



EUROPEJSKI FUNDUSZ ROLNY NA RZECZ
ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH



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 Instytut Technologiczno-Przyrodniczy w Falentach,
Mazowiecki Ośrodek Badawczy w Kłudzienku
na zlecenie Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie.

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach
pomocy technicznej Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020
Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020
- Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi

ROLA I ZASADY DZIAŁANIA GRUP OPERACYJNYCH ORAZ ROLA BROKERA W TWORZENIU PARTNERSTW W SIECI INNOWACJI W ROLNICTWIE I NA OBSZARACH WIEJSKICH (SIR).



PLAN PREZENTACJI

1. Wprowadzenie
2. Broker w SIR
3. Zadania i kwalifikacje brokera
4. Koncepcja tworzenia grup operacyjnych
5. Zasady tworzenia partnerstw



„Nauka i umiejętności dopiero stają się
użytecznymi, gdy są w praktyce do użytku
publicznego zastosowane”

Stanisław Staszic
Ród ludzki, 1820

“Wartość pomysłu znajduje się w jego użyciu.”

Thomas Alva Edison
(wynalazca żarówki)



WPROWADZENIE

Innowacje można rozumieć na wiele sposobów. Można je wiązać z nowymi i ulepszonymi produktami, procesami, techniką i technologiami, usługami bądź dostosowaniem ich do nowych wymogów, np. środowiskowych. Nowy pomysł określa się mianem innowacji tylko wtedy, gdy staje się on powszechnie zastosowany w danej dziedzinie, a więc gdy przynosi on konkretne rezultaty. Niezbędnym czynnikiem napędzającym udane innowacje we współczesnym świecie są interakcje między rolnikami, pracownikami nauki i doradcami

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



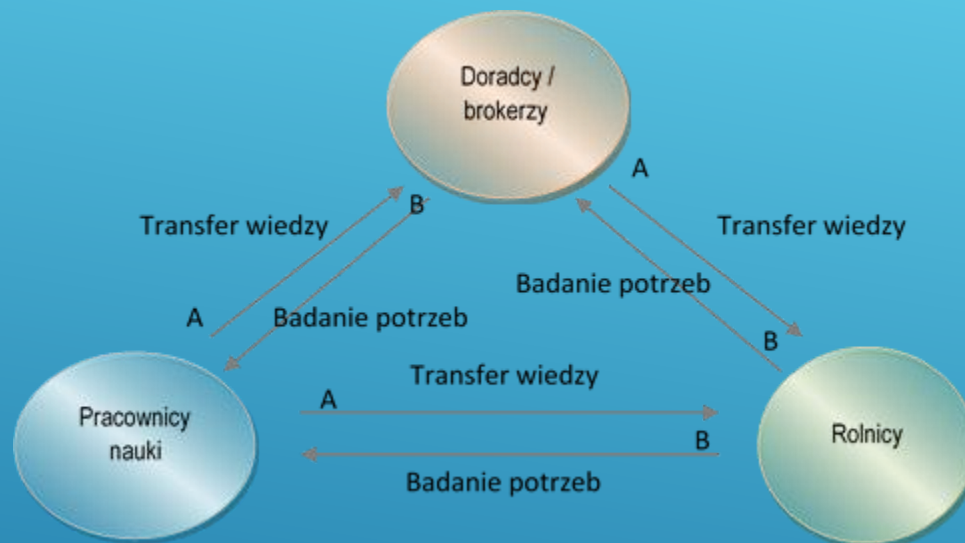
WPROWADZENIE

Wśród cech odbiorców innowacji w kontekście transferu wiedzy ważne są:

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

W Europejskich Systemach Wiedzy i Informacji (Innowacji) doradcy stanowią bardzo ważne ogniwo w procesie transferu wiedzy. Wymaga się od nich nie tylko posiadania doskonałej wiedzy fachowej (ogólnej i specjalistycznej w danej dziedzinie) oraz metodycznej w komunikacji interpersonalnej, ale także systematycznego jej doskonalenia oraz nabywania doświadczenia praktycznego, które wymaga czasu.

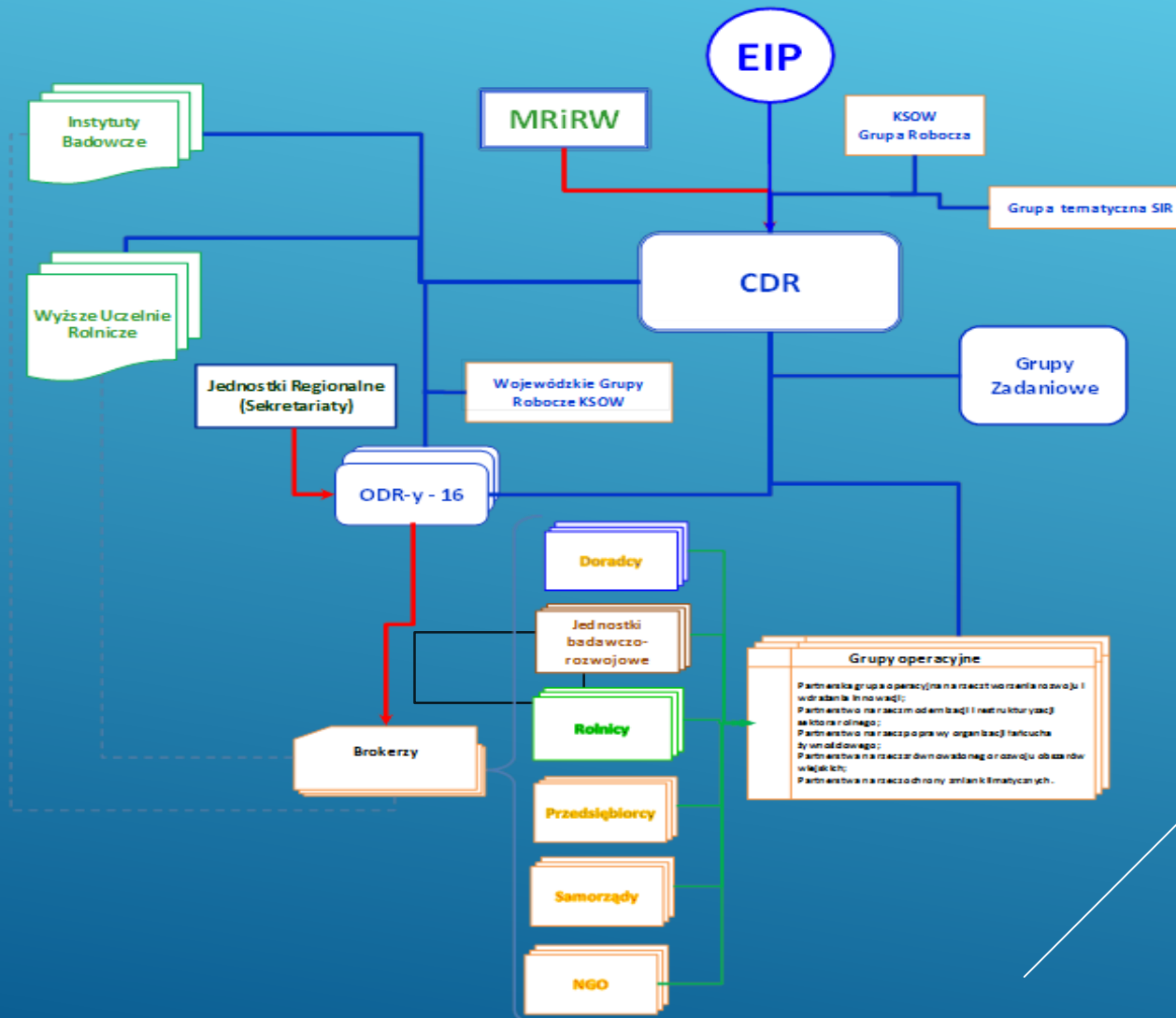
WPROWADZENIE



W procesie transferu wiedzy od nauki do praktyki rolniczej obserwujemy znaczną lukę, przez co olbrzymia wiedza generowana przez naukowców nie trafia bądź trafia z dużym opóźnieniem do ostatecznych jej beneficjentów czyli rolników. Krytyczną rolę w tym procesie spełniają lub mogą spełniać doradcy, nazywani współcześnie brokerami wiedzy. Ich zadaniem jest utrzymywanie bliskich kontaktów zarówno z pracownikami nauki, jak i rolnikami. Powinni oni stanowić pomost pozwalający na lepszą interakcję pomiędzy naukowcami a rolnikami.

KRAJOWA SIĘĆ INNOWACJI W ROLNICTWIE (SIR)

Schemat Sieci Innowacji w Rolnictwie



Brokering w innowacjach koncentruje się na:

- odkrywaniu innowacyjnych pomysłów,
- artykulację żądań,
- łączenie partnerów,
- pozyskiwanie finansowania,
- 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.

BROKERZY

Zadania:

- 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 (łącznie 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.

BROKERZY

Rola i pozycja:

- Bezstronność i niezależność, ułatwianie a nie dominacja, głęboka wiedza o współudziałowcach 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,

Finansowanie zadań brokera innowacji w WODR zapewnia jednostka regionalna - SW.

Broker finansowany jest tylko do momentu złożenia wniosku przez grupę operacyjną o wsparcie finansowe projektu w ramach działania Współpraca PROW.

posrednictwo, kojarzenie
poszczególnych działań

BROKERZY

Wymagane kwalifikacje:

- ▶ wykształcenie wyższe w dziedzinie nauk rolniczych lub ekonomicznych;
- ▶ udokumentowany co najmniej 3-letni staż pracy w doradztwie rolniczym lub jednostkach naukowo – badawczych;
- ▶ znajomość języka angielskiego co najmniej w stopniu komunikatywnym;
- ▶ udokumentowane doświadczenie we współpracy z jednostkami naukowo badawczymi (dotyczy doradców) lub rolnikami (dotyczy pracowników naukowych);
- ▶ predyspozycje interpersonalne (komunikatywność, zdolność negocjacji, kreatywność);
- ▶ wiedza i doświadczenie w planowaniu rozwoju gospodarstw i inżynierii finansowej.

JAK ZACHĘCIĆ DO INTERAKCJI I WSPÓŁTWORZENIA INNOWACJI?

Wytyczne:

- określenie podmiotów i użytkowników końcowych projektu,
- określenie składu partnerów projektu,
- zapewnienie właściwej wymiany wiedzy,
- prowadzenie działań w odpowiedzi na zaistniałe warunki / unikanie powtórzeń w działaniach,
- właściwe działania komunikacyjne,

Zadaniem brokera innowacji jest przygotowanie właściwego planu interaktywnego projektu innowacji

KONCEPCJA GRUP OPERACYJNYCH

Grupy Operacyjne EIP:

- *Stworzone na potrzeby konkretnych projektów ukierunkowanych na opracowywanie innowacyjnych rozwiązań dla konkretnych wyzwań.*
- *Połączenie różnych kompetencji (praktyczne i naukowe), niezbędnych do wykonania konkretnego działania.*
- *Grupy służące praktycznemu wykonaniu działań, zorientowane na wyniki, współpracujące z podmiotami bezpośrednio zaangażowanymi w dane działanie.*
- *Składające się z różnych podmiotów, w tym rolnicy, naukowcy, doradcy, przedsiębiorcy, organizacje pozarządowe.*

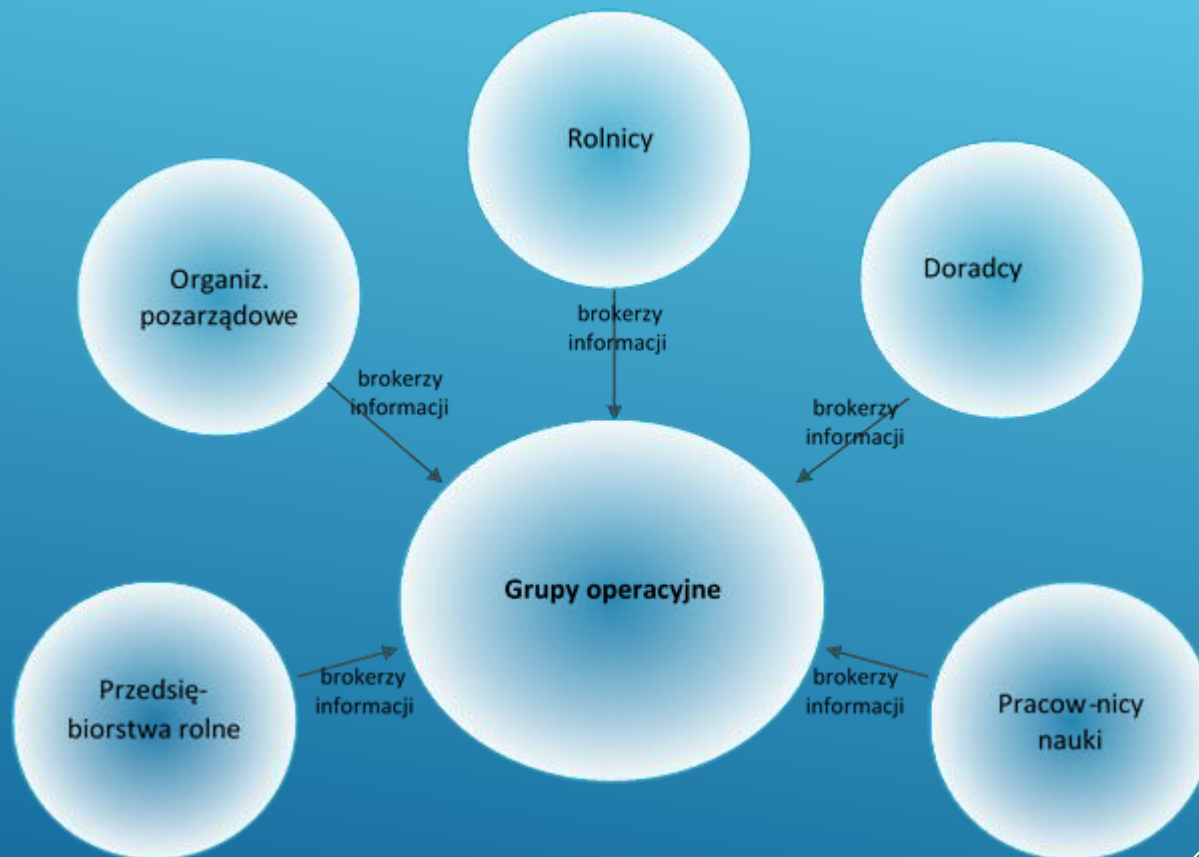
ZADANIA GRUP OPERACYJNYCH:

- Tworzenie i realizacja konkretnych projektów innowacyjnych ukierunkowanych na znajdowanie i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań dla szczególnych wyzwań i nowych możliwości;
- Wiązanie różnych umiejętności (praktycznych i teoretycznych - naukowych), potrzebnych przy realizacji projektu bądź zadania;
- Działania ukierunkowane na praktyczne rezultaty dla grupy;
- Uzyskiwanie korzyści z interakcji przy współtworzeniu projektu („zarażanie się pomysłami”).

KLUCZOWI UCZESTNICY W RAMACH SIR- GRUPY OPERACYJNE



TWORZENIE GRUP OPERACYJNYCH



RÓŻNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA GRUP OPERACYJNYCH



PIĘĆ NAJWAŻNIEJSZYCH KWESTII :

1. *Działaj tam gdzie jest konkretna potrzeba*
2. *Mniej rozważań teoretycznych, więcej działań*
3. *Korzystaj ze zdobytej wiedzy, ale bądź gotowy na niespodzianki*
4. *Właściwie zarządzaj finansami*
5. *Działaj zgodnie z zasadami*

DZIAŁAJ TAM GDZIE JEST KONKRETNA POTRZEBA

- ▶ Nowa grupa, **nowy projekt** ✓
- ▶ Istniejąca grupa, **nowy projekt** ✓
- ▶ Istniejąca grupa, **istniejący projekt** X

MNIEJ ROZWAŻAŃ TEORETYCZNYCH, WIĘCEJ DZIAŁAŃ

- *Finansowanie aktywnych działań w ramach danego projektu, np. utworzenie sieci.*
- *Takie działania mają wymierny skutek, które może przyczynić się do realizacji priorytetów rozwoju obszarów wiejskich.*

MODEL PARTNERSTWA NA RZECZ INNOWACYJNOŚCI

Cele partnerstwa

- ▶ Budowa sieci współpracy pomiędzy organizacjami przedsiębiorców (rolnikami), sektorem badawczo - rozwojowym, oraz innymi uczestnikami życia gospodarczego na szczeblu lokalnym w tym jednostkami samorządu terytorialnego;
- ▶ Kształtowanie zasad przejrzystej i efektywnej współpracy między sektorami w szczególności pomiędzy sektorem publicznym a pozarządowym;
- ▶ Wspieranie środowiska gospodarczego;
- ▶ Tworzenie nowych inicjatyw gospodarczych;
- ▶ Motywowanie firm do korzystania z prac badawczo-naukowych oraz wdrażania ich wyników.

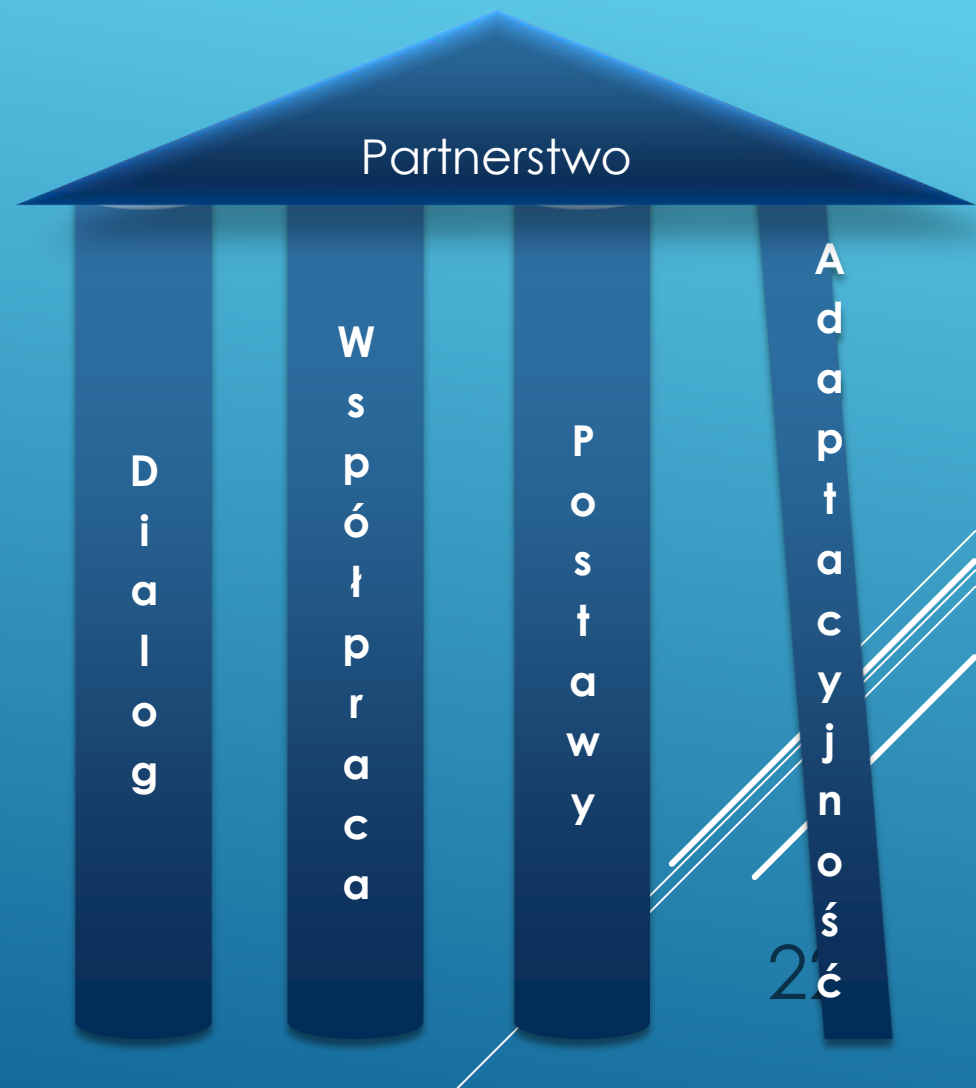
STRATEGIA PARTNERSTWA

Strategia Modelu Partnerstwa

na Rzecz Innowacyjności
opiera

się na czterech filarach:

- ▶ Dialog
- ▶ Współpraca
- ▶ Postawy
- ▶ Adaptacyjność



PARTNERZY



*Rozwój lokalny powinien opierać się na współpracy instytucji, organizacji i przedsiębiorstw trzech sektorów, a najpełniejszą formą współpracy jest partnerstwo.**

Źródło: Hart, M i Murray, M (2000) Local Development in Northern Ireland - The Way Forward: A Background Paper.

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.



PARTNERZY - DIALOG



- **Jednostki badawczo – rozwojowe;**
- **Przedsiębiorcy (rolnicy);**
- **Instytucje otoczenia biznesu;**
- **Samorządy lokalne.**

WSPÓŁPRACA

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

Działania:

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



PARTNERZY - WSPÓŁPRACA



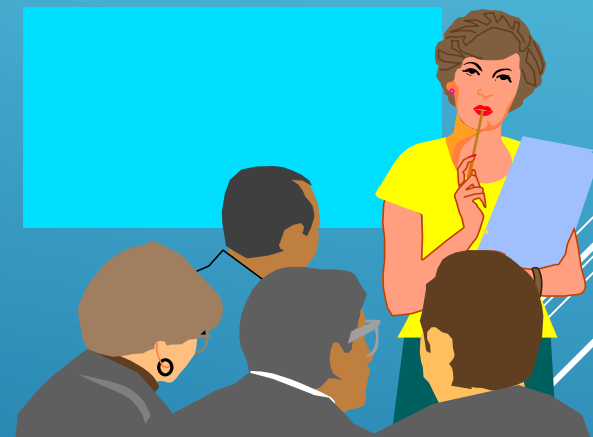
- Instytucje otoczenia rolnictwa(biznesu) – ośrodki doradztwa rolniczego, firmy prywatne świadczące usługi dla rolników, instytucje szkoleniowe, jednostki badawczo rozwojowe, stowarzyszenia przedsiębiorców;
- Przedsiębiorcy (rolnicy).

POSTAWY

Zmiana postaw przedsiębiorców na proinnowacyjne budowanie świadomości innowacyjnej.

Działania:

- ▶ Dostarczanie wiedzy w obszarze innowacyjności;
- ▶ Promocja dobrych praktyk;
- ▶ Promocja innowacyjnych rozwiązań.



PARTNERZY - POSTAWY



- Instytucje otoczenia rolnictwa (biznesu) - ośrodki doradztwa rolniczego, centra transferu technologii, parki technologiczne, stowarzyszenia rolników (przedsiębiorców);
- Jednostki badawczo – rozwojowe;
- Rolnicy (Przedsiębiorcy).

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.)



PARTNERZY - ADAPTACYJNOŚĆ



- Instytucje otoczenia rolnictwa (biznesu) - stowarzyszenia rolników i przedsiębiorców, fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeniowe, ośrodki doradztwa rolniczego, firmy prywatne świadczące usługi dla rolników (przedsiębiorców), centra wspierania przedsiębiorczości);
- Jednostki badawczo – rozwojowe;
- Rolnicy (Przedsiębiorcy).

MODEL PARTNERSTWA

- ▶ **Model scentralizowany:** ten model partnerstwa opiera się na wspólnej decyzji partnerów. Partnerzy przekazują w pełni zarządzanie projektem i partnerstwem liderowi projektu, pozostali zaś pełnią wyłącznie funkcje wykonawcze, wykonując zadania określone w projekcie.
- ▶ **Model liniowy:** zakłada, że partnerzy dzielą projekt na określone, wydzielone części, którymi indywidualnie zarządzają, a w ich ramach realizują powierzone zadania. Model ten opiera się głównie na wymianie informacji i doświadczeń między partnerami oraz na koordynacji autonomicznych działań.
- ▶ **Model parasolowy:** nakłada funkcje wykonawcze zarówno na partnerów projektu, jak też na lidera projektu. Każde z nich ponadto zarządza partnerstwem.

Wybór określonego modelu partnerstwa (zarządzania partnerstwem) winien opierać na wspólnej decyzji partnerów projektu i wynikać ze specyficznych działań, jak też stopnia przygotowania niniejszych partnerów do ich wspólnej działalności.

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

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;

KORZYSTAJ ZE ZDOBYTEJ WIEDZY, ALE BĄDŹ GOTOWY NA NIESPODZIANKI



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

SERVICEPOINT@EIP-AGRI.EU

+32 2 543 73 48

EIP-AGRI SERVICE POINT AVENUE DE LA TOISON D'OR 721060

BRUSSEL BELGIUM

[HTTP://EC.EUROPA.EU/AGRICULTURE/EIP/](http://ec.europa.eu/agriculture/eip/)

[HTTP://EC.EUROPA.EU/RESEARCH/HORIZON2020/INDEX
EN.CFM?PG=H2020-DOCUMENTS](http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=h2020-documents)