



ZAŁĄCZNIK NR 3 – INSTRUKCJA WYPEŁNIANIA FORMULARZA WNIOSKU O MINIGRANT (PRACE PRZEDWDROŻENIOWE)

ZANIM ZACZNIESZ - LISTA SPRAWDZAJĄCA KWALIFIKOWALNOŚCI (2 MIN)

Zanim poświęcisz czas na opis projektu, sprawdź, czy Twój wniosek spełnia warunki formalne. Jeśli którekolwiek z poniższych jest „NIE”, wniosek zwykle nie przejdzie preselekcji:

1. Prawa do wyników / zgody IP są uregulowane
 - Masz prawa albo formalną zgodę dysponenta praw (uczelnia/PAN/inny podmiot), że możesz rozwijać i komercjalizować wynik.
 - Na etapie wniosku składasz oświadczenia (Zał. 5 i Zał. 11).
2. To są prace przedwdrożeńowe (a nie badania podstawowe)
 - Wniosek musi jasno podnosić TRL i/lub BRL, prowadzić do prototypu, walidacji, przygotowania wdrożenia, certyfikacji, analiz rynku/IP – a nie do „kolejnych publikacji”.
3. Nie finansujesz czegoś, co już jest wdrożone/skomercjalizowane
 - Jeśli produkt jest w sprzedaży albo wdrożony operacyjnie – Minigrant nie jest właściwym instrumentem.
4. Brak podwójnego finansowania tych samych zadań
 - Ten sam zakres prac nie może być opłacany z innego grantu na prace przedwdrożeńowe. Jeżeli masz inny grant, pokaż wyraźnie różnicę zakresu.
5. Harmonogram mieści się w 18 miesiącach
 - Wszystkie zadania + kamienie milowe muszą się zamknąć w limicie.



A. DANE WNIOSKODAWCY I ZESPOŁU

A1. Informacje podstawowe

Tytuł projektu (maks. 500 znaków)

- Najlepiej: „*[nazwa rozwiązania] – walidacja/prototyp/certyfikacja dla wdrożenia w [zastosowanie]*”.
- Unikaj tytułów typu „Badania nad...”.

Okres realizacji

- Realistyczny: 6–18 miesięcy. Jeżeli planujesz 18, pokaż precyzję kamieni milowych.

KIS

- Wybierz jedną główną KIS + ewentualnie drugą pomocniczą.
- Uzasadnienie: 5–8 zdań: „problem”, „branża”, „efekt”, „dlaczego to KIS”.

A2. Zespół

Główny Wykonawca

- Ma być osoba, która realnie bierze odpowiedzialność za efekt końcowy realizacji Prac przedwdrożeniowych i rozliczenie.

Pozostali członkowie

- W tabeli wpisuj role „zadaniowo” (np. „walidacja biozgodności”, „projekt mechaniczny”, „analiza rynku i regulacji”), nie tylko stanowiska.
- Jeśli w zespole są studenci/doktoranci – wpisz konkretnie, co robi (to pomaga jakościowo w kryt. 4).

Najczęstszy błąd: brak kompetencji kluczowych dla zadań (np. brak osoby od regulacji/certyfikacji przy projekcie medycznym). Jeśli nie ma w zespole – opisz outsourcing w zadaniach i budżecie.

B. OPIS ROZWIĄZANIA I STAN ZAAWANSOWANIA (TRL/BRL)

B1. Streszczenie rozwiązania

To najważniejszy fragment – bywa czytany jako pierwszy. W 8–12 zdań pokaż:



1. problem (kogo dotyczy, jak duży, jaki koszt/ryzyko)
2. rozwiązanie (co jest nowe)
3. jak działa (1–2 zdania techniczne)
4. dlaczego teraz (gotowość + dane)
5. jaki efekt po Minigrancie (prototyp/walidacja/BRL)

B2. Aktualny stan prac i dowody wykonalności - jak to wypełnić punktowo

TRL: podaj liczbę i uzasadnij dowodami:

- jakie testy już wykonano
- jakie parametry osiągnięto
- na jakich próbkach / w jakim środowisku
- co jest jeszcze niewykonane, by przejść o 1–2 poziomy

BRL: pokaż, że myślisz o rynku:

- kto jest klientem i dlaczego kupi
- jakie kanały/partnerzy
- jakie bariery wejścia (regulacje, certyfikacja, koszty)
- czy były rozmowy z rynkiem (nawet wstępne)

Wskazówka scoringowa: ocenianie lubi „twarde dane”, więc zamiast „wstępne wyniki są obiecujące” wpisz:

- „uzyskano skuteczność X% w warunkach Y, n=..., odchylenie ...”
- „prototyp v0 wykazał stabilność Z przez ... godzin”
- „wykonano testy zgodności z ... (wstępne)”

B3. Innowacyjność i przewaga konkurencyjna

Zrób to jak mini-analiza konkurencji:

- minimum 3 rozwiązania porównawcze
- wskaż różnice w 2–4 wymiarach: parametr / koszt / czas / bezpieczeństwo / łatwość integracji / zgodność regulacyjna
- podaj źródła: publikacje, patenty, strona producenta, raport branżowy

Najczęstszy błąd: brak „tezy przewagi”. Musi być jedno zdanie:

„Nasze rozwiązanie jest lepsze, bo ... (konkret + metryka).”



C. PLAN PRAC PRZEDWDROŻENIOWYCH

C1. Cele projektu

- Cel główny ma być mierzalny (np. „osiągnięcie TRL 5 poprzez demonstrację prototypu w warunkach zbliżonych do rzeczywistych”).
- Cele szczegółowe: od 3 do 6 celi szczegółowych, każdy z metryką.

C2. Docelowy TRL/BRL po zakończeniu

- Zwykle realistycznie: +1 do +2 poziomów TRL w 18 miesięcy (czasem +3, ale wymaga mocnych zasobów).
- BRL: pokaż elementy typu: „zdefiniowany segment, model przychodów, plan licencji/spin-off, lista 10 potencjalnych klientów, LOI”.

C3. Zakres działań kwalifikowanych

W tabeli zadań wypełnij wszystkie kolumny. Zaprojektuj zadania, które będziesz realizować w projekcie. Kluczowe są:

- Wynik zadania (deliverable): protokół, raport, prototyp, seria testów, dokumentacja, analiza, plan komercjalizacji
- Wkład w TRL/BRL: wpisz jawnie „TRL↑” lub „BRL↑” i dlaczego
- Metoda walidacji: jak sprawdzisz, że działa (test, benchmark, norma)

Przykład dobrze opisanej walidacji:

- „test w warunkach A/B, kryterium sukcesu: ..., protokół pomiarowy: ...”

C4. Harmonogram i kamienie milowe

Zasada: kamienie milowe to „punkty decyzji”, nie „wykonano zadanie 1”.

- KM1: prototyp v1 + testy lab.
- KM2: walidacja w środowisku zbliżonym do rzeczywistego
- KM3: pakiet wdrożeniowy (dokumentacja + IP + plan komercjalizacji)

C5. Ryzyka i plan mitygacji

Wpisz 5–10 ryzyk. Minimum:

- technologiczne
- organizacyjne
- regulacyjne/certyfikacyjne (jeśli dotyczy)
- rynkowe (np. brak adopcji / długi cykl sprzedaży)



- IP (np. kolizje patentowe)

Każde ryzyko musi mieć mitygację i „trigger” (po czym poznasz, że się materializuje).

D. PLAN KOMERCJALIZACJI I WSPÓŁPRACA Z OTOCZENIEM

D1-D2. Rynek i ścieżka

Komitet oczekuje logicznej ścieżki:

- kto kupi → dlaczego → jak sprzedasz → jak zarobisz → jakie bariery → jak je pokonasz

Jeżeli wybierasz spin-off: pokaż, co będzie produktem i kto będzie płatnikiem.

Jeżeli licencja: pokaż, kto może być licencjobiorcą (2–5 firm).

D3. Interesariusze/Listy intencyjne

List intencyjny nie jest obowiązkowy, ale jest bardzo mocnym sygnałem dla kryt. 5.

Jeśli go nie masz:

- opisz rozmowy (kiedy, z kim, jaki feedback)
- opisz plan pozyskania listu intencyjnego w trakcie projektu (zadanie BRL)

E. BUDŻET I ZASADNOŚĆ WYDATKÓW

E1. Tabela kosztów

Każda pozycja ma mieć:

- związek z zadaniem (numer zadania)
- uzasadnienie niezbędności („bez tego nie osiągniemy KM2...”)
- realność (np. wycena, oferta, cennik, doświadczenie z podobnych projektów)

Najczęstsze błędy obniżające punkty (kryt. 8):

- koszty „na wszelki wypadek”
- brak powiązania kosztu z deliverable
- zbyt duże wynagrodzenia bez uzasadnienia nakładu pracy
- budżet „rozlany” bez priorytetu na walidację



E2. Efektywność kosztowa

W 5–8 zdaniach pokaż:

- które koszty są kluczowe (np. materiały/outsourcing testów)
- dlaczego to jest najlepsza relacja koszt–efekt
- jak kontrolujesz koszty (np. przeglądy miesięczne, zatwierdzanie zakupów)

F. ZGODNOŚĆ FORMALNA, IP, PODWÓJNE FINANSOWANIE, POLITYKI UE

F1. Status prawny - jak wypełnić bez ryzyka

- Wpisz: kto ma background IP i na jakiej podstawie możesz go używać.
- Jeśli jest CTT/spółka celowa: wskaż, że wniosek jest konsultowany w zakresie IP i komercjalizacji.
- Dołącz Zał. 11 i uzupełnij go spójnie z opisem wniosku.

F2. Podwójne finansowanie

Jeśli masz inne finansowanie:

- opisz wyraźnie, że zakresy nie dublują się zadaniowo (np. inny moduł, inne próbki, inne etapy TRL).
- najlepiej dołącz krótką notę rozdzielającą zakresy.

F3. Zgodność z politykami horyzontalnymi UE, DNSH i 6R

To kryterium ma 10 pkt – nie zostawiaj go ogólnikowo.

Równość/dostępność:

- pokaż, że dobór zespołu i udział w projekcie nie jest dyskryminujący
- jeśli produkt dotyczy użytkowników: opisz, jak uwzględniasz dostępność

DNSH i 6R:

- wskaż minimum 2 zasady 6R, jeśli to ma sens (reduce, reuse, repair, recycle, rethink, refuse)
- pokaż, co robisz praktycznie: ograniczenie odpadów, energooszczędność, dobór materiałów, plan utylizacji, mniejsza emisja

F4. Trwałość i kontynuacja

Komitet chce odpowiedzi „co dalej”:



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

- plan w 2–3 lata: TRL, certyfikacja, pilotaż, partner, licencja/spin-off
- możliwe źródła finansowania: inwestor, programy, partner branżowy
- warunki wejścia: co musi się udać, by pójść dalej