

Science4Business — Q&A

1. Czy istnieje ograniczenie liczby członków zespołu projektowego?

Regulamin nie reguluje w żaden sposób liczebności zespołu. Ograniczenie do 5 osób mogło pojawić się w obiegu jako informacja pochodząca z innego, bliźniaczego konkursu realizowanego przez spółkę celową — tam zasady są inne. W projekcie liczy się racjonalna liczba osób potrzebna do osiągnięcia celów. Teoretycznie im więcej osób, tym większe doświadczenie zespołu i wyższa ocena, jednak ważniejsze jest, żeby skład zespołu faktycznie służył realizacji projektu, a nie go komplikował.

2. Kto może wchodzić w skład zespołu — czy mogą to być doktoranci lub magistranci, czy wyłącznie pracownicy UMK?

Zalecamy, żeby we wniosku zgłoszeniowym figurowali wyłącznie pracownicy UMK — to rozwiązuje kwestie własności intelektualnej wyników powstałych w ramach grantu. Udział osób bez stosunku pracy może rodzić wątpliwości dotyczące własności tych wyników. Oczywiście przy realizacji projektu mogą uczestniczyć również inne osoby, np. doktoranci, jednak nie powinny one wchodzić w skład oficjalnego zespołu wpisywanego do wniosku.

3. Czy wymiar etatu ma znaczenie przy kwalifikacji członka zespołu?

Wymiar etatu nie ma znaczenia — każda forma zatrudnienia na podstawie umowy o pracę, również na część etatu, jest wystarczająca.

4. Czy kwota 124 000 zł to pełna kwota do dyspozycji grantobiorcy, czy uczelnia pobiera z niej jakąś część?

Całe 124 000 zł przeznaczone jest wyłącznie na działania podnoszące gotowość technologiczną lub ekonomiczną zgłoszonego rozwiązania. W odróżnieniu od niektórych innych konkursów, w projekcie Science4Business nie przewiduje się wynagrodzeń dla naukowców finansowanych z grantu — żadna część kwoty nie jest potrącana na rzecz uczelni.

5. Czy całą kwotę grantu można przeznaczyć na jeden rodzaj wydatku, np. odczynniki lub materiały badawcze?

Tak, jest to możliwe — o ile dany wydatek mieści się w kategoriach określonych we wniosku zgłoszeniowym i regulaminie. W razie wątpliwości co do przypisania konkretnego wydatku do odpowiedniej kategorii zachęcamy do konsultacji z zespołem CPATT.

6. Kiedy i w jaki sposób będą ustalane terminy prezentacji przed radą inwestycyjną?

Zakładamy pełną elastyczność w tym zakresie. Na każdym etapie procesu wnioskodawcy będą na bieżąco informowani o jego przebiegu. Po wyłonieniu listy projektów rekomendowanych do finansowania terminy prezentacji będą ustalane indywidualnie. Bierzemy pod uwagę sezon urlopowy — w razie potrzeby spotkania mogą odbywać się od początku września.

7. Czy wynikiem realizacji grantu zawsze musi być patent, czy wystarczy udokumentowany progres w poziomie gotowości wdrożeniowej (TRL)?

Patent nie jest wymogiem obligatoryjnym, jednak projekty zakładające opatentowanie rozwiązania są wyżej oceniane i mają większe szanse na uzyskanie grantu. Patent chroni rozwiązanie, ułatwia późniejszą komercjalizację i zwiększa jego atrakcyjność dla potencjalnych kontrahentów. Warto zaznaczyć, że już samo zgłoszenie patentowe — a nie gotowy patent — spełnia ten wymóg. Brak planowanego patentu nie wyklucza z konkursu, ale wpływa na pozycję w rankingu.

8. Do kogo należą prawa do patentu i wyników prac przedwdrożeńowych — do twórcy czy do UMK? Jaki jest podział?

Zarówno rozwiązanie bazowe wnoszone do wniosku, jak i wyniki prac przedwdrożeńowych będące efektem grantu stają się własnością UMK. Twórcy przysługuje 50% wartości uzyskanej ze sprzedaży tych rozwiązań — wynika to z Regulaminu ochrony, nabywania i korzystania z Dóbr Intelktualnych i Projektów UMK. Możliwe scenariusze komercjalizacji są następujące: sprzedaż licencji, założenie spółki spin-off (UMK wnosi patent jako aport kapitałowy, zachowując maksymalnie ok. 24% udziałów), lub wykupienie patentu od UMK i założenie niezależnej spółki spin-out. Szczegółowe warunki każdego z tych scenariuszy podlegają negocjacom.

9. Czy koszty zgłoszenia patentowego (opłaty urzędowe, obsługa rzecznika patentowego) można ująć w budżecie projektu?

Tak, jak najbardziej. W ramach grantu można sfinansować zarówno opłaty urzędowe wnoszone do urzędów patentowych, jak i wynagrodzenie rzecznika patentowego za sporządzenie opisu, co jest szczególnie istotne w przypadku zgłoszeń europejskich.

10. Czy jedna osoba może złożyć więcej niż jedno zgłoszenie i uczestniczyć w kilku projektach równolegle?

Tak, nie ma ograniczeń w liczbie projektów zgłaszanych przez jedną osobę lub zespół. Warunkiem jest, żeby zgłaszane rozwiązania były od siebie niezależne oraz żeby nie dochodziło do podwójnego finansowania — ten sam wycinek działań nie może być finansowany równocześnie z dwóch różnych projektów. Każde zgłaszane rozwiązanie musi spełniać minimalny poziom gotowości wdrożeniowej TRL 3.

11. Czy doświadczenie zespołu we wcześniejszych wdrożeniach komercyjnych jest brane pod uwagę przy ocenie wniosku?

Tak, doświadczenie zespołu jest jednym z istotnych elementów oceny merytorycznej. Zachęcamy do szczegółowego opisanie wszelkich dotychczasowych doświadczeń — zarówno w zakresie realizacji projektów badawczych, jak i współpracy z otoczeniem gospodarczym oraz komercjalizacji wyników badań. Im pełniejszy opis, tym wyższa ocena w tej kategorii.

12. Czy posiadanie zainteresowanego kontrahenta lub partnera biznesowego wpływa na ocenę zgłoszenia?

Tak, jest to jeden z najważniejszych atutów zgłoszenia. We wniosku przewidziane jest dedykowane miejsce na wskazanie konkretnego kontrahenta zainteresowanego danym rozwiązaniem. Zainteresowanie partnera można potwierdzić różnymi dokumentami — listem intencyjnym, umową, korespondencją mailową lub notatką ze spotkania. Rozwiązania odpowiadające na konkretny, zidentyfikowany popyt rynkowy są oceniane najwyżej i mają znacząco większe szanse na uzyskanie grantu.

13. Jak szczegółowo należy opisać koszty badania rynku we wniosku — czy wystarczy wskazać kategorię usługi, czy trzeba rozpisać konkretne działania?

Im bardziej merytorycznie przedstawiona jest analiza — tzn. im lepiej widać, do jakiej branży lub segmentu rynku się odwołujemy — tym lepiej. Nie chodzi wyłącznie o szczegółowość, ale o wykazanie świadomości rynkowej. Warto pamiętać, że w ramach grantu można zaplanować również outsourcing analiz rynkowych lub usługi konsultingowe, które pomogą doprecyzować grupę docelową. Pytanie o znajomość rynku we wniosku zgłoszeniowym służy przede wszystkim temu, żeby ocenić aktualny poziom tej świadomości.

14. Czy w ramach grantu można sfinansować materiały i narzędzia potrzebne do samodzielnego przeprowadzenia badań rynkowych, np. ankiet lub wywiadów pogłębionych?

Tak, jak najbardziej — o ile dane działanie bezpośrednio wpływa na podnoszenie gotowości technologicznej lub ekonomicznej zgłoszonego rozwiązania. Dotyczy to między innymi narzędzi do zbierania odpowiedzi, formularzy ankiet, a nawet rekrutacji respondentów. Kluczowe jest uzasadnienie, że dane wydatki realnie przyczynią się do zwiększenia atrakcyjności rozwiązania dla potencjalnego kontrahenta lub do podjęcia przez niego decyzji o współpracy.

15. Czy wynagrodzenie osób prowadzących wywiady z respondentami może być kosztem kwalifikowanym?

Grant nie przewiduje wynagrodzeń dla pracowników Uniwersytetu finansowanych bezpośrednio z grantu. Można natomiast finansować usługi obce — jeżeli dana usługa jest realizowana z udziałem zewnętrznych wykonawców, jej kwalifikowalność nie powinna budzić wątpliwości, o ile jest należycie uzasadniona i jej efekt realnie wpłynie na podniesienie gotowości technologicznej lub ekonomicznej rozwiązania.



16. Czy projekt dotyczacy wsparcia seniorow lub opieki domowej mozna przypisac do krajowej inteligentnej specjalizacji KIS 1 — Zdrowie spolecznostwo?

Konkurs obejmuje wszystkie Krajowe Inteligentne Specjalizacje. Wybór konkretnej KIS będzie weryfikowany przez zespół CPATT na etapie oceny wniosku, a wnioskodawcy otrzymają informację zwrotną, czy wskazana specjalizacja jest w naszej ocenie adekwatna. Jeśli nie, zostanie zaproponowana korekta. Celem jest, żeby wniosek jak najlepiej wypadł przed radą inwestycyjną.

17. Czy projekt oparty na usłudze, a nie na typowym produkcie technologicznym, może zostać zakwalifikowany jako innowacja i uzyskać grant?

Projekt oparty na usłudze może zostać zgłoszony do konkursu, jednak należy mieć świadomość, że tego typu rozwiązania zajmują słabszą pozycję wyjściową w procesie oceny niż rozwiązania produktowe. Wniosek zgłoszeniowy jest konstruowany w taki sposób, że premiuje rozwiązania zakładające uzyskanie ochrony patentowej. Planowane zgłoszenie patentowe — polskie lub, w przypadku posiadania już patentu krajowego, międzynarodowe — jest elementem obligatoryjnym formularza i stanowi jedno z kryteriów punktowanych. Rozwiązania, które tę ochronę zakładają, uzyskują wyższą ocenę i mają większe szanse na przyznanie grantu. Na usługę uzyskanie patentu jest znacznie trudniejsze lub niemożliwe — tego rodzaju rozwiązania lokują się raczej w obszarze know-how niż własności przemysłowej, co przekłada się bezpośrednio na niższą punktację w tym kryterium. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na ocenę są zasady zrównoważonego rozwoju 6R. Wniosek premiuje zarówno realizację projektu zgodnie z przynajmniej jedną z tych zasad, jak i wynik prac przedwdrożeniowych spełniający którąś z nich. Spełnienie obu warunków jednocześnie skutkuje przyznaniem maksymalnej liczby punktów w tej kategorii (10 pkt). W przypadku projektów usługowych wykazanie zgodności z zasadami 6R bywa trudniejsze. Taki wniosek może przejść ocenę formalną — warunkowo, z adnotacją o braku kryterium patentowego — jednak na etapie oceny merytorycznej i rankingowej będzie konkurował z projektami, które spełniają wszystkie kryteria. Różnica punktowa może być wówczas znacząca. Przed podjęciem decyzji o zgłoszeniu projektu usługowego zalecamy dokładne zapoznanie się z kartą oceny merytorycznej (załącznik nr 3) oraz kartą oceny rankingującej, aby samodzielnie oszacować punktację bez kryterium patentowego. Zachęcamy również do indywidualnej konsultacji z zespołem CPATT w celu oceny realnych szans danego rozwiązania.

18. Czy koszt analizy potencjału rynkowego, konkurencji i gotowości klientów do korzystania z usług może być kosztem kwalifikowanym?

Tak, jak najbardziej. Taki wydatek musi być jednak dobrze uzasadniony — najlepiej przez wykazanie, że wymagał go konkretny kontrahent lub że jest niezbędny do przygotowania oferty rynkowej rozwiązania. Jeśli zainteresowanie kontrahenta jest potwierdzone listem intencyjnym lub innym dokumentem, a analiza jest elementem wymaganym przez niego przed podjęciem decyzji o współpracy, to kwalifikowalność takiego wydatku jest jak najbardziej uzasadniona.

19. Na czym polega wymóg proporcjonalnego wkładu finansowego partnera zewnętrznego będącego współwłaścicielem rozwiązania bazowego?



Jeżeli rozwiązanie bazowe wnoszone do konkursu jest współwłasnością podmiotu zewnętrznego (np. przedsiębiorcy), taki podmiot musi wnieść wkład finansowy proporcjonalny do swojego udziału we własności. Wynika to z założenia, że grant podniesie wartość rozwiązania, a skoro wartość wzrasta na wszystkich udziałach, każdy współwłaściciel powinien partycypować w jego finansowaniu. Na tę okoliczność musi zostać spisana odrębna umowa, która określa proporcje własności oraz zobowiązanie finansowe partnera. Jeśli natomiast w chwili zgłoszenia rozwiązanie należy wyłącznie do UMK, nie ma obowiązku angażowania partnera przed konkursem — można doprowadzić prace przedwdrożeniowe do końca i dopiero później negocjować ewentualną współpracę, licencję lub sprzedaż.

20. Czy spółki akademickie (z udziałem UMK) mogą być zleceniobiorcami usług w ramach grantu?

Pytanie wymaga dodatkowej weryfikacji.

Wstępnie: jako usługobiorca w ramach grantu należy zachować ostrożność, ponieważ spółki akademickie posiadają udziały UMK, a UMK startowa jest partnerem projektu w ramach osobnego konsorcjum, co dodatkowo komplikuje sytuację. Jako partner i współudziałowiec rozwiązania bazowego spółka akademicka raczej nie budzi wątpliwości — musiałaby jednak proporcjonalnie wnieść wkład finansowy. Zalecamy indywidualną konsultację z CPATT przed podjęciem decyzji.

21. Czy ta sama osoba może uczestniczyć w kilku projektach zgłoszonych do konkursu — czy nazwiska mogą się powtarzać w różnych wnioskach?

Nie ma żadnych ograniczeń w tym zakresie. Można złożyć kilka wniosków na różne, niezależne od siebie rozwiązania — zarówno w ramach naboru na UMK, jak i równolegle w konkursie prowadzonym przez spółkę celową UMK Startowa. Jeśli własność intelektualna jest podzielona między kilku partnerów projektu, również jest to dopuszczalne, jednak konieczne jest formalne uregulowanie proporcji udziałów oraz wskazanie, który z partnerów przypisuje do swojej części projektu dany wskaźnik rezultatu.

22. Jak kwestia patentowania wpływa na możliwość publikowania wyników badań?

Patentowanie i publikacja naukowa są ze sobą w konflikcie. Jakikolwiek ujawnienie rozwiązania — nawet najdrobniejsze — przed uzyskaniem ochrony patentowej może skutkować zakwestionowaniem zgłoszenia patentowego. Oznacza to, że publikować można dopiero po uzyskaniu patentu, co w przypadku polskiego urzędu patentowego może trwać nawet do 3 lat. W okresie prowadzenia działań wdrożeniowych i komercjalizacji na bazie patentu publikacja również nie wchodzi w grę.

24. Czy osoby spoza UMK (np. z doświadczeniem biznesowym) mogą wejść w skład oficjalnego zespołu projektowego?

Nie jest to zalecane. Osoby, które mają realny wpływ na rozwój rozwiązania i wytwarzanie własności intelektualnej w ramach grantu, nabywają praw jako twórcy — co komplikuje kwestie własności. Jeśli zależy nam na zaangażowaniu takich osób, lepszym rozwiązaniem jest potraktowanie ich jako podwykonawców i sfinansowanie ich udziału z grantu w formie usługi obcej. We wniosku jako oficjalny zespół należy wpisywać wyłącznie pracowników etatowych UMK.