

Znak sprawy: ZP-272/TP/01/2022

**OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA CZĘŚĆ 5**

Dotyczy postępowania o udzielenie zamówienia publicznego o wartości, szacunkowej nieprzekraczającej 750 000 Euro, prowadzonego na podstawie art. 275 ust. 1 ustawy z dnia 11 września 2019 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2021 r. poz. 1129 z późn. zm.) w trybie podstawowym bez negocjacji pn.: **Usługi przeprowadzenia szkoleń i kursów na potrzeby pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. w ramach projektu Transfer technologii kluczem do rozwoju przedsiębiorstw z podziałem na części.**

**CZĘŚĆ 5. Usługi przeprowadzenia szkolenia Broker Innowacji i Broker Komercjalizacji na potrzeby pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. w ramach projektu Transfer technologii kluczem do rozwoju przedsiębiorstw.**

*Przedmiot zamówienia będzie współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020, Oś priorytetowa 1 Badania i innowacje, działanie 1.4 Transfer technologii i komercjalizacji badań, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.*

1. Przedmiotem zamówienia jest usługa przeprowadzenia szkolenia obejmującego swoim zakresem następujące moduły szkoleniowe:
  - 1) Moduł I. Broker Innowacji;
  - 2) Moduł II. Broker Komercjalizacji.
2. Wykonawca zobowiązany będzie do realizacji szkoleń wymiarze łącznym min. 48 godzin dydaktycznych. Liczba godzin dydaktycznych wskazanych w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia, stanowi minimum, jakie Wykonawca musi poświęcić na omówienie danego zagadnienia.
3. Szkolenie skierowane będzie do 1 grupy tj. maksymalnie 20 pracowników Zamawiającego.
4. Program szkolenia obejmuje minimum następujące zakres:
  - 1) Moduł I. Broker Innowacji**
    - a) Wprowadzenie do innowacyjności: wymiar innowacji, regulacje i przepisy, definicja;
    - b) Zakres działania brokera innowacji;
    - c) Zasady oceny innowacji w kontekście strategii rozwoju organizacji;
    - d) Przeprowadzenie audytu ilościowego, jakościowego i procesowego projektów naukowych, rozwiązań technologicznych, zgłoszeń patentowych i patentów;
    - e) Identyfikacja i rodzaje innowacji: organizacyjna; marketingowa; procesowa; technologiczna;
    - f) Analiza potencjału firm i instytucji pod kątem innowacji;
    - g) Elementy audytu technologicznego;
    - h) Sposoby i metody analizy innowacyjnych pomysłów;
    - i) Wprowadzenie do eko innowacji i sposoby ich wdrażania;
    - j) Formy i sposoby działań proinnowacyjnych, współpracy i networking;
    - k) Ocena potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw;
    - l) Zasady wdrażania innowacji w firmach, organizacjach i jednostkach badawczo-naukowych;
    - m) Wpływ wdrażania innowacji na rozwój przedsiębiorstw i organizacji;



- n) Ochrona innowacji;
- o) Sposoby finansowania innowacji, z uwzględnieniem projektów B+R;
- p) Inkubatory innowacji;
- q) Tworzenie Sieci Współpracy;
- r) Strategia sieciowania i analiza sieci;
- s) Zarządzanie projektem innowacyjnym;
- t) Narzędzia i metody wspierające wdrożenie rozwiązań innowacyjnych i komercjalizacji badań;
- u) Sposoby i metody kojarzenia partnerów gospodarczych i społecznych;
- v) Problemy i aspekty współpracy B+R oraz biznesu;
- w) Wstępne informacje dotyczące audytu innowacyjnego;
- x) Działanie brokerów innowacji a Regionalna Strategia Innowacji;
- y) Innowacja a komercjalizacja badań naukowych;
- z) Przykłady innowacji w zakresie nowych technologii i procesów;
- aa) Komercjalizacja rozwiązań innowacyjnych a biznes;
- bb) Marketing innowacji.

## 2) Moduł II. Broker Komercjalizacji.

- a) Wprowadzenie do zagadnienia komercjalizacji;
- b) Badania naukowe, technologie i prace rozwojowe – podstawowe informacje
- c) Rodzaje przedmiotu komercjalizacji: badania i nauka, technologia, przedsiębiorstwa;
- d) Komercjalizacja wyników B+R – uwagi ogólne;
- e) Współpraca B+R w ramach konsorcjum a komercjalizacja;
- f) Proces komercjalizacji innowacji z Uniwersytetu/Uczelni do biznesu;
- g) Pojęcie, etapy i zakres komercjalizacji pośredniej;
- h) Pojęcie, etapy i zakres komercjalizacji bezpośredniej;
- i) Przychody i korzyści z komercjalizacji pośredniej i bezpośredniej
- j) Omówienie podmiotów i ich ról w procesie komercjalizacji;
- k) Ramy prawne i kluczowe elementy procesu komercjalizacji z punktu widzenia prawnego;
- l) Analiza i metodologia określenia możliwości i potrzeb gospodarczych projektów komercjalizacyjnych;
- m) Elementy, warunki i metody komercjalizacji;
- n) Narzędzia wspierające efektywność komercjalizacji;
- o) Rodzaj praw własności intelektualnej a komercjalizacja badań naukowych;
- p) Strategia sieciowania i analiza sieci oraz modele biznesu w komercjalizacji;
- q) Sposoby i metody oceny innowacji/technologii z punktu widzenia ich przydatności ekonomicznej i gospodarczej;
- r) Rodzaje spółek które mogą być tworzone w celu komercjalizacji badań naukowych lub technologii;
- s) Opracowywanie strategii i biznes planów komercjalizacji i planowania przedsięwzięć;
- t) Preinkubacja pomysłów, wyników badań, technologii i innowacji;
- u) Sposoby i źródła finansowania projektów innowacyjnych na etapie komercjalizacji;
- v) Ścieżki komercjalizacji, w tym komercjalizacji B+R, komercjalizacji z udziałem licencji
- w) Realizacja projektów oraz usług o charakterze proinnowacyjnym;
- x) Integracja partnerów z obszaru nauki i biznesu;
- y) Modele komercjalizacji rezultatów badań poprzez spółki spin-off;
- z) Tworzenie spółek spin-off
- aa) Wejścia kapitałowe współpraca z inwestorami;
- bb) Zarządzenie projektem innowacyjnym wraz z oceną ryzyka i identyfikacja zagrożeń;
- cc) Ryzyka związane z komercjalizacją B+R

- dd) Rodzaje i wyniki badań naukowych oraz prac naukowych, jako nowe produkty wdrożenia na rynek;
  - ee) Przedsiębiorczość w środowisku naukowym a wyjście na rynek;
  - ff) Rodzaje i charakter umów dotyczących komercjalizacji;
  - gg) Sposoby nawiązywania współpracy i pozyskiwania kontaktów;
  - hh) Transfer wiedzy i know-how a komercjalizacja;
  - ii) Funkcje i ochrona know-how;
  - jj) Rodzaje ochrony prawnej dorobku naukowego w procesie komercjalizacji;
  - kk) Wprowadzenie do metodologii wyceny potencjału komercyjnego i własności intelektualnej;
  - ll) Aspekty podatkowe w ramach komercjalizacji.
5. Wykonawca zobowiązany będzie do zrealizowania szkolenia zgodnie z minimalnym ramowym planem szkolenia przedstawionym w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia.
6. Wykonawca zobowiązany będzie do przedstawienia właściwego harmonogramu szkolenia, zawierającego ostateczny szczegółowy program szkolenia oraz liczbę godzin dydaktycznych, formę i sposób prowadzenia szkolenia. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu harmonogram szkolenia w terminie 3 dni, od dnia podpisania umowy z Zamawiającym.
7. Wykonawca zobowiązany będzie do realizacji usług szkoleniowych w siedzibie Zamawiającego tj. Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A. przy ul. Bohdana Dobrzańskiego 3, 20-262 Lublin. Zamawiający dopuszcza możliwość prowadzenia zajęć w formie online lub hybrydowej (stacjonarnie i online), taka forma zajęć zostanie ustalona na etapie sporządzania harmonogramu szkolenia.
8. Wykonawca po zakończeniu szkolenia będzie miał obowiązek wystawienia każdemu uczestnikowi certyfikatu/zaświadczenia wraz z załącznikiem określającym program szkolenia i ilość godzin szkoleniowych oraz potwierdzającego zdobycie przez uczestników szkolenia określonych kompetencji.
9. Wykonawca w ramach prowadzonych szkoleń zobowiązany będzie do aktywnego angażowania uczestników szkolenia w formie warsztatowej lub ćwiczeń praktycznych na wybranych przykładach.
10. Ponadto Wykonawca zobowiązany będzie do:
- 1) zapewnienia materiałów szkoleniowych w tym prezentacji, które mają zostać przekazane uczestnikom szkolenia w wersji elektronicznej;
  - 2) prowadzenie dokumentacji szkoleniowej na wzorach przekazanych przez Zamawiającego tj. dziennika zajęć, listy obecności, dokumentów potwierdzających przekazanie materiałów szkoleniowych, innych dokumentów przekazanych przez Zamawiającego związanych z realizacją usługi;
  - 3) raportowania Zamawiającemu o osobach obecnych i nieobecnych na zajęciach, oraz wszelkich kłopotach i nieprawidłowościach występujących w trakcie realizacji zamówienia;
  - 4) zapewnienia trenerów i szkoleniowców o wysokim poziomie kompetencyjnym i merytorycznym;
  - 5) wykonania przedmiotu umowy z zachowaniem należytej staranności, zgodnie z zasadami wiedzy i w sposób zapewniający ich wysoką jakość;
  - 6) przekazania Zamawiającemu w terminie 5 dni od dnia zakończenia szkolenia wszystkich dokumentów związanych z jego realizacją.
11. Wykonawca zobowiązany jest do umieszczenia na opracowaniu i wszystkich pozostałych dokumentach powstałych w wyniku realizacji zamówienia informacji o współfinansowaniu zadania przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego z uwzględnieniem wymogów wizualizacji wynikających ze sposobu finansowania projektu w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014 – 2020 ,w tym co najmniej na stronie tytułowej i końcowej, nazwę i logotypy.
12. Zamawiający zastrzega sobie prawo do kontroli realizacji zamówienia przez upoważnionego przedstawiciela Zamawiającego na każdym jego etapie. Wykonawca zobowiązuje się do udostępnienia wszystkich materiałów związanych z realizacją zamówienia na potrzeby przeprowadzenia kontroli. Celem kontroli będzie potwierdzenie realizacji usługi zgodnie ze złożoną ofertą oraz podpisaną umową.



13. Celem realizacji usług szkoleniowych jest podniesienie wiedzy i kompetencji pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A., w sposób który umożliwi późniejsze świadczenie usług dla małych i średnich przedsiębiorstw z terenu województwa lubelskiego, działających w obszarze inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego, obejmujących w szczególności: Biogospodarka, Medycyna i zdrowie, Energetyka niskoemisyjna, Informatyka i automatyka.

14. Minimalne efekty kształcenia powinny obejmować:

- 1) Uczestnicy znają podstawowe metody i sposób działania brokerów innowacji;
- 2) Uczestnicy potrafią dokonywać analizy firmy pod kątem innowacyjności oraz analizy pomysłów innowacyjnych;
- 3) Uczestnicy znają zasady i narzędzia wspierające wdrażanie innowacji w firmach i podmiotach;
- 4) Uczestnicy potrafią tworzyć sieci współpracy;
- 5) Uczestnicy znają zasady komercjalizacji rozwiązań innowacyjnych;
- 6) Uczestnicy znają sposoby i formy działań proinnowacyjnych, współpracy i networking;
- 7) Uczestnicy potrafią pozyskać dofinansowanie na działania innowacyjne;
- 8) Uczestnicy znają zakres komercjalizacji oraz przedmioty i podmioty uczestniczące w procesie komercjalizacji;
- 9) Uczestnicy posiadają wiedzę na temat źródeł finansowania innowacji, technologii i wyników badań naukowych;
- 10) Uczestnicy znają możliwe formy współpracy nauki i biznesu;
- 11) Uczestnicy potrafią przeprowadzić analizę kreślenia możliwości i potrzeb gospodarczych projektów komercjalizacyjnych;
- 12) Uczestnicy znają sposoby metodologii wyceny potencjału komercyjnego i własności intelektualnej;
- 13) Uczestnicy znają regulacje prawne związane z komercjalizacją i innowacjami.

