

Spotkanie informacyjne dotyczące konkursu Ścieżka dla Mazowsza

TRANSKRYPCJA ZE SPOTKANIA 27 SIERPNIA 2019 R.

W WARSZAWIE

## Spis treści

Spotkanie informacyjne dotyczące konkursu Ścieżka dla Mazowsza .....	0
CZĘŚĆ 1 .....	10
Marta Guberow .....	10
Osoba z sali.....	27
Marta Guberow .....	27
Osoba z sali.....	27
Marta Guberow .....	28
Osoba z sali.....	28
Marta Guberow .....	28
Osoba z sali.....	29
Marta Guberow .....	29
Osoba z sali.....	29
Marta Guberow .....	29
Osoba z sali.....	29
Marta Guberow .....	29
Osoba z sali.....	29
Marta Guberow .....	29
Osoba z sali.....	30
Marta Guberow .....	30
Osoba z sali.....	30
Marta Guberow .....	30
Osoba z sali.....	30
Marta Guberow .....	31
Osoba z sali.....	31
Marta Guberow .....	31

Osoba z sali.....	31
Marta Guberow .....	32
Osoba z sali.....	32
Marta Guberow .....	32
Osoba z sali.....	32
Marta Guberow .....	32
Osoba z sali.....	33
Marta Guberow .....	33
Osoba z sali.....	33
Marta Guberow .....	33
Osoba z sali.....	35
Marta Guberow .....	35
Karol Szacherski.....	43
Osoba z sali.....	45
Marta Guberow .....	45
Osoba z sali.....	47
Karol Szacherski.....	47
Osoba z sali.....	47
Marta Guberow .....	48
Karol Szacherski.....	48
Marta Guberow .....	48
Karol Szacherski.....	48
Osoba z sali.....	48
Marta Guberow .....	48
Karol Szacherski.....	49
Marta Guberow .....	49

Karol Szacherski.....	49
Osoba z sali.....	49
Marta Guberow .....	50
Osoba z sali.....	50
Karol Szacherski.....	50
Marta Guberow .....	51
Osoba z sali.....	51
Marta Guberow .....	51
Osoba z sali.....	51
Marta Guberow .....	51
Osoba z sali.....	51
Karol Szacherski.....	52
Marta Guberow .....	52
Osoba z sali.....	52
Marta Guberow .....	52
Osoba z sali.....	53
Karol Szacherski.....	53
Osoba z sali.....	53
Marta Guberow .....	53
Karol Szacherski.....	54
Marta Guberow .....	54
Karol Szacherski.....	56
Marta Guberow .....	56
Osoba z sali.....	63
Marta Guberow .....	63
Karol Szacherski.....	63

Osoba z sali.....	64
Karol Szacherski.....	64
Osoba z sali.....	64
Marta Guberow .....	64
Osoba z sali.....	64
Marta Guberow .....	64
Osoba z sali.....	65
Marta Guberow .....	65
Osoba z sali.....	65
Marta Guberow .....	65
Osoba z sali.....	65
Osoba z sali.....	65
Marta Guberow .....	66
Osoba z sali.....	66
Marta Guberow .....	66
Osoba z sali.....	66
Marta Guberow .....	66
Osoba z sali.....	66
Marta Guberow .....	66
Osoba z sali.....	67
Karol Szacherski.....	67
Osoba z sali.....	67
Karol Szacherski.....	67
Osoba z sali.....	68
Karol Szacherski.....	68
Marta Guberow .....	68

Agnieszka Pyza .....	68
Osoba z sali.....	77
Agnieszka Pyza .....	78
Karol Szacherski.....	78
Osoba z sali.....	78
Karol Szacherski.....	78
Marta Guberow .....	78
Osoba z sali.....	79
Marta Guberow .....	79
Osoba z sali.....	79
Marta Guberow .....	79
Osoba z sali.....	79
Marta Guberow .....	79
CZĘŚĆ 2 .....	80
Katarzyna Piętak.....	80
Krystian Saks .....	90
Osoba z sali.....	98
Krystian Saks .....	98
Osoba z sali.....	98
Krystian Saks .....	98
Osoba z sali.....	98
Sylwia Dąbrowa .....	98
Osoba z sali.....	98
Osoba z sali.....	99
Katarzyna Piętak.....	99
Sylwia Dąbrowa .....	99

Osoba z sali.....	99
Krystian Saks .....	100
Osoba z sali.....	100
Krystian Saks .....	100
Osoba z sali.....	100
Krystian Saks .....	100
Osoba z sali.....	100
Krystian Saks .....	101
Osoba z sali.....	101
Katarzyna PiętaK.....	101
Osoba z sali.....	101
Katarzyna PiętaK.....	101
Osoba z sali.....	101
Katarzyna PiętaK.....	102
Osoba z sali.....	102
Katarzyna PiętaK.....	102
Osoba z sali.....	102
Katarzyna PiętaK.....	102
Krystian Saks .....	102
Osoba z sali.....	102
Katarzyna PiętaK.....	102
Osoba z sali.....	103
Katarzyna PiętaK.....	103
Osoba z sali.....	103
Katarzyna PiętaK.....	103
Osoba z sali.....	103

Katarzyna PiętaK .....	103
Osoba z sali.....	104
Katarzyna PiętaK .....	104
Osoba z sali.....	104
Katarzyna PiętaK .....	104
Osoba z sali.....	104
Krystian Saks .....	104
Osoba z sali.....	104
Krystian Saks .....	104
Osoba z sali.....	104
Krystian Saks .....	105
Osoba z sali.....	105
Krystian Saks .....	105
Osoba z sali.....	105
Krystian Saks .....	105
Osoba z sali.....	105
Katarzyna PiętaK .....	105
Osoba z sali.....	106
Katarzyna PiętaK .....	106
Osoba z sali.....	106
Katarzyna PiętaK .....	106
Osoba z sali.....	107
Katarzyna PiętaK .....	107
Osoba z sali.....	107
Katarzyna PiętaK .....	107
Osoba z sali.....	107



Katarzyna PiętaK .....	107
Osoba z sali.....	108
Katarzyna PiętaK .....	108
Osoba z sali.....	108
Katarzyna PiętaK .....	108
Osoba z sali.....	108
Katarzyna PiętaK .....	109
Osoba z sali.....	109
Katarzyna PiętaK .....	109
Osoba z sali.....	109
Katarzyna PiętaK .....	110
Osoba z sali.....	110
Osoba z sali.....	110
Katarzyna PiętaK .....	110
Osoba z sali.....	110
Katarzyna PiętaK .....	110
Osoba z sali.....	110
Osoba z sali.....	110
Krystian Saks .....	111
Katarzyna PiętaK .....	111
Osoba z sali.....	111
Katarzyna PiętaK .....	112
Osoba z sali.....	112
Katarzyna PiętaK .....	112
Osoba z sali.....	112
Sylwia Dąbrowa .....	112

Osoba z sali.....	112
Sylwia Dąbrowa .....	113
Osoba z sali.....	113
Katarzyna Piętał.....	113

## CZĘŚĆ 1

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Proszę Państwa, w imieniu Narodowego Centrum Badań i Rozwoju witam Państwa serdecznie na spotkaniu informacyjnym dotyczącym nowo ogłoszonego konkursu Ścieżka dla Mazowsza. Konkurs ten finansowany jest ze środków krajowych. Są to środki, które otrzymuje Narodowe Centrum z Ministerstwa Nauki. Natomiast zasady, jak już Państwo na pewno się zorientowaliście, są dość podobne do naszego flagowego konkursu, którym jest Szybka Ścieżka realizowana w ramach programu POIR'owego. Szczegółowe informacje na temat konkursu znajdziecie Państwo u nas na stronie. Jest to w zakładkach programów krajowych. Tam proszę Państwa znajduje się regulamin konkursu oraz wszystkie dokumenty, które dla Państwa przygotowaliśmy. W niedługim czasie będziemy tam dokładać kolejne dokumenty chociażby wzór umowy, załączników, wszystkie dokumenty które będziemy dokładać na naszej stronie będziemy w aktualnościach tego konkretnego konkursu, w komunikatach Państwa informować o tym, że dodajemy nowe dokumenty. Tak myślę, że wzór umowy będzie w tym tygodniu, najdalej w przyszłym, bo jak w tej chwili poszedł wzór do zatwierdzenia dyrekcji, no i mam nadzieję, że to będzie lada dzień publikowane. Tak jak mówiłam, konkurs jest ten finansowany ze środków krajowych, dlatego zapraszamy do zapoznania się z dokumentacją w zakładce programy, programy krajowe i nazwaliśmy go Ścieżka dla Mazowsza. Tam w dokumentach konkursowych znajdziecie Państwo wszystkie najważniejsze pliki, które dla Państwa przygotowaliśmy. Konkurs został ogłoszony w sierpniu, bodajże 14 i nabór rozpoczęliśmy 23. System informatyczny został dla Państwa uruchomiony, możecie Państwo już zapoznać się z tym jak to wygląda w naszym systemie na produkcji. I zbieramy wnioski od Państwa do 23 września do godziny 16:00. System o tej godzinie automatycznie się zamyka. I będę jeszcze o tym w późniejszej części prezentacji mówić natomiast Państwa uczulam, prosimy składać wnioski jak najwcześniej. Wiemy, że ten czas jest bardzo krótki natomiast próbowanie zapisywania wniosku o 15:59 bardzo często Państwa komputer nie jest w stanie tego przy pomocy sieci, że tak powiem przetrwać na drugą stronę i wniosek, który jest do złożenia o godzinie 16:00 i jedna sekunda, niestety nie zostanie dla Państwa przyjęty. W dokumentacji konkursowej zostały wskazane numery kontaktowe oraz adresy mailowe pod które zapraszamy do kontaktu. Drugi adres mailowy jest obsługiwany przez Dział Finansowania Projektów i tam prosimy kierować

wszystkie pytania dotyczące kwalifikowalności kosztów oraz postępowań przetargowych, ogólnie je nazwę zasadą konkurencyjności, którą w drugiej części naszego spotkania dzisiaj dla Państwa przedstawiciele działu finansowania projektów omówią. Pod pierwszym adresem mailowym prosimy Państwa o zadawanie pytań dotyczących konstruowania projektu, zapisów regulaminu konkursów czy instrukcji. Oczywiście, jeżeli Państwo prześlecie na którekolwiek z adresów, że tak powiem błędnie pytanie nie w tym zakresie, my pomiędzy sobą przesyłamy bądź odpowiadamy Państwu, że prosimy skierować na drugi adres mailowy. W przypadku tego pierwszego adresu mailowego i pytań ogólnych są wskazane dwa numery telefonu, którzy pracownicy naszego działu obsługują. Kim jest wnioskodawca w naszym konkursie? Mamy, proszę Państwa, trzy opcje. Pierwsza jest taka, że jest to pojedynczy przedsiębiorca, nie ma znaczenia wielkość przedsiębiorcy, zapraszamy zarówno przedsiębiorców z kategorii MŚP, jak i dużych przedsiębiorców. Oczywiście różni się to później tylko kwotą dofinansowania. Drugą grupą są projekty składane w ramach konsorcjów i tu macie Państwo dwie opcje. Można złożyć projekt w układzie samych przedsiębiorców, do trzech maksymalnie podmiotów, bądź w układzie z jednostką naukową no i tutaj jest taki wymóg, że w tej trzeciej opcji wymagane minimum jeden przedsiębiorca, minimum jedna jednostka naukowa. Ważne jest to, że w przypadku tej trzeciej opcji, opcji udział kosztów przedsiębiorstw to jest minimum 50%. Tak jest ustawione oczywiście, system jest też tak ustawiony są walidacje, że nie da się w innym układzie złożyć tego wniosku. Bardzo ważne, stąd też nazwa konkursu jest to, że lider projektu, bądź w przypadku pojedynczego wnioskodawcy, musi realizować projekt na terenie województwa mazowieckiego. Czyli tak naprawdę to jest właśnie ta główna różnica pomiędzy naszą Szybką Ścieżką realizowaną w ramach POIR'a. Zasady co do samego definiowania projektu opowiem kilka slajdów później. Oczywiście nasze środki są skierowane na projekty, projekty badawczo rozwojowe, które dotyczą badań przemysłowych i prac rozwojowych. Minimum, co taki projekt musi posiadać to jest jeden etap prac rozwojowych. Badania przemysłowe nie są obowiązkowe i to wszystko zależy od tego oczywiście na jakim etapie zaawansowania Państwa projekt jest. Oczywiście Państwo staracie się zawsze w projekty wpisywać badania przemysłowe, chociażby wynika to z tego, że są wyżej dofinansowywane, ale to za chwilę do tego jeszcze wrócimy. Projekt, w którym nie ma prac rozwojowych system Państwu nie przyjmie. Czyli trzeba stworzyć minimum jeden etap prac rozwojowych, żeby projekt mógł być w ogóle złożony w naszym systemie. I tutaj od razu małe zastrzeżenie, jeżeli się okaże, że w wyniku

oceny eksperci oceniają, że Państwa projekt na przykład dotyczy tylko badań przemysłowych i uznają, że etap który Państwo nazwaliście pracami rozwojowymi nie jest niestety taki, projekt w ogóle nie dostanie dofinansowania, bo nie spełni tego podstawowego warunku, że muszą być prace rozwojowe. Skąd się bierze ten wymóg prac rozwojowych? Dlatego, że w wyniku naszego projektu musicie Państwo dokonać wdrożenia w czasie krótkim bądź długim, zależy, jak kto to oceni, czyli 3 lat. Samo przeprowadzenia badań przemysłowych nie zapewnia Państwu, nie daje pewności tego, że będziecie Państwo mieli gotowy produkt, który będzie można wdrożyć. Produkt bądź usługę. Tutaj, dlatego naciskamy, że muszą być obligatoryjnie te prace rozwojowe. Jeżeli w ogóle mówimy o projekcie to w naszej wizji w konkursach zarówno krajówkowych, jak i POIR'owych, które ogłaszamy my to widzimy w ten sposób, że jeżeli Państwo w momencie, kiedy Państwo zdobywacie nową wiedzę na temat tego swojego wymarzonego produktu to jesteście Państwo na etapie badań przemysłowych. Tak jak to podkreślamy to jest nowa wiedza. Czyli to nie jest wiedza nawet podstawowa, która jest, istnieje i Państwo ją tylko wkładacie do swojego projektu i mówicie "My będziemy badać to co jest znane". To nie są badania przemysłowe i tutaj Państwa uczulamy, bo to jest najczęstszy błąd w konstruowaniu projektów. Czyli Państwo wpisujecie, że etap pierwszy to są badania przemysłowe, po czym opisujecie Państwo dokładnie to co już znacie, ustaliliście bądź coś, nawet czasami wpisują wnioskodawcy, to co jest powszechnie znane, czyli wynika z szeregu przeprowadzonych badań potwierdzonych właściwości fizycznych na przykład. To niestety nie są badania przemysłowe. Czyli w ramach badań przemysłowych zdobywacie Państwo nową wiedzę. Na podstawie tego co Państwo zdobędziecie w badaniach przemysłowych prowadzonych bądź zdobyliście Państwo wcześniej w swojej działalności, swojego przedsiębiorstwa czy jednostki naukowej, można przejść w prace rozwojowe, gdzie Państwo łączycie, dodajecie do siebie różne elementy poznanej wiedzy i próbujecie na podstawie tego stworzyć swój produkt. Część z Państwa tworząc swój projekt zdecyduje się na przeprowadzenie prac przedwdrożeńowych. One nie są obowiązkowe, bym powiedziała, że nawet co najmniej połowa wnioskodawców się nie zdecyduje na nie. Ponieważ w wyniku przeprowadzonych prac rozwojowych są gotowi z gotowym produktem, nie potrzebują prowadzić jakiś dodatkowych działań, na przykład, nie muszą współpracować z rzecznikiem patentowym, nie muszą przeprowadzić jeszcze jakiś dodatkowych testów i szukać szeregu odbiorców czy czegoś udoskonalać. Po prostu kończy się projekt gotowym produktem, usługą i ona jest natychmiast wdrażana. Tacy wnioskodawcy nie decydują się na prace

przedwdrożeniowe tylko od razu przystępują do wdrożenia. Tak jak wcześniej mówiłam Państwo podpisując z nami umowę o dofinansowanie zobowiązujecie się do wdrożenia produktu, usługi my to mówimy na rynek. Oczywiście jest możliwość wdrożenia do własnej działalności o czym za chwilę jeszcze powiem. W przypadku projektów które Państwo będziecie składali w konsorcjum nasz wymóg jest taki, że każdy konsorcjant musi zrealizować minimum jeden etap. Nie dopuszczamy sytuacji, żeby jeden etap robiło dwóch konsorcjantów jednocześnie. Trzeba to rozbić na dwa etapy i wpisać osobno do wniosku o dofinansowanie. Oceniamy, każdy etap ma oceniany jako, jakby zakończony element, który składa się oczywiście na całość zwaną projektem i taką każdy element Państwo jako jeden wnioskodawca sam realizuje. Oczywiście system tego pilnuje natomiast, jeżeli Państwo potrzebujecie dany element, dany etap zrobić z kimś to musicie albo Państwo podzielić to na dwa albo to, ten podmiot, z którym Państwo potrzebujecie robić ten etap należy po prostu wyłonić w ramach podwykonawstwa. Maksymalny czas, który może trwać Państwa projekt to jest 36 miesięcy. Tutaj nie ma daty granicznej, ponieważ jest to program krajowy, nie mamy ograniczeń związanych z programem operacyjnym. Natomiast nasza idea tutaj dotycząca tych 36 miesięcy jest taka, że proszę Państwa chcielibyśmy jeszcze przynajmniej części z Państwa w tym roku, po pierwsze chcielibyśmy z wszystkimi Państwem, z Państwem najlepiej podpisać umowę o dofinansowanie i na podstawie tych umów przekazać Państwu środki. Najlepiej jakbyście Państwo przedstawiali to okres realizacji, czy projekt by się zaczynał w tym roku, czy w przyszłym. Od razu mówię, bo to też często jest taka tendencja przez wnioskodawców, że Państwa nie ma co na siłę skracać projektu, bo za to nie ma dodatkowych punktów. Tak samo nie ma co na siłę wydłużać projektu. Musicie Państwo sami się zastanowić, czy chcecie Państwo robić projekt 36 miesięcy czy 24 i ile ma trwać każdy etap. Są projekty, które muszą trwać 36 miesięcy, ale są takie, które można zrobić w 12. Nie ma sensu wydłużać, bo później eksperci ocenią to negatywnie mówiąc, że ktoś sztucznie rozciągnął projekt na cały możliwy dopuszczalny okres po to, żeby na przykład finansować wynagrodzenia, gdzie doskonale wiadomo, że na przykład takie badania i prace rozwojowe można wykonać na przykład w 20 miesięcy. To zostawiamy oczywiście do Państwa decyzji, ale jest to przedmiotem oceny i zawsze później dyskusji ekspertów, dlatego tutaj zalecamy rozsądek. Dodatkowo od razu powiem, że Państwo nie ma punktów za pisanie wcześniejszej daty realizacji projektu. Zasada jest taka, że projekt możesz się zacząć najwcześniej dzień po złożeniu wniosku. I wtedy możecie ponosić Państwo koszty kwalifikowalne, natomiast my nie

punktujemy tego, że jak Państwo złożą 23 września wnioski, że Państwo rozpoczną ten projekt 24 września, bo w 99 przypadkach te projekty się wtedy nie zaczynają i pierwsze co robicie Państwo po podpisaniu umowy to jest zmiana terminu realizacji projektu. A teoretycznie my możemy odmówić takiej zmiany, ponieważ deklarujecie Państwo, my przyjmujemy to, co Państwo piszecie we wniosku, to jest Państwa deklaracja. Dlatego, podkreślam, nie ma sensu pisać bardzo wczesnej daty, nie ma za to dodatkowych punktów, proszę wpisać wtedy faktycznie, kiedy Państwo planujecie rozpocząć. Od razu też podam Państwu taki horyzont czasowy żebyście Państwo mniej więcej wiedzieli. Nabór zamkniemy 23, a praktycznie albo tego samego dnia, albo najdalej w poniedziałek rozpoczynamy natychmiast ocenę. I plan nasz jest taki, żeby maksymalnie w dwa miesiące zakończyć tę ocenę. To też jest różnica w stosunku do Szybkiej Ścieżki, tu to będzie szybciej, jest mniej kryteriów, wniosek jest troszeczkę mniejszy, ale przede wszystkim ilość kryteriów nam łagodzi plus nie ma tego Panelu. Więc my chcemy zakończyć do dwóch miesięcy ocenę projektów i natychmiast rozpocząć z państwem podpisywanie umów. Więc zakładamy, że około 23 listopada, a może trochę wcześniej nam się uda, będzie lista rankingowa. W naszym planie jest tak, żeby w tym roku jeszcze z państwem, tak jak mówiłam wcześniej, podpisać umowy i wypłacić środki, dlatego możecie Państwo zakładać realizację na przykład projektów od pierwszego stycznia, od drugiego stycznia. Nie ma natomiast, no zalecam zastanowienie się, czy na pewno we wrześniu Państwo rozpoczniecie ten projekt, bo tu jest taka tendencja ogólna wnioskodawców we wszystkich konkursach. Bardzo wcześnie rozpoczynacie realizację projektu. Ważną rzeczą jest to, że w naszym konkursie, oczywiście mamy jedną rundę, tutaj nie ma podziału i zaznaczamy, że możecie Państwo na jeden projekt w ramach jednego tematu badawczego, na jeden projektłożyć jeden projekt. Nie zalecamy składanie wniosków w bardzo podobnym składzie konsorcjum, to wszystko jest weryfikowane. Drugim aspektem jest to, że proszę pamiętać, że też są zasady, które panują w NCBR w innych konkursach. Nie możecie Państwo w tym konkursie złożyć projektu, który jest przedmiotem oceny innego projektu. Czy jest to konkurs POIR'owy, czy będziecie Państwo, no w tej chwili, tak naprawdę, z badawczych to mamy POIR'a, bo jeszcze krajówka w tej chwili żadna oprócz [...] nie jest ogłoszona. Natomiast jeżeli macie Państwo projekt w POIR'rze, a chcecie go tutaj złożyć do nas to musicie Państwo tamten wycofać. Decyduje oczywiście data wpływu pisma wycofującego wniosek do NCBR. Czy jest ten projekt w ocenie, czy to jest ocena formalna, czy to jest ocena merytoryczna, czy jest to procedura odwoławcza należy tamten projekt

wycofać i dopiero możecie Państwo złożyć ten nowy. Weryfikujemy to każdorazowo, czasami na wielu etapach, dlatego tutaj Państwa ostrzegamy. Wracając do miejsca realizacji projektu, tak jak mówiłam, kluczowe jest to w tym konkursie, że lider konsorcjum bądź pojedynczy przedsiębiorca, który jest wnioskodawcą musi mieć siedzibę w województwie mazowieckim. To jest oczywiście ukłon w kierunku tych przedsiębiorców, którzy są z Mazowsza, wiemy, że pieniądze w POIR'rze dla Mazowsza praktycznie już się skończyły, w tej chwili niewielkie środki pokazały się w tak zwanych naszych [...], czyli w dwóch konkursach Szybkiej Ścieżki, które kierujemy do tworzyw sztucznych i do przemysłu kosmicznego. Natomiast to są bardzo nieduże kwoty, wynika to z uwolnienia dodatkowych środków w POIR, ale w standardowej Szybkiej Ścieżce nie ma środków na Mazowsze i naprawdę musiałby się stać duży cud, żeby te środki się pojawiły, bo musiałoby być zwiększenia alokacji, co raczej nieprawdopodobne tutaj, dlatego po Państwa sygnałach na rynku Narodowe Centrum Badań i Rozwoju oraz Ministerstwa Nauki postanowiło dla Państwa stworzyć taki konkurs jakby wyróżniając i dając szansę przedsiębiorcom z Mazowsza. Tym bardziej, że jeszcze w innych konkursach realizowanych w POIR'ach mieliśmy chociażby te listy rankingowe, które się nazywały "niewybrane projekty", a były to projekty ocenione pozytywnie, ze względu na brak alokacji dla koperty Mazowieckiej. Oczywiście projekty trzeba realizować na terenie RP, nie ma możliwości realizowania tego projektu za granicą. Kiedy mówimy o realizacji projektu oczywiście nie mówimy o podwykonawstwie. Podwykonawcę możecie Państwo wyłonić z całego świata. To jest Państwa, tak, dowolność czy stosujecie Państwo zasadę konkurencyjności czy PZP ogłaszacie Państwo przetarg, zamówienie. Jeżeli wygrał uniwersytet na przykład ze Stanów Zjednoczonych. Oczywiście jeżeli jego oferta jest najlepsza, spełnia kryteria, jak najbardziej może świadczyć dla Państwa te usługi. Natomiast, jak mówię, podwykonawstwa nie wliczamy w miejsce realizacji projektu. System nakłada, od Państwa wymaga tego, że w projektach które są składane w ramach konsorcjów, oczywiście, każdy konsorcjant podaje swoje miejsce realizacji osobno i tutaj konsorcjanci mogą, ale nie muszą realizować projektu w województwie mazowieckim. Czyli może przyjść sześć przedsiębiorców i robić projekt na ulicy Mazowieckiej i nie ma problemu. Natomiast może przyjść przedsiębiorca z Warszawy i zrobić to z przedsiębiorcą na przykład ze Szczecina też to, tak jakby, system to dopuszcza. To wymaganie jest nałożone na lidera konsorcjum. Miejsce realizacji. Miejsce realizacji. Przez miejsce realizacji oczywiście tutaj jest standardowa definicja, Ci z Państwa którzy mieli do czynienia z POIR wiecie jak ta definicja wygląda



oczywiście. W przypadku, kiedy macie Państwo wątpliwości, bo na przykład macie Państwo dwie siedziby, w dwóch swoich siedzibach, bądź wynajmowanych laboratoriach prowadzicie Państwo swoje badania, to to jest podpowiedź dla Państwa jak należy, jak można zweryfikować, ocenić to, gdzie Państwo realizujecie. Myślę, że 99% naszych wnioskodawców to miejsce realizacji określa na punkcie pierwszym, czyli tam, gdzie prowadzicie Państwo największe wartościową, swoją część badań przemysłowych. Punkt drugi, trzeci i czwarty tak naprawdę najbardziej był wykorzystywany przez przedsiębiorców z mazowieckiego, którzy już nie mogli robić tych badań w mazowieckim i musieli się wpisać w inne miejsca, gdzie robili, a jednocześnie zabezpieczyć sobie, że jeżeli jakieś badania będą przeprowadzać w swojej siedzibie w mazowieckim to będą, jakby, bezpieczni w rozumieniu przepisów POIRowych. Natomiast tutaj w większości myślę, że Państwo będziecie korzystać z pierwszego punktu. Oczywiście najłatwiej jest to policzyć po kosztach Państwa projektu i no najczęściej tutaj, tak jak mówię, nie mam, nie mamy problemów. W przypadku jak będziecie Państwo mieli jakieś problemy proszę się zgłosić, w oszacowaniu tego, proszę się zgłosić na skrzynkę i postaramy się Państwu pomóc. Ważne jest to, że tak jak mówi dokumentacja nie uwzględnicie Państwo przy wyliczaniu tego, nie uwzględnia się Państwo kosztów podwykonawcy, bo tak jak mówiłam, podwykonawca może być z całego świata i tutaj, jakby, te środki w ogóle wyłączamy z tych naszych obliczeń procentowych. Jeżeli Państwo będziecie prowadzić swoje badania, wskazywać miejsce realizacji projektu inne niż swoją siedziba niż laboratoria, hale technologiczne, które należą do Państwa, do Państwa przedsiębiorstwa, ważne jest to, że Państwo na moment składania wniosku podając daną lokalizację musicie Państwo posiadać do niej jakieś prawo. Nie oczywiście nikomu nie każemy kupować laboratorium na rzecz prowadzenia dwóch lat projektu. Natomiast na etapie składania projektu powinniście Państwo mieć podpisaną na przykład umowę warunkową, która powie, że na przykład, jeżeli będziemy, podpiszemy umowę na realizację tego i tego projektu te laboratoria zostaną nam wynajęte na czas prowadzenia prac rozwojowych. Jest to dla nas o tyle ważne, że niestety z doświadczenia naszych lat poprzednich pokazywało, że dochodziło do sytuacji, że nie wnioskodawcy pokazywali, że będą, to jest ich siedziba projektu, że to są super wyposażone laboratoria. Okazywało się, że wnioskodawca nie dysponuje żadnymi prawami, bo nawet nie przeprowadził rozeznania rynku, ile takie laboratorium kosztuje. Tutaj jakby chcąc bardzo od Państwa posiadać bardzo rzetelne informacje zostawiamy Państwu dwie opcje. Czyli albo jesteście Państwo właścicielami, są to Państwa lokale. Jeżeli

nie, to należy posiadać jakieś umowy warunkowe które potwierdzają, że będziecie Państwo mogli korzystać z danych przestrzeni. To proszę Państwa podlegać może kontroli i jeżeli od nas pojedzie kontrola na miejsce, na przykład po podpisaniu umowy, takie umowy warunkowe bardzo często prosimy. Też ostrzegamy, że jeżeli Państwo deklaruje, że macie podpisaną taką umowę warunkową to my na etapie kontroli już po podpisaniu umowy, poprosimy, możemy poprosić o umowę zawartą, ale i umowę warunkową potwierdzając jakby to co Państwo nam deklarowaliście na etapie aplikowania. Proszę Państwa bardzo ważny aspekt naszych projektów, nazywamy to prawami majątkowymi. W przypadku, kiedy mamy pojedynczego wnioskodawcę, czyli naszym wnioskodawcą jest jeden przedsiębiorca, oczywiście całe prawa do wyników powstających w wyniku projektu należą do wnioskodawcy. Tutaj od razu bardzo ważny aspekt zarówno do projektów składanych samodzielnie jak i projektów składanych w konsorcjach, proszę pamiętać, że umowy, które zawieracie Państwo z podwykonawcami nie mogą naruszać tych zasad. Co to znaczy? Niestety najczęściej jest taka tendencja w przypadku uczelni, kiedy Państwo próbujecie, wyłaniacie podwykonawcę w ramach procedury przetargowej. W ramach umów zawartych na przykład podwykonawca próbuje Państwu wpisać sobie do umowy, że on zachowuje prawa do wyników, które uzyskał w ramach świadczonej dla Państwa usługi. Proszę Państwa to jest usługa zewnętrzna, za którą Państwo płacicie środki i jeżeli te wyniki są tak ważne i tak kluczowe badania to podwykonawca powinien po prostu podnieść za nie cenę. Państwo należycie, do Państwa należy wszystko co wytworzy podwykonawca i w ramach umowy podwykonawstwa te prawa muszą być przeniesione na Państwa. W przypadku uczelni, jeżeli by była uczelnia podwykonawcą, uczelnia ma prawo rozpowszechniać, wykorzystywać tą wiedzę w zakresie dydaktyki. Tu jak najbardziej jesteśmy na to otwarci to też jest zysk dla uczelni, czyli uczelnia przeprowadzi Państwu badania "X", osiągnie jakieś bardzo ciekawe wyniki jak najbardziej w tym zakresie może nauczać, kształcić swoich studentów natomiast, nazwijmy to, że to jest non profit, oni tego nie będą, nie wezmą tego, nie pójdą na rynek i ponownie tego nie sprzedadzą. I to jest jeszcze ważny aspekt Państwa umów podwykonawstwa. Państwo płacicie za usługę i w Państwa interesie jest posiadanie całych praw, ponieważ jeżeli Państwo nie przeniesiecie na siebie całych praw w ramach wykonania, wykonanych badań w ramach podwykonawstwa, to tak naprawdę Państwa podwykonawca może iść na rynek i to sprzedać. Może to sprzedać taniej, może to sprzedać wielokrotnie. I zanim Państwo skończycie swój projekt może się okazać, że trzy inne firmy wykorzystując te

badania zrobiły ten sam produkt bądź na przykład jeszcze lepszy, tańszy. Dlatego to my się zabezpieczamy w tej dokumentacji, Państwo jesteście o tym pouczeni w umowie o dofinansowanie, natomiast my prosimy, żebyście Państwo to dopilnowali, żeby się nie okazało na koniec realizacji projektu na przykład Państwo coś publikują, coś wykorzystują, wdrażają a nie macie do tego praw. W przypadku projektów składanych w ramach konsorcjów tutaj prawa przysługują wszystkim członkom konsorcjum, nawet jeżeli to są jednostki naukowe, w proporcji do ich udziału w całkowitej kwocie projektu. Czyli jeżeli nam przyjdzie przedsiębiorca z uczelnią będą ponosili po 50% kosztów to każdy z nich posiada 50% praw do wyników badań. Przekazanie pomiędzy konsorcjantami praw do wyników następuje za wynagrodzeniem, które ma cenę rynkową, czyli nie może być tutaj, dojść do sytuacji, kiedy przyjdzie przedsiębiorca z uczelnią, każdy z nich wykona projekt w swojej części po 10 milionów, a uczelnia później przekaze przedsiębiorcy swoje prawa za złotówkę. To jest niedopuszczalne, to jest w ogóle niedozwolona pomoc publiczna. Udzielenie takiej pomocy publicznej pośredniej. Każdy z konsorcjantów ma równe prawa do tego, co wytworzył w ramach swojego etapu, bo tutaj jest łatwo, ponieważ przypisujecie Państwo, przypisywani jesteście Państwo do etapów. Natomiast jeżeli koszty się rozkładają nierówno to, przepraszam, cofam się, nie do tego, co wytworzyliście Państwo w etapach, czyli jakby prawa majątkowe dopiero powstałego dzieła dzielimy według kosztów. Często Państwo na skrzynkach do nas piszecie: "Przychodzimy we dwóch, ja robię trzy etapy, tamten robi jeden to ja rozumiem, że wszystko co zrobiłam w swoich trzech etapach jest moje." Nie, dzielimy się na te złotówki w ramach kosztów projektu. I ponownie, tak jak mówiłam, przy projekcie składanym przez jednego przedsiębiorcę, tak samo w konsorcjach, umowy zawierane z podwykonawcami nie mogą naruszać tej zasady. Często też Państwo dopytujecie o to czy jednostka naukowa musi przekazać swoje prawa, musi je sprzedawać, bo tutaj często Państwo na przykład szacujecie, że odkupienie tych praw od uczelni na przykład będzie dla Państwa mało korzystne finansowo i na przykład dałoby to Państwu, pomniejszono Państwa zyski. Dopuszczamy taką możliwość, że w przypadku na przykład realizacji projektu przedsiębiorca-uczelnia w ramach umowy konsorcjum piszecie Państwo, że nie sprzedajecie pomiędzy sobą praw, czyli uczenia na przykład nie sprzedaje ich przedsiębiorcy tylko rekompensata do wysokości oczywiście wartości rynkowej nastąpi na przykład w ciągu trzech lat sprzedaży produktu i będziecie Państwo się dzielić zyskami. Czyli jakby rozliczenie tych praw własności na [...] majątkowych odbędzie się w postaci podziału zysków po wdrożeniu

danego produktu czy usługi na rynek. Oczywiście te kwestie muszą być uregulowane w umowie konsorcjum, to jest zawsze kwestia obu stron, natomiast tu prosimy Państwa o doprecyzowanie. Oczywiście na stronie wisi taki załącznik, który określa minimalne wymogi umowy konsorcjum. Proszę Państwa zdarza się, że przed podpisaniem umowy dostajecie Państwo od nas uwagi, że umowa jest niezgodna z tym dokumentem i należy umowy konsorcjum z aneksować, ponieważ nie zapewnia Państwa praw i obowiązków wynikających z tych naszych minimalnych wymogów konkursowych. Oczywiście to, co jest u nas w tym załączniku to są minimalne wymogi. Te umowy są wielostronicowe, Państwo często dużo szczerzej i precyzyjnie opisujecie chociażby prawa własności czy opisujecie co się dzieje, kiedy ktoś się spóźnia ze swoimi pracami i bądź nie wykonują ich należycie. To jak najbardziej należy do Państwa obowiązków natomiast my jako instytucja bardzo często albo często zgłaszamy uwagi Państwu do umów, jeżeli one są niezgodne z naszymi wymogami które są w dokumentacji konkursowej. Na poprzednim slajdzie wspominałam Państwu o kwestii rynkowości. Czyli, że ta wymiana, sprzedaż pomiędzy Państwem w ramach konsorcjum musi być rynkowa tu jest definicja. Ta definicja jest zaciągnięta ze wzoru umowy jak opublikujemy Państwu wzór umowy będziecie Państwo mogli się zapoznać to też jest jakiś element, który może być zaciągnięty do umowy konsorcjum. Tymczasem Państwo to wpisują opisując, jak będziecie się Państwo rozliczać jak będzie następowała ta odsprzedaż praw pomiędzy konsorcjantami więc do ewentualnego wykorzystania i, tak jak mówię, znajduje się to definicja w umowie. Oczywiście tutaj ważnym jest punkt d tutaj zwracam Państwu uwagę, że zgodnie z umową konsorcjum Państwo możecie mieć powinniście zapewnić sobie prawo pierwokupu. Bo dziwna by była dość sytuacja, kiedy w projekcie realizowanym przez uczelnię i przedsiębiorcę te prawa do wyników zostałyby sprzedane przez uczelnię na przykład na rynek uniemożliwiając w ten sposób Państwu wdrożenie. Też od razu odpowiem, bo to też się pojawia często na skrzynkach, czy dojść do sprzedaży tych praw pomiędzy konsorcjantami? To zostawiamy do Państwa decyzji natomiast ciężko nam sobie jest wyobrazić, że pracując na projekt składający się z 20 milionów, 10 milionów robi uczelnia, a 10 milionów robi przedsiębiorca, żeby przedsiębiorca mógł wdrożyć cel swojego projektu posiadając tylko 50 praw, 50% praw. To oznacza, trzeba się wtedy zastanowić czy w ogóle wykonanie tych pozostałych 50%, na przykład za 10 milionów było zasadne. Często Państwo o to pytacie właśnie w koncertach szczególnie z jednostkami naukowymi. Dlatego tutaj uczulamy Państwo na to, bo widzimy, że takie pomysły są, natomiast nam jest ciężko sobie

wyobrazić, jak Państwo nie sprzedając, nie przekazując sobie tych praw, bo tak jak mówię nie trzeba sprzedać, można się rozliczyć na przykład zyskami. Natomiast jak w ogóle nie przekazując swojej części praw można dokonać wdrożenia pełnych wyników projektu. Przechodząc do wdrożenia dokumentacja konkursowa oraz umowa dofinansowania zakłada, że wdrożenia Państwo dokonacie w ciągu trzech lat. Umowa o dofinansowanie jasno wskazuje, co też często Państwo piszecie do nas pytania, że możecie Państwo rozpocząć wdrożenie wcześniej. Oczywiście nie wyobrażam sobie, że w projekcie, który trwa trzy lata, żeby po roku dokonać wdrożenia, bo to znaczy, że ktoś źle zaprojektował projekt i dwa lata, które są dalej w ogóle nie były zasadne. Natomiast zdarza się, może nie często, ale zdarza się, że przy projekcie trzyletnim na przykład wdrożenie rozpoczynacie Państwo już po 30 miesiącach, bo na przykład w ramach Państwa projektu modernizowaliście swoją linię technologiczną swojego przedsiębiorstwa i na przykład pierwszą część linii macie Państwo już gotową, macie Państwo prototyp, rozpoczynacie Państwo produkcję, więc to wdrożenie już Państwo wtedy rozpoczynacie, a projekt do końca jeszcze Państwo sobie powoli robicie i to umowa Państwo gwarantuje. No nie jest to często spotykane zjawisko, ale myślę, że część z Państwa może być zainteresowana takim rozwiązaniem. Umowa o dofinansowanie umożliwia Państwu trzy formy wdrożenia. To jest wdrożenie wyników we własnym przedsiębiorstwie, udzielenie licencji na zewnątrz bądź sprzedaż wyników częściowych bądź pełnych. Odnosząc się do własnego przedsiębiorstwa oczywiście wdrożyć we własnym przedsiębiorstwie mogą tylko przedsiębiorcy. Uczelnia tutaj nie ma żadnej możliwości wzięcia udziału w procesie wdrożenia tych wyników i tutaj Państwo wprowadzacie osiągnięte wyniki do własnego przedsiębiorstwa bądź do przedsiębiorstwa konsorcjanta jednego bądź kilku przez rozpoczęcie produkcji lub świadczenia usług, bo oczywiście rodzaj, jakby, efekty Państwa projektu mogą być różnego rodzaju. Tutaj też może wcześniej o tym nie wspomniałam natomiast jak na pewno Państwo zauważyliście konkurs nie ma ograniczenia tematycznego, czyli tak naprawdę jest pełen przekrój. Możecie Państwo złożyć i z medycyny, i z informatyki czy z ciężkiego przemysłu, czy z górnictwa, tak, tutaj jest bardzo szeroki katalog, macie Państwo różne możliwości. W dwóch pozostałych opcjach, czyli w udzieleniu licencji oraz w sprzedaży. Tutaj może już wziąć udział w jednostka naukowa, ponieważ jest to sprzedaż wyników bądź udzielenie licencji na rozpoczęcie tego, więc we wdrożeniu może brać udział zarówno przedsiębiorca, jak i podmiot mający status jednostki naukowej. Udzielenie licencji na korzystanie z przysługujących praw na zasadach rynkowych

innym przedsiębiorcom i tutaj to, co wcześniej mówiłam nie może się okazać, że Państwo na przykład wyniki weźmiecie Państwo, otrzymacie Państwo dofinansowanie 10 milionów osiągnięcia, wyniki które są warte 5 milionów po czym Państwo je na rynku sprzedacie za złotówkę. Na przykład spółce matce. To jest proszę Państwa niedopuszczalne. Od razu też właśnie tutaj powiem, że w przypadku podmiotów powiązanych oczywiście nie ma możliwości, żeby wdrożyła spółka powiązana. Za wdrożenie jest odpowiedzialny podmiot, z którym my podpisujemy umowę, czyli spółka, z którą podpisujemy, nazwijmy ją spółką córką. Jeżeli podpisuje umowę jest odpowiedzialna za wdrożenie. Oczywiście dopuszczamy sytuacje, kiedy spółka córka sprzedaje na zasadach rynkowych, czyli dopuszczając wszystkie oferty z rynku, spółce matce, ponieważ jej oferta będzie najlepsza. Może się tak zdarzyć, oczywiście zdarzają się takie sytuacje. Natomiast musicie Państwo pamiętać, że potencjalnie takie zamówienie, znaczy taka sprzedaż czy sprzedaż całej technologii, czy sprzedaż, udzielenie licencji do spółki powiązanej, no jakby, myślę, że jest duża szansa, że wtedy będzie przedmiotem naszej kontroli, czy na pewno Państwo dochowaliście tą zasadę, że sprzedaż jest, czy udzielenie licencji na zasadach rynkowych. I tutaj Państwa na to uczulamy. Sprzedaż oczywiście jest to sprzedaż wyników innemu przedsiębiorcy, spoza konsorcjum na zasadach ponownie rynkowych i tak jak mówiłam wcześniej definicje tego są określone w umowie o dofinansowanie. I tutaj też pewne elementy do umowy konsorcjum powinniście Państwo sobie z tego zakresu uwzględnić jak i później zawierając umowę licencyjną czy umowę sprzedaży, to też za chwilę powiem i mówi o tym umowa o dofinansowanie, też mamy tutaj pewne od Państwa, do Państwa oczekiwania i wymogi nałożone na Państwa umowę o dofinansowanie. W przypadku [...] sprzedaży ważne jest to, że za sprzedaż za tą formę wdrożenia nie uznaje się zbycia tych wyników w celu ich dalszej odsprzedaży. Państwo musicie się zabezpieczyć umową z podmiotem, który będzie od Państwa odkupywał wyniki czy na przykład linię technologiczną do tego, żeby on jej nie odsprzedał dalej. Tak, to nie możemy mówić, bo wtedy byście Państwo pośrednio mogli udzielić pomocy publicznej i Państwo musicie sobie to uwzględnić w umowie sprzedaży. Dopuszczamy tutaj taką sytuację, że ta dalsza odsprzedaż praw do wyników nastąpi pod warunkiem, że ten przedsiębiorca, który zakupi od Państwa prawa pierwsze wdrożenie dokona u siebie. Czyli na przykład Państwa przedmiotem, Państwa projektu będzie zmodernizowanie albo stworzenie nowej linii technologicznej, sprzedajecie Państwo to na zewnątrz, kupujący wdraża to u siebie, uruchamia swoją linię technologiczną po czym sprzedaje te prawa dalej. Natomiast jego

wdrożenie fizycznie musi nastąpić to to też zawsze do Państwa zadajemy pytanie czy na pewno, czy nie lepiej by było gdybyście Państwo mogli sprzedawać to, na przykład sami, sprzedać to kilka razy na rynku różnym podmiotom po to, żeby one wdrożyły to w swoich przedsiębiorstwach. Oczywiście to zostawiamy do Państwa decyzji. Tutaj tylko przedstawiam jakby podsumowanie, czyli mamy te trzy opcje Państwo musicie we wniosku o dofinansowanie wskazać co najmniej jedną opcję wdrożenia. O tym jest mowa w trzeciej części wniosku, jeszcze do tego wrócimy. Powiem tak bo też często Państwo o to pytacie tak, potencjalnie na etapie realizacji projektu możecie Państwo zmienić formę wdrożenia o tym jak wprowadzamy zmianę reguluje umowa i to po podpisaniu umowy prowadzi z Państwem nasz Dział Finansowania Projektów natomiast żeby po podpisaniu umowy zmienić formę wdrożenia no oczywiście trzeba do nas wystąpić z solidnym uzasadnieniem, to nie jest łatwa i prosta zmiana. Kiedy może nastąpić taki wniosek, taka konieczność? Kiedy Państwo będziecie wiedzieć, że na przykład nie ma sensu wdrożyć tego u siebie w przedsiębiorstwie, bo na przykład ta linia produkcyjna w ogóle ten produkt przestał dla Państwa być rentowny i na przykład uważacie Państwo, że po stworzeniu takiej linii lepiej by było ją sprzedać na zagranicę, bo są zagraniczne przedsiębiorstwa, które jeszcze potrzebują tego. Więc są, rzadko, ale zdarzają się takie wnioski i to jakby system zmian po podpisaniu umowy oczywiście reguluje sama umowa. Tak jak mówiłam wcześniej odsyłam Państwa do umowy o dofinansowanie, którą niedługo opublikujemy dla Państwa. Tam w dość początkowych na przykład trzecim albo czwartym paragrafie są właśnie te szczegóły dotyczące wdrożenia i tam są proszę Państwa wpisane te obwarowania dotyczące umowy sprzedaży i umowy licencyjnej. Często o tym Państwo nie pamiętacie, jest to jakby zapomniane trochę niedoczytane w dokumentacji. Są tam obwarowania. Główne, główne są, dotyczą tego, że umowa taka zawiera oczywiście cenę, za którą Państwo sprzedajecie. Przypominam, że jest ona rynkowa i udowodnienie tego, że ta cena była rynkowa oczywiście będzie na Państwu. Jeżeli przyjdzie nasza kontrola, na przykład po wdrożeniu złożycie Państwo raport z wdrożenia i przysłaby kontrola weryfikująca czy faktycznie doszło do tej sprzedaży, doszło do wdrożenia, czy na przykład Państwo sprzedaliście to Państwa zadaniem będzie udowodnienie nam, że dokonaliście Państwo tego na warunkach rynkowych. W przypadku sprzedaży bądź udzielenia licencji oczywiście musicie, tak jak wcześniej mówiłam, musicie Państwo sobie zagwarantować, że nabywca bądź licencjobiorca zapewni wdrożenie we własnej działalności. Tu oczywiście jest albo rozpoczęcie produkcji, albo świadczenia usług na

bazie uzyskanych przez Państwa wyników. Ważnym zastrzeżeniem jest również to, że zakazuje się zbywania praw do wyników podmiotom trzecim. I tutaj dopisała w cudzysłowie pierwsze wdrożenie, czyli zasada u siebie wdrazasz, możesz odsprzedać dalej, natomiast musicie Państwo to jasno odpisać, często Państwo na skrzynkach o to dopytujecie, więc wiem, że gdzieś to krąży taka opcja, no bo już wiecie Państwo jaki jest Państwa rynek docelowy. W umowie takiej sprzedaży czy licencji musicie Państwo określić, kiedy nastąpi to wdrożenie, ponieważ, na przykład, skończycie Państwo projekt, macie Państwo trzy lata na wdrożenie. Zanim Państwo znajdziecie odbiorcę, zanim podpiszecie umowę, przekażecie prawa, bardzo często te trzy lata bardzo szybko mija i się okazuje, że na przykład wnioskodawca albo zrezygnuje Państwu taki podmiot, który chciał pierwotnie wdrożyć, albo podmiot, który się zdecydował wdrożenie też ma jakieś swoje opóźnienia, na przykład musi swoją linię technologiczną do tego dostosować. Dlatego z góry Państwa uprzedzamy i zgodnie z umową o dofinansowanie Państwo w umowie sprzedaży musicie sobie zapewnić ten termin wdrożenia. I to właśnie ostatni punkt, że ta umowa musi zawierać oświadczenie o tym, że to wdrożenie nastąpi najpóźniej w terminie roku od zakończenia realizacji projektu. Najpóźniej w terminie roku od daty zawarcia umowy, zawarcia umowy z licencjobiorcą bądź nabywcą tej usługi, tak, czyli to jest Państwo jako beneficjent środków macie trzy lata na wdrożenie, natomiast osoba od Państwa odkupująca ma tylko rok. Proszę Państwa przechodząc do kwestii finansowych naszego konkursu alokacja na ten konkurs jest, wydaje mi się dość spora, jest to 600 milionów złotych. Minimalne progi dla składanych projektów to jest 5 milionów dla projektu składanego samodzielnie oraz 7 milionów dla projektu składanego w ramach konsorcjum. Określiłmy górny pułap, że jest to 100 milionów złotych, czyli projekt większy niż ta kwota nie może zostać złożony. Tak jest również ustawiony nasz system informatyczny. Natomiast jakby prosimy Państwo o kalkulowanie swojej realizacji w tym w tym przekroju. Dodatkowo regulamin zawiera takie kwoty i progi określone w kwestiach unijnych, w kwotach euro tak jak my to mówimy unijne to wynika z przepisów, z rozporządzeń unijnych pod które my też, w ramach, których udzielamy Państwu pomocy publicznej, finansujemy projekty badawcze, czyli projekt w ramach badań przemysłowych nie może mieć więcej niż 20 milionów, a w przypadku projektów na pracę rozwojowe to jest 15 milionów euro. Proszę mi wierzyć, że dojście do tych progów jest bardzo trzeba się bardzo starać naprawdę, mieliśmy kilka tylko projektów na takie kwoty natomiast tutaj już sama ta kwota 100 milionów będzie Państwa mocno trzymała w tych ryzach. Ważne dla Państwa na



pewno jest to, że w ramach prac przedwdrożeniowych macie Państwo dwie możliwości jakby finansowania środków. Pierwsza to jest tak zwana słynna pomoc de minimis i tutaj jest standardowy próg 200 000 euro na prace przedwdrożeniowe, oczywiście dany limit jest określony dla przedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa bądź danej jednostki, która aplikuje. Każdy Państwa próg jest określany, liczony osobno tego konsorcjanta i proszę Państwa zdarzały nam się sytuacje takie, że na dzień, bo to wynika wszystko z wystawionych zaświadczeń de minimis które są wprowadzone do bazy UOKIK'u i zdarzało nam się, że Państwo na dzień aplikowania składacie projekt na przykład 200 tysięcy euro na prace przedwdrożeniowe, w międzyczasie Państwo otrzymujecie już jakąś pomoc de minimis, wtedy my na etapie podpisywania umowy zawsze weryfikujemy i na etapie przygotowania umowy, jak i samego podpisania weryfikujemy czy ten próg nie został przekroczony i tu uprzedzamy, że w momencie oczywiście kiedy próg jest przekroczony zostajecie Państwo o tym poinformowani i stosownie do danego kursu euro w danym dniu Państwu pomniejszamy dofinansowanie na taką kwotę, podpisujemy umowę. Przeważnie Państwo pilnujecie natomiast na wiadomo to wynika z tego, że są różnice kursu euro. Dzisiaj ktoś z Państwa nie przekracza tego progu i może zawnioskować o 100 tysięcy złotych, ale za tydzień kurs może się zmienić na tyle, że Państwu na przykład zostanie tylko 95 tysięcy limitu, dlatego tutaj od razu mówimy jakby nie ma to problemu, natomiast wiąże się to z przeliczeniem kosztorysu i zmniejszaniem stosownie dofinansowania. [...] na podwykonawstwo również nałożone są procentowe limity. W przypadku, kiedy mamy do czynienia z pojedynczym wnioskodawcą, jest to pojedynczy przedsiębiorca mamy do 60% w projektach realizowanych przez konsorcjum zostało to określony do 10% jednostki naukowe mają bardzo niski próg w tym zakresie jest to tylko albo aż 10% raczej tutaj jest taka idea, by jedno naukowe samodzielnie realizowały większość jak niecałość badań Dodatkowo w kosztach prac przed w ramach pomocy de minimis ponoszone przez przedsiębiorstwo, ponieważ jednostki naukowe nie dostają środków pomocy na prace przedwdrożeniowe tutaj jest określony próg 70%. Siatka dofinansowania i progów maksymalnych jest taka, że dla mikro i małych przedsiębiorstw mamy 70%. Jeżeli Państwo zdecydujecie się na tą opcję, czyli o to, żeby wystąpić o udzielenie premii, o czym za chwilę powiem, maksymalnie w zakresie małych i mikro przedsiębiorstw jest to 18%. Czyli 80%. Przepraszam. Czyli czarne to jest podstawowe Państwo we wniosku zdecydujecie się na wystąpienie o premię dostajecie Państwo maksymalnie kwoty na poziomie procentowego dofinansowania na czerwono. Jednostki naukowe, o ile prowadzą

swoje badania przemysłowe i prac rozwojowe w tak zwanej części niegospodarczej, otrzymują 100%. W teorii, mieliśmy tylko taki jeden przypadek, póki co, jednostka naukowa również może wystąpić, chce zrealizować projekt w swojej działalności gospodarczej, wtedy występuje jako przedsiębiorca, oczywiście dostaje wtedy stosunkowo mniej dofinansowanie. Tak jak mówię mieliśmy tylko taki jeden przypadek, ponieważ większość jednostek naukowych naszych krajowych uczelni wyższych mimo wszystko jest albo średnim przedsiębiorstwem, ale większość z nich jest dużym przedsiębiorstwem, dlatego tu trzeba się zastanowić czy zyski z wdrożenia są dla Państwa bardziej wartościowe niż to dofinansowanie, które Państwo otrzymacie. Premie, na które Państwo możecie się zdecydować są dwie. Pierwsza jest za szerokie rozpowszechnianie i tutaj mówimy o trzech konferencjach, możecie Państwo wtedy wybrać się na trzy konferencję i przedstawić wyniki swojego projektu. Możecie Państwo opublikować w prasie branżowej to jest określone, czyli nie w gazecie, w prasie branżowej jest to zdefiniowanie wyniku z naszego rozporządzenia. Bądź w przypadku oczywiście premie w ogóle są dla przedsiębiorców, można się zdecydować na skuteczną współpracę i tu są dwie opcje. Pierwsza skuteczna współpraca, to jest oczywiście mówimy o podmiotach niepowiązanych, bo podmioty które są, przedsiębiorstwa, które są ze sobą powiązane z zasady ze sobą współpracują. Natomiast w przypadku przedsiębiorstw niepowiązanych możecie Państwo, jeżeli jest współpraca pomiędzy MŚP, a na przykład dużym albo dwoma MŚP'ami to możemy mówić o skutecznej współpracy. W naszym regulaminie jest odniesienie do rozporządzenia dotyczące finansowania badań przemysłowych i prac rozwojowych udzielanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. Rozporządzenie dopuszcza współpracę międzynarodową, my w regulaminie konkursu to zawieźliśmy i nie mówimy tutaj o współpracy międzynarodowej, badamy tylko Państwa współpracę na terenie kraju. Drugą opcją w ramach skutecznej współpracy jest współpraca pomiędzy przedsiębiorstwem, a jednostką naukową. I tu jednostka naukowa zachowuje prawa do publikowania własnych wyników badań. Czyli nie, że uczelnia wychodzi i wdraża tylko publikuje, ewentualnie jeszcze oczywiście jak najbardziej może wykorzystywać w swojej działalności badawczej. Nie, konferencję nie są, to Państwo decydujecie, mogą to być międzynarodowe i tu też od razu uzupełnię często Państwo to dopytuje się w różnych konkursach. Na czym polega to szerokie rozpowszechnianie. Oczywiście nie, Państwo klikając to systemie i deklarując, że będziecie Państwo szeroko rozpowszechniać nie decydujecie się na to, że pełne wyniki swojego projektu opublikuje w branży prasie branżowej po to, żeby

wszyscy sobie to skopiowali, wykorzystali. Chodzi o to żebyście Państwo uzyskując wyniki swoich badań przemysłowych i prac rozwojowych wyszli na zewnątrz w formie konferencji albo w formie prasy i powiedzieli "Przeprowadziliśmy badania, naszym celem jest to, uzyskaliśmy takie i takie wyniki." Oczywiście wiemy, że Państwo macie i w Państwa interesie też jest tajemnica przedsiębiorstwa. Natomiast absolutnie nie jest dopuszczalne, bo też takie pytania mamy czy możemy wyjść i powiedzieć, że wymyśliśmy nowoczesny długopis ze środków dla NCBR kropka. Tak! Oto on! Nie. Proszę Państwa to nie jest, to nie jest tak, mówimy o, tym bardziej, że mówimy o prasie czy konferencjach naukowych. Więc co do zasady nie wyobrażam sobie, żeby ktoś wyszedł i powiedział zrobiłem ten długopis, dziękuję. Tylko jednak Państwo pokazujecie jakieś procesy i przedstawiacie jakieś szczegóły. Tak jak mówię, trzeba tutaj wyważyć, co jest tajemnicą Państwa przedsiębiorstwa, a co jednak jest pokazaniem, że dzięki środkom tu w przypadku środkom krajowym udzielanym przez NCBR, mogliście Państwo przeprowadzić te badania, tak? Rozwinąć swoje przedsiębiorstwo, rozwinęła się jednostka. Oczywiście premia jest dobrowolna. Zdarzają się proszę Państwa wnioski, w których Państwo świadomie, bo czasami się aż pytamy czy świadomie Państwo nie zaznaczyliście? Tak. Bo na przykład Państwo nie macie ochoty się z nikim dzielić, macie, wiecie Państwo, że szybko dojdziecie do wyników, macie zapewnione na przykład już źródło swojego zbycia, na przykład sprzedaży i się po prostu Państwo nie decydujecie na tą premię. A to jest Państwa decyzja, natomiast nie ma później, jeżeli Państwo po złożeniu wniosku nagle stwierdzicie "Oj chciałbym mieć premię" to już jest za późno. Bo nie ma możliwości zwiększenia dofinansowania, dlatego prosimy od razu od razu zastanowić się i kliknąć właściwie. Decyduję się, nie decyduję. Oczywiście jeżeli ktoś z Państwa na przykład zaznaczy, że występuje o premię, a nie robi tych konferencji no to proszę Państwa w okresie po zakończeniu projektu, bo to rozliczenie następuje po zakończeniu projektu, to proszę Państwa może się to skończyć, być bardzo dotkliwe dla beneficjenta, ponieważ będzie to zwrot z odsetkami. Od wszystkich środków przekazanych oczywiście w tej odpowiedniej proporcji. Więc proszę się zastanowić czy Państwo się decydujecie i na którą formę no i później do niej się jakby dostosować i zastosować. W pracach momentem, tylko dojdę do końca jeszcze tego slajdu a propos dofinansowania na prace przedwdrożeniowe macie Państwo maksymalnie dwadzieścia procent kosztów projektu, bo w głównej mierze zależy nam na tym żebyście Państwo przeprowadzili badania i pracę. Jakby te prace przedwdrożeniowe już taka wisienka na torcie, kiedy Państwo już tylko gładzicie swój efekt,

który Państwo macie. No i tak jak wcześniej dla de minimis to jest maksymalnie dla wszystkich 90%, natomiast na doradztwo, usługi doradcze, czyli na przykład usługi rzeczownika patentowego to jest tylko do 50%. I to dofinansowanie jest tylko dla MŚP, duże tutaj w tej części nie dostają. Jak wcześniej mówiłam jednostki naukowe w ogóle nie mogą się ubiegać o pracę o finansowanie prac przedwdrożeniowych. Uznane jest, że to przedsiębiorstwa mają zdolność do wdrożenia i ewentualnej konieczności przygotowania tych prac. Pytania tak? Tutaj... Poproszę tylko do mikrofonu, ponieważ spotkanie nasze jest nagrywane i żeby było słychać później pytania.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Chciałem tylko spytać czy koszty w udziału w konferencjach i publikowania wyników są kosztami kwalifikowanymi?

#### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Nie, ponieważ to te zadania wykonujecie Państwo po zrealizowaniu projektu. Proszę Państwa mówimy o rozpowszechnianiu wyników projektu. No to wyniki mamy na zakończenie to znaczy po zakończeniu tak naprawdę, więc to rozpowszechnianie jest, następuje po zrealizowaniu projektu, więc są to Państwa koszty i też dodatkowo powiem, bo też te pytania się pojawiają, proszę Państwa, to nie jest, te konferencje, to właśnie to nie jest jeżdżenie ze stanowiskiem swojego przedsiębiorstwa i rozkładaniem się z ofertą swojego przedsiębiorstwa. Tylko to jest udział w konferencjach naukowych, w których mówicie o przeprowadzonych badaniach. To też Państwa uczulamy, ponieważ często Państwo, nie mówię, że w tym konkursie, ale ogólnie wnioskodawcy NCBR bardzo często o to pytają, więc tutaj Państwa uczulamy. Bo tak jak mówię, jeżeli by się okazało po zakończeniu projektu, że Państwo zadeklarowaliście te trzy konferencje naukowe, a to były na przykład targi dotyczące danej dziedziny na przykład, nie wiem, informatyki, to to nie jest wystąpienie naukowe. Tylko to jest wystawienie się ze stanowiskiem danego przedsiębiorstwa. To są dwie różne rzeczy w naszym rozumieniu. Do mikrofonu tylko jak.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja chciałem zapytać o 100% dofinansowania dla uczelni w ramach konsorcjum. Jest taka możliwość? A jednocześnie powiedziała Pani, że na zakończenie realizacji projektu należy odkupić prawa ewentualnie od uczelni, a ta możliwość

dofinansowania 100% jest wtedy, kiedy uczelnia nie prowadzi działalności gospodarczej w tym obszarze i teraz chciałem zapytać, czy istnieje możliwość odkupienia praw od uczelni, mimo iż ona nie prowadzi działalności gospodarczej i dostała dofinansowanie 100%.

**Marta Guberow**

- [Marta Guberow] W przypadku uczelni proszę Państwa mamy taki dokument, dokument z poziomu Komisji Europejskiej dotyczący działalności badawczo-rozwojowej jednostek naukowych. Tam między innymi są definicje działalności gospodarczej, niegospodarczej, jednostek naukowych one są również w rozporządzeniu 651, którą też jest rozporządzeniem komisji europejskiej i nasz konkurs, pomimo że jest finansowany ze środków unijnych opiera się krajowych, opiera się na rozporządzeniu unijnym. Działalność gospodarcza jednostek naukowych jest definiowana między innymi jako wynajem i wyposażenie, wynajem i wyposażenia, wynajem laboratoriów, usługi dla przedsiębiorców, czyli na przykład podwykonawstwo jest typowo działalnością gospodarczą. Natomiast badań naukowych, szerokie rozpowszechnianie tych wyników oraz tutaj to wszystko z tym transferem nie uznawane jest za działalność gospodarczą. Natomiast też tutaj każdorazowo Państwa do księgowości danej jednostki naukowej. Ponieważ to Państwa księgowość musi określić, czy będzie to w stanie wydzielić księgowo i rozdzielić działalność gospodarczą i niegospodarczą. W większości przypadków już w tej chwili jednostki naukowe z tym nie mają problemów, biorą udział chociażby w czwartej osi POIR'a, czy w pierwszej osi w tej chwili POIR'a i jest to do zrobienia i te prawa są odsprzedawane. Więc tak jak mówię z dokumentów unijnych wynika, że jest ten podział i to, że Państwo bierzecie udział w konsorcjach nie jest jakby tutaj do końca traktowane jako działalność gospodarcza. Dlatego Państwu mówiłam, że jeżeli jednostka naukowa chciałaby wystąpić jako przedsiębiorca to wtedy występuje o mniejsze dofinansowanie i jednocześnie ma zdolność wdrożeniową.

**Osoba z sali**

- [Osoba z sali] Ja chciałam jeszcze.

**Marta Guberow**

- [Marta Guberow] Tak, tak.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja chciałam jeszcze zapytać o tą premię za współpracę, czy ona obejmuje tylko konsorcjantów, czy też podwykonawców.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Każdy, nie, nie, tutaj mówimy o konsorcjum. Tak.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] A dobrze, a jeszcze, jeszcze takie krótkie pytanie, na początku Pani podała te kwoty, limity. To są kwoty kwalifikowane czy koszty...

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Tak. Tutaj mówimy.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Pięć milionów kosztów kwalifikowanych, tak?

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Kosztów kwalifikowanych, tak. Tym bardziej, że tutaj Państwo byście mieli problem w utrzymaniu, bo na przykład w wyniku oceny, o czym później powiemy, na przykład w wyniku oceny eksperckiej możemy Państwu powiedzieć - dany wydatek jest niekwalifikowalny proszę go usunąć. Państwo go usuwają, jest ta kwota jakby Państwu spadała i na kwotę dofinansowania byłoby to bardziej widoczne. Trzymamy się na dzień złożenia tutaj w tych kwotach, progach do kosztów całkowitych. Poproszę tutaj.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] To jeszcze jedno pytanie odnośnie wyników projektu. Mówiła Pani, że targi nie mogą się kwalifikować jako konferencja naukowa natomiast w momencie, kiedy mamy targi, gdzie jest możliwość wystąpienia na głównej scenie jako mówca, jako osoba, która prezentuje jakąś prezentację, czy to ten nie spełnia tego wymogu...

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Nie, to są nadal targi. Mówimy o poważnych konferencjach naukowych na których, tak jakby idea jest taka, że Państwo się dzieli się z innymi innowacyjnymi, czy

naukowcami, czy przedsiębiorcami, ewidentnie wynikami badań to nie są targi. Tak, wiedzą a, nie produktem. Tak jak mówię no nie możecie Państwo wystawić się z takim stanowiskiem, na takim biurku i oferować swój produkt. To nie jest informowanie, szerokie rozpowszechnianie informacji o przeprowadzonych badaniach przemysłowych i pracach rozwojowych.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Jeżeli coś się nazywa kongresem to wtedy tak?

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Konferencja naukowa.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja przepraszam, w branży, w branży sportowej na przykład można mówić o oczywiście, o jakiś badaniach naukowych, tak, jakiś ekspertach i tak dalej, ale jednak w branży sportowej jest to taka trochę mgliste pojęcie między tym co jest naukowym, a tym działem, który powinien to upowszechnić, na przykład do fizjoterapeutów. Kongres, gdzie są fizjoterapeuci. [...] i branża fitness to są odpowiednie.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Okej, ale po pierwsze może Pan wybrać czasopisma, są też inne opcje myślę, że może zdarzyć się sytuacja, nie jestem oczywiście specjalistą z Pana branży, ale wierzę w to, że nie każda branża ma swoją konferencję naukową, tak, na którą przyjeżdżają naukowcy czy innowacyjni przedsiębiorcy i rozmawiają faktycznie o innowacjach, o badaniach, tak? No fakt, część branż będzie miało tylko targi, natomiast dla nas to nie jest szerokie rozpowszechnianie jakby wiedzy tej badawczej. Jeżeli Pan nie jest w stanie się wbić w daną opcję, znaleźć konferencje która by tego dotyczyła chociaż wydaje, wydaje mi się, że w zakresie rehabilitacji czy fizjoterapeutów myślę, że znajdzie się konferencja naukowa czy medyczna, to też jest tak, no to jest jakaś dziedzina medycyny. Natomiast ewentualnie może Pan wybrać szerokie rozpowszechnianie na przykład w czasopismach, tak?

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Rozumiem, że to nie jest kwestia zamknięta tylko kwestia powiedzmy odpowiedniego przedstawienia tego Państwa, bo też są targi, gdzie są.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] W tej chwili we wniosku o dofinansowanie, bo to się też zmieniło w POIRowych wnioskach, w tej chwili Państwo tylko zaznaczacie, że wybieracie tą opcję. Już nie oczekujemy od Państwa deklaracji, że w 2023, 17 lipca pojedę do Krakowa, bo tam wtedy będzie konferencja naukowa dotycząca informatyki. Nie oczekujemy tego. Państwo nam deklarujecie, że będę rozpowszechniał przy użyciu konferencji i naukowych i Państwo na etapie po zrealizowaniu projektu wybierze co wtedy będzie dostępne na rynku. Tak? Ciężko jest później to to było tak, że Państwo określa w 2010 na jakie konferencje pojedziecie a w 2014 skończyliście Państwo projekt to te konferencje albo się pozmieniały, albo w ogóle ich zakres, a często też Państwa projekt się zmienia i na przykład Państwo wolicie pojechać na inną konferencje, bo ona jest bardziej adekwatna dla Państwa i też może pomóc Państwu uzyskać jakieś większe korzyści w postaci rynku odbiorców czy rozszerzenia prowadzenia kolejnych badań. Poproszę Panią z tyłu.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Jeszcze chciałam zapytać o te 10% dla jednostki. Czy to znaczy, że. Nie, nie, nie, jakby Pani mogła wrócić na ten slajd Nie, nie, nie, ten z premią. 10% to znaczy, że projekt mamy na 10 milionów z tego milion jest dla jednostki. Czy to znaczy, że projekt jest na 10 milionów, milion jest dla jednostki, a jednostka ponosi jeszcze 10% z tych swoich kosztów, czyli de facto ma dofinansowanie na poziomie 90%.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Nie, nie, nie, tu mówimy o tym, że projekt jest na 10 milionów i ta jednostka naukowa minimum 10%. Tak, no tu chodziło też proszę Państwa o, jakby zablokowanie takiej sytuacji, że Państwo przyjdą, gdzie będzie jednostka naukowa za jeden złotych, tak? A tutaj no jakby chcemy, oczekujemy też poważnych deklaracji, dlatego zostało określony ten próg 10%. Tutaj Pan, jeszcze tylko weźmiemy jedno pytanie z tamtej strony i przyjdziemy dalej. Proszę Pan.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Chciałem zapytać o dofinansowanie prac przedwdrożeniowych w przypadku konsorcjów przedsiębiorstw i jednostek naukowych, uczelni. Bo tak jak widzimy właśnie na



slajdzie w przypadku jednostek naukowych nie mogą one się ubiegać o dofinansowanie prac przedwdrożeniowych w przypadku przedsiębiorstw taka możliwość, jest więc jak to wygląda w przypadku konsorcjów?

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Wygląda to tak, jak mówiłam wcześniej, kiedy były slajdy o nazwie „Jaki projekt można złożyć”, czyli przechodząc w konsorcjum z jednostka + przedsiębiorstwo Pan określa, że będzie realizował jeden etap badań przemysłowych, jeden etap prac przedwdrożeniowych i jeden prac rozwojowych. Natomiast jednostka naukowa określi, że na przykład zrobi jeden etap badań przemysłowych i jeden prac rozwojowych. Każdy podmiot jest przypisany indywidualnie i tylko pojedynczo do danego etapu. Czyli Pan, jako przedsiębiorca, może wrzucić sobie etap przedwdrożeniowych, natomiast jednostka zaznaczając, że jestem jednostką naukową w części drugiej, w części dotyczącej zadań i części finansowe i w ogóle się nie, nie wyświetli dla jednostki naukowej ta część dotycząca prac przedwdrożeniowych.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Okej, bardzo dziękuję.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] System tego pilnuję. Tutaj Panią poproszę.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam, ja mam jeszcze pytanie dotyczące terminu udziału w konferencjach naukowych. Powiedziała Pani, że można dopiero brać udział w konferencjach po zakończeniu projektu, natomiast co by się stało, jeżeli byśmy w takich konferencjach brali udział w trakcie projektu. Kiedy projekt trwa trzy lata i jest na przykład zrobione badanie, jakiś eksperyment, wyniki z tego badania, eksperymentu są już dostępne i można je przedstawić.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Już tłumaczę. Rozporządzenie odnosi się, że macie Państwo w ciągu trzech lat od zakończenia projektu weźmiecie Państwo udział na przykład w trzech konferencjach. Jest to bardzo konkretny termin. Czyli kończy Pani w 2023 roku projekt to może Pani do konferencji w ramach szerokiego rozpowszechniania jeździć dopiero w ciągu

kolejnych 3 lat. Konferencja w czasie trwania realizacji projektu nie będzie rozliczała premii. To wynika, to jest wprost wpisane w rozporządzenie. Tak, to nie rozlicza premii czy Pani w ramach realizacji projektu może pojechać na taką konferencję w czasie trwania realizacji projektu, ale żeby rozliczyć premię musi Pani pojechać na nią po zakończeniu projektu. To wynika wprost z rozporządzenia.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Rozumiem, ale to wtedy te wyniki często są już, no, herbatą po obiedzie.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] To też proszę Państwa chodziło o to, że rozpowszechniacie Państwo wyniki projektu, tak, przeprowadzonych badań przemysłowych i prac rozwojowych. Chcieliśmy trochę uniknąć sytuacji, bo na pewno takie by się zdarzały, że zaraz po rozpoczęciu projektu, kiedy Państwo nie macie wyników, nie jesteście w ich posiadaniu będziecie jeździć i szeroko rozpowszechniać. Ostatnie pytanie poproszę.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Czy są jakieś ograniczenia w wyborze członków konsorcjum? Myślę tutaj o jakimś zgodnym z zasadą konkurencyjności wyborze.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Ale członków konsorcjum nie wybieramy z zasadą konkurencyjności. To jest Państwa decyzja z kim Państwo chcecie przystąpić do projektu. Regulamin konkursu mówi o tym, że muszą być to podmioty zarejestrowane i prowadzące działalność na terenie RP, czyli nie można przyjść z MIT, bo niestety nie ma jeszcze albo na szczęście, albo nieszczęście nie ma swojej siedziby tutaj. Natomiast z przedsiębiorcą czy z jednostką naukową zarejestrowaną na terenie RP jak najbardziej możecie Państwo przyjść. I tutaj nie mówimy o żadnej zasadzie konkurencyjności to jest Państwa decyzja, Państwo się dobierzecie. Dobieracie się Państwo tak naprawdę po kompetencjach, wiedzy i możliwości wykonania projektu. Dobrze proszę Państwa przejdę do drugiej ważnej części. Najwyżej w kolejnych, przy kolejnych slajdach albo na koniec wrócimy do pytań. Proszę Państwa, wnioski składamy w naszym systemie informatycznym. Jest to system LSI. Adres jest standardowy dla wszystkich konkursów w tej chwili POIRowych i również tutaj projekty krajowe powoli będą ogłaszane. Adres jest ten sam, tak jak mówię, w POIRze. W celu wejścia do naszego systemu

trzeba stworzyć konto. Aby stworzyć konto musicie Państwo zalogować się i tutaj podajcie Państwo nazwę wnioskodawcy oraz numer REGON. REGON tak, mamy potwierdzenie. Proszę Państwa, teraz kilka rzeczy technicznych. Od razu mówię, że one są szczególnie istotne o tej 15:59, po godzinie 15:00 ostatniego dnia, bo wtedy najczęściej Państwo działacie szybko, bo czas się Państwu kończy i tutaj są najczęściej problemy później z niezłożonymi wnioskami wynikające z uwarunkowań technicznych, które zapisaliśmy Państwu w instrukcji składania wniosku w systemie LSI. Instrukcja już wisi na naszej stronie. Czyli wypełniając wniosek o dofinansowanie musicie Państwo opierać się o instrukcję wypełniania wniosku. Ale naprawdę Państwu zalecamy przejrzeć również instrukcję składania wniosku. Ten dokument nie jest bardzo duży, obszerny natomiast naprawdę zapoznanie się z nim, tam jest dużo ikonki i zdjęć i wycinek z naszego systemu, pomoże Państwu przejść krok po kroku. Nasz system ma swoje wymagania techniczne tutaj wskazaliśmy przeglądarki internetowe, które działają od razu mówię, że naprawdę w innych nie działa szczególnie ostatniego dnia, kiedy Państwo z różnych komputerów staracie się pracować, ten, przeglądarka, z której Państwo pracujecie naprawdę ma znaczenie. Przepraszam, bo nie powiedziałam tego na końcu, prezentacji wszystkie które dzisiaj wygłosimy będą wisiły u nas na stronie. Myślmy, że, myślę, że same prezentacje powiesimy dzisiaj albo jutro rano i będą one w aktualnościach konkursu, a materiał filmowy, którzy Panowie tutaj nam nagrywają będzie, mamy nadzieję, że w przyszłym tygodniu już dla Państwa udostępniony. Będziemy starać się jak najszybciej go opublikować również w aktualnościach. Bardzo ważną rzeczą jest to, i to jest właśnie najczęstszy błąd, że system nie obsługuje przeglądarki Explorera 8 i starszej i często jest tak, że komputer Państwa wpuszcza do systemu na tej przeglądarce jakiejś właśnie niewłaściwej, Państwo wpisujecie treści wpisujecie, pracujecie i w momencie, kiedy robicie zapisz wniosek on się po prostu nie zapisuje. Dlatego informacje te są dokładnie ściągnięte z instrukcji i tutaj Państwa uczulam. Proszę pracować na przeglądarkach, które wskazaliśmy. Drugą bardzo ważną rzeczą, szczególnie o 15:59 jest to, że na danym wniosku o dofinansowanie, na danym koncie, może pracować wyłącznie jedna osoba. Proszę Państwa, nie, system nie poradzi sobie z tym i Państwo nie zrobią wniosku, jeżeli będziecie pracować z trzech różnych komputerów i wprowadzać informacje w momencie, kiedy wchodzi dwie czy trzy osoby, bo też to często praktykujemy, wyświetla się komunikat, że ktoś jest zalogowany na koncie. Więc tutaj Państwa uczulam. Jeżeli będą problemy z systemem coś Państwu się nie będzie chciało zwalidować prosimy pisać do nas na ogólnego tego maila. Bardzo prosimy o

wskazywanie tam numeru telefonu no, bo bardzo często Państwo piszą z maila, Gmaila. Nie jest to, nie ma żadnej stopki konkretnej firmowej i niestety mamy problem, Państwo nie wysyłacie nam print screena, często łatwiej jest nam zadzwonić powiedzieć proszę kliknąć tu, tu kliknąć zapisz. I wtedy Państwu przechodzi, dlatego prosimy najlepiej o print screeny i numer telefonu. Staramy się na to reagować i na pewno 23 będziemy siedzieć z państwem do 16:00 i w razie czego będziemy Państwu pomagać Po złożeniu wniosku dostaniecie Państwo informację z systemu, że wniosek został złożony. Dostaniecie Państwo na e-mail wskazany do kontaktu i będzie tam również nadany numer wniosku. Po wejściu do naszego systemu należy wejść w zakładkę konkursy i tam należy wybrać w ramach programu krajowego "Ścieżkę dla Mazowsza 2019" Wiem, że Państwo już to pytanie zadawaliście i koleżanki mnie obsługujące skrzynki prosiły żebym to powiedziała. Nie mam [...] napisaliśmy 19, nie umiem powiedzieć czy w 2020 będzie taki konkurs. Na razie nie mamy takich planów, ale zawsze po przeprowadzeniu konkursu w zależności od tego jakie było, zainteresowanie jakie są efekty jest szansa, że na przykład Ministerstwo Nauki razem z NCBR zdecyduje się poprowadzić taki drugi konkurs, natomiast w tej chwili nie mamy takich informacji, więc nie możemy Państwu wiążąco niczego zadeklarować. Proszę poczekać tylko na mikrofon.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Jeszcze raz pytanie. Kwestia techniczna. Dlaczego w dokumentacji konkursowej wzór wniosku o dofinansowanie jest w PDF'ie, a nie tak jak zwykle w Wordzie? Zazwyczaj większość osób pracuje na Wordzie, bo tam można komentarze, tryb zmian. W tej chwili jest w PDFie. Czy można zrobić coś, żeby był wrzucony też Word?

#### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Dobrze, to my to zgłosimy i poprosimy o załączenie wniosku w Wordzie. To dzisiaj to zgłosimy. Dobrze. W razie czego też możecie Państwo zawsze napisać na skrzynce ostatnio zresztą komuś przesłaliśmy już wniosek w Wordzie. Natomiast nie ma problemu, dzisiaj zgłosimy to. A no właśnie, tutaj Pan dyrektor słusznie podpowiada, że jest bardzo dużo programów, które przerabiają PDF'y. Dobrze nie ma problemu dzisiaj zgłosimy do naszego działu, który tworzy te wszystkie dokumenty. Wzór w Wordzie mamy, więc jak najbardziej Państwu go dzisiaj wrzucimy na stronie. Proszę Państwa przechodzimy do wniosku o dofinansowanie, bo już mnie tutaj ponaglają, że mam przyspieszyć. Chciałabym z Państwem teraz omówić kluczowe najważniejsze elementy wniosku o dofinansowanie. Będę

Państwu w wybranych miejscach sygnalizować, że to będzie podlegało ocenie i koleżanka, która omówi system oceny w zakresie kryteriów wyboru projektu też Państwu będzie ponownie odsyła do tych dokumentów. Od razu też mówię, tak jak powiedziałam, trzeba zapoznać się naprawdę bardzo dobrze z instrukcją wypełniania wniosku, ale proszę Państwa naprawdę jak zrobicie Państwo ten wniosek, a najlepiej by było przed, proszę naprawdę przeczytać ze zrozumieniem kryteria. Samo brzmienie opisu kryteriów bardzo dużo Państwu podpowie co trzeba wpisać do wniosku. Państwo po napisaniu wniosku swojego powinniście znaleźć w nim odpowiedź na każdy punkcik określony w opisie kryterium. Czasami trzeba naprawdę przeczytać, poszukać, możecie Państwo sami już dokonywać naprawdę bardzo dobrych autokorekt i to Państwu zalecam. Pierwsza część wniosku proszę Państwa jest bardzo częścią ogólną, ma tylko cztery podpunkty, tam Państwo podajecie informacje o tytule projektu, streszczeniu i okres realizacji oraz miejsce realizacji. I tam, tak jak wcześniej mówiłam, miejsce realizacji podawane jest dla każdego konsorcjanta osobno. Tutaj Państwo nie macie zazwyczaj problemów, bardzo szybko przez tą część przechodzicie. W drugiej części wniosku są to dane dotyczące wnioskodawców. Na początku, jak tylko Państwo składacie projekt określicie ilu członków konsorcjum będzie. To jest jeden podmiot czy to są trzy. Tam jest możliwość, nawet jak Państwo za pierwszym razem klikniecie, że to jest jeden jest możliwość dodania kolejnych. Jest to o tyle istotne, że wtedy wniosek w odpowiedniej formie się dla Państwa przedstawia, tak, otwiera dodatkowe zakładki. W tej części drugiej ważne jest też to, że Państwo określicie czy występujecie jako przedsiębiorca, czy jednostka naukowa. Tam, gdzie wnioskodawcą jest jednostka naukowa w ogóle się nie wyświetla część dotycząca pomocy publicznej. Jeżeli Państwo oznaczycie, że jesteście przedsiębiorcą wyświetli Państwu cała część dotycząca pomocy publicznej. I najczęściej, jednym z pierwszych pytań jakie Państwo do nas kierujecie na etapie wypełniania wniosku, czyli jesteście Państwo w drugiej części wniosku, od razu mówię, że pomoc publiczna, jeżeli Państwo określicie, że jesteście przedsiębiorcą te trzy punkciki są ustawione na sztywno to jest wymaganie naszego systemu. I nawet jeżeli Państwo nie wnioskujecie o udzielenie pomocy na prace przedwdrożeniowe to jest na sztywno zaznaczone, takie są wymogi naszego systemu, więc proszę się nie denerwować. Nie musicie Państwo występować o prace przedwdrożeniowe czy badania przemysłowe. Tak jak mówiliśmy wcześniej obligatoryjne są tylko prace rozwojowe, a to jest wymóg naszego systemu. W zależności od tego co dalej będziecie Państwo zaznaczać będzie się ewentualnie rozszerzał i będziemy

prosić Państwa o informacje też w tej części między innymi zaznaczacie Państwo o to, czy wnioskujecie o premie albo o skuteczną współpracę. Proszę Państwa trzecia część wniosku jest to bardzo ważna, ale jednocześnie bardzo ciężka do wypełnienia część wniosku. Ci Państwo, którzy aplikowali o środki w POIRze, wiecie, że w POIRze tam w oparciu o tą część oceniamy kilka kryteriów. Tutaj, przy tej zmniejszonej liczbie kryteriów jedno albo dwa są oceniane w oparciu o trzecią część wniosku. Jest ona ciężka zarówno dla Państwa do wypełnienia, zarówno dla mnie Państwu do wytłumaczenia jak i proszę mi uwierzyć, że eksperci w czasie Paneli naprawdę tutaj ciężko, to są bardzo szczegółowe informacje. W normalnie, w POIRze dużo tutaj podlega ocenie, to znaczy poprawie. No Państwo w tym zakresie tutaj nie będziecie mieli możliwości poprawy tej części trzeciej wniosku. Dlatego tym bardziej od razu, na początku musicie Państwo bardzo mocno to przemyśleć. W części trzeciej przedstawicie Państwo informacje dotyczące opisu projektu, identyfikuje Państwo swoją potrzebę rynkową, czyli pokazujecie nam Państwo jak rynek bardzo potrzebują Państwa produktu czy Państwa usługi. Charakteryzujecie Państwo i określicie rynek docelowy, w którym będziecie Państwo szukać odbiorców swoich produktów czy usług. Również tutaj prosimy Państwa o opisanie swojej konkurencji, czyli innych przedsiębiorstw, które świadczą podobne bądź zbliżone, bądź zupełnie w ramach danej dziedziny, ale jednak różne produkty, tak, usługi. I tu od razu Państwa uczulam, że zdarza się i to powiem, że nierzadko, że wnioskodawcy tutaj piszą "Ja nie mam konkurencji na rynku "Ja w Polsce nie mam, w ogóle w Europie nie mam", a później proszę Państwa siedzę na Panelu i słucham ekspertów, którzy bardzo często są bardzo blisko Państwa branży i wymieniają wprost firmę z konkretnymi nazwami produktów bądź usług, które są zbliżone, które są z tej samej dziedziny. Proszę nie ukrywać, to, że Państwo wymienicie jaką macie Państwo konkurencje w Polsce w Europie czy na świecie. To nie umniejsza wartości Państwa projektu, tak, bo wystarczy, że Państwo powiecie w Niemczech produkują podobny produkt, ale ja to zrobię w Polsce na rynek krajowy, a zrobię to taniej i będzie to rodzime. I to też jest zasada, jakby, potwierdzenie tego, że jest jakaś zasadność dofinansowania Państwa projektu. Gorzej będzie, jeżeli Państwo napiszecie, że ja w ogóle nie mam konkurencji. Pokazujecie Państwa w ten sposób, że w ogóle nie znacie swojego rynku. No i to budzi poważne wątpliwości do tego, czy w ogóle realizacja tego projektu ma sens. A proszę Państwa naprawdę byłam na Panelach, gdzie wnioskodawca pobrał, bo się okazało, że konkurencja w kraju akurat to nie dotyczyło, ale konkurencja ogólnokrajowa to wszystko mamy dookoła Polski i to co to jest

eksportowane do nas, tutaj importowane tutaj do nas do Polski było gigantyczne prawie o identycznych parametrach. Więc proszę na pewno się rozeznąć, jeżeli Państwo nie znacie proszę poszukać, bo eksperci wiedzą no i niestety to bardzo podważa później zasadność realizacji Państwa projektu. Tak. No nie ma tego co ukrywać, bo no ukrywanie tego później [...] eksperci znają te numery i później niestety no pokazuje, jakby, oceniają te kryteria na zero, mówiąc o tym, że w ogóle nie ma sensu, bo jest konkurencja, jeszcze jak Państwo jej nie znają no to, też, myślę nad sensownością. Tutaj, w tej części musicie Państwo przedstawić nam informacje na temat bardzo ważnej rzeczy, to też się odnosi właśnie do tej konkurencyjności, że to co Państwo planujecie zrealizować w ramach swojego projektu rozwiązuje konkretny bak, problem na rynku. To nie znaczy o to, że my tylko, nie znaczy tylko to, że my Państwa zapraszamy z innowacyjnymi projektami w skali świata i że w ogóle nikt wcześniej na to nie wpadł i nawet nie zbliżył się do tego. Nie, proszę Państwa, bardzo często finansujemy projekty, które są innowacyjne w tym, że Państwo na przykład coś szybciej wyprodukujecie o lepszych parametrach. Często jest to po prostu tańsze tak, bo konkurencja oferuje produkty dwa razy droższe, a Państwo myślicie, że nie użyjecie takiego stopu tylko taki przez to cena Państwa jednostkowego produktu będzie niższa, a parametry osiągnięcie te same. Dlatego tutaj się odnoszę do tego, do tej konkurencji i do tego, żeby pokazać czego brakuje na rynku, a nawet jak coś jest podobne to, dlaczego Państwo będziecie w tym lepsi. Musicie Państwo pokazać nam główne grupy odbiorców Państwa rezultatów. I tutaj też zalecamy rozważę, ponieważ już brałam udział w Panelach projektów, gdzie wnioskodawca pisał o tym, że jego produkt jest tak innowacyjny, że on będzie w skali roku sprzedawał 10 tysięcy sztuk rocznie. A konkurencja, która ma produkt droższy niewiele sprzedaje dwa. No to proszę Państwa nie oszukujmy się i tu ponownie, tak jak mówię, zalecamy ostrożność i realność, nie ma też sensu zawyżać, bo to też się będzie odnosiło do opłacalności wdrożenia, którą za chwilę powiemy. Proszę faktycznie ocenić. Ile takich produktów może być sprzedanych na rynku, też na jakiej podstawie, tak, jeżeli konkurencja sprzedaje 100 a Państwo nie różnicie się parametrami, to nie ma co oszukiwać, że Państwo będzie się sprzedawać 10 tysięcy sztuk. W części trzeciej pokazujecie Państwo, wykonujecie tą analizę rynku i popytu i tutaj też ponownie zalecamy rozsądek do tego żebyście Państwo się odnosili właśnie do realnych i wiarygodnych danych statystycznych. Nie musi to być konkretnie GUS'owskie źródła natomiast są informacje tak do poziomu danego zapotrzebowania popytu na rynku i tutaj jakby, ponownie zalecamy zdroworozsądkowo. Niestety zawyżanie takich

progów, nie ma, nie ma nigdzie w kryterium napisane jak dasz wskaźnik tysięcy, to masz 100% dofinansowania i masz tylko 50 to masz pięć procent dofinansowania. Takich wskaźników nie ma. Każda branża jest inna, każdy projekt jest inny i każdy rynek odbiorców jest inny i musicie Państwo tutaj właśnie to bardzo realnie nam przedstawić. Wypełniając część trzecią, to też coś jest o czym wcześniej mówiłam, tak, wspominałam co jakiś czas mówiąc, mówimy o tych innowacjach. Podzieliliśmy sobie je na dwie grupy. Uznaliśmy, że po wielu analizach, korzystając z naszych ekspertów i co do zasady nie macie Państwo z tym problemów. Wybieracie Państwo jedną z dwóch możliwych ścieżek. Jedną ścieżką jest innowacja produktowa. Kiedy Państwo, celem Państwa projektu jest wprowadzenie na rynek nowego towaru bądź usługi lub znaczące ulepszenie tego, co Państwo macie bądź oferuje konkurencja, tak, możecie Państwo wybudować lepszy, tak zwany, model. Drugą ścieżką, którą Państwo możecie wybrać jest innowacja procesowa. I tutaj mówimy o wprowadzeniu do przedsiębiorstwa nowych lub znacząco lepszych metod na przykład, produkcji. Zdarzają się, nie często, ale jednak zdarzają się projekty, które są na styku tych dwóch innowacji. I tu Państwa rolą jest zdecydowanie, która innowacja u Państwa jest wiodąca i dlaczego. I zasadnym tutaj jest, jeżeli Państwo uznacie, że no my będziemy chcieli budować te nowe lepsze długopisy i my to będziemy robić, bo będziemy mieli nowy stop, nie wiem grafitu albo tej końcówki dzięki czemu będzie się pisało szybciej. Ale jednocześnie wiemy, że będziemy poprawiać naszą linię technologiczną, bo na przykład powstaje nam bardzo dużo odpadu jakiegoś, którego my nie chcemy. I zmieniając taką i taką część będziemy mieli mniej odpadów. Tak? No to wiadomo, że mamy tu innowację produktową, bo mamy nowy długopis albo lepszy długopis, ale mamy też tą procesową, czyli, że poprawiamy nasz proces produkcji. I tu musicie Państwo określić, co jest Państwa tym głównym celem i w opisie proszę nam to napisać, że jakby decydujecie się Państwo, wybieracie, że to innowacja produktowa, bo chodziło wam, Państwo, o ten długopis. Ale jednocześnie przy zmianie czegoś tam w tym długopisie i przy zmianie jakiejś części linii produkcyjnej będziemy robić coś tam co wiemy, że zahacza o innowację procesową. Proszę to napisać we wniosku, później eksperci jakby też to biorą pod uwagę. Co do zasady wnioskodawcy nie mają z tym problemu. Natomiast to sygnalizuje, gdyby Państwa ten problem dotyczył albo ta kwestia to po prostu tutaj należy to opisać. Kolejną bardzo ważną rzeczą jest nowość rezultatów. Tutaj dokumentacja konkursowa określa, że rezultat Państwa projektu musi być nowością w skali kraju, czyli jakby nie dopuszczamy sytuacji, kiedy Państwo zaczniecie produkować dokładnie



to samo, co produkuje sąsiad. Tak? To nie jest innowacja, to nie jest nowość, to jest coś, co jest znane. Tutaj, tak jak mówimy, to minimum jest rynek krajowy. Zdarzają się oczywiście projekty, bardzo takie lubimy, które są innowacyjne w skali świata. Natomiast tutaj ponownie odsyłam do tego, co wcześniej mówiłam, nie ma co na siłę udowadniać, że to jest innowacja w skali świata. Bo często nią nie jest, bo się okazuje, że w Niemczech i w Norwegii produkują już te trzy produkty od dawna albo o zbliżonych parametrach, więc toteż odsyłam do tego co wcześniej mówiłam, że musicie Państwo bardzo dobrze poznać, przedstawić nam ten swój rynek, który Państwa otacza. Specyfika Państwa branży i nie ma sensu tutaj naciągać proszę Państwa, nie ma punktów dodatkowych na to, że Państwo będziecie próbowali nam udowodnić, że takiej innowacji to jeszcze nikt na świecie nie wymyślił. Jeżeli jest tak faktycznie bardzo chętnie to przeczytamy i dofinansujemy taki projekt. Natomiast jeżeli to jest innowacja krajowa, proszę się skupić na tej innowacji krajowej. To jest minimum i my jakby w to uderzamy tak? Rozwijamy naszą gospodarkę. Jeżeli Państwo macie faktycznie przełomowy projekt super, bardzo prosimy, natomiast nie ma co sztucznie zawyżać. W tej części wniosku, proszę Państwa należy opisać jakie są potrzeby użytkowników. I tutaj ci Państwo, którzy aplikowali w POIR'rze znają, tam była taka magiczna super tabelka z trzema kolumnkami, gdzie Państwo wypisywali liście nowość rezultatów to wszystko wyszło przeważnie na każdym Panelu do poprawy, Państwo mieliście dużo problemów. Tutaj zmieniliśmy to, wydaje nam się, że postaraliśmy się, w naszej opinii, postaraliśmy się dla Państwa to ułatwić. Przeszliśmy na formę opisową, to jest jeden, to jest nowe pole. Gdzie Państwo opisujecie tekstem, nie tabelką największe zalety i nowości w tym Państwa produkcie bądź usłudze. Chcemy, żeby się Państwo w tym miejscu opisali, czym Państwa produkt bądź usługa jest inne w domyśle lepsze od konkurencji. Tutaj śmiało możecie Państwo pisać, że na przykład konkurencja X produkuje ten długopis o parametrze 11, natomiast my po zmianie technologii będziemy chcieli produkować ten długopis o parametrze 12. Czyli tutaj prosimy trochę opisówki i porównywania się z konkurencją i pokazywania. Może się też zdarzyć wśród Państwa wnioskodawca, który powie, że nikt tego nie produkuje, czyli mówimy o innowacji światowej i Państwo powiecie zbadaliśmy rynek nikt tego nie robi, jest to nowe i będziemy produkować o takich, takich, takich, i takich parametrach. W tej części wniosku prosimy nawrzucać trochę cyferek i wartości i parametrów i różnych jednostek miary. Czasami Państwo się zaśłaniaacie, tym, że nie da się czegoś sparametryzować, czyli, że dla Państwa dziedziny nie ma jednostek miary. Zdarzały

nam się proszę Państwa projekty na przykład badawczo-rozwojowe dotyczące psychologii, psychiatrii, w której faktycznie jakby nie mówiliśmy o poprawianiu wskaźników i konkretnych parametrach wyrażonych w metrach sześciennych, bo się nie da. Państwo jednostki miary i te parametry dobieracie do siebie w niewielkiej części projektów one są opisowe, niestety w większości projektów są one sparametryzowane w formie konkretnych wskaźników liczbowych jednostek miary. Więc proszę albo przynajmniej przedział, właśnie, bo to też jest tak, że Państwo prowadzicie badania przemysłowe i pracę rozwojowe. Założenie jest takie, że Państwo dzisiaj nie wiecie, jakie będziecie mieli parametry. Jeżeli Państwo nie wiecie, że dojdzie do wskaźnika 12 to proszę opisać, że minimum, które chcecie osiągnąć to jest 11, ale nie spodziewacie się Państwo większego wyniku niż 15. Tak można podawać przedziały, to wszystko jest po Państwa stronie, Państwo wiecie, jak to można opisać. Niektórzy wprost będą wiedzieli, że będą mieli taki wskaźnik natomiast jeżeli nie jesteście Państwo pewni proszę się posługiwać przedziałami. Proszę Państwa dodatkowo w tej części, która dotyczy cała część trzecia dotyczy opisu projektu i wdrożenia. Tak jak mówiłam wcześniej określcie Państwo, gdzie Państwo dokonacie wdrożenia czy to będzie w drużynie na terenie RP i to jest minimum konieczne, czy to będzie wdrożenie na świecie i w dalszej skali. Czas na wdrożenie, tak jak mówiłam wcześniej, macie Państwa trzy lata w tej chwili wniosek jest tak ustawiony, że trzeba wstawić datę i data na wdrożenie jest tak ustawiona walidacja jak w system, że najwcześniejszy dzień wdrożeniu to jest dzień po zakończeniu okresu kwalifikowalności wydatków. Czy jeżeli Państwo będziecie robić projekt do 31 grudnia 2023 roku to system jako datę wdrożenia, przedział ten, kiedy Państwo będziecie dokonywać wdrożenie w pierwszej kolejności pozwoli Państwo zrobić od 1 stycznia 2024 roku. Już wcześniej to omawialiśmy, że macie Państwo trzy opcje wdrożenia. I to jest miejsce, gdzie Państwo musicie zdecydować na to, którą opcję wybieracie i ją Państwo deklarujecie no i oczywiście trzeba to troszeczkę opisać. Czyli na czym będzie polegało to wdrożenie, skąd będą strumienie przychodów, jaką Państwo uwzględnicie polityka cenową, czyli trzeba napisać, dlaczego taka cena produktu, a nie inna też od razu mówię nie ma nigdzie napisane, że musicie Państwo udowodnić, że Państwa produkt będzie tańszy od konkurencji. Może Państwa produkt być droższy, to jest Państwa decyzja tylko proszę nam pokazać, dlaczego jest droższy, że jest droższy i czy na pewno Państwo później będziecie [...] go mogli go sprzedać. Też proszę Państwa byłam na takich Panelach, gdzie wnioskodawca pokazywał, że mój produkt kosztuje 100 zł, a konkurencji kosztuje 50 no i eksperci niestety rozmowa szła tą

stronę, że Państwa produkt niewiele się różni albo wcale od produktu konkurencji, więc nikt za taki sam produkt nie zapłaci dwa razy tyle. To jest oczywiście Państwa decyzja jaką Państwo przyjmiecie politykę cenową. Natomiast musicie Państwo nam ją rozpisnąć i udowodnić z całego tego opisu musi wychodzić jakaś sensowność tego i podstawy no i jednak mimo wszystko prosimy patrzeć na to jak wygląda rynek, ile jest w stanie rynek Państwu zagwarantować środków, jak wygląda konkurencja, eksperci to oceniają i porównują. Oczywiście, jeżeli Państwa projekt jest naprawdę Państwa produkt jest dużo lepszy, ma lepsze efekty, lepsze właściwości no to jakby zasadność do zmiany kwoty jest. Jeszcze sekundkę, dobrze? Z pytaniami tylko skończę całą część trzecią również w zakresie, w tej części opisujecie Państwo to jak się przygotowujecie do tego wdrożenia. Jakie są po kolei kroki, co musicie Państwo przeprowadzić. Tak jak mówiłam na początku, część z Państwa kończy projekt, ma gotowy produkt albo rozpoczyna produkcję albo po prostu sprzedaje, tak, wyniki czy gotów produkt, produkt na rynku. Część z Państwa zdecyduje się na prace przedwdrożeniowe, bo na przykład macie Państwo waszym celem jest uzyskanie patentu i też proszę to opisać, jak będziecie Państwo to chronić, zabezpieczać, to jest prosimy o opis. Dodatkowo w tej części trzeciej jest chyba o ile w ogóle, tak jak mówiłam, część trzecia jest średnio lubiana to ten punkt dotyczący ryzyk i zagrożeń jest jeszcze mniej lubiany i on jest w ogóle bardzo ciężki. Tutaj prosimy Państwa żebyście nam opisali, jak widzicie zagrożenia dla swojego projektu, widziałam już wnioskiem, który było napisane, że Państwa nie widzicie zagrożeń. Proszę Państwa nie ma takich, nie ma takich projektów. Konkurencja też nie śpi. Państwa konkurencja może siedzieć na tej sali bądź na innej sali, gdzie są inne środki. Równie dobrze mogą właśnie przebudowywać swoje przedsiębiorstwo czy mogą je sprzedawać do innego kraju, gdzie, która, gdzie ktoś zainwestuje duże pieniądze. Trzeba to przemyśleć i przeanalizować nie tylko proszę się skupiać na tej prawnej, administracyjnej i nie pisać tylko, że o ile sejm Polski nie zmieni ustawy jakiejś tam to będziemy istnieć i będzie nam dobrze. Proszę to przeanalizować w różnych aspektach i dość szeroko. Jest to ciężkie do napisania i ale niestety trzeba nad tym się pochylić i jeszcze sekundkę. I proszę Państwa chciałam wam Państwu pokazać jeszcze dwie rzeczy takie jeszcze oprócz tabeli opłacalności. Tutaj w prezentacji pokazuje Państwu przykład złego opisu i przykład dobrego opisu. W prezentacji, którą zamieszczę na stronie będzie więcej tych przykładów i w ogóle w innych częściach też będzie troszeczkę więcej slajdów, co Państwa, mam nadzieję, że zachęci do zajrzenia tego, a będzie dodatkowy materiał, który Państwo przeanalizujecie, a dzisiaj nie ma czasu na

mówienie wszystkiego. W zakresie opisu projektu pokazujemy Państwu w tych dobrych i złych przykładach, żeby, jak ja to mówię, eksperci znają te numery. Nie należy opisywać, że ja mam pomysł na mój projekt, mam na niego wiedzę, mam patent i ja to zrobię. To nie jest opis niczego proszę Państwa, takie się zdarzają. To jest właśnie opis, który nazywamy "z tego nie wynika co kto, dlaczego posiada. Na przykładzie innego opisu pokazuje Państwu jak można przedstawić posiadanie i udowodnienie praw własności intelektualnej. Oczywiście to jest tylko jeden z przykładów i nie każdy Państwa projekt oczywiście będzie posiadał będzie wymagał uzyskania patentu. To nie jest obowiązek uzyskania patentu, bo Państwo będący przedsiębiorcą albo będący w konsorcjum z jednostką naukową. Państwo możecie stwierdzić, że Państwo potrzebujecie poprawić swój projekt, jednostka naukowa powie słuchajcie mamy świetny pomysł, przeprowadźmy razem badania i z Państwa wiedzą, którą i Państwo i jednostka naukowa macie w głowie, tak, startujecie do projektu. Część z Państwa będzie wymagała patentu wzorów użytkowych czy wzorów przemysłowych. Natomiast jeżeli Państwo już o nich piszecie to bardzo proszę podawać nam konkrety. Czyli nie należy pisać, że a takie opisy się zdarzają, prezes spółki posiada patent potrzebny do rozpoczęcia projektu. Albo prezes spółki posiada wiedzę jak zrobić to. Proszę Państwa, mniej więcej takie opisy się zdarzają, dlatego tak jak mówię, to jest przykład, nie każdy potrzebuje patentu. Natomiast w tej prezentacji, która będzie na stronie będzie troszeczkę więcej przykładów, proszę popatrzeć, przede wszystkim na te złe jak nie należy pisać, no bo niestety eksperci nie będą mogli Państwu, ocenić Państwa projektu czy Państwo posiadacie jakąkolwiek wiedzę.

[Karol Szacherski](#)

- [Karol Szacherski] Oprócz tego jeszcze dodatkowo, jeżeli Państwo będziecie pisali o własności intelektualnej, jeżeli wiecie, że jakiś patent jest zbliżony do tego rozwiązania, które Państwo planujecie zrealizować w ramach projektu, to myślę, że warto również o tym wspomnieć. Proszę mi wierzyć, że eksperci naprawdę znajdą ten patent i będą na pewno o tym wspomną w recenzji, którą Państwo dostaniecie. Tak więc myślę, że nie ma tutaj sensu ukrywać tych informacji i rzetelnie wskazywać te wszystkie informacje na temat własności intelektualnej, która jest do wykorzystania przez Państwo w ramach projektu, jak również ta która, którą potencjalnie Możecie Państwo naruszać. To, że Państwo przyznacie się do tego we wniosku aplikacyjnym to jeszcze nie jest nic złego. Ja bym powiedziała nawet, że to działa in plus, bo pokazuje, że znowu Państwo przemyśleli. Jeszcze inny przykład, też niestety z

naszych projektów... zdarzyło to się kilka razy. Proszę Państwa w czasie paneli się okazywało, że na przykład eksperci mówią ludzi, ale to są cytaty z opisanego wzoru czy zapisanego patentu, tak, ktoś wykorzystuje bezprawnie czyjąś wiedzę i nie powołuje się i później w czasie Panelu czasami się okazuje, że ojej, bo my nie napisaliśmy, że my mamy ten patent i będziemy z niego korzystać, a my go mamy i uszczegóławiają, jakby pokazują, że mają. Natomiast to już wzbudza pewne wątpliwości, bo później się niestety okazuje, że dana firma nie posiada tego patentu, a jednak próbuję wykorzystywać jego wiedzę. Więc proszę Państwa, naprawdę, nasi eksperci są z Państwa branż, są na bieżąco, więc tutaj uczulamy, żeby przedstawiać jak najbardziej rzetelne informacje. I proszę Państwa ostatni punkt tej części trzeciej, cudownej, najbardziej chyba twórcza też bardzo często. To jest miejsce, gdzie Państwo na podstawie cyferek musicie nam pokazać, jaka jest wizja Państwa projektu i wizja za trzy lata Państwa przedsiębiorstwa, Państwa konsorcjum. Czyli w tej tabeli musicie Państwo pokazać nam jak przez pięć lat tak naprawdę zarobicie na wynikach swojego projektu. Tu ponownie, tak jak wcześniej mówiłam, nie ma proszę Państwa kryterium, które mówi, że jeżeli wzięłeś 50 milionów dofinansowania to zysków musisz mieć minimum pięć milionów, bo inaczej nie damy ci dofinansowania. A jak będziesz miał 10 milionów zysku to Ci damy dwa punkty więcej. Nie ma takiego kryterium. Proszę Państwa są branże, gdzie zysk będzie wynosił 50 milionów i to będzie w ogóle minimum takiej godności osobistej, ale są branże, przy mniejszej wartości chociażby projekcie, czy przy mniejszym przedsiębiorstwie, gdzie dla niego trzy miliony, dwa miliony zysku to już są super pieniądze i dają mu możliwość dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Czyli nie ma wytycznych ile musi wynosić ta wartość w tej tabeli, natomiast, w drugą stronę odbijając, no zastanowiłabym się, gdyby na mój Panel wszedł mi projekt, w którym zysk będzie przy 10 milionach wynosił milion, a koszty utrzymania będę widziała w sytuacji finansowej danego przedsiębiorstwa, że koszty utrzymania jego przedsiębiorstwa to są 10 milionów rocznie. Czyli patrząc na tą tabelę, eksperci oceniają również patrzą, jaka jest sytuacja wnioskodawcy, finansowa, jaka jest jego historia finansowa, poszczególnych wnioskodawców tak, no bo w konsorcjum ocenia się to dużo szerzej i musicie Państwo przedstawić nam takie dane, oczywiście, wiarygodne, ale które pozwolą nam stwierdzić, że realizacja finansowa tego projektu, zainwestowania tych pieniędzy z budżetu Państwa w Państwa innowacje, w Państwa rozwój, są zasadne. Tak jak mówię, nie ma wskaźnika, ile damy punktów, za jaką kwotę od wartości dofinansowania, to jest Państwa decyzja. Ta tabela ona jest wypełniania w zależności od tego, jaką wybieriecie

Państwo innowacje czy to będzie innowacja produktowa czy procesowa i jaką wybieriecie Państwo formę wdrożenia. Tutaj to wypisałam i w zależności, od której formy Państwo wpisze to wyświetlają się odblokowują się konkretne pola. Bardzo często też na koniec właśnie na tą 15:59 Państwo piszecie nam wiadomość na skrzynkę, że nie mogliśmy złożyć wniosku, bo nam się nie walidowało, po czym prosimy screening, screening, screening i okazuje, że Państwo na przykład chcieliście wypełniać kolumnę jeden, a mieliście innowację procesową. To nie LSI źle działa to wprost mówi instrukcja w zależności od tego, co wybierze Państwo wcześniej tak pola się odblokują. Od razu tutaj też przypominam to co mówiłam wcześniej, proszę Państwa nie ma sensu pisać palcem na wodzie. Jeżeli rynek potrzebuje 50 sztuk waszego produktu to pokażcie nam, że zrobicie 50%, 50 sztuk i będziecie mieli dwa miliony z tego zysku. Nie ma sensu pisać, że sprzedacie tysiąc sztuk, bo eksperci natychmiast to zobaczą i Państwu opiszają, że nie ma takiego w ogóle rynku docelowego na świecie. Też, proszę Państwa kiedyś byłam na takim Panelu jako obserwator, gdzie właśnie wnioskodawca wpisał, że będzie sprzedawał już nie powiem czego tysiąc sztuk w kraju, gdzie rynek proszę Państwa roczny na to był 100 sztuk więc tak eksperci wszystko to wiedzą, zostało to wypunktowane no ocena tego kryterium była bardzo niska, myślę, że nie pamiętam, ale na przykład jeden i niestety ten projekt nie otrzymał dofinansowania, dlatego prosimy o dane bardzo realne. I proszę Państwa po części trzeciej przychodzi bardzo, no dobrze pytania proszę od Pani to mikrofon.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam pytanie do sposobu wdrożenia wyników prac. Założmy, że wnioskodawca zaznaczył, że wdrożę wyniki pracy we własnej działalności i będzie udzielał licencji i określa, co się nie wyklucza, bo można udzielać licencji na części, na przykład wyników prac i określił, bo tak chyba jest, że jaki wskaźnik przychodu jest dla każdego z, dla każdej z wybranej metody i uzyskał założmy łącznie, że przychód po trzech latach będzie 10 milionów. Ale uzyskał ten wskaźnik tylko wdrażając wyniki jedną metodą na przykład udzielając licencji, ale nie sprzedając tego jakby nie wprowadzając tego u siebie. Spełnił wymogi umowy, czy musi koniecznie.

#### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Powiem, że nie odpowiem Pani, ponieważ to takie sytuacje są oceniane w momencie, kiedy zajdą, jakby, zdajemy sobie to tak szybkie nawiązanie do umowy o

dofinansowanie. Proszę Państwa umowa o dofinansowanie mówi po pierwsze to, że prowadzisz badania przemysłowe i pracę rozwojową nie znasz tego procesu. Jeżeli dojdiesz do momentu, kiedy stwierdzasz, że to było bez sensu, nie ma sensu dalej robić. Miałam osiągnąć parametr minimum 10, a ja ledwo osiągam jeden zgodnie ze wzorem umowy o dofinansowanie jesteście Państwo zobowiązani wystąpić do NCBR z wnioskiem o płatność końcową i informacją, że przerywacie Państwo projekt, bo to dalej nie ma sensu. Macie Państwo do tego prawo. My wtedy to oceniamy, jeżeli my stwierdzamy, że okej starałeś się wnioskodawco, nie wyszło Ci, przerywamy projekt, nie mówimy o windykacji. Gorzej, jeżeli, a zdarzały się takie przypadki, jeżeli Państwo robią etap pierwszy wiecie to za dobrze już nie szło. Robicie etap drugi, wiecie, że to dalej sensu nie ma, Państwo brną w to, pobieracie środki w ramach wniosków o płatność a na koniec się okazuje hm no tak 2 lata temu wiedzieliśmy, że nie ma nie ma to sensu, proszę Państwa skutkiem takiej sytuacji może być zwrot całego nawet dofinansowania. Państwo zgodnie z umową o dofinansowanie jesteście zobligowani do poinformowania NCBR w momencie, kiedy dalsza realizacja projektu nie ma sensu, wtedy się zamyka projekt, sprawdzamy się rozliczamy i nie mówimy o windykacji. Podobna sytuacja. Państwo wpisujecie, że w dzisiaj składając wniosek o dofinansowanie Pani mówi, że wybiera dwie opcje wdrożenia dwa lata trwa projekt, trzy lata trwa projekt, dochodzimy do etapu wdrożenia i się okazuje rynek się zmienił rynek nie potrzebuję mojego produktu, natomiast na rynku na przykład niemieckim, o, oni są zainteresowani moją technologią oni by ją kupili. Tu ponownie trzeba się zwrócić do NCBR i powiedzieć nie ma sensu u mnie to robić, natomiast moje wyniki pozwalają mi je sprzedać pozwólcie mi zmienić formę wdrożenia. Nie umiem, nie mogę Pani w tej chwili odpowiedzieć czy NCBR powie tak, czy NCBR powie nie, ponieważ może się okazać, że w wyniku oceny Pani prac w tym projekcie powiemy, ale moment Pani nie Pani się nie starała, Pani nie zatrudniała podwykonawców, których Pani nam obiecała, że zatrudni, Pani nie zatrudniła kadry, którą Pani nam we wniosku obiecała. Czyli Pani nie dochowała staranności i możemy na przykład w tym momencie rozwiązać ten projekt. Każda taka sprawa zawsze proszę Państwa jest rozpatrywana indywidualnie, natomiast od Państwa jako w beneficjentów w przyszłości oczekujemy, że Państwo będziecie reagować i nas informować. I też Państwa jak we wniosku o płatność jest pole "Opisz, czy masz problemy". Proszę je tam opisać, bo później się okazuje, że Państwo realizujecie złożyliście 10 wniosków o płatność, a w każdym jest napisane, że idzie super, a się okazało, że nawet pół badania Państwu nie wyszło. Podobnie w raportach z

etapów, proszę pisać co nie wyszło, my będziemy, to, że Państwo nam napisze w raporcie z etapu, że miałem zrobić pięć rzeczy zrobiłem cztery, bo nad piątą muszę jeszcze pomyśleć albo dobrać właściwego naukowca, to znaczy, że Państwo pilnujecie i monitorujecie swój projekt, tak? Jednym z elementów prowadzenia projektu jakiegokolwiek czy jest to badawczy czy nie jest monitorowanie i sprawdzanie się, co jakiś czas, informowanie nas o tym w raportach, że słuchajcie źle mi wyszedł wynik w tym trzecim badaniu natomiast w kolejnym etapie chciałbym zmienić na przykład metodę badania albo próbę badania i może osiągnąć lepszy efekt. Czyli to wszystko żyje, my to widzimy, że żyje, ale Państwo musicie nas informować, że zachodzą zmiany i postaramy się razem z Państwem wtedy Państwu pomóc i na nie reagować. Więc odpowiedź jest nie wiem co będzie, natomiast jeżeli zajdzie dojdzie takiej sytuacji musi Pani wystąpić do NCBR i przedstawić robiliśmy tak, to nie ma sensu, proponujemy zrobić tak bo chcemy dalej pracować nad projektem albo przygotować się do wdrożenia.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja chciałbym wrócić chciałbym wrócić do punktu dotyczącego opisu analizy ryzyka i zagrożeń. Potwierdzam, że ten punkt nie jest łatwy natomiast myślę, że troszkę sprawę by ułatwiło zwiększenie limitu znaków które byłoby do dyspozycji w tym punkcie. Tam jest dosyć dużo rzeczy, które instrukcja wskazuje, że należy uwzględnić w tej analizie natomiast liczba znaków tam jest, nie pamiętam w tej chwili, tysiąc, trzy tysiące, ale to to jest bardzo mało, jeżeli chodzi o ale to i tak jest bardzo mało.

#### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Generalnie zależy nam na tym, żeby tam była konkretna informacja, nie potrzebujemy, przepraszam za kolokwializm, laborantów od Państwa w zakresie ryzyka, które są, bo eksperci, którzy są z branży też sobie zdają doskonale jakie ryzyka mogą być. My chcemy też sprawdzić, czy Państwo zdają sobie sprawę z tego, jakie ryzyka mogą czyhać przy realizacji Państwa projektu. Więc myślę, że ta liczba znaków, która jest w tej chwili określona jest wystarczająca i przepraszam też za kolokwializm nie zależy nam na laniu wody.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Nie to nie chodzi o elaboraty, instrukcja wskazuje na konieczność wskazania między innymi ryzyk, ze strony konkurencji, prawa, administracji ze strony rynku



docelowego, należy wskazać te ryzyko oraz metody przeciwdziałania bądź minimalizowania. To jest naprawdę dużo informacji nawet bez lania wody. Postępując się tylko punktami czy punktami to ja wielokrotnie spotykałem się i wiem, że opisywanie analizy ryzyk zajmuje pewną ilość czasu, a drugie tyle czasu zajmuje skracanie tekstu.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Dobrze, zapiszemy sobie no tutaj już w tej chwili tego nie zmienimy tutaj koleżanka jeszcze sprawdza, ile jest znaków w tej chwili w tym wniosku, bo ostatnio trzy tysiące jest.

Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Dużo, 3000 znaków to jest tak mniej więcej jedna strona chyba A4 napisana ciurkiem.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Tak no w POIR'rze w tej chwili powiększaliśmy w ogóle w kilku miejscach pola natomiast w POIR'rze też sprawdzimy i w konkursach ogłaszanych zwrócimy uwagę na ten punkt.

Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Wcześniej ryzyka też były definiowane do poszczególnych tak naprawdę etapów projektu, w tej chwili są zdefiniowane na poziomie całego projektu. Więc myślę, że też będzie łatwiej je opisać z poziomu całego projektu niżeli [...] a w zasadzie Państwo musieliście opisać to na podstawie wszystkich etapów projektu, więc tych informacji wtedy było znacznie więcej. Natomiast teraz jeżeli będziemy bazowali na całym projekcie, myślę, że ta liczba znaków będzie wystarczająca.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Jeszcze ja mogę krótkie pytanie? odnośnie badania, badania stanu technicznego...

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Proszę podnieść rękę, bo nie wiem w którą stronę patrzeć, dziękuję

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] czy preferowana, jakoś punktowana inaczej może wykonanie badania stanu techniki przez rzecznika patentowego to to jest rozdzielone?

#### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Nie, badanie stanu techniki nie jest punktowane tutaj w żaden sposób czy będzie wykonywana przez Państwo samodzielnie czy przez rzecznika będzie traktowane dokładnie tak samo.

#### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Ale prosimy rzetelnie i jeżeli Państwo [...] rzeczników jest ta sama uwaga najczęstszym zarzutem od ekspertów w tym miejscu jest takim, że Państwo przeanalizowaliście trzy słowa. A się okazuje, że te trzy słowa z dodatkiem jakimś parametrem jakimś tak dodatkowymi słowami pokazuje, że te bazy się lepiej przeszukują i na przykład często w tym momencie wyszukują, wyskakują produkty tak jakieś rzeczy podobne. Dlatego proszę tutaj a głównym zarzutem jest to, że Państwo, jeżeli sami robicie najczęściej zbyt wąski zasób słów, które Państwo, pod którym pod względem, których Państwo przeszukujecie. I eksperci wprost mówią ten, a dlaczego Państwo nie pokazali tego i tego.

#### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Nawet, jeżeli wyskoczą Państwu też wyniki dotyczące jakiś patentów, gdzie te rozwiązania już są wspomniane w tych patentach to również Państwo to opisujecie i uprawdopodobnia czy w tym raporcie, w jaki sposób to nie narusza tych wyników. Bo zdarzają się również takie sytuacje, kiedy, sytuacja również z panelu, kiedy rzeczywiście eksperci próbowali od wnioskodawcy wyciągnąć, dlaczego nie wspomniał o jakimś patencie, który ewidentnie narusza swoim rozwiązaniem no to wnioskodawca był doskonale przygotowany i pokazał, że ten patent, który obowiązuje rzeczywiście w Stanach właśnie miesiąc temu stracił ważność i on może wykorzystać te wyniki projektu.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Takie pytanie dotyczące opłacalności wdrożenia w przypadku, gdy są konsorcja czy tutaj należy umieścić dane dotyczące wszystkich konsorcjantów, czyli jeżeli udział we wdrożeniu będą miały poszczególne jednostki czy należy jednak na przykład podać, że lider odkupuje te prawa i umieścić koszt odkupu tych praw i tylko dotyczące lidera.

### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Ten który wdraża, czyli pokazujemy dane dla podmiotu wdrażającego, jeżeli oczywiście wskazuje, w konsorcjum będziemy mieli trzech przedsiębiorców i każdy z nich będzie wdrażał no to oczywiście musicie Państwo to, że tak powiem, przekalkulować w Excelu i wstawić nam tutaj jakieś ogólne statystyczne dane, sumy a pod spodem macie Państwo to pole opisu, które ma dużo znaków i tam można szczegółowo to opisać. W nowych konkursach, które teraz przygotowujemy będziemy się starali, żeby w ogóle można było plusikami dodawać i wpisywać rozszerzać te opcje, żeby tych linijek w poziomie było więcej. Natomiast jeszcze na tej wersji wniosku wpisujecie Państwo jedną i jeżeli Państwo wpisujecie dane na przykład jakieś uśrednione czy sumę po to jest to pole poniżej, żeby to uzasadnić, rozpisać. Tam jest dużo miejsca na rozpisanie i proszę to wykorzystywać, bo proszę mi wierzyć, że to nie jest tak, że my na Panelu tylko o dwa miliony jedziemy z tym projektem, świetnie. Tylko pierwsze dwa miliony i pierwsze zaczynamy czytać pod spodem, bo też z tego opisu pod spodem wynika to co Państwo wstawiliście powyżej więc ten opis poniżej jest bardzo ważny, nie tylko ta suma pod tytułem zysk.

### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam jeszcze pytanie, jeśli chodzi o własność intelektualną i oprogramowanie no, bo wiadomo, że patenty do oprogramowania no tak średnio mają no i jak to opisywać, jak przeprowadzić research w tym przypadku.

### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Oczywiście Państwo patentów w ramach programowania, czyli algorytmów nie wskażecie, że są patenty na takie kwestie. Natomiast, żeby też była jasność tam nie chodzi, że Państwo w tym punkcie musicie opisywać wszystkie patenty. Państwo musi nam uprawdopodobnić, że nie narusza się swoimi wynikami innych znanych rozwiązań, które funkcjonują na rynku. Więc w przypadku na przykład projektów informatycznych i to bardzo często nam się zdarza, gdzie generalnie też najczęściej wypełnioną odpowiedzią w polu własność intelektualna jest nie dotyczy. I tutaj zawsze jest zarzut ze strony ekspertów, że to nie prawda, że nie dotyczy. Państwo musicie tutaj opisać na jakich wynikach będziecie bazować i czy swoim rozwiązaniem, które planujecie wdrożyć w ramach projektu nie naruszacie innych praw więc tak naprawdę jesteście Państwo w stanie opisać również nie podając patentów jakie rozwiązania ewentualnie zostały wyszukane i czy one rzeczywiście

[...] Jest mnóstwo przeglądarek, które umożliwią Państwu wyszukiwanie różnych rozwiązań z dziedziny właśnie również programowania.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Tu do Pana poproszę mikrofon, bo Pan bardzo długo czeka proszę. Do pól opisowych można załączać załączniki.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Czy są jakieś obostrzenia [...]

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Tak, znaczy w kilku miejscach macie Państwo możliwość dołączenia dokumentu i w formie PDF'u i tam w instrukcji jest dopisane w kilku miejscach rzecz, o której wnioskodawcy notorycznie zapominają, czyli że te załączniki nie mogą stanowić uzupełnienia tekstu. Czyli to nie chodzi o to o to, że Państwu się skończyło właśnie te dwa tysiące w ryzykach tak limitu znaków i Państwo nam dacie w PDFie jeszcze 10 stron uzupełnienia. Takie załączniki będą wyrzucane z wniosku. Możecie Państwo tam przestawić rysunek techniczny, możecie Państwo przestawić zdjęcie projektu, możecie Państwo przedstawić tabelkę, mapkę, wszystko w zależności, tabelkę, takie rzeczy, diagram, wykres, natomiast tam nie może być żywego tekstu tak to takie załączniki będą usuwane. Proszę Pana. Poproszę. Jeszcze tylko jedno pytanie i idziemy dalej proszę Państwa, bo jest późno.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Pytanie dotyczy tego jak uniknąć negatywnej, zerowej wręcz oceny.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Dobrze napisać projekt.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ale powiem konkretnie, w jakim fragmencie. Tam, gdzie wpisuje się patenty utrudniające stanowiące pewne bariery. Jeżeli przedmiotem wniosku jest na przykład oprogramowanie, które chronione jest prawem autorskim a nie patentami czy należy szukać w bazie patentów i nie znaleźć i jakoś opisać ten projekt. Spotkałem się z sytuacją, że za takie jakby proste wskazanie, że patentów nie ma było zero punktów. Jak tego uniknąć?

### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Wskazujecie Państwo, że na przykład patentów nie ma, ale inne rozwiązania, które nie wiem, wdrożyły jakieś wielkie firmy informatyczne, które Państwo będziecie stosować w swoim projekcie nie będzie naruszała. Tak, więc chodzi nam o to, żeby opisać co tak naprawdę nie zagraża de facto albo, że mamy zdefiniowane, że konkurencja rzeczywiście robi bardzo podobnie. Nasze będzie trochę inne, nie naruszy to tego oprogramowania, które już funkcjonuje.

### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Czyli znowu odbijamy do tego, że im bardziej Państwo nam udowodnicie, że znacie swoją branżę, znacie Państwo rynek to lepiej zostanie oceniony Państwa projekt. Ostatnie pytanie z tyłu, tak, tam.

### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja miałbym pytanie związane z tym co Pani powiedziała na temat tego, sytuacji, kiedy należy przerwać projekt. Kiedy kamienie milowe nie są osiągnięte i dalsza realizacja projektu jest bezcelowa i chciałem zapytać też o projekt informatyczny, gdzie planujemy opracować rozwiązanie, które będzie miało szereg cech. No i pytanie jest takie co należy zrobić, jeżeli opracujemy rozwiązanie, które nie będzie miało kilku z tych cech, czyli krótko mówiąc być może nie osiągniemy w pełni niektórych kamieni milowych natomiast komercjalizacja nadal będzie uzasadniona. I z tym się wiąże jeszcze jedno pytanie, jeżeli będzie kilka cech to założmy, dla uproszczenia, że każdej cesze będzie przypisany jeden strumień przychodowy. Jak w tej tabelce no zanim on tam zostanie zaktualizowana poprzez możliwość dodania kolejnych wierszy, jak takie kilka strumieni przychodowych uwzględnić. To są dwa osobne pytania.

### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Co do strumieni pójdzie nam szybciej, to co przed chwilą mówiłam, oprócz wypełnienia tej tabelki, gdzie Państwo musicie jakoś zagregować te dane, bo macie Państwo tylko jeden wiersz macie Państwo pole poniżej i proszę opisać wtedy, że w zakresie strumienia pierwszego będziemy mieli taką sprzedaż tyle sztuk po tyle ceny. W zakresie dwójki, czyli na przykład sprzedaży licencji będziemy mieli tyle i tyle. Wszystko to pod spodem proszę opisać i rozbić w sposób jasny jakoś to pogrupować w tekście. Odnosząc się

do pierwszego, to jest to co wcześniej mówiłam, Państwa obowiązkiem jest reagowanie na to jak żyje projekt, jeżeli będzie Pan składał raport z konkretnego etapu i miał Pan osiągnąć pięć rzeczy a osiągnął Pan tylko trzy to pisze Pan te i napisze Pan dlaczego tych dwóch rzeczy nie zrobił to może być na, po każdym etapie, ale również takie myślę, że może zdarzyć się sytuacja, że Panu poszczególne etapy będą szły dobrze, a dopiero na ostatnim etapie kończącym projekt okaże się, że mieliśmy zrobić trzy rzeczy, tak trzy parametry osiągnąć i z tego byśmy mieli trzy produkty, ale osiągnęliśmy dwie i tu znowu Państwo powinniście w takim wniosku o płatność w raporcie końcowym z etapu rozliczyć się tak solidnie i uczciwie, czyli pracowaliśmy, staraliśmy się, ale pewne przeszkody na przykład tak źle prowadzonych badaniach albo, że nie osiągnęliśmy Państwo tych wyników i po prostu to opisać, tak?

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Jeżeli to będzie etap końcowy to jest sprawa jasna, ale jeżeli to jest jeden ze środkowych etapów to mi chodzi o to i o to chodzi w tym pytaniu czy należy projekt przerwać, czy mamy prawo realizować projekt dalej mimo już nie osiągniemy wszystkich parametrów.

#### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Ja powtórzę to co też powiedziała Pani Marta akurat w tym wypadku. Państwo w raporcie będziecie wskazywali, których podkamieni, powiedzmy. Jest ogólny kamień milowy podkamienie, które Państwo musicie zrealizować. Podkamieni Państwo nie zrealizowaliście, bo uznaliście, że na przykład są niepotrzebne w trakcie realizacji projektu wam tak wyszło prawda? Państwa raport będzie poddany ocenie eksperckiej. Jeżeli eksperci uznają, że rzeczywiście nie, faktycznie, nie było potrzebne zrealizowanie tych podkamieni, o których Pan na przykład napisał, że żeśmy ich nie zrealizowali. Ale sam kamień został osiągnięty i ta funkcjonalność, która w pierwszym etapie miała być osiągnięta została osiągnięta. To prawdopodobnie taki raport został przyjęty.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Funkcjonalność nie zostanie w pełni osiągnięta. To jest pytanie, a jeżeli...

#### Marta Guberow

- [Marta Guberow] To też zależy, to też zależy...

### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] To jest kluczowy etap też dla realizacji projektu... Na podstawie wyników pierwszego etapu będziecie Państwo realizowali kolejne etapy to w tym momencie przerywamy projekt.

### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Ja też za chwilę o tym przejdę też w uzupełnieniu do Pana pytań jak będę omawiała część czwartą, już bym chciała do niej przejść, bo też czas nas nagli. Za chwilę o tym opowiem, o opisywaniu poszczególnych etapów i poszczególnych kamieni milowych i to też jest istotna do tego co, to odpowiedź na Pana pytanie. Część 4.2 wniosku, proszę Państwa bardzo ważna część akurat już przeze mnie lubiana, wychodzimy z trzeciej już się robi przyjemnej opisywanie Państwo swój projekt pod względem badawczym. Tu już nie mówimy o tym, ile kasy z tego powstanie, jaki to będzie rezultat skupiamy się na tych elementach bardzo badawczych i merytorycznych. Opisuje Państwo tutaj cele swojego projektu, które będziecie realizować w poszczególnych etapach. Te etapy bardzo ważną rzeczą i podlegającą, najważniejszą rzeczą podlegającą ocenie to jest to, czy to co Państwo wpiszeć w poszczególne etapy wpisuje się w logicznym, my to nazywamy logicznym układem etapów, czyli to jest taki łańcuszek tak przyczynowo skutkowy. Czyli to robię w etapie pierwszym na przykład potrzebuję wykorzystać w etapie drugim. Co wiadomo wtedy, że etapu drugiego nie mogę wcześniej zakończyć niż etapu pierwszego, tak, bo wyniki, rozpocząć, bo wyniki z jedyńki potrzebne są w drugim. Instrukcja nakłada na Państwa takie ramy to znaczy, że mamy minimum dwa etapy. W projektach realizowanych samodzielnie maksymalnie możecie Państwo mieć tych etapów osiem i tu ponownie mówię proszę Państwa nie ma dodatkowych punktów za liczbę etapów. Czasami lepiej mieć dwa etapy, albo cztery ładnie ułożone niż rozbić osiem, bo później tak nie dość, że macie Państwo często sprawozdawczość to jeszcze opóźnia wam się drugi etap, wyniki jego są potrzebne w trzecim, a tak naprawdę Państwo już powinniście być w czwartym i zaczyna się robić problem. Proszę naprawdę czasami lepiej pogrupować większe etapy trwające nawet na przykład po roku niż układać osiem etapów co pół roku, Państwo nie zdążycie tego zrobić, rozliczyć, a jeszcze nie daj Boże jakiś wniosek o zmianę będzie, masakra. Nie da się tego... Później wyprowadzenie tego jest skomplikowane. Dlatego mówię, że proszę się zastanowić czasami im mniej tym lepiej. Tak jak mówiłam wcześniej jeden etap to jest jeden członek konsorcjum i wymogi

systemu są takie, że etap pierwszy musi się zakończyć jako pierwszy, a etapy mogą być realizowane równoległe. Co do zasady projekt powinien się ułożyć w taką sekwencję, że badania przemysłowe są realizowane jako pierwsze, ich wyniki tam, gdzie Państwo zdobywacie tę nową wiedzę wykorzystujecie w pracach rozwojowych, gdzie wykorzystujecie i łączycie zdobytą wiedzę po to, żeby uzyskać ten efekt końcowy no i część z Państwa zdecyduje się na prace przedwdrożeniowe. Oczywiście to jak mówiłam zakładamy, że pewne czynności mogą się dziać równoległe i nie trzeba czasami czekać do zakończenia badań przemysłowych, żeby rozpocząć prace rozwojowe. Tu Państwu pokazuję skrajny przykład przeze mnie zrobiony jak na czerwono, czyli nie należy układać etapów. Proszę zwrócić uwagę, że przede wszystkim prace przedwdrożeniowe w tym projekcie są robione w czasie projektu. Zanim jeszcze uzyskamy wyniki badań przemysłowych. Tak, czyli tutaj zaznaczam jako negatywne. Tu jest przykład jak to ładnie się układa schodkowo, czyli poszczególne macie Państwo w przypadku takiego ułożenia, macie Państwo szansę postępując z badaniami przemysłowymi wykorzystywać wiedzę w następnych etapach swojego projektu. Tu jest kolejny przykład, tak jak mówię to jest tylko przykład. Część z Państwa projektów zakłada to, że robicie najpierw badania przemysłowe, kończycie je i dopiero przechodzicie do prac rozwojowych. Najczęstszy jest taki w miarę schemat tak on jest bardziej bądź mniej rozłożony w czasie to jest najczęściej Państwa wybór. Natomiast oczywiście zdarzają się również takie przypadki. Bardzo ważną rzeczą jest to, że opisując poszczególne etapy opisujecie Państwo nam czynności, które wykonacie. Od razu mówię, że my w tym miejscu absolutnie nie oczekujemy, że Państwo będziecie pisać, że będziecie do menzurki wlewać 2 ml czegoś. To nie jest proszę Państwa informacja, która nam jest potrzebna. Natomiast jest nam potrzebna informacja o tym jakie badania i w jakim celu będziecie Państwo prowadzić. Tam jest limit znaków dość przyzwoity i większości przypadków Państwo staracie się go wykorzystać w maksimum, natomiast proszę od razu, uczulam proszę nie schodzić na takie bardzo minimalne i pojedyncze kroczki, bo to nie pomaga nam ocenić czy to są badania przemysłowe, czy prace rozwojowe i tylko jakby zaśmiecają tą część wniosku. Proszę opisać konkretne najlepiej w punktach, co krok po kroku w tym etapie wykonacie i jaki jest Państwa cel. Tutaj ważne jest to, żeby, to co też Pan właśnie wspominał, że efekty, które Państwo opisujecie w każdym etapie muszą być mierzalne i precyzyjne. Tu najchętniej lubimy, jak one są sparametryzowane i tak jak wcześniej mówiłam jest tylko niewielka część projektów, których nie da się opisać parametrami na przykład są czasami też badania, prace badawcze



tak nad projektami dotyczącymi psychologii i tam te fakty są tak bardzo, najczęściej takie opisowe, ale też można wskazać, że przebadamy, albo przeprowadzimy analizy ileś. Na przykład sztuk pięć, natomiast co do zasady wybieramy te cechy sparametryzowane. To co wcześniej mówiłam ten układ etapów i harmonogram projektu powinien być adekwatny i układać się w logiczną całość tak żebyście Państwo ewidentnie mieli czas na przeprowadzenie każdego etapu wyciągnięcie jakiegoś wniosku z tego i przeniesienie tego do wykorzystania w kolejnym etapie.

#### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] To są też kryteria, które są oceniane akurat na ocenie merytorycznej, którą za chwilę będzie Pani Agnieszka przedstawiała Państwu informacje. Tam w dokumentacji konkursowej jest też szersze rozwinięcie co tak naprawdę jest weryfikowane, więc tam też znajdziecie Państwo odpowiedź na pytania na czym tak naprawdę najbardziej się trzeba skupić, żeby odpowiedzieć i umieścić odpowiednie informacje właśnie w tych częściach wniosku.

#### Marta Guberow

- [Marta Guberow] I teraz odpowiadając troszeczkę na Pana pytanie ten drugi czerwony tekst. W każdym z kamieni milowych opisywanych w etapie prosimy Państwa o odniesienie się do tego jak nieosiągnięcie danego kamienia milowego, a etap może mieć kilka kamieni milowych, może to być jeden, to jest minimum jeden, ale może być też kilka od razu mówię za wypisanie 10 kamieni nie ma dodatku punktów. Lepiej przemyśleć te trzy, cztery, pięć w zależności od potrzeby niż pisać 10, który każdy będzie słaby i nie będzie pokazywał rzeczywistego postępu. I tutaj bardzo dla nas ważną rzeczą jest w przełożeniu na tą tabelkę, mam nadzieję, że widać jej czcionkę. Od razu mówię, że parametry i wszystko jest wymyślone przeze mnie troszkę przerobione z innych projektów, a troszkę moja inwencja twórcza. Bardzo ważne jest to, żeby nazwa kamienia milowego była konkretna. Od razu mówimy, że raport to nie jest kamień milowy, bo w raporcie mogę wsadzić same swoje zdjęcia jak robiłam jak menzurkowałam, sobie przelewałam z menzurki do menzurki, ale również można przedstawić w nich wyniki, tak i tabelę pokazując wyniki każdej przebadanej menzurki. Dlatego nie mówimy o tym, ile Państwo raportów przedstawić, bo można ich przedstawić dużo albo mało, bardziej nas interesuje jakie parametry w wyniku tego przelewania z menzurki do menzurki Państwo uzyskacie i to jest to co wcześniej mówiliśmy,

że albo proszę wskazać, że na przykład osiągniemy parametr o wartości 11, albo, że za chwilę, albo że oczekujemy osiągnięcia parametrów w przedziale od 10 do 13. I teraz odpowiadając na pytanie Pana z końca w ostatniej kolumnie, gdzie mamy opis wpływu nieosiągnięcia kamienia milowego opisujemy. Mój przedział to jest pomiędzy 10, a 13. Jeżeli nie osiągnę 10, mojego minimum przerywam projekt, ponieważ wiem, że konkurencja ma minimum 10 albo, jeżeli nie osiągnę 10 to wybierzemy inną metodę badania, pobierzemy dodatkowych ileś próbek i przebadamy ją inną metodą w innej aparaturze i wtedy zdecydujemy o dalszych krokach. Oczywiście nie każdy kamień milowy w każdym projekcie musi się kończyć przerywaniem projektu, natomiast nie oszukujmy się też nie ma projektów idealnych, bo czasami wnioskodawcy przedstawiają projekty skazane na sukces, czyli czy wyjdzie mi 10, czy wyjdzie mi zero ja i tak zrealizuję projekt i wdrożę. No nie ma proszę Państwa takich projektów. Trzeba się zastanowić, który parametr jest dla Państwa kluczowy, jaki wskaźnik i ten kamień milowy, kiedy faktycznie macie Państwo szansę jeszcze coś zmienić, a kiedy Państwo nie macie tej szansy i przerwać projekt. Szczególnie w ostatnich etapach jest, widziałam wnioski, gdzie było napisane no mieliśmy osiągnąć 10, sięgnęliśmy pięć, naszym celem było 10, no ale i tak jest dobrze. No nie, no proszę Państwa, jeżeli zakładaliśmy 10 no to idziemy na te minimum 10, jeżeli nie osiągniemy no to przerywamy projekt, projekt nie ma sensu. I powiem tak. Im więcej Państwo tutaj przemyślicie tego i to wpisze odpowiednio to Państwu później ewentualnie pomoże w momencie, kiedy się okaże, że Państwo nie osiągnęliście tej 10, wystąpicie Państwo do NCBR o zakończenie projektu i rozwiązanie umowy i się okaże na przykład, że Państwo mieliście projekt skazany na sukces. No i wtedy my nie wiem, jak to ocenić, tak, a eksperci powiedzą, że no ludzie przecież to już wtedy było wiadomo, że konkurencja ma 11 to po co oni z 10 startowali, dlatego tutaj zwracamy uwagę i to jest to co Pan mówił. Czyli wszystko w zależności od tego, co Państwo napiszą i co było celem waszego projektu, tak później na koniec albo w konkretnym etapie zostanie to ocenione, jeżeli na koniec się okaże, że Pan jeszcze nie osiągnął produktów na przykład w wyniku przeprowadzenia wszystkich etapów miał Pan osiągnąć trzy produkty, a zrobił Pan tylko dwa, bo jeden nie wiem, nie wyszły Panu badania, no to ponownie musicie Państwo wystąpić do NCBR i powiedzieć: staraliśmy się, pokazać, jak się staraliśmy w raportach, a eksperci to wiedzą, dostarczacie Państwo nam różne wyniki badań, raporty z wynikami z badań, z opisem przeprowadzonych doboru metody, próby i wtedy to jest wszystko oceniane, nie ma złotej jednoznacznej odpowiedzi, że jak wyjdzie

Panu 60% ze 100, które Pan zaplanował to Panu nie obierzemy dofinansowania albo odbierzemy. Niestety to jest wszystko żyjemy, z tego se zdajemy sprawę i proszę Państwa naprawdę jeszcze jak się zajmowałam w procesie w realizację, na etapie realizacji projektami miałam projekty, które były tu w NCBR przerywane, czyli Państwo pisaliście pismo, składaliście wnioski, mówiliście nie ma sensu, doszliśmy do ściany, ekspert to oceniał, okej staraliście się, nie wyszło, rozstajemy się nie było żadnej windykacji. Natomiast wszystko zależy... Państwa obowiązkiem wtedy tak naprawdę jest udowodnienie NCBR, że Państwo wszystko robiliście zgodnie z opisem wniosku, że się staraliście, ale to jest proces badawczy, więc mógł nie wejść. Bo mnie poganiają, więc muszę przyspieszać. A no właśnie tutaj bardzo dobrze podpowiada nasza pierwsza z przodu łoża szyderców, że proszę Państwa no jednostki naukowe dostają 100% dofinansowania, ale każdy z Państwa będący przedsiębiorcą dokłada do każdej faktury, tak czy jest to 80% dofinansowania, czy jest to 50. Każda złotówka dołożona, no zakładam, że nikt z nas nie ma tu takich pieniędzy, żeby wyrzucić je wprost i zmarnować, więc to jest w Państwa interesie, żeby szanować swoje pieniądze, a my staramy się, żeby nasze pieniądze wykazywane z NCBR-u były również szanowane. Proszę Państwa część piąta wniosku, która w innych konkursach jest częścią dotyczącą kadry badawczej jak i kadry zarządzającej. W tej chwili dla Państwa została zmieniona. W zakresie kadry zarządzającej Państwo wyłącznie opisujecie nam sposób zarządzania projektem. Nie prosimy Państwa o wykazywanie nam konkretnych osób i tego kogo Państwo będziecie w zarządzającej zatrudniali. Natomiast oczywiście kadra badawcza jest kluczowa i bardzo prosimy o jej opisanie. Oczywiście musicie Państwo mieć wybranego kierownika, kierownik musi być odpowiedni do projektu. No zdarzały się też projekty proszę Państwa, wnioskodawca przychodzi na Panel realizuje projekt z zakresu mikrobiologii, a ma kierownika informatyka. No to jak człowiek będący informatykiem nie znający danej branży ma mieć wiedzę, kiedy ma przerwać projekt jak on się nie zna powiedzmy, że jeszcze wie z biologii, co to była bakteria. Więc proszę Państwa kompetencje dobierania poszczególnych członków zatrudnionych są bardzo ważne. Drugą bardzo ważną rzeczą jest taka, że przychodząc w konsorcjum musicie Państwo się uzupełniać. Czyli, ja robię swoją część, kolega robi swoją część, ja robię tą część mikrobiologiczną, więc ściągam do siebie wszystkich ludzi zajmujących się mikrobiologią. Natomiast to będzie część informatyczna, więc zatrudnia informatyków. Jeżeli byśmy mieli na odwrót kadre, no to niestety musimy zmienić albo zakres badań albo zakres osób, które zatrudniamy. Też od razu mówię, bo to też jest częste

pytanie, myślę, że na części finansowej powiedzą, jeżeli my jesteśmy we dwoje osobnych przedsiębiorców to ja nie mogę wypłacać na wynagrodzenia dla kolegi pracownika, bo to nie jest mój pracownik, pomimo że wykonywał dla mnie pracę. Jeżeli ktoś dla mnie wykonuje pracę to musi mieć ze mną umowę o pracę albo umowę zlecenie. Tak, nie mogę wypłacać wynagrodzenia nie mojemu pracownikowi. To w takim razie może te badania powinny być obok albo ja powinnam zatrudnić sobie tego pracownika z drugiej firmy. Możliwość macie Państwo oczywiście zatrudniają sobie nawzajem swoich pracowników oczywiście wszystko robimy zgodnie z tak, na umowę o pracę, umowę zlecenie. I tak jak mówiłam wcześniej w zakresie konsorcjum głównie oceniamy to, czy w przypadku projektów konsorcjalnych żebyście Państwo właśnie dobrze dobierali tą kadrę, bo niestety często się zdarza, często to widzimy, że te zasoby kadrowe są nie najlepiej dobrane. W zakresie proszę Państwa zasobów technicznych, które Państwo macie, bo też jest taka magiczna część wniosku, którą Państwo uzupełniacie tutaj naprawdę widziałam już tak dziwne rzeczy, że jak ktoś mi pisze, że będzie realizował projekt badawczy za 50 milionów dotyczący naprawdę grubych badań biologicznych, a on mówi, że on ma tylko biuro. No to, to nie są proszę Państwa zasoby techniczne, których my tutaj poszukujemy. Chcielibyśmy tu zobaczyć, jako Państwo, jeżeli to jest projekt dotyczący mikrobiologii już będę w tym przykładzie szła. To my musimy zobaczyć z wniosku o dofinansowanie, że Państwo posiadacie tak laboratoria na przykład, w których będziecie prowadzili te badania, jeżeli ja ich nie mam u siebie, bo nie mam to pokazuje w ramach podwykonawstwa, albo usług zewnętrznych skąd ja te zasoby wezmę, tak, czyli że wynajmę laboratorium o normie takiej i takiej spełniające wymogi takie i takie. Czyli w tych zasobach swoich jak i podwykonawców musi jasno wynikać, że macie Państwo, gdzie prowadzić swoje badania, bo później się okazuje, że przychodzi wniosek, w którym potrzebne są ciężkie maszyny albo potrzebne jest super naprawdę najwyższej technologii światowej laboratorium mikrobiologiczne. Okazuje się, że wnioskodawca w ogóle tego nie uwzględnił we wniosku. No to, gdzie on będzie przeprowadzał te badania jak nawet podwykonawstwa nie napisał, że takie podwykonawstwo będzie chciał zrobić. Więc to wszystko musi się ze sobą łączyć i uzupełniać. Część szósta wniosku, którą tylko omawiam w zakresie wypełnienia wniosku za chwilę dobrze, bo o samych kwalifikowalności kosztów omówią koledzy z Działu Finansowania Projektów, mam nadzieję, że to widać przepraszam to jest ta tabelka pozioma, ale chciałam żebyście Państwo mieli tekst. To jest oczywiście tylko jeden z przykładów jak można wypełnić część finansową wniosku. O co chodzi tutaj? O to

żebyście Państwo dali informacje, jeżeli Państwo na przykładzie kadry i wynagrodzenia opiszecie, że chcecie zatrudnić konstruktora za 150 tysięcy, a on będzie robił, konstruował no i że wynagrodzenie ma rynkowe, to proszę Państwa dla nas żadna nie jest informacja. Z tej tabelki chcielibyśmy się dowiedzieć kogo chcecie zatrudnić, co on będzie robił, za jakie pieniądze, jaka jest jego stawka, czy to jest jedna osoba, czy to jest pięć osób, bo możecie Państwo uwzględnić jeden etat, ale zatrudnicie pięć osób po 0,2 etatu. Jakie są stawki dla tego, to mogą być Państwa pracownicy, nie ma problemu. Pokażcie nam jaka jest stawka godzinowa, ale pokażcie nam czy ta stawka jest rynkowa, bo może się okazać, że Państwo nam wstawicie tutaj pracownika, takiego konstruktora, który będzie zarabiał 300 za godzinę, a na rynku tak tutaj podałam przykład oczywiście to jest wymyślone, że górna granica jest 91 zł. To wszystko proszę Państwa jest oceniane i ta część szósta ma o tyle znaczenie, że za chwilę opowiem o ocenie i w naszej ocenie w tym konkursie poprawialne jest tylko jedno kryterium, które dotyczy kwalifikowalności kosztów. I proszę Państwa, ci Państwo, którzy mają już z nami doświadczenie w innych konkursach tutaj najczęstsze rekomendacje są takie, że albo proszę przedstawić uzasadnienie, bo go nie ma, albo proszę obciąć koszt, bo jest przeszacowany i na przykładzie wynagrodzeń ta właśnie informacja o tym, że to jest Państwa pracownik on zarabia 60 zł za godzinę, a stawka rynkowa zgodnie na przykład oczywiście z Sedlak&Sedlak jest do 91 zł pozwala nam Państwu zaufać, że Państwo macie wiedzę kogo zatrudniacie, na jakim stanowisku i czy te kwoty są rynkowe. Bo my chcemy Państwu bardzo przekazać środki, ale one muszą być bardzo rzetelne i wiarygodne z sytuacją na rynku, nie jesteśmy po to, żeby finansować tak nad górkę czyjejs działalności. Przechodząc proszę Państwa chciałam pokazać Państwu tylko jeden slajd piękny, dziękuję nadal. Którym chciałam Państwu pokazać, jak wygląda to co Państwa czeka. W tej chwili otworzyliśmy nabór i czekamy na Państwa aż Państwo nam złożycie wnioski. Po złożeniu wniosku przejdziemy do oceny wstępnej, którą kryteria za chwilę koleżanka omówi w swojej prezentacji. I to na etapie po złożeniu wniosku będziemy dwutorowo wykonywać dwie oceny. Pierwsza ocena to jest ocena wstępna, czyli sprawdzimy, czy złożyliście Państwo do dobrej instytucji, czy złożyliście Państwo w systemie, czy wypełniliście wszystkie pola, bo na przykład jak Państwo, gdzieś wstawicie krzyżyki, to to nie jest wypełnienie pól i można za to odpaść z konkursu. Czy załączyliście Państwo na przykład właściwe pełnomocnictwo podpisane zgodnie z reprezentacją. Takie rzeczy sprawdzamy tutaj i tu możemy Państwu odesłać na przykład pełnomocnictwo dla wiceprezesa jest nieczytelnie podpisane, albo

niepodpisane przez prezesa poprawcie, to to jest to. Natomiast tutaj o ta niebieska kreseczka jest bardzo dla Państwa istotna. To jest jedyny etap, kiedy Państwo będziecie poprawiać wnioski, jeżeli oczywiście będą uwagi do Państwa projektu w zakresie kwalifikowalności kosztów. My na etapie oceny wniosków formalnej prześlemy do Państwa uwagi dotyczące tej oceny wstępnej i uwagi do Państwa budżetu. To co wcześniej mówiłam na przykład proszę napisać w jakiej wysokości, ile wynosi wynagrodzenie godzinowe danego inżyniera. Na przykład tak albo proszę opisać albo przenieść na przykład z podwykonawca coś do kosztów O. Różne tutaj mogą być zalecenia i ocena tego już będzie dokonana przez eksperta. Czyli my jako NCBR ocenimy Państwa formalnie, czyli to czy to pełnomocnictwo dla prezesa zostało poprawione to ocenimy my, natomiast kwalifikowalność, którą będziecie Państwo uzupełniać na tym wczesnym etapie oceni nasz Panel. Ocena Panelowa jest oceną obiegową, tu nie ma Panelu takiego jak w POIR'rze, że Państwo do nas przyjeżdżacie, spotykamy się, rozmawiamy. Zależy nam na czasie, dlatego tutaj idziemy w Panel obiegowy, czyli po Państwa uzupełnieniu i pod warunkiem oczywiście spełnienia kryteriów oceny wstępnej przechodzicie Państwo na Panel obiegowy, który ocenia w czterech kryteriach, pięciu kryteriach merytorycznych oraz ocenia tą kwalifikowalność, czyli czy te wydatki, czy ten budżet jest właściwy. W ramach tych rekomendacji może być uszczegółowienie jakiegoś wydatku, ale również może być rekomendacja, proszę o usunięcie danego kosztu, bo na przykład jest niezgodny z przewodnikiem kwalifikowalności wydatków. Tu mogą być różne rekomendacje i teraz powiem tak, to czy Państwo się do nich zastosujecie to jest Państwa decyzja, czyli możecie Państwo powiedzieć tak usuwam dany wydatek, tak uszczegóławiam, jeżeli Państwo tego nie zrobicie wniosek idzie na Panel, zostanie oceniony w tej ocenie początkowej. Natomiast to może mieć konsekwencje i przyczynić się w sposób znaczący do negatywnej oceny danego projektu. Po Panelu obiegowym proszę Państwa tu wszyscy Państwo zgromadzeni idą zieloną ścieżką, czyli wywieszamy na naszej stronie zatwierdzoną listę rankingową przez dyrektora Centrum. W związku z tym, że jesteśmy reżimie krajówkowym zgodnie z KPA, my Państwu wystawiamy decyzję o dofinansowaniu. Natomiast w związku z tym, że zależy nam na czasie równocześnie rozpoczniemy już pracę w LSI nad podpisywaniem umowy. Umowa będzie podpisywana dokładnie w tym samym systemie, w którym Państwo w tej chwili będziecie składać wnioski, ci Państwo, którzy mają już u nas wnioski w zakresie POIR-a przechodzili przez ten system wiedzą, wszystko pracujemy sobie elektronicznie, tam Państwo pewne rzeczy wypełniacie bezpośrednio w systemie. Część

załączacie nam w formie skanów podpisanych zgodnie z reprezentacją, my ewentualnie Państwa będziemy korygować. I podpisujemy umowę, jeżeli komuś z Państwa by się nie udało i poszliby w dół, że tak powiem, ale życzymy zielona ścieżka, to w przypadku czerwonej otrzymujecie Państwo decyzję o tym, że nie przesłicie Państwo oceny, wraz z informacją z pouczeniem o możliwości się odwołania i po złożeniu takiego odwołania ewentualnie to idzie do komisji odwoławczej NCBR, no ale tak jak mówię idziemy zieloną ścieżką. Życzę Państwu i sobie. I proszę Państwa przechodząc już do ostatniego elementu, bo jak zwykle przedłużyłam, który chciałabym omówić to jest umowa o dofinansowanie. Troszeczkę to jest już to co powiedziałam, natomiast krótko o terminach. W momencie, kiedy my opublikujemy listę, no tak jak mówię spodziewajmy się tego pod koniec, w drugiej połowie listopada mamy nadzieję, że tak będzie... A, jeszcze dodatkowo jedna rzecz, w regulaminie konkursu jest napisane, że mamy możliwość publikowania list częściowych, albo częściowych w zależności, jakie jest słowo użyte w regulaminie. Co to oznacza? Jeżeli zostaniecie Państwo, zobaczycie Państwo u nas na stronie komunikat, że publikujemy pierwszą listę częściową, to znaczy, że wzięliśmy sobie te projekty, podzieliliśmy je na pół, pierwszą ocenę zrobiliśmy szybko i wyświetliliśmy wyniki. Jeżeli Państwa nie ma na tej liście pozytywnych, bądź negatywnych, czekacie Państwo na drugą listę rankingową, to nie znaczy, że my Państwa odrzuciliśmy i nie zamierzamy do Państwa pisać. Nie, po prostu sobie może przedzielimy projekty na pół. Wszystko zależy od tego, ile projektów wpłynie, a prognozujemy, że może być ich dużo, dlatego jest szansa, że ze względu chociażby na zasoby i nasze możliwości będziemy chcieli to przedzielić na przykład na pół. Więc jeżeli będzie informacja o tym, że publikujemy listę częściową, częściową, nie ma Państwa na tej liście prosimy uprzejmie o chwilę poczekania. System nasz działa w ten sposób, że w momencie publikacji listy rankingowej na naszej stronie my w systemie przeklikujemy te projekty, przypisujemy im status pozytywnie ocenionych i rekomendowane do dofinansowania, albo negatywnie. Z systemu idzie do Państwa z automatu informacja oczywiście na adres mailowy wskazany we wniosku o dofinansowanie. I rozpoczynamy nie czekając na decyzję, rozpoczynamy pracę nad umową i bardzo prosimy o zwrócenie uwagi na zapisy, które są w regulaminie. Czyli po zatwierdzeniu, po przesłaniu informacji w systemie o tym, że zostaliście Państwo rekomendowani i że prosimy dołączyć umowę i załączniki macie Państwo na to siedem dni. Następnie na przesłanie po zatwierdzeniu przez nas umowy w systemie o czym też jesteście Państwo informowani przez system macie Państwo pięć dni. Regulamin konkursu zawiera takie piękne

zdanie mówiące o tym, że w przypadku przyciągającej się procedury podpisywania umów mamy prawo odstąpić od podpisania umowy. I tu proszę Państwa te zapisy są takie, że niestety część umów jest podpisywana bardzo długo, jakby będzie następowało odcięcie. Prosimy o pilnowanie się tych terminów, jeżeli oczywiście z jakichś przyczyn tak poinformujecie nas Państwo, że potrzebujecie pół dnia, jeden dzień, czy dwa, no wszystko będziemy oczywiście będziemy starali się być ludzcy i z Państwem się komunikować. Natomiast na pewno nie dopuścimy do sytuacji, żeby podpisanie umowy przedłużało się w miesiące i przechodziło tak, nie. Cel jest taki, żeby w miarę szybko podpisać te umowy, system też jest dość mocno zautomatyzowany, będziemy Państwu bardzo pomagać i mamy nadzieję, że uda się szybko to przejść. Kolejnym elementem po podpisaniu umowy Ci Państwo, którzy już z nami pracowali w innych projektach oczywiście składamy weksel i deklaracje w prezentacji, którą umieścimy na stronie będzie więcej tych slajdów z informacją, co, jak, gdzie podpisać. W momencie, kiedy zamieścimy umowę na stronie postaramy się też zamieścić dla Państwa instrukcję jak należy wypełnić weksel, oczywiście będzie wzór weksla, wzór deklaracji wekslowej i bardzo prosimy o postępowanie zgodnie z instrukcją. Nie należy składać własnych deklaracji, wzorów deklaracji, nie należy wypełniać weksla, prosimy o postępowanie dokładnie z tym jak jest napisane na naszej stronie. Ja proszę Państwa kończę swoją część. Poproszę dosłownie kilka pytań, bo wiem, że się ręce podnosiły, bo muszę oddać głos, bo już bardzo przekraczam. To Pani może z tyłu, bo...

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Bardzo dziękuję. W części numer pięć. W część numer pięć jest punkt numer pięć, sytuacja finansowa wnioskodawcy. I tutaj ani w instrukcji do wypełnienia wniosku ani w systemie nie ma w zasadzie żadnych informacji jak to należy zrobić. Jest napisane tylko uzupełnij podstawowe wskaźniki dotyczące sytuacji finansowej przedsiębiorcy. O jakie wskaźniki chodzi.

#### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Tak, proszę...

#### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Jest do wypełnienia tabela dotycząca bilansu przedsiębiorstwa tak naprawdę. Czyli mówimy tutaj o aktywach, pasywach mówimy również o sytuacji...



Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ale ono stanowi jakiś załącznik, bo...

Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Ona będzie udostępniona w systemie tak naprawdę do wypełnienia, dokładnie...

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Jeszcze tego nie ma i to będzie...

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Nie, jest to w LSI jak zalogujecie się Państwo LSI i otworzycie zrobicie Państwo sobie edycję swojego wniosku, założycie ten wniosek to i wejdzie Pani w tą część to tam się cała tabela Pani rozwinie, tak. My też proszę Państwa nie mamy, to też proszę pamiętać o tym, my zamieścimy dla Państwa tak jak obiecałam wzór wniosku w Wordzie, ale proszę pamiętać, że ten wzór w Wordzie on nie jest taki jak dokładnie jak wniosek, który Państwo wypełniacie, bo wzór w Wordzie będzie zawierał wszystkie wymagane pola. Natomiast ten wniosek będzie się generował w zależności od tego, czy jesteście Państwo w konsorcjum, czy jesteście pojedynczy. Czy to jest przedsiębiorstwo, czy to jest jednostka naukowa. Czy wybieracie przedwdrożeniowe, czy nie wybieracie. Dlaczego ten wniosek w Wordzie to nie jest dokładna kopia tego no jednak pracujemy w systemie informatycznym, dlatego warto się zalogować i otworzyć sobie wniosek.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Mam krótkie pytanie. Wspomniała Pani o możliwości rozdzielenia oceny na połówki i opublikowania dwóch list. Co będzie decydowało o tym, w której połówce, czy to jest w jakiś sposób kolejność...

Marta Guberow

- [Marta Guberow] To nie ma dla Państwa znaczenia. To nie jest tak, że my ocenimy sobie szybko 10 wnioskodawców, bo ich lubimy, bo Pan fajne pytania zadawał to ja Pana wezmę do tego, a już tamtych Państwa niezbyt, nie lubię to ich nie ocenimy, albo ocenimy negatywnie. Nie, oczywiście nawet, jeżeli podzielimy listy na pół i opublikujemy dwie to zachowujemy zasady równego traktowania wszystkich wnioskodawców. Czyli na pewno nie

możemy dopuścić do sytuacji, że po dwóch tygodniach opublikujemy pierwszą listę pozytywną, a na wszystkich innych kasy nie starczy to ich nie opublikujemy albo ocenimy negatywnie. My decydując się na dwie listy po pół musimy zapewnić środki na równe traktowanie wszystkich wnioskodawców, więc proszę tutaj się nie martwić to jest jakby wpisane. I jeszcze dosłownie poproszę jedno, dwa pytania, jeżeli są jak nie to oddam... To tam jeszcze dwa pytania poproszę i Agnieszka już powoli...

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Dzień dobry, chciałem się zapytać w kwestii jeszcze komercjalizacji. Czy jeśli w wyniku projektu powstaną, na przykład trzy produkty, a jeden jesteśmy w stanie osiągnąć na przykład wcześniej niż zakończy się projekt. Czy wolno nam założyć sprzedaż tego produktu wcześniej?

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Tak mówiłam o tym na slajdach z wdrożeniem, czyli macie Państwo na wdrożenie trzy lata od zakończenia projektu, ale zgodnie z umową możecie Państwo rozpocząć wcześniej wdrożenia.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] A czy możemy sprzedać na przykład prototyp, jeśli to jest jakaś bardzo skomplikowana maszyna i czy możemy...

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Możecie Państwo sprzedać, natomiast o to czy to będzie przychód, czy nie już proszę dopytać w drugiej części prezentacji.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Okej, dziękuję bardzo.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Dzień dobry, ja mam pytanie jeszcze jedno, jeśli można. Chciałem się spytać, czy jest jakiś zakres merytoryczny konkursu. Czy tematyka może być dowolna?

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Tak jak mówiliśmy wcześniej, nie ma zakresu tematycznego konkursu. Zapraszamy zarówno projekty prawnicze, medyczne, biologiczne, informatyczne. Wszyscy jak Państwo tu siedzicie z każdej branży jak najbardziej, chodzi o to, żeby były badania przemysłowe i prace rozwojowe.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Rozumiem, dziękuję.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] I to jeszcze poproszę tutaj dwa ostatnie pytania i już oddajemy dalej głosy.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Dzień dobry, ja mam pytanie dotyczące wyboru podwykonawcy. Czy w tym konkursie nadal obowiązuje zasada, że jeżeli przewidziana ta współpraca jest na pierwszy etap to musimy mieć go wyłonionego już przed złożeniem wniosku.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Tak, tak pierwszy etap tak, jeżeli podwykonawstwo jest kluczowe i kończy się osiągnięciem kamieni milowych, zakończeniem etapu pierwszego to musi być wybrane już teraz i umowę warunkową trzeba zawrzeć. Jeżeli dotyczy etapów dalszych to prosimy oczywiście opisać jakiego podwykonawcę Państwo będziecie hipotetycznego szukać. Proszę Pana tutaj mikroskop do przodu Magda i już proszę Państwa musimy oddawać głos dalej.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam takie pytanie, bo z Pani prelekcji wynika, że nacisk jest na prace rozwojowe, szybkie wdrożenie sprzedanie, w domyśle, tak. Natomiast mniej na prace, badania przemysłowe, ale dofinansowanie mamy 80 i 60, nie powinno być odwrotnie, jeżeli takie tempo.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Nie, proszę Państwa. Badania przemysłowe są wyżej dofinansowane, to Państwo decydujecie czy robicie oba elementy, czy robicie tylko prace rozwojowe. To jest

Państwa decyzja i zależy od tego na jakim etapie zaawansowania nad swoją myślą innowacyjną jesteście, jeżeli jest zasadne przeprowadzenie badań przemysłowych oczywiście je Państwo robicie. To też tak powiem z etapu Paneli, ale muszę już kończyć. Bardzo często rekomendacją jest to, że to co przedstawicie Państwo w badaniach przemysłowych nie jest badaniami przemysłowymi tylko pracami rozwojowymi. Oczywiście z punktu widzenia wnioskodawcy jest pchanie brzydko powiem wszystkiego w badania przemysłowe. Natomiast proszę Państwa później będzie na etapie oceny, może zostać uznany za niekwalifikowalny albo zostaniecie Państwo poproszeni o przeniesienie tego do prac rozwojowych. Przez co Państwu się przeliczył budżet i się często okazuje w trakcie oceny, że Państwo macie dużo większy wkład własny, więc tu zalecamy ostrożność i nie należy pchać na siłę w badania przemysłowe.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] To ja też mam jedno pytanie odnośnie punkt trzeci, opłacalność wdrożenia. Czy projekt na pewno musi się zwrócić, czy... Punkt trzeci wniosku. Czy jeżeli przygotujemy kilka scenariuszy, że wariant optymistyczny, że się bardzo dobrze zwrócili i wariant pesymistyczny zwróci się na przykład w połowie. Czy taki projekt może przejść? Który nie spełnia 100% zwrotu.

#### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Znaczą tak nie przedstawicie nam Państwo dwóch wariantów przede wszystkim. Tak, więc zawsze jest wariat oczywiście optymistyczny, bo taki tylko przyjmujemy, natomiast nie powiem i nie odpowiem Państwu na to pytanie, czy jeżeli wykażecie Państwo na minusie projekt, to czy on będzie pozytywnie rekomendowany, czy też nie. Czyli saldo tak naprawdę po zrealizowaniu...

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Jak bardzo musimy już teraz się rozeznąć, czy tych klientów na pewno poznamy.

#### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Znaczą Państwo uprawdopodobnicie to, które po komercjalizacji tam, gdzie sprzedacie tak naprawdę, czy macie wystarczające miejsca, jak również kontrahentów, którym Państwo sprzedacie ten projekt. Oczywiście, co się zadzieje za trzy lata, zadzieje się

za trzy lata. Natomiast Państwo tą sytuację swoją w zakresie sprzedaży produktu, jeżeli mówimy o innowacji produktowej określicie na dzień złożenia wniosku, więc jest to w tej chwili naprawdę hipoteczna rozmowa.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ok, rozumiem. I drugie pytanie jest takie, jeżeli pracownik pracuje w konsorcjum w obu firm na uczelni i w firmie. Czy może być pracownikiem w jednym etapie jako firma, a w drugim etapie jako uczelnia.

#### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Tak będzie musiał mieć podpisane dwie umowy o pracę z tymi różnymi pracodawcami. Albo zlecenie oczywiście, tak.

#### Marta Guberow

- [Marta Guberow] I przepraszam ostatnie tylko powiem przepraszam sprostowanie do Pani pytającej o podwykonawstwo, tu nasze instrukcyjne robotnice potwierdziły nie, nie mamy tego obowiązku, czy nie trzeba mieć wybranego podwykonawcy na etapie, jeżeli się kończy w pierwszym. Czyli ten zapis nasz standardowy POIR'owy tutaj usunęliśmy ze względu prawdopodobnie na czas. Dobrze proszę Państwa, ja Państwu bardzo serdecznie dziękuję za moją część. Ja przychodzę w tej chwili w boczek i oddaję głos kolejnej przedstawicielce Działu Wyboru Projektów, Pani Agnieszka Pyza, która opowie Państwu w ramach naszego dostępnego czasu na temat procesu oceny. Omówi z Państwem poszczególne kryteria.

#### Agnieszka Pyza

- [Agnieszka Pyza] Szanowni Państwo, ja w tej części przedstawię zasady oceny projektów złożonych w Ścieżce dla Mazowsza. I złożone wnioski będą przedmiotem oceny wstępnej według kryteriów oceny wstępnej, które są załącznikiem nr trzy do regulaminu konkursu. A następnie wnioski, projekty złożone w ramach tego konkursu, które będą mieć pozytywną ocenę wstępną będą dalej podlegały ocenie merytorycznej według sześciu kryteriów oceny merytorycznej, które stanowią załącznik nr cztery do regulaminu konkursu. Ocena wstępna przebiega według czterech kryteriów jak już wcześniej wspomniałam. Prowadzona jest w systemie zero-jedynkowym. Czyli czy dane kryterium jest spełnione, czy nie o tym decydujemy zero jedynkowo, tak i mamy pierwsze kryterium: spełnienie warunków uczestnictwa w zakresie kwalifikowalności wnioskodawcy, określony w regulaminie. I tutaj

jest główna zasada czy projekt jest realizowany na terenie województwa mazowieckiego. Kryterium nr dwa złożenie wniosku w wersji elektronicznej w wymaganym terminie. To znaczy, czy wniosek został złożony od 23 sierpnia do 23 Września 2019 roku do 16:00. Tak jak koleżanka już wcześniej powiedziała wszystkie wnioski, które zostaną złożone 16:00 i jedna sekunda nie będą podlegały ocenie. Kryterium nr trzy czy wszystkie pola we wniosku zostały wypełnione zgodnie z instrukcją wypełnienia wniosku. Jak już wcześniej koleżanka też wspomniała wnioski, które będą zawierały pola wypełnione znakami niedozwolonymi mogą nie przejść oceny merytorycznej, ponieważ to będzie stanowiło odrzuceniu wniosku i wniosek nie będzie dalej podlega ocenie. Kryterium nr cztery, załączanie do wniosku wymaganych dokumentów. Czy wszystkie dokumenty są opatrzone wymaganymi podpisami zgodnie z reprezentacją w KRS. I teraz wynik oceny wstępnej wniosek może zostać pozostawiony bez rozpatrzenia w przypadku kryterium 1 i 2. Skierowany do uzupełnienia lub poprawy w zakresie kryteriów 3 i 4 oceny wstępnej, jak również wniosek może zostać skierowany od razu do oceny merytorycznej w przypadku, kiedy jest kompletny. Czyli nie wymaga żadnych uzupełnień w ramach kryteriów 1, 4. Niespełnienie kryterium 1 skutkuje wydaniem postanowienia w sprawie odmowy wszczęcia postępowania w zakresie rozpatrzenia wniosku. Taką decyzję wydaje Dyrektor Narodowego Centrum Badań Rozwoju, wnioskodawca otrzymuje tą informację pisemnie wraz z uzasadnieniem. Kryterium nr 2 również złożenie wniosku w wersji elektronicznej w wymaganym terminie. Wniosek zostaje pozostawiony bez rozpatrzenia, bez przeprowadzenia dalszej oceny wstępnej jak również merytorycznej. Wnioskodawca o tym fakcie dowiaduje się pisemnie. Następnie uzupełnienie i poprawa dokonywane jest w kryterium numer 3 i 4, ale już wcześniej wspomniałam nie oznacza to, że wnioski, które zawierają pola wypełniony niedozwolonymi znakami nie mogą zostać odrzucone w wcześniejszej ocenie formalnej. Tak, jeżeli wypełnione wymagane pola są znakami x, automatycznie na tej ocenie wstępnej są odrzucane takie wnioski. Wypełnienie wszystkich pól wymaganych w formularzu wniosku zgodnie z instrukcją wypełniania wniosku. Chodzi o to, żeby tam na przykład, jeżeli wnioskodawcy wpisali nieprawidłowy numer PESEL bądź za krótka nazwa miejscowości to na tym etapie są dokonywane takie zmiany właśnie uzupełnień. Jak również załączone do wniosku wymagane dokumenty, jeżeli będzie brakowało na załączonych oświadczeniach na przykład czytelnego podpisu reprezentanta, spółki, firmy wtedy automatycznie na tym etapie takie oświadczenie może zostać uzupełnione. Na etapie tej oceny wstępnej również jak tutaj koleżanka wcześniej

wspomniana przygotowywane są też rekomendacje w zakresie kwalifikowalności i adekwatności wydatków na podstawie informacji zawartych we wnioskach. Rekomendacje te przygotowywane są przez eksperta zewnętrznego Narodowego Centrum Badań i Rozwoju i dotyczą tylko i wyłącznie jednego kryterium. Kryterium dotyczącego wydatków. Jest to kryterium dostępu. Uzupełnienie i poprawa wniosku są tylko i wyłącznie jednokrotna i wyłącznie w zakresie spełnienia powyższych kryteriów. Czyli kryterium nr 3 i 4, jak również rekomendacji dotyczących kwalifikowalności i adekwatności wydatków. Jeżeli będzie tak, że Państwa wniosek w aspekcie tych wydatków kwalifikowalnych, w aspekcie budżetu nie będzie posiadał żadnych rekomendacji to znaczy, że ekspert uznał, iż wszystkie wydatki, które Państwo zaplanowali w budżecie są kwalifikowalne. Poprawa to jest 5 dni od otrzymania wezwania w systemie LSI i wnioskodawca może uzupełnić lub poprawić wniosek tylko i wyłącznie w zakresie wskazanym przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. W momencie, gdy wnioskodawca wyjdzie poza zakres wskazany w poprawie, w zakresie kryteriów 3 i 4 wniosek pozostanie bez dalszego rozpatrzenia. Wnioskodawca zostanie poinformowany o tym pisemnie, tutaj również, jeżeli... Dni kalendarzowe, liczone od dnia następnego po otrzymaniu informacji. Czyli, jeżeli Państwo otrzymają informację we wtorek, to wtedy automatycznie mają Państwo 5 dni. To system jest tak ustawiony, że 5 dni, tak mają Państwo 5 dni w systemie. I wniosek zostaje również pozostawiony bez rozpatrzenia w momencie, kiedy wnioskodawca nie poprawi lub nie uzupełni wniosku we wskazanym terminie, bądź we wskazanym zakresie lub jeśli nie prześle poprawionego wniosku w systemie. Jeżeli Państwo poprawią wniosek należy ten wniosek wysłać w systemie. To jest obowiązek, jeżeli dany wniosek ma podlegać dalszej ocenie. Ocena merytoryczna według kryteriów, ocenie merytorycznej podlegają wszystkie wnioski, które przejdą pozytywnie ocenę wstępną. Przeprowadzane są w sześciu kryteriach na podstawie sześciu kryteriów. Pierwsze pięć kryteriów to są kryteria punktowane od 0 do 5. Szóste kryterium jest to kryterium dostępu. Tak już wcześniej mówiłam dotyczy kwalifikowalności zaplanowanych wydatków w budżecie projektu. Ocena merytoryczna przeprowadzana jest przez ekspertów zewnętrznych, jest po trzech ekspertów zewnętrznych w trybie obiegowym na podstawie informacji, które Państwo zawarli we wniosku. I teraz ocena merytoryczna według kryterium pierwszego, czyli zaplanowanych prac B+R. Czy zaplanowane prace B+R są adekwatne do osiągnięcia celu projektu, kamienie milowe zostały prawidłowo określone. Ocenie będzie podlegało, czy projekt ma charakter projektu badawczego. Czyli, czy Państwo w projekcie

przewidzieli badania przemysłowe i prace rozwojowe bądź prace rozwojowe. To jest podstawowy aspekt. Oczywiście, jeżeli są badania przemysłowe i prace rozwojowe bądź tylko same eksperymentalne pracę rozwojowe tutaj również mogą być prace przedwdrożeniowe, natomiast one nie są obowiązkowe. Czy problem technologiczny został poprawnie zidentyfikowany i precyzyjnie określony. Następnie, czy zaplanowane prace B+R są niezbędne, wystarczające i uzasadnione do osiągnięcia celu projektu, rozwiązania problemu technologicznego. Czy zaplanowane prace B+R zostały podzielone na etapy układające się w logiczną całość. To co koleżanka już mówiła, niedopuszczalne jest, aby etap pierwszy na przykład kończył się po zakończeniu etapu dwa i trzy. Najlepsze ustawienie jest kaskadowe, gdzie wyniki z etapu pierwszego posłużą do realizacji na przykład etapu drugiego, kolejnego tak. Czy precyzyjnie określono kamienie milowe dla każdego z zaplanowanych etapów w sposób mierzalny i weryfikowalny. Tutaj proszę zwrócić uwagę, że kamienie milowe powinny być sparametryzowane. Jeżeli nie można podać konkretnego parametru można podać zakres parametru tak, że od, do. Będą Państwo starali się otrzymać taki produkt o parametrach w tym i w tym zakresie. Właściwie zdefiniowane kamienie milowe powinny odnosić się do podejmowanych w danym etapie zagadnień badawczych, w szczególności powinny umożliwić obiektywną i opartą o mierzalne parametry ocenę stopnia osiągnięcia zakładanych w danym etapie celów badawczych. Czyli pozwoli to na dokładne przeanalizowanie braku osiągnięcia kamieni milowych na zasadność kontynuacji projektu, czyli jeżeli Państwo nie osiągną dany kamień milowy w danym etapie mogą Państwo przerwać projekt, realizację danego projektu bez konsekwencji finansowych. Tak, jeżeli Państwo założyli również taką możliwość w braku nieosiągnięcia kamieni milowych, tak. Tutaj również ocenie podlega poprawnie opisane ryzyka i reakcje na nie. Tutaj nie tylko ryzyka technologiczne, ale również zagrożenia mogą to być zagrożenia na przykład w postaci braku kadry wykwalifikowanej do przeprowadzenia danego projektu. Również wymogi prawne, administracyjne. W tym kryterium jest również ustalony próg tych trzech punktów. Natomiast, jeżeli dany projekt w tym kryterium nie ma sparametryzowanych kamieni milowych bądź projekt nie ma charakteru badawczego, taki projekt w tym kryterium może zostać oceniony maksymalnie na dwa punkty. Co jest równoznaczne z niespełnieniem danego kryterium. Drugie kryterium zespół badawczy zapewnia prawidłową realizację zaplanowanych w projekcie pracy B+R. Ocenie w tym kryterium podlega, czy kluczowy personel zaangażowany w realizację projektu posiada doświadczenie adekwatne do zakresu. Czy posiada doświadczenie z realizacji



projektów B+R, w których efekty mogły być wdrożone do gospodarki, do działalności gospodarczego wnioskodawcy. Jak również, czy zasoby kadrowe zostały właściwie dobrane do rodzaju i zakresu zaplanowanych prac w poszczególnych etapach. W przypadku projektów złożonych przez konsorcjum dodatkowo jeszcze ocenie w tym kryterium podlega występowanie komplementarności kompetencji zasobów kadrowych, członków konsorcjum, jak również dobór członków konsorcjum do prac B+R umożliwia optymalne wykorzystanie zasobów kadrowych podmiotów wchodzących w skład konsorcjum. Czy nie może się tak zdarzyć, że mamy konsorcjum składające się z przedsiębiorcy i jednostki naukowej i tak na prawdę mówiąc brzydko wnioskodawca wykłada pieniądze, a całość pracy spoczywa tylko i wyłącznie na jednostce naukowej, tak. Musi być komplementarność tu i zasobów, żeby nie było tak, że tylko i wyłącznie jeden podmiot musi posiadać dane zasoby tak. I w tym kryterium wnioskodawca składając już wniosek powinien posiadać wszystkie zasoby kadrowe, tak. Czyli powinien mieć już znany skład kluczowych zasobów osobowych w kadrze. Jeżeli nie są to pracownicy wnioskodawcy wtedy powinien mieć podpisane umowy warunkowe z potencjalnymi wykonawcami danego projektu. Następne kryterium nr 3, zasoby techniczne wnioskodawcy oraz sposób zarządzania projektem zapewnią prawidłową realizację zaplanowanych w projekcie prac B+R. Tutaj ocenie podlega, czy wnioskodawcy, konsorcjanci dysponują lub planują uzyskać zasoby techniczne, które będą odpowiednie do zaplanowanych prac B+R. Czyli, czy będą posiadać odpowiednią infrastrukturę, aparaturę i narzędzia, tak aby móc realizować ten projekt bez problemu. Jak również czy odpowiednio zostały dobrane zasoby techniczne do rodzaju zakresu zaplanowanych prac. W przypadku konsorcjum tutaj ocenie podlega droga również komplementarność zasobów technicznych członków konsorcjum jak również, czy właściwie dobrano członków konsorcjum do prac B+R umożliwiającą optymalne wykorzystanie zasobów technicznych poszczególnych podmiotów. Dodatkowo w tym kryterium ocenie podlega również sposób zarządzania projektem. Jak już wcześniej koleżanka wspomniała nie mamy tutaj kadry zarządzającej projektem, skupiamy się tylko i wyłącznie w tym konkursie na sposobie zarządzania projektem, który zapewni sprawną, efektywną i terminową realizację osiągnięcia zakładanych rezultatów projektu. Następnym kryterium, które będzie, według którego będzie oceniany, złożony wniosek to jest kryterium nr cztery, nowość rezultatów projektu. I w tym kryterium ocenie podlega, czy rezultat projektu stanowi innowację produktową lub procesową. Jest to bardzo ważne, ponieważ jeżeli projekt po ocenie dokonanej przez ekspertów okaże się, że projekt nie jest

ani innowacją produktową ani innowacją procesową wtedy projekt otrzymuje automatycznie 0 punktów. Czyli poniżej wymaganego progu punktowego. Czy rezultaty projektu charakteryzują się nowością, co najmniej w skali polskiego rynku. Na tym etapie, jeżeli dany produkt bądź dana innowacja procesowa charakteryzuje się nowością w skali, co najmniej polskiego rynku oceniany jest na minimum 3 punkty, czyli spełni próg, który jest wymagany w tym kryterium. Oczywiście tutaj musi charakteryzować się nowymi cechami funkcjonalnościami w porównaniu do obecnie dostępnych na rynku. Ocenie również podlega poziom nowości danego rozwiązania i jego znaczenie dla rozwoju danego przedsiębiorstwa, jak również dla polskiej gospodarki. Czy powoduje jej unowocześnienie i poprawę konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Maksymalną liczbę punktów w tym kryterium otrzymuje projekt, który charakteryzuje się nowością w skali globalnej, czyli w skali świata. Kolejne kryterium, kryterium nr pięć jest ostatnie kryterium punktowane, zapotrzebowanie rynkowe i opłacalność wdrożenia. Ocenie w tym kryterium będzie podlegało, czy wnioskodawca poprawnie określił zapotrzebowanie rynkowe. Czy poprawnie wskazał realistyczne i uzasadnione założenia do analizy korzyści dla wnioskodawcy i czy uprawdopodobnia sukces ekonomiczny. Konkurencyjność rezultatów projektu, czy są realne przesłanki w zakresie projekcji kosztów i korzyści w projekcie, a co za tym idzie prowadzi to wszystko do poprawy wyników firmy. Ocenie podlega również opłacalność wdrożenia, czy ona jest realistyczna, czy została wskazana w sposób... Czy został odpowiednio wskazany sposób wprowadzenia produktu na rynek, czy prawidłowo określono spodziewany, oszacowano spodziewany sukces ekonomiczny. Czy poprawnie zidentyfikowano ryzyka i bariery oraz przedstawiono sposób ich minimalizacji, pokonania. W tym kryterium dodatkowo ocenie będzie podlegała własność intelektualna. Czy wnioskodawca w przypadku konsorcjum, lider konsorcjum, jak również konsorcjanci bądź konsorcjant dysponują prawami własności intelektualnej niezbędnymi do prowadzonych prac B+R. Jest to bardzo ważne, ponieważ wpłynie to w znaczącym stopniu na przyznaną wysoką ocenę w tym kryterium. Czy wnioskodawca uprawdopodobnił, że brak jest dostępnych objętych ochroną rozwiązań technologii i wyników prac B+R, których istnienie uniemożliwiłoby by bądź czyniłoby niezasadnym przeprowadzenie zaplanowanych prac B+R, wdrożenia wyników, tak otrzymanych w wyniku prac B+R projektu. Czy wnioskodawca przeprowadził badanie stanu techniki. Czy przeprowadził go samodzielnie, czy przez rzecznika patentowego, jeśli wnioskodawca przeprowadził badanie stanu techniki to proszę pamiętać, aby to badanie

stanu techniki było przeprowadzone wcześniej niż data złożenia wniosku. Należy wskazać również, z jakich baz patentowych i publikacji korzystał, jak został sklasyfikowany przedmiot badań według międzynarodowej klasyfikacji patentowej, jakich słów kluczowych w tym badaniu stanu techniki użył, jakich nazw firm bądź się nazwisk twórców, oraz jakie wyniki badania stanu techniki uzyskał. W przypadku, kiedy opinia jest przygotowywana przez rzecznika patentowego wtedy ta opinia powinna być dostępna na żądanie NCBR do wglądu. Czy również przewidziano efektywny sposób ochrony własności intelektualnej. W tym kryterium jak już wcześniej wspomniałam, jeżeli projekt charakteryzuje się nowością, którą można uznać za przełomową, jednak ona opiera się dopiero na koncepcji tworzenia i kształtowania się rynku docelowego, czyli nie możemy jej realnie i dokładnie określić, jakie będzie zapotrzebowanie rynkowe, jaka będzie opłacalność, bo opieramy się tylko i wyłącznie na prognozach. Oceniony projekt może otrzymać w tym kryterium co najmniej trzy punkty, ocenę na wysokości co najmniej 3 punktów. Jeżeli projekt, tutaj wnioskodawca nie dysponuje prawami własności intelektualnej to, co mówiłam wcześniej, jak również nie uprawdopodobni, że brak jest dostępnych i objętych ochroną rozwiązań technologii w wyniku pracy B+R, które uniemożliwiałyby bądź czyniły niezasadnym przeprowadzenie zaplanowanego wdrożenia wyników projektu. Projekt może zostać oceniony maksymalnie na 2 punkty w danym kryterium. Czyli proszę pamiętać, aby przeprowadzone badanie stanu techniki było przeprowadzone rzetelnie i co już wcześniej koleżanka mówiła, jeżeli są jakieś patenty, które są podobne należy je wykazać tak żeby później nie było tak, że eksperci podczas oceny wniosku podważą Państwa, tak przeprowadzone badanie stanu techniki. Następne kryterium, kryterium nr sześć, które jest jako jedyne kryterium w tym konkursie, do którego mogą być rekomendacje odnośnie poprawy. Poprawa w tym kryterium dokonana na etapie oceny wstępnej będzie podlegała dopiero ocenie merytorycznej. I w tym kryterium jest to kryterium dostępu, czyli wszystkie tak naprawdę elementy, które za chwilę przedstawię Państwu muszą być spełnione, aby całe kryterium zostało ocenione pozytywnie. I w tym kryterium ocenie podlega, czy zaplanowane wydatki w ramach projektu są kwalifikowalne i adekwatne do zaplanowanych prac B+R. Czyli, czy kwalifikowalność poszczególnych pozycji zaplanowanych w budżecie jest zgodna z przewodnikiem kwalifikowalności kosztów, który stanowi załącznik do regulaminu konkursu. Czy wszystkie koszty zostały przyporządkowane do odpowiedniej kategorii badań lub prac. Proszę pamiętać, że jeżeli wnioskodawca przyporządkuje badania przemysłowe do prac

rozwojowych i w wyniku oceny czy rekomendacji eksperci nie będą mogli rekomendować Państwu zmiany tych badań przemysłowych. Przepraszam, zmiany badań tak z prac rozwojowych na badania przemysłowe, ponieważ prowadziłyby to do zwiększenia poziomu dofinansowania. Możemy jedynie rekomendować zmianę przepisania badań przemysłowych na prace rozwojowe. Natomiast w drugą stronę nie ma takiej rekomendacji, wiąże się to właśnie ze zwiększeniem dofinansowania. Czy przyporządkowane koszty kwalifikowalne są przyporządkowane do odpowiedniej kategorii kosztów. Czyli koszty wynagrodzenia, koszty podwykonawstwa, koszty bezpośrednie, koszty pośrednie. Uczulam tutaj Państwa, że wynagrodzenie kierownika B+R nie jest kosztem kwalifikowalnym, funkcje zarządcze są rozliczane z kosztów pośrednich. Jeżeli zdarzy się tak, że kierownik B+R, będzie miał część obowiązków nadzorczych, będzie miał część nadzorczą jak również będzie brał czynny udział wykonując prace B+R należy te dwie funkcje rozdzielić. I w kadrze będzie wtedy wpisany jako kierownik B+R, plus jeszcze dodatkowa osoba z kluczowego personelu. Natomiast w budżecie będzie tylko kosztem kwalifikowalnym ta część dotycząca badań B+R, przepraszam prac B+R, nie funkcji zarządczych. Czy adekwatność planowanych wydatków oraz ich wysokość jest niezbędna do oczekiwanych rezultatów? To znaczy, jeżeli przedstawiają Państwo jakiś koszt to najlepiej jest podać na jakiej zasadzie został ten koszt oszacowany. Czyli metoda szacowania, czy to zeznanie rynku czy zapytanie ofertowe tak aby wiadomo było, że dany koszt nie jest... Przepraszam za brzydkie użycie słowa z kosmosu, tylko, że to są realne stawki obowiązujące na rynku. I czy wnioskowana kwota dofinansowania jest zgodna z limitami wartości kosztów kwalifikowanych. Tak już wcześniej koleżanka wspomniała tutaj minimalne progi to jest 5 milionów zł dla wnioskodawcy, który, dla przedsiębiorcy, który będzie realizował projekt samodzielnie oraz 7 milionów dla konsorcjum. Maksymalnie to jest 100 milionów. Proszę również pamiętać, o tym, że w wyniku pojawienia się rekomendacji, usunięcia, bądź przesunięcia jakichś kosztów te wszystkie, że tak powiem progi procentowe należy również weryfikować tak żeby nie było tak, że zostanie usunięty jakiś koszt po stronie Państwa. Będą mieli Państwo ustawione podwykonawstwo na 60%, po usunięciu tego kosztu po Państwa stronie automatycznie koszty podwykonawstwa będą stanowiły 65%, wtedy jest to niedopuszczalne, więc automatycznie w przypadku rekomendacji proszę również zwrócić uwagę, żeby nie przekraczać tych progów procentowych. Tutaj również jak już wcześniej koleżanka wspomniała można ubiegać się o premię skutecznej współpracy bądź szerokiego rozpowszechniania wyników projektu, co powoduje zwiększenie tego poziomu

dofinansowania. Jak już wcześniej wspomniałam, kryterium szóste dotyczące kwalifikowalności i adekwatności zaplanowanych kosztów dotyczących prac B+R. Uznaje się za spełnione, gdy zostaną spełnione wszystkie wcześniej wymienione przeze mnie warunki. Dopuszczalna jest właśnie poprawa jako jedyne kryterium na etapie oceny wstępnej i w przypadku niewłaściwego przyporządkowania też już o tym mówiłam kosztów kwalifikowanych do danej kategorii prac lub badań, poprawa jest możliwa tylko i wyłącznie w tym kierunku, który nie spowoduje zwiększenia poziomu dofinansowania. I jeszcze pokrótce ocena merytoryczna to jak już wcześniej wspomniałam. Przeprowadzana jest na podstawie wcześniej omówionych przeze mnie kryteriów, przez trzech ekspertów zewnętrznych Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Dokonywana jest na podstawie informacji zawartych we wniosku w trybie obiegowym. Dlatego warto na etapie pisania wniosku uzupełnić jak najbardziej dokładnie poszczególne elementy, poszczególne pola we wniosku o te informacje, które są wymagane, które będą podlegać ocenie, ponieważ nie ma możliwości poprawy. Eksperti przygotowują trzy indywidualne opinie dotyczące wniosku. Końcowa ocena merytoryczna w każdym kryterium ustalona jest na zasadzie konsensusu. Natomiast w przypadku rozbieżności pomiędzy ekspertami co do oceny w danych kryteriach, głos rozstrzygający ma ekspert, przewodniczący ekspertów. I teraz ocena merytoryczna może być pozytywna w przypadku, gdy zostaną spełnione wszystkie wymagane progi punktowe w kryteriach 1,5 jak również zostanie spełnione kryterium dostępu, kryterium nr 6. Bądź negatywna w przypadku, kiedy w jakimkolwiek kryterium 1.5 nieosiągnięte zostanie minimum 3 punkty. Tak, ponieważ we wszystkich kryteriach punktowanych próg ustawiony jest na 3 punkty. Jak również o ocenie negatywnej decyduje niespełnienie kryterium numer 6, czyli kryterium dostępu. I teraz, ocena jest później publikowana. Znaczący się ocenione wnioski są publikowane na listach rankingowych. Listy rankingowe zawierają pozytywnie ocenione wnioski, czyli rekomendowane do dofinansowania bądź negatywnie ocenione wnioski, czyli nierekomendowane do dofinansowania. I teraz, jeżeli się zdarzy tak, że na przykład dwa wnioski otrzymają taką samą liczbę końcową, liczby punktów tak w danych, w kryteriach 1.5 to wtedy decydują kryteria, który wniosek znajdzie się pierwszy na liście, decydują kryteria większej istotności w następującej kolejności. Czyli najpierw jest brane pod uwagę kryterium dotyczące nowości rezultatów projektu. Następnie kryterium dotyczące zapotrzebowania rynkowego i opłacalności wdrożenia. Następnie kryterium nr trzy, zaplanowane prace B+R. I tutaj mamy kamienie milowe i jak uczuliłam Państwa wcześniej

niesprecyzowanie, niesparametryzowanie kamieni milowych może wpłynąć na ocenę w tym kryterium. Kryterium kolejne to jest zespół badawczy i ostatnie kryterium o najmniejszej istotności, zasoby techniczne wnioskodawcy oraz sposób zarządzania projektem. Jeżeli wniosek jest rekomendowany do dofinansowania to musi zostać oceniony pozytywnie zgodnie z warunkami określonymi w regulaminie. Jego kwota dofinansowania musi mieścić się w budżecie konkursu określonym w regulaminie konkursu, czyli zgodnie z limitami. I trzeci punkt to jest dostępne są środki na sfinansowanie projektu w budżecie NCBR-u w bieżącym roku budżetowym oraz w szacowanym budżecie na przyszłe lata. W przypadku niespełnienia kryterium nr 2 i 3, czego konsekwencją jest odmowa przyznania środków finansowych na realizację projektu dla projektów z oceną pozytywną nie stanowi to żadnych roszczeń ze strony wnioskodawcy w stosunku do Narodowego Centrum Badań i Rozwoju z zastrzeżeniem, że wnioskodawca może wnieść prawo do odwołania, które jest zgodna z regulaminem konkursu. Nieprzyznanie środków finansowych następuje w drodze decyzji Dyrektora Narodowego Centrum Badań i Rozwoju wydawane w terminie do 4 miesięcy od zamknięcia naboru wniosku. Nabór wniosków kończy się 23 września, czyli w terminie do czterech miesięcy taka decyzja powinna być. Dyrektor Narodowego Centrum podejmuje decyzję na podstawie list rankingowych i decyzja może dotyczyć przyznanie środków finansowych, jak również nieprzyznanie środków finansowych w przypadku wniosków ocenionych negatywnie oraz wniosków ocenionych pozytywnie, ale które nie spełniły, nie uzyskały rekomendacji do dofinansowania, czyli nie ma dla nich środków określonych limitem konkursu, jak również nie przewidziano w budżecie środków. Decyzja wysyłana jest do wnioskodawcy w formie pisemnej, jeżeli nie jest z różnych względów ocena nie będzie zakończona w przewidzianym terminie określonym w regulaminie, Dyrektor Narodowego Centrum Badań i Rozwoju zawiadamia wnioskodawców w drodze komunikatu ze wskazaniem nowego terminu, jak również przyczyny zwłoki, dlaczego ta ocena nie została zakończona w zakładanym terminie. I dziękuję bardzo za uwagę. Tak, słucham.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Chciałem zapytać co w przypadku, gdy będą dwa projekty, które będą miały tą samą liczbę punktów we wszystkich tych kryteriach zgodnie z tą podaną kolejnością, bo taka sytuacja może się zdarzyć.

### Agnieszka Pyza

- [Agnieszka Pyza] Może się zdarzyć, ale no nie zakładamy, tak. Każdy projekt jest różny...

### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Rzut monetą...

### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] Odpowiadając na pytanie, oczywiście będziemy prawdopodobnie jak w przypadku indeksów często rzucać w górę i oczywiście decydować, ale oczywiście to jest żart. W regulaminie każdorazowo mamy napisane, że Narodowe Centrum może zwiększyć kwotę na dofinansowanie projektów, więc jeżeli taka sytuacja by była, że te dwa projekty rzeczywiście miałyby tę samą liczbę punktów prawdopodobnie zwiększymy tę alokację, tak żeby objąć dofinansowaniem obydwaj projekt.

### Osoba z sali

- [Osoba z sali] A jaka jest możliwość dyskusowania z ekspertami i Narodowym Centrum Badań i Rozwoju w kontekście kwalifikowalności wydatków, bo z całym szacunkiem do Państwa ekspertów, oni nie zawsze mają rację w zakresie kwalifikowalności wydatków. Z tego co Państwo prezentowali nie bardzo jest możliwość dyskusji albo się zgadzamy albo nie.

### Karol Szacherski

- [Karol Szacherski] W tym przypadku nie będzie możliwości dyskusji osobistej, ponieważ w tym konkursie nie będzie przeprowadzonej oceny Panelowej, więc jedyna dyskusja, która będzie możliwa do przeprowadzenia i tak też został skonstruowany system jest odpowiedź na uwagi dotyczące kwalifikowalności kosztów, więc jeżeli z takim kosztem nie będziemy się zgadzali to wtedy możemy napisać, że oczywiście nie zgadzamy się z usunięciem tego kosztu, ponieważ, ponieważ, prawda i wtedy taka informacja będzie przekazana bezpośrednio do ekspertów.

### Marta Guberow

- [Marta Guberow] Czy są jeszcze pytania do oceny? To poprosimy tutaj.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Chciałbym spytać o kwalifikowalności wynagrodzenia kierownika B+R. Czy to się coś zmieniło, że kiedyś...

Marta Guberow

- [Marta Guberow] To znaczy ja tylko powiem, że prezentacje poprawimy, bo zgodnie z opisem kryterium tutaj w tym konkursie Mazowska nie ma tego wymogu, która nałożyliśmy w POIR'rze i to poprawimy na prezentacji. W POIR'rze faktycznie w tej chwili jest tak, że funkcje zarządcze pełnione przez kierownika B+R rozliczamy w ryczałcie. Tutaj tego nie będzie, to jest nasz błąd i poprawimy to w prezentacji, która będzie wisiała jutro na stronie. Słucham? Kierownika B+R rozliczacie Państwo w kategorii w.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam pytanie dotyczące zarządzania projektem. Czy jest jakiś preferowany sposób zarządzania projektem przez Państwa?

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Nie to jest Państwa decyzja, tak jaki zakres merytoryczny tak i forma zarządzania projektem. Absolutnie nigdzie nie jest napisane, że trzeba mieć certyfikat Prince'a, albo metodą Bruce'a, nie to jest Państwa prawo do opisanie tego, Państwo opisujecie jakie macie w tym doświadczenie, jak uważacie. Bardzo często wnioskodawcy piszą, że zgodnie z metodą przyjętą w przedsiębiorstwie i wygląda ona w sposób następujący.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Czyli dowolna, skuteczna metoda.

Marta Guberow

- [Marta Guberow] Tak, dokładnie, z naciskiem na skuteczną. Dobrze proszę Państwa, bo przekroczyliśmy delikatnie czas, a przedstawiciele naszego zaprzyjaźnionego Działu Finansowania Projektów chyba wyszli na sekundkę, ale proszę Państwa umówmy się, że robimy kilka minut przerwy. Zapraszamy Państwa na kawę, herbatę, coś do zjedzenia i zapraszamy Państwa z tymi atrybutami do jedzenia tutaj na salę i przedstawiciele Działu Finansowania Projektów rozpoczną drugą część, a my Państwu bardzo dziękujemy.



## CZĘŚĆ 2

### Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Szanowni Państwo. Witam Państwa na ostatniej części, na której omówimy aspekty finansowe, wraz z omówieniem zasady konkurencyjności, jaka będzie obowiązywała w programie: Ścieżka dla Mazowsza. Ja nazywam się Katarzyna Piętał, jestem kierownikiem jednej sekcji w Dziale Finansowania Projektu. I zapraszam Państwa serdecznie na udział i zapoznanie się z treściami tej prezentacji. Proszę Państwa za koszty kwalifikowane, czyli te koszty, które mogą Państwo zaplanować w budżecie projektu. Są to koszty, które będą w części dofinansowane przez Centrum. I proszę pamiętać o tym, że część tych kosztów, będą pokrywali Państwo z wkładu własnego. W tym programie, wkład własny wnoszą Państwo tylko w formie finansowej. Trochę więcej na kolejnych slajdach. Oczywiście, to nie dotyczy jednostek naukowych, które to zgodnie z zasadami będą otrzymywały 100%. Proszę Państwa, co uznajemy za koszt kwalifikowany? Koszt kwalifikowany, czyli taki, który zaplanują Państwo we wniosku o dofinansowanie. Przede wszystkim musi być niezbędny do realizacji projektu. Dlatego liczymy na Państwa uzasadnienie we wniosku, które to uzasadnienie wskaże nam: dlaczego Państwo taki koszt planują? I następnie kosztem będzie poniesiony i rozliczany zgodnie z przyjętymi zasadami. Czyli: ustawą o rachunkowości, polityką rachunkowości danej jednostki przedsiębiorcy. Proszę pamiętać, że to, co jest zaplanowane Państwa obowiązuje. Każdy nowy koszt, który pojawi się albo będzie konieczność jego poniesienia w trakcie realizacji projektu o zgodę na poniesienie takiego kosztu, będą Państwo musieli prosić, składając wniosek zmianę. Ponieważ dla nas wyjściowe jest i koszty kwalifikowane są takie, które Państwo zaplanowali w budżecie, we wniosku o dofinansowanie. I oczywiście są to koszty zgodne z dokumentacją konkursową. Proszę też pamiętać, że koszty te, muszą być poniesione w okresie realizacji projektu. Bardzo istotne jest, za kiedy Państwo uznają pierwszy dzień rozpoczęcia realizacji projektu. Bo od tego momentu te koszty stanowią koszt kwalifikowany. No i oczywiście muszą być poniesione w sposób oszczędny, gospodarny, czyli ogólnie mówiąc zgodnie z zasadą konkurencyjności, czyli z tym trybem konferencyjnym, o którym będziemy mówili trochę szerzej na drugiej prezentacji. Co to jest ważne to, co już wspomniałam, to koszty te muszą być poniesione zgodnie z zasadami przyjętymi w jednostce, które obowiązują już od początku realizacji. I zwracamy uwagę, że na potrzeby projektu nie mogą Państwo tych zasad modyfikować. To,

co jest istotne, to w projektach krajowych rozliczamy koszty zgodnie z zasadą memoriału, czyli udokumentowanie kosztu, pozyskanie faktury, listy płac pozwala taki koszt umieścić we wniosku o płatność. Kosztem kwalifikowanym, może być podatek VAT, ale tylko w tym momencie, jeżeli nie mają Państwo prawnej możliwości odzyskanie tego podatku. Na etapie wniosku o dofinansowanie i później przy każdym wniosku o płatność, takie oświadczenie w tym zakresie Państwo składają. Zwracam natomiast tylko uwagę, że jako że są to projekty, gdzie wdrożenie, komercjalizacja jest dla Państwa obowiązkowa. Jest już, przyjmuje się tak, że VAT jest kosztem niekwalifikowanym, już w sytuacji, kiedy są przesłanki do jego odzyskania. Czyli jeżeli zakończy się to sprzedażą, już ta przesłanka na tym etapie istnieje. Jeżeli mają Państwo wątpliwości co, do kwalifikowalności podatku VAT zawsze mogą Państwo zadać pytanie do KAS'ów, do tutaj byłych urzędów skarbowych, wyjaśniając na czym będzie polegał projekt. I wtedy KAS'y już jednoznacznie wskazują, czy VAT jest, może stanowić koszt kwalifikowany, czy też nie. Z naszych doświadczeń wskazuje to, że ten VAT nie powinien być kwalifikowany, ale to już do Państwa decyzji. Proszę Państwa, na koszty kwalifikowane składają się koszty bezpośrednie. I tutaj trzy duże kategorie kosztów, czyli koszty wynagrodzeń, podwykonawstwo i pozostałe koszty operacyjne. I koszty pośrednie, które należą się Państwu od poniesionych kosztów bezpośrednich. Trochę więcej za chwilę. Pierwsza kategoria kosztów: wynagrodzenie. Bardzo istotna i w tej kategorii, planują Państwo wynagrodzenia wszystkich osób, które będą zaangażowane w pracę merytoryczną w projekcie. Czyli Państwo zatrudniają te osoby do prowadzenia badań przemysłowych, prac rozwojowych i prac przedwdrożeniowych. Wymieniłam to katalog, znaczy wymieniłam tu przykłady takich osób. Czyli przede wszystkim są to pracownicy badawczy, pracownicy techniczni, pozostałe osoby pomocnicze, ale przy realizowaniu badań zatrudnione i osoby, pracownicy, którzy będą też realizowali prace przedwdrożeniowe. Tutaj planują też Państwo koszty kierownika merytorycznego, który to nadzoruje tą część, aspekty merytoryczne. Zaznaczam to, ponieważ w Szybkiej Ścieżce jest tutaj pewne odstępstwo. Tak więc i też widzę po pytaniach, jakie Państwo na naszą skrzynkę składają, taką informację Państwu przekazuję. Oczywiście jest to koszt kwalifikowany w pełnym z wszystkimi narzutami przyjętymi, czyli narzuty po stronie pracodawcy, pracownika i tak dalej. Szczegóły, co może stanowić koszt kwalifikowany w zakresie wynagrodzeń, wskazuje ważny dokument, który przygotowaliśmy dla Państwa, czyli przewodnik kwalifikowalności kosztów. Przypominam, że jest on załącznikiem do regulaminu. Już jest dawno, wraz z dokumentacją konkursową umieszczony

na stronie. Zachęcam Państwa o zapoznanie się. Ci z Państwa, którzy już znają o przypomnienie sobie, odświeżenie. Jest troszeczkę zmodyfikowany, połączyliśmy pewne kategorie. Jak mogą Państwo zauważyć i naprawę tam zostaną, ten przewodnik, ten dokument rozwiewa wszystkie Państwa wątpliwości w tym zakresie. Tak więc, moja prezentacja już jest skrócona i tych wszystkich narzutów nie wskazuje. Natomiast, co jeszcze jest istotne i to też już wskazują zadawane przez Państwa pytania. Oprócz tego wynagrodzenia zasadniczego, kosztem kwalifikowanym mogą być premie, nagrody, ale o tym za chwilę. Co ważne jest? Jak Państwo dokumentują koszty pracy? W przypadku umowy o pracę, który podpisują Państwo z pracownikiem, udostępniają Państwo nam listę płac. Jeżeli jest to pracownik, który jest już u Państwa zatrudniony przygotowują Państwo oddelegowanie do projektu, w którym wskazują, w jakim zakresie ten pracownik będzie pracował w projekcie. Natomiast, jeżeli Państwo nie potrafią określić, że to jest stałe zaangażowanie na przykład: 1/2, 1/4 etatu, wówczas mogą Państwo prowadzić kartę czasu pracy. Czyli, tak jak tutaj wskazuje: oddelegowanie lub karta czasu pracy. Nie ma konieczności dla pierwszego, czyli takiego stałego oddelegowania prowadzenie karty. Mogą Państwo też zatrudnić osoby do projektu na umowę o pracę i umowę zlecenie. Czyli umowy cywilnoprawne. Wówczas dokumentowaniem jest tutaj dana umowa, rachunek wystawiony przez pracownika i następnie protokół odbioru. Też jest istotny element. I tak, jak już rozpoczęłam. Oprócz tych podstawowych składników mogą być premie, kwalifikowane nagrody, premie i dodatki. W pewnym... A przepraszam, bo widzę, że jest pytanie, ale czy mogę prosić o zadanie w tym bloku pytań i odpowiedzi, dobrze, bo może za chwilę już uda się wyjaśnić w dalszej części. Wracając do nagród, premii zwracamy uwagę, że muszą być one przewidziane w regulaminie pracy. Zdarza się czasem, że przedsiębiorcy takiego regulaminu nie mają spisanego. Bardzo prosimy, aby w momencie, kiedy Państwo już myślą i składają, takie regulamin spisać. I to, co jest ważne premie, nagrody muszą dotyczyć i być dostępne dla wszystkich pracowników i być zgodne z obowiązującymi zasadami wynagrodzenia. I w tym momencie można doliczyć wartość takich premii do wynagrodzenie zasadniczego i wskazać taką kwotę, jako łączny koszt wynagrodzenia pracownika. Pozwoliłam sobie też na prezentacji umieścić takie wskazówki, która nam się nasuwają często po analizie wniosków o dofinansowanie w zakresie najczęściej popełnianych błędów. Proszę Państwa, kategoria kosztów wynagrodzenia bardzo często po ocenie przez Panele kończy się rekomendacją, aby Państwo te wynagrodzenie obniżyli. Bierze się to stąd, że

Państwo w bardzo skrótowy, lapidarny sposób określają wartości i wycenę tych wynagrodzeń, dlatego zwracamy uwagę, żeby w uzasadnieniu kosztów, w każdej kategorii, a zaczynam od kategorii wynagrodzenie wskazywali Państwo liczbę osób planowanych do realizacji danego zadania. Liczbę osobo-miesięcy, czyli jak długo dana osoba jak długo planują Państwo zatrudnienie takiej osoby. To, co jest ważne informacje o sposobie obliczenia wynagrodzenia: kierownika, członków zespołu. W jaki sposób Państwo szacowali takie wynagrodzenia. Czyli w uzasadnieniu prosimy, że jest to zgodnie ze stawkami przyjętymi u przedsiębiorcy. Natomiast, jeżeli takie stanowisko do tej pory nie funkcjonowało u przedsiębiorcy, proszę o powołanie się na dany raport. O tym to już koleżanka wskazywała, który to pozwoli ekspertowi rzeczywiście potwierdzić zasadność zaprezentowanego przez Państwa, zaprezentowanej wysokości wynagrodzenia. Odsyłam również w tym momencie Państwa do instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie, bo tam też wskazaliśmy jeszcze inne takie wskazówki i przykłady, jak byśmy chcieli, żeby we wniosku prawidłowo te wynagrodzenia były opisane. I możemy podać właśnie takie przykłady negatywne i pozytywne. Ten pierwszy przykład pokazuje nieprawidłowe wskazanie, opisanie danego, danej nazwy kosztu, która no niestety nie pozwoli ekspertowi oszacować, czy rzeczywiście jest to koszt niezbędny i rzeczywiście prawidłowo wyliczony. I dlatego też prosimy, żeby konkretnie Państwo wskazywali nazwę kosztu. Czyli nie jako kluczowy personel albo wykonawcę a jeszcze tym bardziej nie chcemy widzieć nazwisk, bo w tym zakresie informacje są w części piątej wniosku, aby Państwo wskazali liczbę osób przy danej nazwie kosztu. Uzasadnienie z czego wynika. Proszę zobaczyć, jeżeli Państwo wskażą wymiar, stawkę, wtedy już wiemy więcej, czy są to wartości rynkowe, czy przeszacowane. I też w tej części, tej prawidłowej, wskazano nawet konkretne raporty. One są dla Państwa dostępne, skąd też takie szacowanie się pojawia. Czyli ten przykład pierwszy w 99% zakończy się rekomendacją eksperta do obniżenia, do obniżenie wartości wynagrodzeń. I tak jak powiedziałam, we wniosku o dofinansowaniu jeszcze jest szereg innych przykładów, bo to dotyczy zarówno i umów o pracę, jak i umów cywilnoprawnych. Zapraszam do zapoznania się z tym dokumentem. To może na tyle, jeżeli chodzi o wynagrodzenia. Kolejna kategoria kosztów: podwykonawstwo. W tej kategorii kosztów, planują Państwo zakup usług, których nie mogą Państwo wykonać bezpośrednio u siebie w jednostce, ze swoimi zasobami i na swoim sprzęcie. Czyli jest to... Rozumiemy to jako zlecenie stronie trzeciej części merytorycznych prac projektów. Zarówno w badaniach przemysłowych i pracach

rozwojowych a także w tej kategorii planują Państwo udostępnienie kosztów z zasobów udostępnionych przez strony trzecie. Tutaj dokładnie, mam na myśli wynajem laboratorium wraz z aparaturą. Jeżeli jest taka konieczność, tą usługę planujemy w kategorii "E". W tej kategorii nie planujemy usług pomocniczych. Tak jak usługi prawne czy księgowo. Tak więc, skupiamy się tylko na tych usługach merytorycznych. To, co ważne: kategoria ta jest wyłączona z liczenia kosztów pośrednich. Tak więc tutaj w we wniosku od tej kategorii te koszty się nie naliczają. Tak jak było mówione pewnie w bloku wcześniejszym. Jest to jedyna kategoria, która jest limitowana. Te limity są związane z rodzajem jednostki. Tak więc prosimy o planowanie tych kosztów zgodnie z zapisami regulaminu. Tam te limity się znajdują, już ich tutaj nie wskazywałam. Natomiast w pracach przedwdrożeniowych udostępniamy i w tej kategorii planują Państwo koszty doradztwa i usług równorzędnych, świadczonych przez konsultantów zewnętrznych, które nie mają charakteru ciągłego, czy okresowego. I oczywiście, nie są związane z takimi stałymi usługami u przedsiębiorcy, czy w jednostce, jak usługi doradztwa podatkowego, prawne i reklama. I teraz to, co jest ważne, jeżeli chodzi o prace przedwdrożeniowe pewnie to już było mówione w tym pierwszym bloku, ale przypomnę, że może się tak zdarzyć. Jeżeli przedsiębiorca ma już wykorzystany limit na pomoc de minimis. To może wtedy skorzystać z pomocy publicznej na usługi doradcze. To dotyczy małych i średnich przedsiębiorstw. To już pewnie było mówione, przypominam i wtedy jest to finansowanie w tej kategorii, czyli ta kategoria i te usługi doradcze są, mogą być finansowane albo z pomocy de minimis, albo z pomocy publicznej na usługi doradcze. Też o tym mówi i regulamin. Tak więc, tutaj proszę zdecydować w jakiej części i z której pomocy Państwo w tym zakresie będą korzystali. Jakie tutaj widzimy koszty? Tutaj przede wszystkim widzimy koszty różnych analiz rynkowych, które pozwolą Państwu przygotować już wypracowany, wypracowane efekty w projekcie, do już komercjalizacji. Różnego rodzaju analizy, tutaj rynkowe. Więc prosimy, można skorzystać w tym zakresie z tych kosztów. Na co zwracamy uwagę? Aby we wniosku o dofinansowanie w zakresie tej kategorii, wskazywali Państwo pełną nazwę pozycji budżetowej. Czyli, żeby nie było wpisane: usługa badawcza. Ale pełna nazwa jaką usługę Państwo w tym zakresie planują. Aby było wskazane, dlaczego Państwo taką usługę planują. I wskazany był sposób wyceny. I to też pozwoliłam sobie Państwu taki przykład zamieścić, gdzie bardzo często, jako nazwę kosztu Państwo... To już, co mówiłam. Zlecenie usługi badawczej, z której ekspert, no niewiele wie. Często nam Państwo wskazują, że ona może szerzej była w części piątej opisana. Bardzo za to

dziękujemy, ale proszę jeszcze raz powtórzyć tę nazwę usługi w tej części dotyczącej szacowania kosztów i uzasadnienia. Uzasadnienie, czyli proszę nie pisać: badanie niezbędne do prawidłowej realizacji projektu. My to wiemy, ale dokładnie z czego wynika potrzeba zakupu takiej usługi. No i metoda szacowania. Czyli warto, żeby Państwo już powołali się na rozeznanie rynku, że Państwo tutaj już zbierali oferty w tym zakresie. Nie jest wymagane już przeprowadzenie pełnej zasady konkurencyjności, ale te wstępne szacowanie, bardzo proszę, żeby tutaj już miało miejsce. I trzecia kategoria kosztów, czyli pozostałe koszty bezpośrednio. W ramach tej kategorii, mamy trzy podkategorie. Zacznę od pierwszej, czyli aparatura naukowo-badawcza, wartości niematerialne i prawne. I w pracach przedwdrożeniowych w tej podkategorii planujemy koszty narzędzi i sprzętu wykorzystywane w czasie wykonywania zadań. Jeżeli chodzi o koszt kwalifikowany w tym zakresie, kosztem może być zakup finansowany w 100%, koszty amortyzacji lub koszty odpłatnego korzystania z aparatury naukowo-badawczej, czy sprzętu. Pierwsza, czyli koszty zakupu lub wytworzenia. Istnieje możliwość rozliczania kosztów zakupu. Jeżeli oczywiście ta aparatura, urządzenie służy celom badawczym. Czyli zaplanowali Państwo we wniosku o dofinansowanie i wskazali uzasadnienie poniesienia tego kosztu. Aparatura, czy sprzęt nie przekracza wartości 500 tysięcy zł. No i jednostka nie dysponuje aparaturą, środkiem trwałym, która mogłaby być użyta zamiennie. Natomiast jest pewne, ale i tu pozwoliłam sobie wskazać na kolejnym slajdzie. Przede wszystkim, muszą Państwo porozmawiać z służbami księgowym z księgowością, czy wykonawca ma w ogóle możliwość zgodnie z przyjętymi zasadami w jednostce rozliczać zakup. I bardzo ważne jest to, co mają Państwo zapisane w polityce rachunkowości. Ponieważ nie ma możliwości rozliczenia kosztów zakupu aparatury we wniosku o płatność. Czyli przypuśćmy, zakupili Państwo sprzęt za 100 tysięcy i po uzyskaniu faktury wskazują do rozliczenia, czyli do wniosku o płatność. Natomiast w księgach, będzie co miesięczny odpis amortyzacyjny. Bo zgodnie z polityką rachunkowości wszelką aparaturę od danej wartości, bo to też reguluje ustawa o rachunkowości. Czyli tam wartość jest 10 tysięcy zł na dzień dzisiejszy. Jest u Państwa rozliczana poprzez odpis amortyzacyjny. Zwracamy na to Państwa uwagę, ponieważ zmieniły się w ostatnim czasie zapisy. Myślę tutaj o ustawie o finansowaniu nauki, gdzie wcześniej, gdzie wcześniej, tak zapisy właśnie w tej ustawie pozwalały jednostkom te zapisy przenosić do polityki rachunkowości. Teraz taki zapis, tego zapisu już nie ma. No i tutaj już jest decyzja po Państwa stronie. Proszę to przeanalizować, aby się nie okazało później, że zakupią Państwo sprzęt,

natomiast zgodnie z odpisami amortyzacyjnymi, tylko w części ostatecznie ten wydatek będzie rozliczony. Ponieważ drugą formą rozliczenia kosztów, to jest ten tradycyjny tryb, czyli odpisy amortyzacyjne. Oczywiście też muszą być spełnione warunki, czyli zaplanowane aparatura. Czyli jeszcze raz: jest niezbędne do realizacji, została zaplanowana we wniosku o dofinansowaniu. I w Państwa polityce rachunkowości jest wskazane, że rozliczają Państwo odpisy amortyzacyjne. To, co jest ważne. Proszę przeanalizować, czy zakupiony sprzęt amortyzuje się Państwu w okresie realizacji projektu. Na jak długo jest tam przyjęty okres amortyzacji? Bo w tym momencie te odpisy trzeba oszacować. I jeżeli projekt trwa trzy lata, to przez trzy lata ten odpis kwalifikuje. Natomiast, jest to też bezwzględnie dla każdej aparatury, której wartość przekroczy 500 tysięcy zł. W tym momencie też jest obowiązek i rozliczenia tylko odpisów amortyzacyjnych. I trzecia forma, bardzo często Państwo z tego korzystają, to jest odpłatne korzystanie, czyli inaczej mówiąc leasing, wynajem aparatury. Jeżeli przez krótki czas potrzebują Państwo wynajęcia takiej aparatury, aby przeprowadzić badania, proszę sobie zobaczyć, czy rzeczywiście ten wynajem nie wyjdzie dla Państwa korzystniej finansowo niż zakup. I w tym przypadku, jeżeli chodzi o leasing, zgodnie z przepisami prawa w przypadku leasingu operacyjnego planują Państwo tylko raty kapitałowe. Tu dobrze jest porozmawiać się z firmami i zobaczyć, żeby dla Państwa wyliczyli ten leasing, aby wiedzieć jaka wartość będzie stanowiła raty kapitałowe. Pozostałe inne opłaty są już nie finansowane ze środków. W przypadku leasingu finansowego, są to odpisy amortyzacyjne. I jak w poprzednich częściach: na co zwracamy uwagę? Aby ta aparatura rzeczywiście była wskazana konkretna jej nazwa. Najlepiej model, albo przynajmniej zakres tak, aby ekspert wiedział, rzeczywiście to taką aparaturę, o takiej aparaturze jest mowa. Metoda szacowania, czyli wskazana stawka, żeby Państwo wskazali formę finansowania. Czy to jest zakup, amortyzacja, czy wynajem? Co pozwoli nam tutaj poznać prawidłowość szacowania i prawidłowość tego kosztu. Więcej oczywiście przykładów jest w instrukcji. Druga podkategoria: koszty budynków i gruntów. Tutaj mogą Państwo planować koszty związane z dzierżawą, czy wieczystym użytkowaniem gruntów, a także amortyzację budynku. Zwracam uwagę, bo to też się pojawia się w pytaniach. Zakup gruntu nie stanowi wydatku kwalifikowanego. Czyli, jeżeli Państwo mają potrzeby to Państwo zakupują z własnych środków. A nam przedstawiają do rozliczenia albo raty dzierżawcze w przypadku wynajmowania, albo opłaty za użytkowanie wieczyste. A jeżeli Państwo są właścicielami danych budynków, no to odpisy amortyzacyjne. Co to jest ważne w prawidłowym

uzasadnieniu kosztów. Prosimy o wskazanie, przede wszystkim czasu użytkowania budynku. Merytoryczne uzasadnienie. No i jaka będzie forma rozliczania. I trzecia podkategoria, czyli inne koszty operacyjne. Tutaj już jest duży worek, który tak jak sama nazwa mówi, wskazuje wszystkie inne pozostałe koszty, które dla Państwa są niezbędne do realizacji projektu. Mam tutaj na myśli wszelkie materiały, surowce, półprodukty. Jeżeli Państwo mają już linie technologiczne, jest ona wykorzystywana do projektu, to koszty utrzymania takiej linii. Następnie to, co jest bardzo ważne. Elementy budujące prototyp na stałe w nim zainstalowane. Tutaj prosimy o wszystkie takie koszty, które zgodnie z definicją, przestają być środkiem trwałym. One w momencie zakupu mogą mieć znamiona środka trwałego. Natomiast, jeżeli z tych elementów budują Państwo prototyp, bardzo prosimy, aby były planowane w tej kategorii. Żeby nie pomylić i nie wskazać ich jako aparatura naukowo-badawcza, która w przeciwieństwie do prototypu nie jest tym efektem, Clue projektu, tylko służy Państwu do przeprowadzenia danej części badań. Dalej, delegacje związane z realizacją projektu, delegacje związane z udziałem w konferencjach i koszty związane z konferencjami. Dalej, takie usługi drobne, usługi doradcze, wspierające projekt. Tutaj mam na myśli na przykład usługi brokera technologii, który dla Państwa wykona jakąś analizę. Czy usługi obce, takie jak usługi serwisowe, koszty napraw, czy usługi transportowe związane np. z zakupem materiałów. O kosztach już mówiłam. Dalej, koszty szkoleń. Jeżeli Państwo zakupili aparaturę naukowo-badawczą, wymaga ona przeszkolenia pracowników, też taki koszt może być kosztem kwalifikowanym. I to, co ważne: koszt audytu zewnętrznego, jako że wszyscy Państwo będą zobowiązani do przeprowadzania audytu w projekcie. Może on stanowić koszt kwalifikowany. Jeżeli ten audyt zaczyna się i zostanie przeprowadzony po zrealizowaniu 50% planowanych wydatków i zakończy się przed zakończeniem projektu. W tym momencie. I wynajem powierzchni laboratoryjnej. To też jest częste pytanie. Czyli, jeżeli potrzebują Państwo wynająć powierzchnię, w której to będą przeprowadzane badania. Zwracam na to uwagę. Czyli ta część merytoryczna, to taki koszt planujemy w kategorii "OB". Natomiast tak jak już mówiłam, jeżeli istnieje możliwość od tego samego podmiotu wynająć powierzchnię laboratoryjną wraz ze sprzętem, wówczas taki koszt planujemy w kategorii "E". Tutaj nawet za tą powierzchnię laboratoryjną możemy uważać ta część wydzielona w projektach informatycznych, w którym to jest zespół projektowy, w którym są odpowiednie serwery, sprzęt i w którym przeprowadzane jest, jeżeli powierzchnia laboratoryjna dotyczy zarówno tej części merytorycznej, jaki i też jest cały personel wspierający, to wtedy w części rozliczają



Państwo to w kosztach bezpośrednich. Natomiast w pracach przedwdrożeniowych, oprócz tych kosztów z tej wcześniejszej części, mogą planować jeszcze Państwo koszty opłat urzędowych ponoszonych w związku z realizowaniem prac. Tutaj mam na myśli opłaty urzędowe dotyczące pozyskania patentów, certyfikatów, dalej związane z dopuszczeniem do badań. Czy koszty rzeczownika patentowego. To tutaj też prosimy o planowanie takich kosztów w kategorii "OB". Oczywiście, aby prawidłowo i mieć tu pewność, że prawidłowo Państwo opisali koszty, zwracam uwagę, aby wpisywać nazwę materiałów, przede wszystkim elementy prototypu, żeby zaznaczać, że jest to prototyp. Następnie, aby podać pełną nazwę usługi doradczej w pracach przedwdrożeniowych. Wskazałam tu ilości materiałów. Nie chodzi nam, żeby wskazywać co, do tak podajemy kolokwialnie do każdej śrubki. Natomiast jest różnica, jeżeli Państwo wskażą, że te materiały Państwo potrzebują w ilości kilograma, inaczej w ilości jednej tony. Czyli, żeby wskazać, oszacować, przynajmniej w jakiś sposób w miarę katalog zamknięty materiałów. Bo to też się przekłada na później ocenę budżetu. No i merytoryczne uzasadnienie, aby nie pisać: koszt niezbędny do realizacji, tylko pisać do czego dane materiały czy usługi będą niezbędne. Na tym skończyłam omówienie kosztów bezpośrednich i od poniesionych kosztów bezpośrednich, mają Państwo prawo naliczyć sobie koszty ogólne. Koszty ogólne w fazie badawczej są wyliczane zgodnie z przedstawionym wzorem. Czyli, jako suma kosztów "Op", czyli kategorii "Op" i kosztów wynagrodzeń. Maksymalnie 25%. Pewnie system ustawia i z automatu wylicza i też waliduje tę wartość. W pracach przedwdrożeniowych dodatkowo system waliduje jeszcze drugi warunek. Czyli zarówno musi być spełniona ta wartość 25% od kategorii "Op" i "W", jaki i też nie może przekraczać 15% całkowitej wartości tego zadania prac przedwdrożeniowych. Ale z tego co wiemy, system ustawiony jest. I proszę się nie zdziwić, że jeżeli rzeczywiście Państwu system, wyliczą sobie Państwo te 25%, istnieje możliwość, że zostanie to obniżone, aby spełniać te dwa warunki łącznie. To, co jest ważne, pewnie Państwo już wiedzą, ale przypomnę, że koszty ogólne przyjmujemy jako wydatki poniesione. Czyli nie są Państwo zobowiązani do opisywania dokumentów księgowych w ramach projektu na potwierdzenie wydatku. Stąd też nasze kontrole oczywiście nie weryfikują poszczególnych faktur. To, co weryfikujemy, to tylko zaksięgowanie. Czyli przeksięgowanie tych kosztów w danym okresie. Najczęściej to Państwo robią w momencie, gdy już przygotowują wniosek o płatność. Czyli za dany okres sprawozdawczy, muszą być te koszty zaksięgowane. Jako, że jest katalog kosztów kwalifikowanych ograniczony, bardzo gro kosztów stanowią koszty niekwalifikowane.

Oczywiście pełen katalog albo katalog kosztów jest w pełnym zakresie w przewodniku kwalifikowalności. Tutaj pozwoliłam sobie wskazać tylko najczęściej popełniane błędy, czyli takie składniki, które znajdujemy u Państwa już później w rozliczeniach. Czyli koszt niekwalifikowany to rozliczone nagrody jubileuszowe, bardzo często ekwiwalenty za niewykorzystany urlop. Bardzo często rozliczają Państwo dodatkowe świadczenia jakie mają Państwo dla pracowników. Czyli koszty świadczeń medycznych, dopłaty do okularów. Rozliczają Państwo nadgodziny, czy jakieś dodatki: za znajomość języków. Bardzo różnie to bywa. Bardzo proszę przeanalizowanie składników Państwa wynagrodzeń. I później to rozliczenia po prostu wyłączać te wydatki. Oczywiście te koszty nie mogą stanowić, ani w całości lub w części wymaganego wkładu własnego. Czyli po prostu, trzeba je wyłączyć z rozliczenia. Więcej w przewodniku. Króciutko o wkładzie własnym. Tak jak mówiłam, jest to sprawa bardzo prosta. Ponieważ wkład własny wnoszą Państwa w formie finansowej. Każdy wydatek dzielą Państwo zgodnie z otrzymanym dofinansowaniem. Podlega oczywiście ten wkład ewidencji księgowej, który później weryfikujemy. I oczywiście rekomendujemy, wskazujemy, aby ten wkład własny był proporcjonalny, był wnoszony proporcjonalnie i był dzielony z rozliczeniem każdego wydatku. I już ostatnie slajdy dotyczą przyjętych zasad wypłaty środków finansowych. Po podpisaniu umowy, wypłaty, co do zasady są... Czyli dofinansowanie wypłacamy w formie zaliczek. Pierwsza zaliczka, przeważnie jest to zaliczka z automatu. A dalsze zaliczki są wypłacane po wykorzystaniu 70% otrzymanego dofinansowania. Oczywiście zgodnie z harmonogramem płatności, które Państwo wskażą nam w umowie o dofinansowanie. Już otrzymywałam od Państwa pytania. Istnieje możliwość, że ta wypłata środków będzie się odbywała poprzez refundację kosztów. Tak jak już było wskazane, załącznikiem do wniosku jest sytuacja finansowa. Jest to załącznik po to abyśmy przeanalizowali Państwa sytuację finansową. I może się tak zdarzyć, że otrzymają Państwo rekomendacje, że będzie projekt finansowany w formie refundacji albo, jeżeli chcą Państwo otrzymywać zaliczki, prosimy o złożenie dodatkowego zabezpieczenia. Więcej szczegółów jest zapisane i będzie udostępnione w umowie o dofinansowanie. Nasze doświadczenie pokazuje, także bardzo często, jeżeli nie mają Państwo historii finansowej. Proszę się liczyć wtedy i przygotować się na finansowanie projektów w formie refundacji. I tak jak mówiłam, warunkiem otrzymywania kolejnej transzy jest rozliczenie minimum 70% przekazanych środków. Przypominam, oczywiście bardzo warunkiem w ogóle uruchomienia płatności, będzie prawidłowo złożony weksel. Dlatego, tak jak już koleżanka uczulała, bardzo

prosimy o sprawne składanie. Abyśmy te zaliczki mogli Państwo, tak jak powiedziałam. Pierwsza zaliczka jest wypłacana z automatu, abyśmy mogli uruchomić na podstawie podpisanej umowy i po zweryfikowaniu weksla. Audyt zewnętrzny, tak jak mówiłam, jest on obowiązkowy dla wartości dofinansowania, które przekracza 3 miliony zł. W przewodniku kwalifikowalności, opisaliśmy więcej. Jak byśmy chcieli, żeby ten audyt wyglądał. Jakie są warunki, aby audyt spełniał warunki. I to, co jest ważne. Proszę pamiętać, że liczymy od tej wartości dofinansowania. Czyli nie od kosztów kwalifikowanych, tylko ten próg dotyczy wartości dofinansowania. Są Państwo zobowiązani taki raport złożyć najpóźniej z raportem końcowym. Tak jak mówiłam już. I rozpocząć co najmniej już po zrealizowaniu 50% planowanych wydatków. Więcej w przewodniku. Zapraszam do zapoznania się ze szczegółami. I już podsumowując. W jaki sposób rozliczają Państwo i dokumentują koszty? Przede wszystkim muszą Państwo prowadzić wyodrębnioną ewidencję księgową. To nie jest dla Państwa nic nowego. Tylko przypominamy. Natomiast, jeżeli są podmioty, które zgodnie z ustawą nie są zobowiązane do prowadzenia ewidencji, wyodrębnionej ewidencji. Wówczas muszą prowadzić już dodatkowe rejestry. Bardzo często są dodatkowe pliki Excela, które są udostępnione na, przy okazji naszych kontroli, w których to Państwo wskazują nam wszelkie zaewidencjonowane koszty. Tak jak mówiłam, oprócz tutaj ponoszenia kosztów zgodnie z wnioskiem, zaplanowanymi kosztami we wniosku o dofinansowanie. Są Państwo zobowiązani do ponoszenia kosztów zgodnie z zasadą uczciwej konkurencji, jawności przejrzystości. I o tym więcej za chwilę. Dowodem poniesienia jest wystawiona faktura, inny dokument księgowy o równoważnej wartości dowodowej zgodnie z ustawą o rachunkowości. No i oczywiście warunkiem uznania kosztu jest jego prawidłowe opisanie. Czyli są Państwo zobowiązani do prawidłowego opisanie. Czyli na fakturze na danej liście płac, powinno być wskazane numer umowy, numer zadania, kwotę kwalifikowaną i kategorie kosztu. To są takie minimalne informacje, które pozwalają nam uznać i prawidłowo później zidentyfikować koszt. To pokrótce byłoby na tyle. Zapraszam teraz Państwa do tej części, Zasady Konkurencyjności. A później przejdziemy do bloku pytań i odpowiedzi.

[Krystian Saks](#)

- [Krystian Saks] Szanowni Państwo. Dzień dobry. Pozwolicie Państwo, że wstanę. Tytułem wstępu. Może najpierw się przedstawię. Radca prawny Krystian Saks, kierownik sekcji w Dziale Finansowania Projektów. Z przyzwyczajenia chciałoby się rzec, że zapraszam Państwa

do kolejnej zasady konkurencyjności, która, już tak często podała na tym spotkaniu. Nie mniej chciałbym tutaj pewne rzeczy wyjaśnić. W ramach umów krajowych i takiej pierwszej umowy Krajowej, co do której wymyśliliśmy pewną nowatorską koncepcję udzielania zamówień publicznych. Czyli w ramach: Ścieżki dla Mazowsza. Zasada konkurencyjności, którą Państwo, zapewne doskonale znają z wytycznych dotyczących kwalifikowalności wydatków nie obowiązuje. Czyli te wytyczne w zakresie projektów unijnych nie obowiązują. Czyli musimy sobie pewne teraz rzeczy zrewidować, czyli ani rozeznanie rynku, ani zasada konkurencyjności, ani baza konkurencyjności nie będą się pojawiały na tym spotkaniu. Z tego względu, że mamy do czynienia z inną procedurą z innym trybem. Więc tak dla jasności możemy nazywać ten aspekt konkurencyjnością, natomiast to będzie procedura stricte uregulowana tylko i wyłącznie w umowie o dofinansowanie. Jeśli chodzi o agendę dzisiejszego spotkania, to na początku przedstawię Państwu, jakie są ramy prawne. Jest przede wszystkim umowa o dofinansowanie, tam jest paragraf dziesiąty i w ramach paragrafu dziesiątego będą Państwo mieli opisane wszystkie zasady udzielania zamówień publicznych. Kolejne kwestie to podstawowe zasady, elementy z zapytania ofertowego dotyczące publikacji ... Mały problem techniczny. Kwestie dotyczące zwolnień z tych procedur, kwestie korekt finansowych, jak również relacje pomiędzy konsorcjantami w ramach dziedziny udzielania zamówień publicznych. Jakie są podstawowe zasady udzielania zamówień publicznych w ramach Ścieżki dla Mazowsza? Przede wszystkim są to cztery elementarne reguły. Zasada równego traktowania wykonawców, zasada jawności, zasada uczciwej konkurencji oraz zasada efektywności. Są to podstawowe wartości, które powinny przyświecać zamawiającemu w ramach procedury określonej w umowie o dofinansowanie. W przypadkach wątpliwych my będziemy posługiwać się tymi wartościami przy ocenie danych przypadków wątpliwych, nazwijmy to. Więc, jakby te główne wartości powinny być respektowane przez naszych zamawiających. A my z nich będziemy wyciągać słuszne wnioski w ramach kontroli i weryfikacji. Jeśli chodzi o ramy prawne to, tak jak już wspomniałem paragraf dziesiąty, umowy o dofinansowanie. Ta umowa mam nadzieję niebawem już się pojawi na naszej stronie internetowej, więc tak naprawdę moja prezentacja ma charakter taki pionierski, prekursorski. W związku z tym, postaramy się również tę prezentację, jak najszybciej na naszej stronie zamieścić, żeby Państwo mieli już pewne, ułatwione zadania. Tutaj na tym slajdzie, mamy podział dychotomiczny. Na podmioty, które są zobowiązane do stosowania ustawy: Prawo zamówień publicznych, a także na pozostałe podmioty, które są

zobowiązane do stosowania umowy o dofinansowania. Czyli te podmioty, które są zamawiającymi w rozumieniu PZP, stosują PZP. I ich umowa o dofinansowanie nie dotyczy. Jeśli chodzi o pozostałych zamawiających głównie przedsiębiorców, którzy nie są jednostkami sektora finansów publicznych. Oni stosują w pełnej rozciągłości tryby określone w umowie o dofinansowanie. Zaczniemy teraz od szacowania wartości zamówienia. Zamawiający mówimy, oczywiście o tym trybie z umowy. Ustawa, to nie jest prezentacja dotycząca ustawy PZP. Skupimy się na tym, co jest nowatorskiego w naszej umowie. I umowa mówi następująco: zamawiający powinien oszacować wartość zamówienia z należytą starannością. Co się kryje za tym sformułowaniem? Powinien uwzględnić, tak zwane trzy tożsamości. Pierwsze to tożsamość przedmiotowa, droga do tożsamość podmiotowa i trzecia, to jest czasowa. Spełnienie wszystkich tych trzech tożsamości powoduje, że mamy do czynienia z jednym zamówieniem. Nawet, jeżeli jest podzielony na postępowań. Czyli muszą Państwo, zanim zaczną właściwe postępowanie, przeprowadzić szacowanie wartości zamówienia i dokonać takiego testu tożsamość. Te trzy tożsamości, one działają na podobnych zasadach, jak w ramach zasady konkurencyjności, czy ustawy PZP. Więc też nie będę specjalnie, jakby przywiązywał do tego uwagi. Muszą Państwo tak określić, ocenić i przedmiot zamówienia i potencjalnych wykonawców, a także czas realizacji tych zamówień. Czyli mamy tu na myśli: czas realizacji projektu, żeby wyeliminować potencjalne ryzyko dzielenia zamówień. Teraz przejdziemy do trybów. Mamy trzy tryby. Pierwszy tryb do 10 tysięcy zł netto, czyli do początkowej wartości środka trwałego. Mają tutaj Państwo wolną rękę, nie obowiązują żadne zasady. My nie będziemy weryfikować tego typu postępowań. Jeśli chodzi o kolejny tryb, czyli taki uproszczony, przejściowy. Obowiązuje od 10 tysięcy zł netto do 120 tysięcy zł netto. I generalnie w ramach tego trybu obowiązuje zakaz udzielania zamówień podmiotom powiązanym. I ogólne zasady udzielania zamówień, o których mówiłem wcześniej. Więc tak naprawdę nie ma tam żadnych sztywnych elementów i zasad, oprócz unikania konfliktu interesów. I w ramach takiego postępowania mogą Państwo wybrać wykonawcę. Tryby szczegółowe, nazwijmy to procedurą ofertową, postępowaniem ofertowym. Obowiązuje dla zamówień o wartości powyżej 120 tysięcy zł netto. I to jest ten właściwy tryb. On jest dość szczegółowo przez nas uregulowany w ramach umowy. Według niego, zapewne większość z Państwa będzie udzielać zamówień w projekcie. Tak jak już wspominałem, tryb uproszczony zamówienia, bagatelne. Obowiązuje od złotówki do 10 tysięcy zł netto. Nie mają Państwo tutaj żadnych obowiązków, jeżeli chodzi o konkurencyjność

wydatków. Mogą Państwo równie dobrze udzielić tego zamówienia podmiotowi powiązanemu. Kolejny tryb. Tryb uproszczony. Od 10 do 120 tysięcy zł. Tak jak już wspomniałem w ramach niego obowiązuje przede wszystkim zakaz udzielania zamówień podmiotom powiązanym z zamawiającym. Następny tryb, powyżej 120 tysięcy zł netto, włącznie z tą kwotą. I tutaj mamy dość jasne reguły. Lider konsorcjum lub konsorcjant udziela zamówienia poprzez publikację. Publikacje, gdzie? Na swojej stronie internetowej oraz przez wysłanie zapytań ofertowych do trzech potencjalnych wykonawców. Nie ma tutaj bazy konkurencyjności, nie ma tutaj dodatkowych wymogów. Zrezygnowaliśmy z wymogu publikacji w siedzibie beneficjenta, w siedzibie wykonawcy, w siedzibie zamawiającego. Więc te dwa elementy, spełnione łącznie upoważniają Państwa do kwalifikowania wydatku, przynajmniej w tym aspekcie. I to jest ten tryb podstawowy, tryb ofertowy. Kolejne. Jakie są elementy? Zapytanie ofertowe musi się składać, co najmniej z czterech elementów. Pierwszy element: opis przedmiotu zamówienia. Tutaj się powinni Państwo stosować podstawowe normy wynikające z zasad udzielania zamówień publicznych. To znaczy, że opis przedmiotu zamówienia powinien być sformułowany w sposób przejrzysty, wyczerpujący, dokładny. W taki sposób, żeby był zrozumiały dla potencjalnego wykonawcy. To jest pierwszy element. Kolejny element, to są kryteria oceny ofert. Muszą być zawarte według jakiegoś miernika. Muszą Państwo ocenić tych wykonawców. Kolejny element: termin składania ofert. I co, do terminu składania ofert, pojawiło się już przed naszym spotkaniem masę pytań, masę telefonów. Otóż, nie wskazujemy Państwu w ramach Ścieżki dla Mazowsza konkretnego terminu: siedmiu, czy 30 dni. Szczególne kontrowersje wzbudza termin 30 dni. Bowiemy wielu z Państwa myślało, że będą tutaj w sposób jakiegoś pośredni implementowany, wytyczne i wymogi z wytycznych dotyczących zasady konkurencyjności. Niemniej w tym zakresie, tutaj w kolejnym slajdzie pokażę Państwu istotną zmianę, jeśli chodzi o termin publikacji. My wymagamy tylko od Państwa tego, żeby termin na składanie ofert był wystarczający dla potencjalnego wykonawcy, żeby ten przygotował ofertę i ją złożył. Także to też jest, jakby w znacznej mierze uzależnione od tego z jakim przedmiotem zamówienia mamy do czynienia. Jeżeli to jest zamówienie złożone, no to, oczywiście dobrze byłoby zapewnić temu wykonawcy odpowiedni czas, a nie kilka godzin na składanie ofert. Więc tutaj, jakby apeluję do Państwa rozsądku, żeby Państwo odpowiednio do przedmiotu zamówienia ten termin określili. Natomiast my, nie będziemy ingerować poprzez jakieś analogie do siedmiu, czy 30 dni i oceniać tego według tego probierza. Ostatni element: termin realizacji zamówienia,

również element obligatoryjny. Jeśli chodzi o kryteria oceny ofert, one mają mieć przede wszystkim charakter nie zawężający. Czyli w taki sposób muszą Państwo określić kryterium oceny ofert, żeby w sposób dyskryminacyjny nie określało tych mierników, według których Państwo będą przyznawać punkty danym wykonawcom, danym oferentom w ramach postępowania. Kolejna kwestia związana z kryteriami oceny ofert wiąże się z odniesieniem ich do właściwości wykonawcy. Nie mogą odnosić się do właściwości wykonawcy, kryteria mogą tylko i wyłącznie dotyczyć cech przedmiotów związanych z przedmiotem zamówienia. Jest to o tyle subtelna kwestia, że często Państwo, przynajmniej w ramach zasady konkurencyjności w projektach unijnych, nieświadomie podnoszą, odnoszą się w kryteriach do doświadczenia wykonawcy, potencjału, do jego sytuacji ekonomicznej, do kryterium geograficznego. Ostatnio mieliśmy taki przypadek, że zamawiający beneficjent wskazał w kryteriów oceny ofert miejsce wykonania, miejsce wykonania usługi. I według bliskości miejsca, były przyznawane odpowiednio punkty. No i to kryterium geograficzne zostało przez nas zakwestionowane. A z tego względu, że nie odnosiło się do przedmiotu zamówienia, tak jak twierdził nasz zamawiający, tylko do właściwości związanych z osobą wykonawcy. Bo to od wykonawcy zależało w jakim miejscu wykona to świadczenie. I więc im bliżej siedziby zamawiającego, tym większą szansę miał na wygranie tego postępowania. Kolejna kwestia to jest zapewnienie w ramach procedury ofertowej równego traktowania i równego dostępu do informacji dla wykonawcy. Nikt nie może być dyskryminowany, ze względu na jakieś cechy szczególne. To znaczy, kryje się pod ten aspekt wyjaśnień i pytań, przede wszystkim, które są formułowane na etapie postępowania. Czyli wykonawca, potencjalny wykonawca zgłasza się do Państwa, jako zamawiającego z pytaniami, wyjaśnieniami, z prośbą o wyjaśnienia opisu przedmiotu zamówienia albo innych aspektów związanych z zapytaniem ofertowym. Państwo powinni te wyjaśnienia, po pierwsze ich udzielić, a po drugie najlepiej jest je opublikować, przynajmniej dla innych wykonawców, którzy również złożyli oferty w ramach postępowania, żeby wszyscy mieli równy dostęp do informacji. Kolejna kwestia: termin składania ofert. Tak jak już wskazywałem wcześniej, powinien być wystarczający do przygotowania i złożenia ofert. Nie narzucamy żadnego sztywnego terminu. To jest na pewno, jakby dla Państwa z korzyścią, bowiem uelastyczniliśmy system i nie wymagamy już określonej liczby minimalnych dni na złożenie ofert. Kolejna kwestia, informacja o upublicznienie wyników postępowania w ramach przestrzegania zasady jawności, muszą Państwo również ten aspekt wypełnić i upublicznić po przeprowadzeniu postępowania i

wyborze wykonawcy informacje o jego wyniku. W ramach kwestii dotyczącej wyników postępowania, powinni również Państwo przygotować protokół. Protokół powinien zawierać kilka podstawowych elementów, które są wymienione na tym slajdzie. Informacje o wyborze, powinien mieć to też określone załączniki w postaci ofert. Powinien też mieć jakąś informację na temat szacowania wartości zamówienia. W taki sposób, żeby zapewnić właściwą ścieżkę audytu dla nas, żeby później nie było wątpliwości, w jaki sposób Państwo doszli do konstatacji, jaki jest właściwy tryb, dlaczego, dlaczego zamówienie nie jest tożsame z poprzednim, już udzielanymi podobnymi na przykład. Więc to nam znacznie pomoże, przy ocenie i weryfikacji postępowań dotrzymanie tych elementów. Kolejna kwestia dosyć istotna i ona, jakby została z poprzednich umów krajowych, również utrzymana. Mianowicie kwestie zakazu powiązań. Zakaz powiązań, który Państwo znają z wytycznych różni się od tego, który określiliśmy w tej umowie. Ten zakaz powiązań w ramach umowy krajowej w ramach Ścieżki dla Mazowsza, więc znacznie bardziej rygorystyczne niż w przypadku zasady konkurencyjności. Niemniej jest więcej możliwości, o których będzie mowa później w zakresie ewentualnego wyłączenia procedur i udzielenia zgody na podwykonawstwo podmiotu powiązanego. Tak jak Państwo tutaj mają na slajdzie w przypadku podmiotu powiązanego mogą Państwo w sytuacjach szczególnych, czyli uwzględnionych, uwzględniające pewne elementy celowościowe lub ekonomiczne. Jeżeli Państwo to należycie uzasadniają, mogą Państwo skorzystać z tego mechanizmu i udzielić podmiotowi powiązanemu. Definicja podmiotu powiązanego będzie w następnym slajdzie tego zamówienia. Jeśli chodzi o kwestie związane z definicją. Definicja podmiotu powiązanego, wykonawcy powiązanego to ona jest określona na sztywno. Są to cztery podstawowe elementy, które odwołują się do ustawy o rachunkowości. Na ustawę o podatku od towarów i usług, do rozporządzenia 651/2014. A także do wszelkich stosunków, relacji prawnych lub faktycznych, które mogą wzbudzić wątpliwości. A wątpliwości muszą być skierowane do kwestii bezstronności i unikania konfliktu interesów. Czyli de facto większość powiązań będzie uznawana za spełniające te kryteria, dlatego, tego też należy uważać przy ewentualnym, ewentualnej ocenie wykonawcy. I oczywiście prace wykonawcy, którzy spełniają te kryteria bez zgody, naszej zgody NCBR, nie mogą być wykonawcami w ramach projektu w ... Chciałem powiedzieć Szybkiej Ścieżce, ale to jest ścieżka tylko dla Mazowsza i tutaj w tym zakresie, będą mogli Państwo udzielić zamówienia podmiotowi powiązanemu. Teraz przejdziemy do kwestii wyłączeń. Wyłączenie ze względu na monopol wykonawcy.



Mowa, oczywiście o monopolu przede wszystkim naturalnym, ewentualnie oligopolu. Dodatkowo w sytuacjach, kiedy nie ma ważnych ofert lub żaden z wykonawców nie zgłosił się w ramach postępowania. A także pilna potrzeb udzielenia zamówienia. Jeśli chodzi o pierwszy wariant możliwości zwolnienia Państwa z zasad udzielania zamówień publicznych. On odnosi się do podobnego mechanizmu, który z sukcesem jest stosowany w wytycznych dotyczących kwalifikowalności wydatku. Mianowicie w kwestii takiej, że Państwo przeprowadzają postępowanie, ale nikt nie składa ważnej oferty albo wszyscy wykonawcy są wykluczeni, wówczas mogą Państwo z wolnej ręki bez istotnych zmian warunków, bez istotnych zmian warunków zamówienia udzielić z wolnej ręki tego zamówienia. Kolejna kwestia, również w wytycznych uregulowana, to jest pewna ..., czyli ona odnosi się do monopolu naturalnego ze względów technicznych lub ze względu na ochronę praw autorskich. Jeżeli ktoś ma patent, oczywiście to ta osoba, czy ta firma będzie naturalnym wykonawcą tego zamówienia, a więc nie ma sensu tworzyć tutaj fikcji. Dlatego też w tym zakresie również dopuszczamy możliwość udzielenia z wolnej ręki zamówienia, które spełnia te kryteria. Kolejne wyłączenie: pilna potrzeba. Co to znaczy pilna potrzeba? To znaczy, taka potrzeba, która powstała na skutek sytuacji, której Państwo, jako zamawiający nie byli w stanie wcześniej przewidzieć. Powinni w tym zakresie Państwo dochować, oczywiście należytej staranności. Mowa tutaj przede wszystkim o jakiś klęskach żywiołowych, awariach w sytuacjach, gdzie, na przykład spali się Państwu zakład albo laboratorium. Czego, oczywiście Państwu nie życzę. Więc w takich sytuacjach, dopiero ta pilna potrzeba ona się uzewnętrznia i wtedy mogą Państwo skorzystać z tego wyłączenia. Kolejne wyłączenie. Wyłączenie, jeśli chodzi o kwestie prawne proceduralne. Wyłączenia. Jak stosować, jak je właściwie zastosować i jak uwzględnić te wymogi wynikające z umowy? Tak jak już wspominałem wcześniej, musi być ono, ten wniosek o wyrażenie zgody na wyłączenie musi być uzasadnione, ale musimy mieć podstawę do tego, żeby ocenić to według tych przesłanek, które są określone albo w umowie, albo w ustawie też, bo później będą pełne odwołania do ustawy: Prawo Zamówień Publicznych. I tutaj, muszą Państwo: Po pierwsze przestrzegać kwestii tego pisemnego uzasadnienia, a po drugie nie mogą Państwo udzielić zamówienia podmiotowi powiązanemu bez naszej zgody. Tak jak już przed chwilą wspominałem. Mamy tam również odwołanie do artykułu: 4 PZP. I w tym zakresie powołujemy się na dobrodziejstwo ustawy, czyli kwestii związanych z umowami o pracę i pozostałych zwolnień, które są uregulowane w tym artykule. W ramach tego artykułu, jest

kilka wyłączeń, które już z powodzeniem są wykorzystywane w ramach projektów unijnych. I w ramach tego, skoro ustawa nie żąda zakazu powiązań to również w zakresie my rezygnujemy z wymogu zgody na ewentualne podmioty powiązane, czy ich, na przykład w przypadku umów o pracę są Państwo, po pierwsze zwolnieni z procedur, po drugie nie muszą Państwo prosić nas o zgodę na ewentualny podmiot powiązany. Inna sytuacja jest w przypadku umów cywilnoprawnych. W ramach umów cywilnoprawnych stosujemy ogólne reguły udzielania zamówień, które określone w umowie o dofinansowania. Kolejne wyłączenie. Wyłączenie z art. 4 pkt 3 lit. e). Tak zwany podział korzyści. W przypadku zlecenia w ramach zamówienia usługi badawczo-rozwojowej, mogą Państwo podzielić się korzyściami i ten podział korzyści udokumentować. W ramach naszych projektów unijnych, ten podział korzyści w praktyce, mniej więcej wygląda tak, że w ramach umowy o realizacji zamówienia Zamawiający dzieli się korzyściami, przyszłymi korzyściami. Na przykład zyskami, dochodami w jakimś procencie, czy kwotę ryczałtową przez jakiś okres z wykonawcą. I to jest, nazwijmy to pewien taki model dodatkowego wynagrodzenia w przypadku założymy komercjalizacji wyników prac B+R. Czyli tutaj zamawiający dzieli się z wykonawcą pieniędzmi, a nie prawami. Kolejne wyłączenie odnosi się do: najmu, dzierżawy budynków, gruntów w ramach art. 4 pkt. 3 lit i). W tym zakresie również Państwo obowiązuje to dobrodziejstwo wynikające z ustawy PZP, tu również nie ma wymogów w zakresie zgody na podmioty powiązane, więc bezpośrednio mogą Państwo stosować ustawę. I ostatnia, chyba najistotniejsza rzecz. W ramach umowy o dofinansowanie wskazaliśmy, że będziemy mogli w pewien sposób, zgodnie z zasadą proporcjonalności stosować korekty finansowe i różne stawki korekt finansowych w zależności od błędu i przewinienia Państwa. Wcześniej wyglądało to trochę niekorzystnie z Państwa strony. Bowiemy w przypadku jednego błędu, jednego uchybienia przy udzielaniu zamówień publicznych, zgodnie z umową. Dodatek był w całości niekwalifikowany. Nie było tam żadnej możliwości różnicowania korekt finansowych. Od 100 do 5%, teraz rozporządzenie i odwołanie się do niego poprzez zastosowanie zwrotu odpowiednio, będziemy mogli stosować wymiar korekt finansowych w zależności, oczywiście od uchybienia. W zgodności z tym, co jest zapisane w umowie o dofinansowanie. I ostatni slajd odnoszący się do relacji z samym konsorcjum. W ramach konsorcjum partnerzy nie mogą zlecać sobie nawzajem wykonania usług, robót budowlanych, dostaw. Czyli istnieje bezwzględny obowiązek, jeśli chodzi o konsorcjantów. Konsorcjant nie może być wykonawcą w projekcie innego konsorcjanta. To również wynika z umowy. Ten zakaz musi być

przestrzegany, ale oczywiście to nie odnosi się do kwestii doboru konsorcjantów, jako konsorcjanta, partnera do projektu. Bo to nie mamy do czynienia z zamówieniem publicznym, tylko z kwestii kontraktowymi. Państwo Podpisują umowę konsorcjum i do niej nie potrzebują wybierać konsorcjanta zgodnie z ustawą PZP, czy umowa o dofinansowanie. W tej kwestii, jakby Państwo są bezpieczni. Natomiast ewentualne zlecenia jakiś usług, czy dostaw wykonawcy. Grozi uznaniem tych dodatków za niekwalifikowane. Jeśli chodzi o moją prezentację to wszystko. Dziękuję Państwu za uwagę. I zapraszam do zadawania pytań.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam pytanie związane z tym ostatnim slajdem. Między innymi, chodzi o to, czy współkonsorcjant z natury jest traktowany, jako podmiot powiązany, czy to dotyczy się tylko tych dostaw usług i nie, na przykład zamówień?

Krystian Saks

- [Krystian Saks] Zamówienia to właśnie dostawy, usługi i roboty budowlane. Więc to konsumuję już. Czyli on zawsze będzie podmiotem powiązany, a oprócz tego, że będzie podmiotem powiązany to będzie konsorcjant, czyli na podstawie odrębnego przepisu wynikające z umowy, nie będzie mógł być tym wykonawcą, niezależnie od przedmiotu zamówienia.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Czyli, na przykład wynajem powierzchni laboratoryjnej konsorcjanta...

Krystian Saks

- [Krystian Saks] Jest niemożliwa.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Dziękuję.

Sylwia Dąbrowa

- [Sylwia Dąbrowa] Jeżeli posiada powierzchnię laboratoryjną to powinien ten koszt zaplanować, jako własny koszt we wniosku o dofinansowanie.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Rozumiem, dziękuję.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam pytanie do pozycji koszty delegacji i koszty udziału w konferencjach. To jest w stosunku do nowej ścieżki, to jest nowość. Z drugiej strony rano usłyszeliśmy, że premię za szerokie rozpowszechnianie wyników rozliczamy po zakończeniu projektu. Więc zadaje pytanie: w jakich przypadkach Państwo widzą uzasadnione wykorzystanie tej pozycji? Czy to jest nie wiem, kadra badawcza może jeździć na konferencję, aktualizować sobie wiedzę?

#### Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Tak to rozumiemy. Czyli planują Państwo takie delegacje, albo udział w konferencji, które przyczynią się do realizacji, pozwolą Państwu wymienić doświadczenia między innymi. Tak, tutaj uczestnikami konferencji i też przy okazji promują projekt. To też może być jeden z elementów. W tym przypadku rozliczają Państwo takie koszty i wskazują uzasadnienie.

#### Sylwia Dąbrowa

- [Sylwia Dąbrowa] Natomiast, tutaj zwracamy uwagę na jedną rzecz, czyli koszty związane z szerokim upowszechnieniem, promocją produktu, która jest dodatkowo punktowana. Poza okresem realizacji projektu, one są po prostu niekwalifikowane, jest to Państwa dodatkowy wkład własny, już pozaprojektowy.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja chciałem zapytać o umowy zlecenia. Bo umowy zlecenia są w kategorii wynagrodzeń. Z drugiej strony są przedmiotem postępowań o zamówienie publiczne. I chciałem zapytać o know-how wnioskodawcy. Jeżeli mamy zatrudnionych pracowników na umowy zlecenia, którzy są naszym personelem badawczym, którym chcielibyśmy się pochwalić. No to widzę pewien problem z tym, że potem może się okazać, że my tego personelu tak naprawdę na drodze postępowania o zamówienie publiczne nie wyłonimy. I chciałem zapytać, jak do tego tematu podejść prawidłowo. I jeszcze dodatkowo, czy do szacowania progów w przypadku zamówień publicznych na umowy zlecenia należy sumować wszystkie umowy zlecenia, jako tożsame rodzajowo w całym okresie realizacji projektu ze wszystkimi wykonującymi to zlecenie? Czy może, na przykład osobno?

Krystian Saks

- [Krystian Saks] Może zaczniemy od tego drugiego pytania. Opowiedz jest tak, ale warunek jest jeden. Muszą być spełnione te trzy tożsamości i ten sam zakres obowiązków wynikających z tych wszystkich umów zlecenia.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ale minimalna różnica w zakresie...

Krystian Saks

- [Krystian Saks] To znaczy, że rodzajowo dalej są tożsame, że jest minimalna. A co do pierwszego pytania, nie patrzyłbym na zasady udzielania zamówień przez poszczególne kategorie wydatków. Jeżeli chodzi o kwestie know-how tych pracowników, bo rozumiem, że oni są Państwa już pracownikami?

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Pracownikami w ramach umowy zlecenia, mają bardzo, że tak powiem dobre parametry.

Krystian Saks

- [Krystian Saks] To na takie właśnie sytuacje mamy świetne rozwiązanie. Jesteśmy przygotowani na wszystkie okoliczności pomni doświadczeń z zasadą konkurencyjności. I tutaj mamy kwestię związaną z względami celowościowymi lub ekonomicznymi. Oni mają pewien stosunek, co najmniej prawny z Państwem zawarty. Zatem są podmiotami powiązanymi. Zatem wybory ich powodowały pewne wątpliwości. Wtedy muszą się Państwo w takiej sytuacji zwrócić do nas z pisemnym wnioskiem o wyrażenie zgody. Powołać się tej sytuacji to, zapewne ... będzie celowościowe, bo mamy do czynienia z know-how, uzasadnić to, a ma taką zgodę wydamy. Oczywiście, jakby patrząc na wniosek o dofinansowania na, jakby te szersze aspekty, więc ...

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Nie dość, że będą powiązani, to jeszcze na dodatek można ich wyłonić z pominięciem procedury.

Krystian Saks

- [Krystian Saks] Właśnie po, to jest to rozwiązanie, żeby nie zabić projektu. Może tak bym to nazwał.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] I miałbym jeszcze jedno pytanie dotyczące prac przedwdrożeńowych, które mogą być finansowane w ramach pomocy de minimis oraz lub przepraszam w ramach pomocy na usługi doradcze. Chciałem zapytać, czy mogą być finansowane jednocześnie z obu? Czyli część usług doradczych w ramach pomocy de minimis a części w ramach pomocy na usługi doradcze?

Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Nie wiem, musimy to sprawdzić. Ponieważ, co do zasady, jeżeli i tak mamy doświadczenie, jeżeli Państwo mają wykorzystany limit na pomoc de minimis, to zawsze wykazywali nam Państwo i zaplanowali koszty w ramach usług doradczych. Natomiast, raczej nie sądzę, że to powinno się nawzajem wykluczać.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Pomoc de minimis jest dużo wyższa, no to chcielibyśmy wykorzystać de minimis do maksymalnej możliwości, a potem korzystać z reszty w usług doradczych. No i pytanie, czy tak wolno?

Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Zwracamy uwagę, że w ramach pomocy de minimis mogą Państwo finansować nie tylko kategorię "E", czyli podwykonawstwo, ale kategorię jeszcze "W" i "OP". Więc tutaj jest o wiele szersze spektrum niż, jeżeli chodzi o pomoc na usługi same doradcze. Tak więc, ponieważ przedsiębiorstwa, które już mają wykorzystany limit na pomoc de minimis, tylko w tym momencie mogą planować tylko kategorię "E". Czyli koszty w ramach usług ...

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Czy można liczyć na to, że Państwo umieścicie odpowiedź na stronach internetowych?

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] To znaczy tak, jeżeli jest jakakolwiek zawsze wątpliwości prosimy o zadawanie pytań na skrzynce.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Czyli mam jeszcze raz mam zadać pytanie na skrzynce, to teraz nie wystarczy?

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Znaczą tak, jeżeli chce Pan jeszcze potwierdzenia, tak to poprosimy o zadanie pytania na skrzynkę.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Nie zrozumiałem. Pani odpowiedziała, że można, tak? Z dwóch źródeł finansować?

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Z zapisów regulaminowych, nie widziałam takiego wyłączenia. Natomiast, jeżeli chce się Pan jeszcze upewnić, można zawsze zadać pytanie na skrzynkę.

Krzysztof Saks

- [Krzysztof Saks] Może teraz ktoś z lewej strony.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Tutaj mam pytanie tak naprawdę trzy. Pierwsze pytanie dotyczy informacji i promocji. Skoro jest to program krajowy, czy będą jakieś wymogi, co do informacji i promocji? Czy powinniśmy planować w ogóle koszty w tym zakresie?

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Tak jak najbardziej dla projektów krajowych mamy wytyczne w tym zakresie. Wskazujemy te wytyczne w umowie o dofinansowanie, tam będzie konkretny link, do którego... Który przedstawi konkretne zasady. Tak, więc będą wszystkim później wykonawcom udostępniane.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Drugie pytanie dotyczy obligatoryjnych odpisów na pracownicze plany kapitałowe. Bo w podręczniku kwalifikowalności nie ma informacji, czy mamy je uwzględniać do stawki godzinowej, czy nie? Reprezentuje przedsiębiorstwo, które zatrudnia ponad 200 osób i my już odprowadzamy te składki i nie wiemy, czy je planować tutaj, czy nie?

#### Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Tak, jako że to jest nowość, która się pojawiła zobowiązała Państwo, dopiero od miesiąca, tak. To się pojawiło, jak się nie mylę w czerwcu. Musimy to przeanalizować. Tak, więc proszę o zadanie pytania, umieścimy może też w bloku najczęściej zadawanych pytań, też na to pytanie odpowiemy.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Dobrze i trzecie pytanie. Ponieważ jest to dotacja celowa z programu krajowego, czy ona będzie podlegać, zaliczki będą podlegać zwrotowi po zakończeniu roku budżetowego?

#### Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Istnieje taka możliwość, tak. Na dzień dzisiejszy nie mamy potwierdzenia. Jeżeli będzie taki wymóg, wymóg ten będzie zapisany w umowie, ewentualnie w aneksach do umowy.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam jeszcze pytanie do umów. Bo mamy umowę o pracę, zlecenie i umowę o dzieło. Czy umowy o dzieło są jak podwykonawstwo traktowane?

#### Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Tak, umowy, jeżeli dotyczą pracowników badawczych to planujemy w kategorii "W". Natomiast, jeżeli podwykonawca w projekcie wykona daną usługę i formą rozliczenia będzie umowa o pracę, umowa o dzieło przepraszam. To wtedy taki koszt planujemy w kategorii "E".



Osoba z sali

- [Osoba z sali] Przy umowie o dzieło, które jest w kategorii "W" również przeprowadzone postępowanie.

Katarzyna Piętak

- [Katarzyna Piętak] Tak, ponieważ jest to umowa cywilnoprawna.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] I jeszcze mam pytanie, bo w sumie nie mogę znaleźć, jakby odpowiedzieć, czy takie koszty się kwalifikuje do kosztów bezpośrednich. Wydatki poniesione z tytułu korzystania z infrastruktury udostępnionej w technologii chmury obliczeniowej?

Katarzyna Piętak

- [Katarzyna Piętak] Tak, jest to często wykazywany koszt. Jest to pewnie w ramach faktury, jest taka kategoria "OP", chyba że mówilibyśmy już o WNIP'ie tak. Czyli tutaj korzystanie z wartości niematerialnych i prawnych. Natomiast sama chmura, to jest koszt kategorii "OP".

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Czy instytuty badawcze sieci Łukasiewicz są podmiotami powiązаныmi?

Krystian Saks

- [Krystian Saks] Pytanie w odniesieniu do jakiego podmiotu?

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Do sieci Łukasiewicz.

Krystian Saks

- [Krystian Saks] Jeżeli spełniają definicję określone w tym katalogu to według mnie tak, ale widzę tutaj stosunek prawny, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze dostawcy. Musieliby Państwo przeprowadzić test, czy jest jakaś wątpliwość.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Generalnie tak, instytuty każdy ma swoją osobowość prawną oddzielną, natomiast wszyscy podlegają prezesowi sieci.

Krystian Saks

- [Krystian Saks] Pytanie, czy prezes będzie podpisywał ofertę i zapytanie ofertowe? Czy ktoś z upoważnienia prezesa? Jeśli chodzi o dwie strony umowy.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Dyrektor Instytutu będzie podpisał wszystkie umowy.

Krystian Saks

- [Krystian Saks] Nie są to też jednostki zależne ani dominujące, bo to też kwestia rachunkowości. Rozumiem, że mają Państwo, jakby odrębne tak podmiotowości, to jest tylko jeden prezes, jakby pytanie, jakie on ma też uprawnienia. Jaką Państwo kategorię prawną stanowią, poprzez tę sieć badawczą?

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Każdy z instytutów jest oddzielną osobowością prawną. Od 1 kwietnia został utworzony taki twór, jak Sieć Badawcza Łukasiewicz Centrum. Do której weszło 38 instytutów i nadzór nad całą siecią ma prezes sieci. Wszyscy dyrektorzy są podlegli prezesowi sieci.

Krystian Saks

- [Krystian Saks] Rozumiem, a zatem będzie powiązany. Można, teraz z tej strony, już tutaj.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja chciałem się spytać o wynagrodzenia. Czy w przypadku szacowania, opisywania metody szacowania wydatków, można założyć wzrost wynagrodzeń, na przykład zgodnie z planami firmy, żeby, co roku podwyższać wynagrodzenia powiedzmy 2% czy 5% w roku, bo tak robiliśmy do tej pory? Chcielibyśmy w przyszłym roku za 2 lata, za 3 lata sukcesywnie podwyższać wynagrodzenia. Czy coś takiego jest przez Państwa dobrze widziane, akceptowane i tak dalej jest?

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Dla nas jest to informacja, którą Państwo wskazują w metodzie szacowania. Do tej pory nie była ona kwestionowana. Natomiast bardzo prosimy, żeby

rzeczywiście te stawki konkretne albo o ile zostanie ta podwyżka zaplanowana, żeby to Państwo wskazali.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Jeszcze chciałem się dopytać, czy w przypadku opisywania wydatków, powinniśmy tam podawać nazwiska osób, które będą pełnić tę funkcję, jeżeli już pełnią podane funkcje w przedsiębiorstwie? Bo wiem, że opisujemy te osoby z imienia i nazwiska, tam w części, gdzie opisujemy doświadczenie. A czy przy wydatkach, wynagrodzeniach, opisach dodatków opisywać te osoby?

#### Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Tak, jak mówiłam na prezentacji w przypadku nazwy kosztu, bo to Państwo wskazują. Nie wskazujemy nazwisk. A dlaczego? Ponieważ bardzo często te nazwy są implementowane do budżetu i każda zmiana teoretycznie może generować aneks. Tak więc, jeżeli Państwo wskażą nam specjalistę, technologa. A później będziemy wiedzieli zgodnie z listami płac, kto jest tam konkretnie zatrudniony. Będziemy analizowali jego wynagrodzenia, będziemy mieli wszelkie informacje. Tutaj wskazujemy tylko nazwy stanowiska, ponieważ proszę pamiętać w części piątej, tam jest kluczowa kadra. Natomiast w budżecie wskazują Państwo już koszty związane z wszystkimi osobami zaangażowanymi w projekt.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] To ostatnie pytanie. Rozumiem, że Panie jako ekspertki dotyczące kwalifikowalności kosztów. Czy osoby o podobnym stanowisku, będą wydawać decyzję, czy poprawiamy coś w projekcie na etapie oceny? I czy tutaj w tym naborze będzie możliwa, jakby zmiana kategorii badań przemysłowych, na przykład na prace rozwojowe w ramach tej poprawki we wniosku z Państwa strony zgłoszonej?

#### Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Tak, jeżeli jest będzie taka rekomendacja eksperta wówczas będzie taka informacja: prosimy o korektę budżetu. I podobnie, jeżeli jakieś koszty zostaną zakwestionowane albo będą wymagały doprecyzowania, wtedy też w informacji zwrotnej poprzez system Państwo nam precyzują. I dzięki temu będziemy mogli, rzeczywiście uznać albo przyjąć wyjaśnienia i uznać dany koszt za zasadny w projekcie.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam jeszcze jedno pytanie. Jeżeli mamy, na przykład: w tej chwili prosimy wypełnić wniosek w ten sposób, że wszystkie koszty przypisania do badań przemysłowych, stanowi zbite w jeden koszt, na przykład, jeżeli mam amortyzację środków trwałych w pierwszym etapie, drugim etapie projektu, badania przemysłowe. To zbijamy je jako jeden wydatek, amortyzacja na czas prowadzenia badań przemysłowych. Zgadza się?

#### Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Nie. To musielibyśmy, rzeczywiście sięgnąć do wzoru wniosku o dofinansowanie, natomiast tam jest wskazane tak, że mamy podział na trzy zadania. Czyli badania przemysłowe. W obrębie tych badań jest dana kategoria kosztu i pod tą kategorią kosztów wskazują Państwo konkretne nazwy budżetowe, tak. Czyli tak jak mówiłam: specjalista, jeżeli w kosztów operacyjnych prosimy, żeby nie wskazywać amortyzacja, chyba że to jednej grupy i środków trwałych. Natomiast, jeżeli byśmy...

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Weźmy wynagrodzenia, na przykład specjalista jest w dwóch etapach badań przemysłowych. Cały czas będzie przez 12 miesięcy w etapach pracował na tym stanowisku.

#### Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Kumulujemy tak.

#### Osoba z sali

- [Osoba z sali] A można to od razu opisywać, per zadania rozbić ten koszt? Bo moje pytanie dotyczy tego, co w momencie, kiedy komisja chce, żeby zmienić, jednak, że to są prace rozwojowe. To de facto, trzeba każdą pozycję budżetową po pracach rozwojowych i badaniach przemysłowych od nowa napisać. Bo wszędzie trzeba to skorygować. Jeżeli wydzielimy per etap, no to najwyżej możemy tylko niektóre wydatki poprawić, tak? A tak to trzeba cały budżet praktycznie od nowa zrobić.

#### Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Znaczą tak. W budżecie my nie widzimy etapów. W budżecie widzimy tylko zadania i nazwy kosztów. Tak więc musi Pan wskazać daną pozycję budżetową, zarówno w zadaniu, czyli w badaniach przemysłowych i pracach rozwojowych. Jeżeli trzeba

będzie skorygować to, niestety trzeba będzie poprzesuwać, poprzemienić dane wydatki między zadaniami. Nie wiem, czy dobrze rozumiem?

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Tak właśnie, dlatego zapobiegliwie można byłoby zrobić wynagrodzenie, na przykład kierownika B+E na czas pierwszego etapu badań przemysłowych. I potem kolejna pozycja kosztowa: wynagrodzenie kierownika B+R na czas etapu drugiego badań przemysłowych. Wtedy, jeżeli ktoś zakwestionuje przepisanie kategorii to zmiana tylko jeden wydatek.

Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Nie. Prosimy, żeby tak nie robić, żeby nie dzielić dodatkowo jeszcze kosztów w obrębie zadania i pozycji w budżecie na dane etapy.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Dobrze. Ja mam pytanie. Czy dla kosztów dzierżawy albo amortyzacji budynków jest jakiś ogólny limit? Ile to może maksymalnie być kosztów kwalifikowanych?

Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Nie, regulamin nie wskazuje limitów oprócz tych, co mówiłam, czyli w kategorii "E". I dotyczy też kosztów promocji, bo pewnie też mają Państwo doświadczenie z Szybkiej Ścieżki, gdzie ten koszt jest limitowany.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam prośbę o doprecyzowanie dwóch kwestii związanych z wkładem własnym. Bo powiedziała Pani, zdaje się coś takiego, że Państwa rekomendacją, tak to rozumiem jest to, że one były proporcjonalne do tych uzyskiwanych z centrum, ale to rekomendacja, czy wymóg? To znaczy one są rozliczane poniesione koszty własne na etapie rozliczeń poszczególnych transz czy na etapie końca projektu? To jest prośba o pierwszą kwestię. A druga, jeśli dobrze rozumiem, pojawiło się coś takiego, że Centrum może poprosić w pewnych sytuacjach o wniesienie dodatkowego zabezpieczenia. Czy mogłaby Pani to rozwinąć? Proszę, jakby idąc tym tropem, czy w ogóle Centrum dopuszcza taką sytuację, że projekt jest finansowany w przypadku celowej, nowej spółki bez historii w takiej sytuacji idącej? Zatem. Dziękuję.

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Dobrze. Jeżeli chodzi o pierwsze pytanie. Tak, wkład własny musi być wnoszony proporcjonalnie w danym okresie sprawozdawczym. Tak, więc, tak jak mówię. Każdy koszt dzielimy zgodnie z intensywnością dofinansowania. Czyli dzielimy 80-20 wnosimy proporcjonalnie, Jeżeli nie widzimy takiej proporcji na etapie weryfikacji wniosku o płatność, poprosimy o wyjaśnienia i korygowanie tutaj w tym zakresie źródeł finansowania. Natomiast, jeśli chodzi o drugie pytanie. Tak zapisy umowy mówią, że jeżeli Centrum poweźmie wątpliwości, wówczas przechodzimy na finansowanie projektów w formie refundacji. Natomiast istnieje też możliwość, ale to już są indywidualne decyzje wydawane przez Centrum, po dokładnej analizie Państwa sytuacji finansowej. Możemy Państwu odblokować finansowanie w formie zaliczek przez wniesienie dodatkowego zabezpieczenia. Najczęściej stosowane, rekomendowane i stosowane przez Państwa zabezpieczenia to są poręczenia przez inne firmy albo przez podmioty fizyczne, wpis do hipoteki na Państwa tutaj już majątek, gwarancje bankowe, ubezpieczeniowe, tak. Czyli tutaj jest ten katalog, z którego Państwa mogą skorzystać. Co do zasady, Centrum nie odrzuca nowych podmiotów. Jeżeli chodzi o analizę i weryfikację wniosku o dofinansowanie. Natomiast, już zasady finansowania określamy po podpisaniu umowy o dofinansowanie.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Moje pytanie dotyczy wyboru właściwej kategorii kosztów. Projekt obejmować ma innowację procesową. Powstać ma innowacyjna linia produkcyjna. I teraz pytanie, czy w przypadku, kiedy wnioskodawca sam projektuje tę linię technologiczną, ale wykonywanie wszelkich maszyn chce zlecić na zewnątrz. To, to będzie właśnie podwykonawstwo, jako zlecenie tych maszyn, czy to będzie "OP", jako zakup aparatury?

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Jeżeli chodzi o wykonanie tych maszyn, tak i tak jak mówię. Jeżeli, to jest istotna część merytoryczna w projekcie, to jest to kategoria "E". Natomiast, jeżeli byłoby to wykonanie jakiegoś drobnego elementu, tak tej linii, to musimy to rozważyć.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Wszystkie elementy, wszystkie składowe linii.

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Dokładnie, tak to wtedy jest zlecenie dużej części merytorycznej w pracy na kategorię "E".

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Dobrze. Dziękuję bardzo.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam pytanie. Czy wiadomo, że na etapie wypełniania wniosku o dofinansowanie, szacujemy stawki i ilość godzin w projekcie? Pytanie, na ile swobodnie już na etapie realizacji możemy przerzucać koszty? Typu, okazało się, że jednego pracownika potrzeba dwa razy mniej, a kierownik projektu B+R musi się zaangażować dwukrotnie bardziej?

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Tak, zapisy umowy pozwalają Państwu przesunąć koszty między kategoriami, między zadaniami. Wszystkie te warunki będą wskazane w umowie. Natomiast, jeżeli będą bardzo duże zakresy zmian w zakresie budżetu. To składają Państwo wniosek o zmianę i podpisujemy aneks do umowy, jeżeli, oczywiście jest to uzasadnione merytorycznie.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Mam pytanie dotyczące planowania kosztów w przypadku jednostki naukowej. Czy mają być to koszty netto czy brutto? Na przykład dla uczelni.

Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] No to pytanie jest, czy VAT jest kosztem kwalifikowanym? Tutaj już jest decyzja do Państwa, tak należy. Czyli, czyli tutaj służby księgowe muszą podjąć decyzję. Czy tutaj są przesłanki do odzyskania podatku, czy nie?

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Rozumiem. Dziękuję.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam pytanie techniczne, a propos wniosków o płatność. Czy będą składane za pośrednictwem systemu SL, czy innego? I też pytanie dotyczące takiej sprawy jak

outsourcing kadrowy. Czy to też będzie usługa zewnętrzna, czy to będzie kategoria "W"? I jeszcze trzecie, co w przypadku podmiotów, które normalnie muszą stosować PZP? Jeżeli wartość zamówienia w nie przekroczy 30 tysięcy zł, a przekroczy te 120. Rozumiem, że wtedy stosują konkurencyjność zgodnie z paragrafem 10 umowy?

**Krystian Saks**

- [Krystian Saks] Zgodnie z umową dofinansowania, podmioty stosujące PZP stosują PZP, czyli od wartości 30 tysięcy euro netto mamy do czynienia z ustawą PZP, czyli trybami konkurencyjnymi, zazwyczaj przetargiem nieograniczonym. Natomiast poniżej 30 tysięcy euro netto, takie podmioty stosują swój wewnętrzny regulamin udzielania zamówień publicznych.

**Katarzyna Pięta**

- [Katarzyna Pięta] Natomiast odnosząc się do pierwszego, drugiego pytania. System SL jest tylko dla projektów finansowanych ze środków europejskich. Tak, więc w tym systemie nie składamy wniosków o płatność w Ścieżce dla Mazowsza. Odpoczną sobie Państwo od tego systemu, natomiast pracujemy już nad systemem, czyli tak zwanym generatorem wniosków dla części krajowej. Zobaczymy, kiedy nam się to uda i wtedy udostępniemy te informacje. Mogę tu też Państwa pocieszyć. Mogą Państwo się zapoznać z wzorem wniosku o płatność krajowym, jest on załączony, załącznikiem do wszystkich pozostałych. Tak, więc jest, to jest to bardzo okrojona, okrojony dokument. Natomiast, jeżeli chodzi o outsourcing kadrowy, tak. Ja rozumiem pyta się Pan o kadrę B+R. To, jeżeli nie mają Państwo zasobów u siebie w jednostce, jest to usługa zlecona na zewnątrz, jest o podwykonawstwo. Czy mają Państwo jeszcze pytania?

**Osoba z sali**

- [Osoba z sali] Mam pytanie jeszcze dotyczące kosztów materiałowych, bo akurat z takiej mojej branży powiedzmy, tam był dylemat zawsze na, ile trzeba dzielić te koszty? Jeżeli to są koszty do wykonania jakiegoś prototypu, na ile trzeba dzielić, jakie to są podzespoły i w osobne komórki, czy po prostu można to umieścić w jednej komórce, jako koszty, materiały do wykonania, mimo że to będą różne materiały prawda? Czy to jakiś jest podział dotyczący kwoty, że jak powyżej jakiejś kwoty to trzeba to już podzielić, czy w ogóle tego nie dzielić? Czy może być jedna pozycja?



Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] No to wtedy piszemy: grupa materiałów, natomiast w uzasadnieniu wtedy wskazują Państwo już mniej więcej zamknięty katalog. Co będzie wchodziło w skład materiałów lub elementów prototypu tak. Bo, to są dwie różne rzeczy, tak materiały do projektu, a elementy prototypu, też prosimy, żeby zebrać. Chyba, że będą się zupełnie z jakiś dużych nie wiem części składały. Ale to wtedy też prosimy o pewną agregację.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Dziękuję.

Katarzyna Pięta

- [Katarzyna Pięta] Czy są jeszcze jakieś pytania? Proszę korzystać, mamy jeszcze chwilę czasu. Natomiast, jeżeli nie mają Państwo pytań, my bardzo serdecznie. A dobrze to jeszcze, rzeczywiście.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Właśnie w przypadku podmiotów, które zgodnie z prawem pracy nie mają obowiązku tworzenia regulaminu w pracy albo wynagradzania. Rozumiem, że na kwalifikowalności kosztów, powinny stworzyć taki regulamin.

Sylwia Dąbrowa

- [Sylwia Dąbrowa] Można też zawrzeć odpowiednie zapisy w umowach o pracę, po prostu. Więc, jeżeli Państwo zawierają dodatkowo, nie mają obowiązku, ale tworzą regulamin. No to, jak jest to dopuszczalne. Proszę pamiętać o tym, że ten regulamin powinien być aktualny, jest zapis w przewodniku, na dzień złożenia wniosku o dofinansowanie, więc, jeżeli później regulamin wynagradzania się zmienia to i tak stosujemy ten regulamin obowiązujący na dzień złożenia wniosku o dofinansowanie, bo na tej podstawie szacowali Państwo koszty.

Osoba z sali

- [Osoba z sali] Jeśli można, to ja mam jeszcze.

### Sylwia Dąbrowa

- [Sylwia Dąbrowa] Jeżeli będzie taka potrzeba to, oczywiście rozważymy, na ten moment takiego szkolenia nie mamy zaplanowanego, ale jeżeli będzie taka potrzeba to, oczywiście rozważymy taką możliwość.

### Osoba z sali

- [Osoba z sali] Ja mam jeszcze jedno pytanie dotyczące okresu realizacji projektu. Nie wiem, czy to do tej części pasuje, ale jest ten termin 36 miesięczny na realizację. Natomiast, jeśli chodzi o datę rozpoczęcia realizacji projektu, czy będzie jakaś data w umowie, kiedy projekt musi się rozpocząć? Pytam w kontekście tego, jeśli firma realizuje już inny projekt badawczo-rozwojowy i personel jest zaangażowany w realizację tego projektu i on się kończy powiedzmy w ciągu roku to, czy taki projekt, który start miałby, dopiero założymy pod koniec 2020 będzie jakoś gorzej oceniony, czy nie będzie miało to wpływu?

### Katarzyna Piętał

- [Katarzyna Piętał] Nie, zapisy regulaminu wskazują tylko maksymalny okres trwania projektu, czyli 36 i to Państwo wskazują, ustanawiają tą pierwszą datę początkową. I od tej daty biegnie nie mam żadnych informacji, żeby to mogło wpłynąć na wniosek o dofinansowanie, szczególnie na ocenę. Nie ma przeciwwskazań. Proszę Państwa, jeżeli nie ma pytań, serdecznie Państwu dziękujemy za udział. Zapraszamy do zadawania pytań na nasze skrzynki konkursowe. Ja ze swojej strony, ze strony naszego zespołu serdecznie dziękuję Państwu za uwagę.