

I. Systemowe podejście do wykorzystania infrastruktury wsparcia oparte na akredytacji ośrodków innowacji i przedsiębiorczości na poziomie krajowym.

W Polsce przez lata, spontanicznie, często oddolnie, ale też bez jednolitego planu tworzyła się infrastruktura wsparcia innowacji przedsiębiorczości w Polsce. Ma ona znaczący potencjał i doświadczenie, chociaż też i równe niedostatki. Prowadzenie polityki podnoszenia konkurencyjności i innowacyjności, a tym samym zwiększanie wartości dodanej uzyskiwanej przez polskie przedsiębiorstwa nie jest możliwe tylko i wyłącznie przez proste instrumenty transakcyjne, oparte na finansowaniu pewnej masy (nie wiadomo nawet czy krytycznej) transakcji (tzn. przedsięwzięć – inwestycji, projektów badawczo-rozwojowych). Konieczne jest podejście proaktywne, nastawione na rezultaty, ale nie tylko w perspektywie jednego przedsięwzięcia. Powinno opierać się na szeroko zakrojonym, ale też zindywidualizowanym dotarciu do odpowiednich grup docelowych. Oferowane wsparcie powinno opierać się o specjalistyczną wiedzę i dostarczać usługi o wysokiej wartości dodanej. Jest to możliwe, jeśli potraktujemy jako ośrodki jako sieć i instrument prowadzenia interwencji w odpowiednich obszarach. Proponujemy całościową mapę wykorzystania OI do różnych obszarów polityki innowacyjnej państwa (tabela na końcu dokumentu).

Ponieważ takiego podejścia do tej pory nie było potrzebne jest budowanie systemu (sieci) wraz z odpowiednio prowadzonym wsparciem do grupy docelowej. Natomiast sam system powinien w powiązaniu z już rozpoczętymi działaniami (akredytacja OI oraz działanie 2.3.1) być tworzony w kilku obszarach:

1. Wprowadzenie interwencji skierowanej do konkretnej grupy docelowej - nieinnowacyjnych przedsiębiorstw produkcyjnych, poprzez system mini-voucherów na wstępną usługę proinnowacyjną o niewielkiej wartości (do 10 tys. złotych).

Pozwoliłoby to na budowanie popytu na usługi innowacyjne oraz rozwój działalności innowacyjnej w grupie przedsiębiorstw o niskich skłonnościach do jej prowadzenia. Doświadczenia polskie i zagraniczne pokazują, że wielu przedsiębiorców odkrywa swój potencjał, jak i potrzebę wsparcia już w trakcie uczestnictwa w usłudze proinnowacyjnej takiej jak audyt innowacji czy przygotowanie strategii rozwoju przedsiębiorstwa w oparciu o innowacje. Ponieważ tego typu usługi poprzedzają decyzję o przystąpieniu do wdrażania konkretnych innowacji proponuje się je określić mianem „wstępnej usługi proinnowacyjnej”. System mógłby wyglądać w ten sposób, że akredytowane ośrodki podpisywałyby szczegółową umowę ramową na temat zasad świadczenia usług z instytucją zarządzającą systemem. Natomiast sam nabór przedsiębiorstw funkcjonowałby w trybie uproszczonym. Akredytowany ośrodek znajduje/lub zgłasza się do niego firma chcąc skorzystać z proinnowacyjnej usługi doradczej. Ośrodek wspólnie z firmą przygotowują krótką aplikację o sfinansowanie usługi i składają w instytucji zarządzającej. Dostaje zgodę (lub nie) i realizuje usługę. Kwestią techniczną byłby sposób rozliczeń (na podstawie ryczałtu czy rzeczywistego kosztorysu).

2. Wprowadzenie korekt do systemu akredytacji.

- i. Rozwój systemu akredytacji o elementy jakościowe i monitorowanie wyników. Obecna koncepcja systemu postuluje rozwinięcie w dalszym kroku systemu akredytacji o elementy jakościowe oparte na monitorowaniu działalności ośrodków. Powinien on z jednej strony

weryfikować działania już akredytowanych ośrodków, z drugiej dostarczać pozytywnych bodźców do doskonalenia ośrodków, oraz systematycznie „podwyższać poprzeczkę” w miarę dojrzwania systemu.

ii. System ten powinien opierać się na:

- Wynikach monitoringu – każdy akredytowany ośrodek zobowiązany byłby do umieszczania w systemie informacji na temat świadczonych usług i ich efektów,
- Indywidualnych audytach – ich celem byłaby weryfikacja jakości ośrodka, ale też dostarczenie indywidualnych rekomendacji dotyczących doskonalenia i rozwoju. Audyty byłyby też źródłem identyfikacji dobrych praktyk, które służyłyby wszystkim ośrodkom.

Na podstawie wniosków z monitoringu i indywidualnych audytów prowadzone powinny być działania partycypacyjne (z udziałem ośrodków) służące rozwojowi standardów, pomagające doskonalic same standardy jak i jakość usług.

- iii. Wobec rezygnacji z różnicowania ośrodków w typologii instytucjonalnej w ramach systemu akredytacji należy wydzielić obszary specjalizacyjne usług. To pozwoli łatwiej weryfikować jakość świadczonych usług oraz objąć systemem akredytacji szersze spektrum ośrodków. Np. usługi w zakresie wspomagania eksportu (jakie świadczą m.in. EEN), transferu technologii z nauki do gospodarki, transfer technologii B2B itp.
- iv. Weryfikacja potencjału do świadczenia usług powinna być bardziej merytoryczna, system 0-1 nie jest tu wystarczającym dla utrzymania wysokiej jakości usług rozwiązaniem.

3. Monitorowanie efektów usług proinnowacyjnych u ostatecznych beneficjentów

- i. Dla weryfikacji poziomu jakości działania ośrodków innowacji funkcjonujących w ramach systemu akredytacji konieczne jest zbudowanie i wdrożenie systemu monitorowania zakresu i jakości realizowanych na zamówienie publiczne usług. Działania te może prowadzić jedna z agend rządowych lub zewnętrzny podmiot wyłoniony w ramach konkursu posiadający kompetencje i potencjał organizacyjny i merytoryczny do długoterminowej realizacji takiego działania. Monitorowaniu powinny podlegać wszystkie usługi finansowane ze środków budżetowych – każda instytucja udzielająca wsparcia informuje instytucję monitorującą o kolejnym beneficjencie uzyskującym wsparcie.
- ii. Zarówno umowy zawierane z ośrodkami jak i z przedsiębiorcami korzystającymi z ich usług powinny zawierać klauzulę o udzielaniu informacji dotyczących zakresu i sposobu świadczenia usług.

4. Edukacja zespołów merytorycznych i rozwój narzędzi potrzebnych do świadczenia profesjonalnych usług – jako element motywujący pozytywnie ośrodki do funkcjonowania w systemie.

- i. Koniecznej jest doskonalenie profesjonalnych kadr ośrodków świadczących usługi proinnowacyjne. Element edukacyjny powinien obejmować szkolenia i materiały

szkoleniowe pozwalające pracownikom ośrodkom nabywać i doskonalić umiejętności konieczne do świadczenia usług.

- ii. Świadczenie usług wymaga wsparcia w postaci odpowiednich narzędzi:
 - a. Metodyki i procedur świadczenia usług – powinno się je rozwijać, standaryzować i udostępniać skodyfikowane materiały wraz z wskazówkami metodycznymi powiązаныmi z materiałami szkoleniowymi oraz narzędziami przydatnymi do ich świadczenia (np. arkusze excel z automatycznie generowanymi wykresami dla ilustracji diagnozy i rekomendacji dla przedsiębiorstw)
 - b. Udostępnienie ośrodkom dostępu do baz danych. Dla świadczenia wysokiej jakości usług proinnowacyjnych ośrodkom niezbędny jest dostęp do profesjonalnych baz danych rynkowych, własności intelektualnej. Na rynku oferowanych jest wiele BD, ale dostęp do nich jest zazwyczaj bardzo kosztowny, zakup grupowego dostępu dla akredytowanych ośrodków pozwoliłby znacząco zredukować koszty.

II. Pola interwencji polityki innowacyjnej a możliwości wykorzystania ośrodków innowacji .

Poniżej przedstawiamy propozycję systematyzacji działalności na rzecz polityki innowacyjnej oraz powiązanie z istniejącymi obszarami PO IR oraz wskazujemy możliwości wykorzystania ośrodków innowacji.

Proponowane obszary interwencji związane w rozwojem innowacyjności polskiej gospodarki;

1. Koordynacja inteligentnych specjalizacji i procesu przedsiębiorczego odkrywania.

Inteligentne specjalizacje nie powinny polegać na wyznaczaniu branż, dziedzin, w których można ubiegać się o środki finansowe. Konieczna jest skoordynowana działalność w każdej specjalizacji w partnerstwie z firmami, klastrami, tak aby zaszła realna transformacja gospodarcza, jak i wyłanianie nowych. Planowany monitoring w Ministerstwie jest potrzebny, ale nie wystarczający. Jakaś agencja powinna się zająć przynajmniej koordynacją całości outsoursując poszczególne tematy do instytucji (ośrodki innowacji, koordynatorzy klastrów, instytuty badawcze) lub prowadząc wszystko samodzielnie. Bez względu na model ośrodki innowacji powinny być zaangażowane w proces i włączenie doń przedsiębiorstw.

Grupa docelowa: przedsiębiorstwa i instytucje z sektora nauki działające w obszarach inteligentnych specjalizacji.

2. Wpieranie tworzenie i rozwoju przedsiębiorstw technologicznych z dziedziny wysokich technologii i z wykorzystaniem oryginalnych technologii w wybranych sektorach

Jest to podobszar inteligentnych specjalizacji. Zakładając, że gro działań z punktu 1. Będzie w powiązaniu z istniejącymi przedsiębiorstwami, w których strategie będą przede wszystkim powiązane z zwiększaniem konkurencyjności i wartości dodanej w branżach/obszarach.

Wydzielenia potrzebuje kreowanie nowych obszarów działalności technologicznej, w powiązaniu z działaniami dla inteligentnych specjalizacji. Potrzebne jest wspieranie tworzenia przedsiębiorstw, zapewnienia finansowania kapitałowego i infrastruktury.

Grupa docelowa: technologiczne start-upy i młode firmy, w tym firmy spin-off z istniejących przedsiębiorstw

- 3. Zwiększanie „zdolności absorpcyjnej” istniejących przedsiębiorstw** – działania w obszarze kultury innowacyjnej, zarządzanie innowacjami – aby miały strategiczne podejście do wstępu do późniejszych innowacji produktowych, procesowych czy marketingowych. Zakładamy tu, że wprowadzenie nowego produktu dla samej nowości nie powinno być celem, ale realizacja strategii opartej na rozpoznaniu możliwości rynkowych. Konieczne jest skupienie się na wybranej grupie docelowej (a nie „sianie gdzie popadnie”) i uzyskanie pewnej masy krytycznej, aby zmiany w pewnym odsetku populacji oddziaływały na całość. Stąd pomysł na grupę średnich firm produkcyjnych. Tu mieści się propozycja „zamawianych usług proinnowacyjnych” i koordynacja systemu ich świadczenia poprzez sieciowy CRM.

Grupa docelowa: Generalnie istniejące przedsiębiorstwa, do indywidualnych działań (usługi proinnowacyjne) konieczne jest wybranie grupy docelowej, do której można dotrzeć w znaczącym (min. 10% odsetku) już w pierwszych 2-3 latach – stąd „średnie firmy produkcyjne”.

- 4. Komercjalizacja wyników badawczych z sektora nauki,** zarówno poprzez licencjonowanie jak i tworzenie start-upów. (podejście podażowe)Tu potrzebne są sprawne centra transferu technologii, inkubatory, finansowanie typu „proof of concept”, motywacja istniejącego kapitału wysokiego ryzyka do inwestowania w tak wczesną fazę. Konieczne są też tzw działania miękkie i rozwiązanie problemu braku przedsiębiorczych-zarządczych kompetencji u twórców technologii, którzy najczęściej są założycielami technologicznych start-upów. Powinny być uruchomione programy szkolenia takich kompetencji wśród potencjalnych założycieli, jak i kształcenie „przedsiębiorców-surogatek” – młodych ludzi, którzy będą prowadzili start-upy wraz z twórcami technologii na wzór szwedzkiej szkoły przedsiębiorczości z Goteborga <http://www.entrepreneur.chalmers.se/about-2/about/>

Grupa docelowa: instytucje z sektora nauki, pośrednio licencjobiorcy, dla których warto stosować zachęty w finansowaniu inwestycji, firmy spin-off z instytucji naukowych i badawczych

- 5. Promocja współpracy badawczej i innowacyjnej pomiędzy przedsiębiorstwami a „dostawcami rozwiązań”,** przede wszystkim instytucji z sektora nauki. (podejście popytowe). Podejście popytowe i podażowe nie mają szans się zintegrować, ponieważ większość polskich przedsiębiorstw ma potrzeby ulepszeń technologicznych na innym poziomie wykorzystania oryginalnej wiedzy tworzonej w instytucjach badawczych. Dlatego też oba podejścia muszą być prowadzone równolegle. Ważne jest samo tworzenie powiązań współpracy i kultura współpracy, nie tylko same efekty wspólnych przedsięwzięć (wdrożone innowacje).

W tym zawiera się osobny obszar promocji działalności badawczej i innowacyjnej dużych przedsiębiorstw.

Grupa docelowa: ta sama co w p. 4

6. Promocja przedsiębiorczości innowacyjnej, w tym promocja szeroko rozumianej przedsiębiorczości akademickiej (przedsiębiorczość studentów, absolwentów) .

Grupa docelowa: Studenci, absolwenci i pracownicy uczelni, otwarcie na udział osób nie należących do tych grup

7. Internacjonalizacja firm wprowadzających innowacyjne produkty na rynki międzynarodowe (zwłaszcza technologiczne start-upy). Nie chodzi tu o dofinansowanie szerokiej działalności na arenie międzynarodowej (dofinansowywanie udziału w targach czy misjach międzynarodowych), ale celowane, kompleksowe wsparcie firm i produktów z potencjałem

Grupa docelowa: Wąska, bardzo dobrze selekcyjowana pod względem potencjału rynkowego grup technologicznych start-upów i szybko rosnących firm (gazel),

8. Kreowanie rynku na innowacje: koordynacja innowacyjnych zamówień publicznych. Bardzo potrzebne działanie. Rynek zakupów publicznych (np. ochrona zdrowia, transport) może stworzyć rynek na innowacyjne produkty, mimo fatalnych praktyk w stosowaniu PZP („kupione w przetargu” to wciąż popularne stwierdzenie na usprawiedliwienie kiepskiej jakości) ramy prawne pozwalają na zakup innowacyjnych rozwiązań potrzebne są: wzory postępowania (poradnik jak i kiedy stosować tryby pozwalające na zakup niestandardowych produktów: negocjacje z ogłoszeniem i bez, konkursy, dialog techniczny, dialog konkurencyjny); dobre rozeznanie możliwości technicznych i rynku dostawców (aby zamawiający mogli pisać specyfikacje wymagające realnych, ale innowacyjnych produktów, rozwiązań) oraz wola i wiedza (postępowania się wloką często z powodu braku doświadczenia i umiejętności w prowadzeniu postępowania, cena najczęściej rozstrzyga bo brak umiejętności zastosowania innych kryteriów, które da się obronić na KIO). (dobra praktyka z Flandrii: http://www.innovatiefaanbesteden.be/about_poi)

Grupa docelowa: Instytucje sektora publicznego: agencje rządowe, samorządy, instytucje i firmy podlegające PZP dokonujące zakupów środków publicznych, konieczne wydzielenie obszarów, przedsiębiorstwa i instytucje badawcze jako potencjalni dostawcy

Tabela na następnej stronie przedstawia proponowaną rolę ośrodków w każdym z tych obszarów.

	1	2	3	4	5	6	7	8
Obszar interwencji	Koordinacja inteligentnych specjalizacji i procesu przedsiębiorczego odkrywania.	Wpieranie tworzenie i rozwoju przedsiębiorstw w technologicznych w wybranych sektorach	Zwiększanie „zdolności absorpcyjnej” istniejących przedsiębiorstw	Komercjalizacja wyników badawczych z sektora nauki,	Promocja współpracy badawczej i innowacyjnej pomiędzy przedsiębiorstwami a „dostawcami rozwiązań”	Promocja przedsiębiorczości innowacyjnej	Internacjonalizacja firm wprowadzających innowacyjne produkty na rynki międzynarodowe	Kreowanie rynku na innowacje: koordynacja innowacyjnych zamówień publicznych
Powiązania z obszarami	Z wszystkimi obszarami (relacja macierzowa)	Wydzielony podobszar 1	Wstęp do p. 5	Częściowo zalega się z 1 i 2		Pokrewny do 2 i częściowo 4, tu adresowany do szerszej grupy docelowej	Może (nie musi) być kolejnym krokiem po 2., 4. i 5.	
Grupa docelowa	przedsiębiorstwa i instytucje z sektora nauki działające w obszarach inteligentnych specjalizacji.	technologiczne start-upy i młode firmy, w tym firmy spin-off z istniejących przedsiębiorstw	Istniejące przedsiębiorstwa	instytucje z sektora nauki, pośrednio licencjobiorycy	Istniejące przedsiębiorstwa	Studenci, absolwenci i pracownicy uczelni, otwarcie na udział osób nie należących do tych grup	technologicznych start-upy i szybko rosnące firmy z produktami o dużym potencjale na rynku międzynarodowym	Instytucje sektora publicznego, przedsiębiorstwa i instytucje badawcze jako potencjalni dostawcy
Powiązane działania PO IR	Koordinacja – brak, oprócz monitoringu 2.4.2 Wykonanie – różne	Brak (można wykorzystać 3.1., ale to tylko wycinek)	Brak (pasuje do do 2.3.1. i 2.4., ale nie w obecnej formie)	2.1.? 3.2.	1.1., jakimś stopniu 2.3.1., 2.3.2., 3.2.1., 3.2.2.,	Brak	3.3.?	brak

	działania, w tym 1.2.							
Narzędzia	Platformy współpracy, strategiczne plany działań dla specjalizacji, Wykorzystanie pozostałych instrumentów	Programy gotowości inwestycyjnej, Programy inkubacji Programy wsparcia dostępu do infrastruktury	Działania promocyjne; Działania informacyjne (punkty 1szego kontaktu) Usługi proinnowacyjne, w tym narzędzia diagnostyczne	Finansowanie proof o concept, Działalność transferu technologii. Programy gotowości inwestycyjnej; Dofinansowanie inwestycji przy wykorzystaniu oryginalnej technologii zakupionej z instytucji naukowej	Kojarzenie współpracy Bony na innowacje Finansowanie wspólnych projektów B+R	Działania promocyjne Doradztwo w tworzeniu biznesplanu i uruchomieniu działalności Programy inkubacji Programy gotowości inwestycyjnej Finansowanie uruchomienia działalności	Programy internacjonalizacji na wybrane rynki	Programy informacyjno-doradcze i koordynacji procedur zakupów innowacyjnych produktów, W tym prowadzenie rozeznania stanu techniki dla decyzji o procedurze zakupu Zamówienia przedkonkurencyjne
Rola ośrodków innowacji	Dotarcie do przedsiębiorców w danej branży w ramach PPO (np. smart-laby proponowane przez BŚ)	Prowadzenie programów gotowości inwestycyjnej Inkubacja przedsiębiorstw (inkubatory) Udostępnianie infrastruktury (parki technologiczne)	Prowadzenie działalności informacyjnej 1szego kontaktu Świadczenie usług proinnowacyjnych	Prowadzenie działalności transferu technologii, Programów gotowości inwestycyjnej, Prowadzenie funduszy proof of concept	Kojarzenie współpracy	Działania promocyjne, szkoleniowe i doradcze, Prowadzenie programów gotowości inwestycyjnej Inkubacja przedsiębiorstw (inkubatory)	Obecnie brak tak zaawansowanych działań (duży stopień trudności): Udział w rekrutacji i diagnostyce firm, usługi proinnowacyjne związane z	Brak ew. udział w rozeznaniu stanu techniki i dotarciu do odpowiednich dostawców

							internacionaliz acjā	
--	--	--	--	--	--	--	-------------------------	--

III. Działania dla koordynacji prowadzenia polityki innowacyjnej.

1. Prowadzenie badań i analiz nad innowacyjną przedsiębiorczością w przekrojach regionalnych i branżowych

- i. Wydzielenie puli środków na prowadzenie działań w tym zakresie przy wykorzystaniu m.in. danych GUS, informacji statystycznej opartej na rezultatach realizowanych działań w ramach Programów Operacyjnych, informacji zbieranych w ramach monitoringu aktywności Ośrodków Innowacji oraz wyników ewaluacji realizowanych projektów na poziomie krajowym i regionalnych.
- ii. Powierzenie jednej z agend rządowych utworzenie zespołu koordynującego prowadzenie takich badań, utrzymywanie kontaktów z innymi agendami realizującymi Programy Operacyjne.
- iii. Uzupelnienie Portalu Innowacji o informacje ww. zakresie poprzez utworzenie oddzielnej podstrony na której zamieszczane będą informacje zarówno dotyczące statystyk jak i pojawiających się trendów na rynku.

2. Kryteria wyboru projektów w Programach Operacyjnych Inteligentny Rozwój, Polska Wschodnia, Polska Cyfrowa.

- i. W ramach kryteriów wyborów projektów (regulaminy konkursów) Instytucje finansujące w poszczególnych działaniach określają, w które z nich powinny/mogą być zaangażowane ośrodki innowacji jako współrealizatorzy usług przewidzianych w projektach składanych przez przedsiębiorców. Np. działanie duży bon na innowacje – włączenie OI jako partnerów do konsorcjów przedsiębiorcy + ośrodek naukowy+ OI1.
- ii. Działania ukierunkowane na usługi proinnowacyjne powinny mieć konstrukcję uwzględniającą wybór dowolnego wykonawcy posiadającego akredytację MR zgodnie z uwarunkowaniami merytorycznymi i terytorialnymi w dostępie do ich realizacji. W tym przypadku dystrybucja środków na usługi zamawiane ze środków publicznych odbywa się za pośrednictwem wskazanych instytucji finansujących. Aplikującymi o środki finansowe są przedsiębiorcy składający wnioski o dofinansowanie na różnych poziomach złożoności (zależnie od rodzaju usług i wielkości dofinansowania). Aplikant może wskazać wykonawcę usługi wyłącznie z listy akredytowanych w danym obszarze merytorycznym ośrodków.
- iii. Z zasady nie powinno się uruchamiać działań konkurujących między agendami rządowymi, należy tak konstruować instrumenty wsparcia aby były one komplementarne a nie powielające się. Np. bon na innowacje (NCBR) i działanie 2.3.1. (PARP)

¹ W odniesieniu do ośrodków naukowych jest wymóg posiadania klasy A lub B, dla ośrodków akredytacja w zakresie usług proinnowacyjnych.