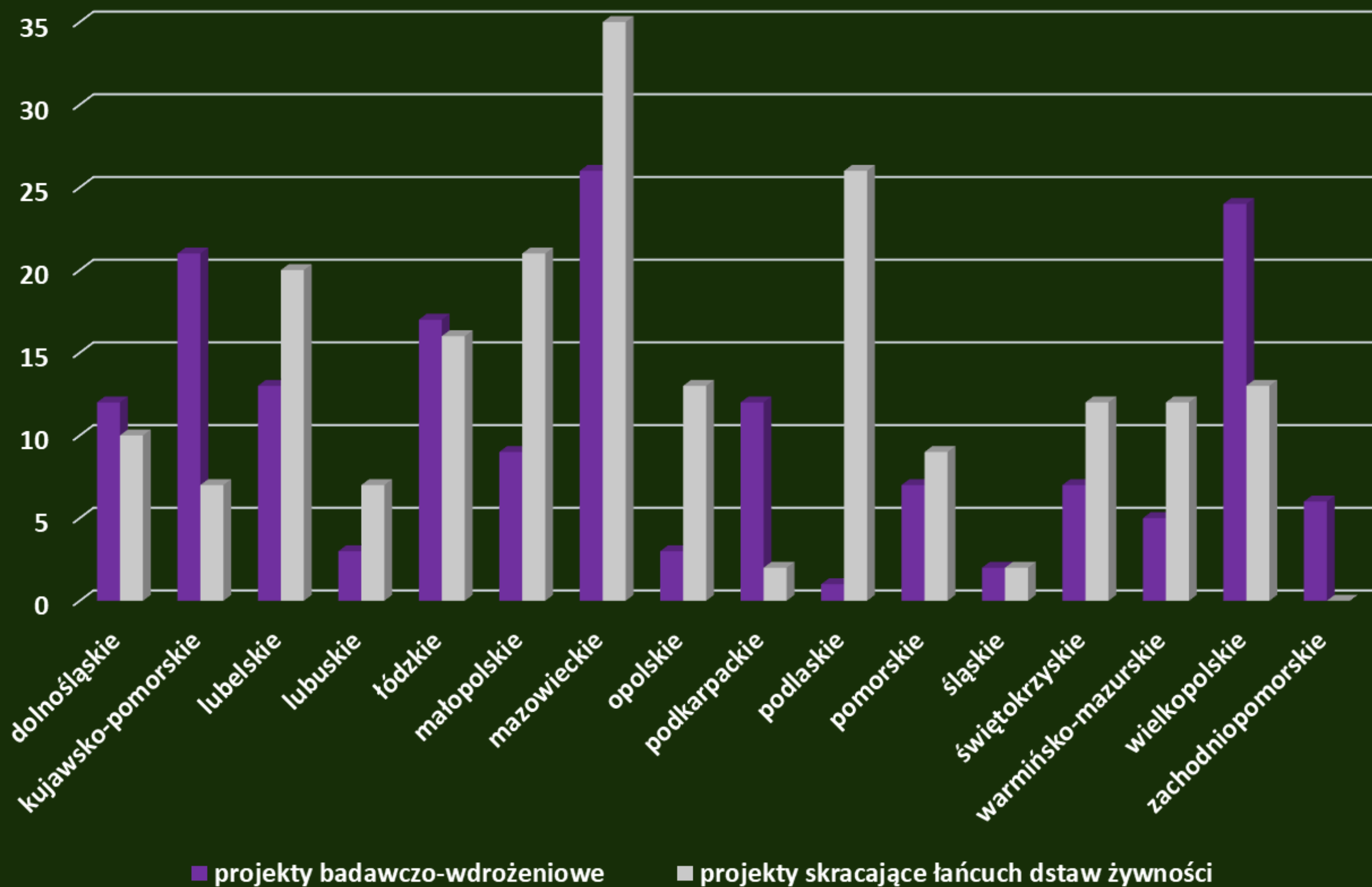
Liczba GO EPI wspartych przez WODR: **237**

Liczba spotkań brokerów - Działanie M16: **1222**



BROKER INNOWACJI

LICZBA ZAREJESTROWANYCH W BAZIE GRUP OPERACYJNYCH EPI W PODZIALE NA WOJEWÓDZTWA I TYP PROJEKTU





BROKER INNOWACJI

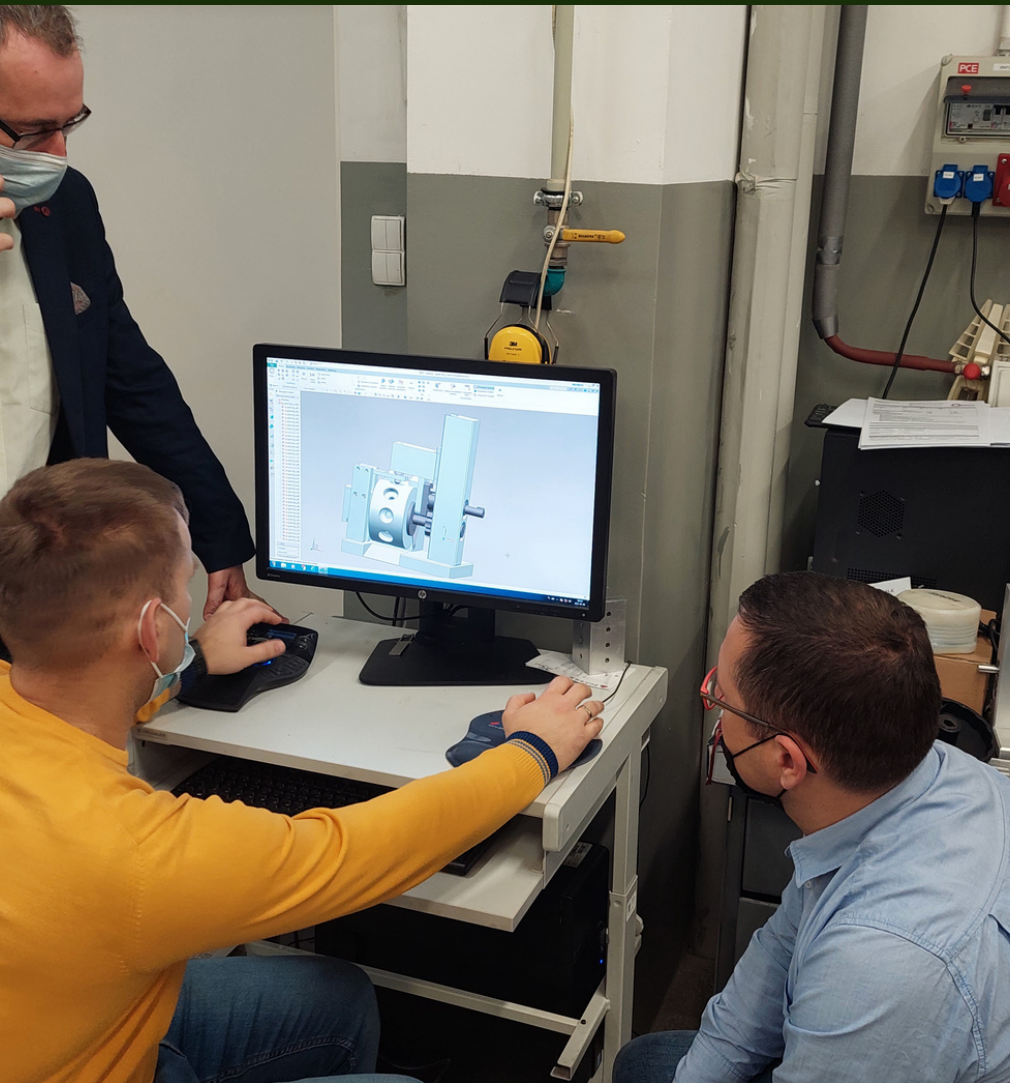
BROKERING W INNOWACJACH KONCENTRUJE SIĘ NA:

1. odkrywaniu innowacyjnych pomysłów
2. artikulację żądań,
3. łączenie partnerów,
4. pozyskiwanie finansowania,
5. przygotowanie propozycji projektu.

**“INNOWACJA” = IDEE WPROWADZONE Z
POWODZENIEM DO PRAKTYKI**

Jeśli przy udziale brokera innowacji powstanie dobry plan projektu innowacyjnego – broker będzie miał większe szanse na pozyskania właściwego finansowania dla tego projektu

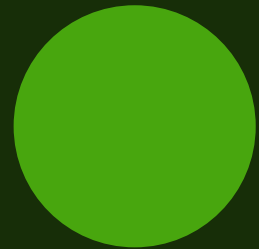




BROKER INNOWACJI

ZADANIA BROKERÓW INNOWACJI

- Identyfikacja partnerów, którzy mogą/chcą działać na rzecz innowacji w obszarze rolnictwa, leśnictwa, produkcji żywności oraz na obszarach wiejskich, w tym prowadzenie działań aktywizujących na poziomie województwa oraz przekazywanie informacji do RP i KP SIR
- Tworzenie grup operacyjnych (łączenie partnerów), w tym pomoc w przygotowaniu dokumentów formalnych związanych z funkcjonowaniem grupy (umów itp.);
- Przygotowanie projektów planów operacyjnych dla grup, planu biznesowego operacji, analiz wykonalności oraz wniosku o wsparcie w ramach działania Współpraca;
- Monitoring funkcjonowania grup i realizacji projektów oraz przekazywanie informacji do RP i KP SIR;
- Udział w spotkaniach organizowanych przez CDR.





BROKER INNOWACJI

ROLA I POZYCJA BROKERA INNOWACJI

- **Bezstronność i niezależność, ułatwianie a nie dominacja, głęboka wiedza o współdziałowcach KPI oraz o sektorze, w którym działają;**
- **Rozumienie „języka” wszystkich partnerów z różnych dziedzin i obszarów działania.**

Ponadto broker powinien:

- **Zapewnić aby proces tworzenia grup był przejrzysty, a cele i oczekiwania były jasno określone;**
- **Zapewnić spójność tak aby partnerzy rozumieli jeden drugiego oraz zechcieli ze sobą współpracować,**





BROKER INNOWACJI

PODSTAWOWE ZASADY

- Działaj tam gdzie jest konkretna potrzeba
- Mniej rozważań teoretycznych, więcej działań
- Korzystaj ze zdobytej wiedzy, ale bądź gotowy na niespodzianki
- Właściwie zarządzaj finansami
- Działaj zgodnie z zasadami





BROKER INNOWACJI

ZASADY EFEKTYWNEJ KOMUNIKACJI W PRACY BROKERA

- *Sprecyzowanie celów*
- *Stosowanie logicznej argumentacji*
- *Rozpoznanie istniejących systemów postaw i wzorów zachowań*
- *Posługiwanie się językiem motywującym do działania*
- *Budowanie i rozwijanie wiarygodności.*



BROKER INNOWACJI

MODEL GROW – SELF COACHING W PRACY BROKERA

Jaki jest cel ?

- Co zamierzasz osiągnąć?
- Jakie są mierniki celu?
- Po czym poznasz, że został osiągnięty?



Goal

Reality



Jak to teraz wygląda?

- Jaka jest obecna sytuacja?
- Co się udało, a co nie?

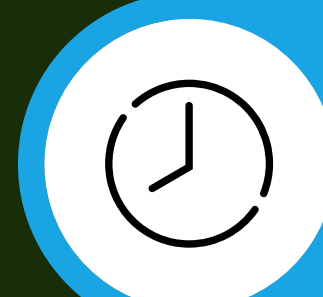
Jakie istnieją sposoby na osiągnięcie tego celu?

- Co się udało, a co nie?
- Czego potrzebujesz, żeby osiągnąć cel?



Options

Will



Co zrobisz?

- Jaka jest obecna sytuacja?
- Co się udało, a co nie?



BROKER INNOWACJI

DIALOG

Stworzenie warunków i klimatu do dialogu
pomiędzy
Przedsiębiorcami, a innymi uczestnikami życia
gospodarczego.

Działania:

- Przełamywanie barier komunikacyjnych i mentalnych;
- Dostarczanie informacji stronom dialogu;
- Organizowanie spotkań;
- Organizacja wspólnych przedsięwzięć wraz z przedstawicielami świata nauki, biznesu, jednostkami samorządu terytorialnego oraz innymi uczestnikami życia gospodarczego na szczeblu lokalnym.





BROKER INNOWACJI

WSPÓŁPRACA

Aktywizacja lokalnych ośrodków wspierania rozwoju (przedsiębiorczości) w zakresie budowania i stymulowania współpracy kooperacyjnej przedsiębiorstw (różnych podmiotów).

Działania:

- Seminaria;
- Szkolenia;
- Propagowanie idei współpracy kooperacyjnej.





BROKER INNOWACJI

POSTAWY

Zmiana postaw przedsiębiorców na proinnowacyjne
budowanie świadomości innowacyjnej .

Działania:

- Dostarczanie wiedzy w obszarze innowacyjności
- Promocja dobrych praktyk
- Promocja innowacyjnych rozwiązań





BROKER INNOWACJI

ADAPTACYJNOŚĆ

Zwiększenie wiedzy i umiejętności zarządzania zmianą, wdrażania innowacji, nowoczesnych form organizacji pracy, technik rozwiązywania problemów w biznesie.

Działania:

- Doradztwo;
- Konsultacje;
- Tworzenie bazy wiedzy dla rolników (przedsiębiorców.)





BROKER INNOWACJI

PS WPR 2023 – 2027 - I 13.5. - WSPÓŁPRACA GRUP OPERACYJNYCH EPI

„Upowszechnianie informacji dotyczących operacji oraz jej rezultatów odbywać się będzie za pomocą strony internetowej GO EPI, dodatkowo dane te będą rozpowszechniane za pośrednictwem Sieci WPR.

Dodatkowo każda GO EPI będzie zobowiązana do współpracy z brokerami innowacji w zakresie przekazywania informacji o realizowanej operacji oraz jej rezultatach”



DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

WWW.KSOWPLUS.PL