



Załącznik nr 4 do Regulaminu uczestnictwa w konkursie na grant w ramach projektu Science4Business – Nauka dla Biznesu w celu realizacji zadania nr 1 „Inkubator Rozwoju”

KARTA OCENY MERYTORYCZNEJ WNIOSKU

w ramach projektu Science4Business – Nauka dla Biznesu w celu realizacji zadania nr 1
„Inkubator Rozwoju”

Nazwa jednostki ocenianej: _____

Tytuł projektu: _____

Kierownik projektu: _____

Data oceny: _____

Imię i nazwisko eksperta: _____

I. OCENA MERYTORYCZNA POSZCZEGÓLNYCH ELEMENTÓW WNIOSKU

Kryterium	Skala punktów	Przyznana liczba pkt	Uzasadnienie oceny
Opis wyników prac badawczo-rozwojowych, dla których planowana jest komercjalizacja	0 pkt. - Brak opisu lub opis całkowicie niejasny, ogólnikowy; brak wskazania konkretnego wyniku B+R możliwego do komercjalizacji. 1 pkt - Opis niepełny, nieprecyzyjny lub zrozumiały jedynie częściowo; brak jednoznacznego powiązania z produktem, usługą lub procesem. 2 pkt. - Opis zawiera zarysowane informacje o wynikach, ale brakuje szczegółów dotyczących		



	formy komercjalizacji (produkt/usługa/proces) lub opisane wyniki są na bardzo wczesnym etapie rozwoju. 3 pkt. - Wyniki prac B+R zostały opisane w sposób zrozumiały, zawierają wstępną charakterystykę planowanego produktu/usługi/procesu, jednak brakuje pełnej jasności co do możliwości wdrożeniowych. 4 pkt. - Wyniki są dobrze opisane, wyraźnie wskazano ich charakter i potencjał zastosowania komercyjnego (np. produkt, usługa, proces); wskazano możliwe przewagi konkurencyjne. 5 pkt. - Opis jest kompletny, spójny i precyzyjny; jasno określono, czy wyniki dotyczą produktu, usługi czy procesu; opisano konkretne zastosowania i potencjalne rynki; przedstawiono argumenty świadczące o wysokim potencjale komercjalizacyjnym.		
Ocena etapu rozwoju na którym znajduje się przedmiot komercjalizacji	0 pkt. - TRL poniżej 4. 1 pkt. - TRL 4 2 pkt. - TRL 5 3 pkt. - TRL 6 4 pkt. - TRL 7 5 pkt. - TRL powyżej 7		
Ocena ochrony własności intelektualnej	0 pkt. - Brak jakiejkolwiek formy ochrony lub planów jej uzyskania. Brak analizy stanu techniki. Przedmiot komercjalizacji został ujawniony (np. opublikowany), co może		



	uniemożliwiać uzyskanie ochrony. 1 pkt. - Przedmiot komercjalizacji nie jest chroniony, ale wnioskodawca deklaruje chęć uzyskania ochrony w przyszłości. Brak szczegółów dot. stanu techniki lub terytorium planowanej ochrony. 2 pkt. - Brak formalnej ochrony, ale przeprowadzono analizę stanu techniki. Nie dokonano jeszcze zgłoszenia, ale opisano wstępne plany dotyczące formy ochrony i terytoriów. 3 pkt. - Ochrona własności intelektualnej jest w przygotowaniu (np. trwają prace nad zgłoszeniem). Analiza stanu techniki została wykonana. Przedmiot nie został ujawniony. Przedstawiono plan ochrony. 4 pkt. - Istnieje formalne zgłoszenie patentowe lub inna forma ochrony (np. know-how), ale ochrona nie została jeszcze przyznana. Wskazano szczegóły zgłoszenia (data, numer, terytorium). 5 pkt. - Przedmiot komercjalizacji jest w pełni chroniony – udzielone prawo wyłączne (np. patent) lub efektywnie chronione know-how. Wskazano numer i datę ochrony. Strategia ochrony uwzględnia zarówno aspekt formalny, jak i komercyjny (np. zabezpieczenie na rynkach docelowych).		
--	--	--	--



Ocena innowacyjności	0 pkt. - Brak wskazania jakiegokolwiek formy innowacyjności. Brak uzasadnienia nowości rozwiązania. Opis ma charakter ogólnikowy, nie zawiera odniesienia do rynku ani konkurencji. 1 pkt. - Wskazano ogólnie typ innowacji (np. produktowa), ale bez opisu cech odróżniających od istniejących rozwiązań. Brak analizy konkurencyjnych technologii i potencjalnych korzyści. 2 pkt. - Zidentyfikowano typ innowacji oraz ogólnie opisano jej zastosowanie i korzyści. Porównanie do konkurencji jest niepełne lub powierzchowne. 3 pkt. - Przedstawiono innowację (produktową, procesową, marketingową lub organizacyjną) jako nową lub znacząco ulepszoną. Wskazano dziedziny zastosowania i podstawowe przewagi nad konkurencją. Określono poziom innowacyjności (krajowy lub regionalny), ale uzasadnienie jest umiarkowanie szczegółowe. 4 pkt. - Innowacja została dobrze zdefiniowana, wraz z konkretnym opisem przewag technologicznych, funkcjonalnych lub rynkowych nad istniejącymi rozwiązaniami. Wskazano dziedziny gospodarki, w których znajdzie zastosowanie. Opisano poziom innowacyjności w		
----------------------	--	--	--



	skali kraju (lub wybranych rynków zagranicznych), uzasadnienie jest przekonujące. 5 pkt. - Rozwiązanie przedstawia wysoki poziom innowacyjności (np. przełomowe lub istotnie ulepszone w skali międzynarodowej). Dokładnie określono typ innowacji, jej zastosowania i unikalne przewagi rynkowe. Przeprowadzono analizę konkurencyjnych technologii i wyraźnie wykazano nowość. Wskazano potencjalne sektory i rynki wdrożenia, a poziom innowacyjności został przekonująco uzasadniony na tle globalnym.		
Ocena obszaru wykorzystania	0 pkt. - Brak wskazania branż, zastosowań, odbiorców i potrzeb rynkowych. Brak informacji o współpracy z przemysłem lub skali rynku. Informacje są niespójne lub niezrozumiałe. 1 pkt. - Ogólnikowy opis możliwego zastosowania bez wskazania konkretnych branż lub profilu odbiorców. Nie opisano problemu rynkowego ani potrzeb, które rozwiązanie zaspokaja. Nie określono skali rynku ani zapotrzebowania. 2 pkt. - Wskazano przykładowe branże i odbiorców, ale bez szczegółowego uzasadnienia. Opis problemu rynkowego jest ogólny. Nie przedstawiono wiarygodnych danych		



	dot. zapotrzebowania ani skali rynku. Brak informacji o współpracy z przemysłem lub jest ona bardzo ograniczona. 3 pkt. - Przedstawiono konkretne branże i profil odbiorców, wskazano realny problem rynkowy, który rozwiązanie może adresować. Wspomniano o zapotrzebowaniu, ale bez szacunków ilościowych. Możliwe wskazanie współpracy z przemysłem, ale bez szczegółów. 4 pkt. - Opis jasno identyfikuje branże, profil odbiorców i konkretne potrzeby rynkowe. Przedstawiono argumentację rynkową z częściowym oszacowaniem skali zapotrzebowania lub wielkości rynku. Wskazano, że rozwiązanie powstało we współpracy z partnerem przemysłowym lub z jego uwzględnieniem. 5 pkt. - Kompletny i spójny opis zastosowań w konkretnych branżach, jasno zdefiniowany profil odbiorców i precyzyjne potrzeby rynkowe. Wskazano, jak wyniki projektu odpowiadają na istotny problem gospodarczy. Przedstawiono wiarygodne szacunki rynku/zapotrzebowania (np. dane rynkowe, raporty branżowe). Wskazano aktywną współpracę z przemysłem przy tworzeniu rozwiązania (np. partnerzy przemysłowi).		
Ocena korzyści z zastosowania dla rynku	0 pkt. - Brak opisu korzyści z zastosowania.		



	Nie określono, kto będzie odbiorcą (klientem) ani kto będzie użytkownikiem. Opis nie odnosi się do żadnego aspektu rynkowego. 1 pkt. - Ogólnikowe stwierdzenia o korzyściach (np. "ulepszenie", "zoptymalizowanie") bez konkretów. Wskazano potencjalnego klienta lub użytkownika, ale opis jest niejasny lub niepełny. 2 pkt. - Określono podstawowe korzyści (np. oszczędność kosztów, poprawa jakości), ale bez głębszego uzasadnienia lub danych. Wskazano klienta (płacącego) i użytkownika, ale z ograniczoną analizą potrzeb lub relacji między nimi. 3 pkt. - Jasno wskazano, kto jest klientem (kto płaci), a kto użytkownikiem rozwiązania. Przedstawiono korzyści z zastosowania, zarówno ekonomiczne, jak i funkcjonalne, ale bez pełnego rozwinięcia skali lub znaczenia tych korzyści dla rynku. 4 pkt. - Opis jest dobrze uargumentowany – wskazano konkretne grupy klientów i użytkowników, przedstawiono mierzalne lub wyraźnie opisane, uwzględniono także wpływ rozwiązania na efektywność działania odbiorców. 5 pkt. - Kompletny i przekonujący opis korzyści dla rynku –		
--	--	--	--



	rozwiązanie dostarcza realnej wartości klientom i użytkownikom. Wskazano konkretne grupy odbiorców (klientów i użytkowników końcowych), szczegółowo opisano ich potrzeby i sposób, w jaki technologia je zaspokaja. Przedstawiono korzyści jakościowe i/lub ilościowe (np. dane liczbowe, efekty ekonomiczne, przewagi konkurencyjne).		
Ocena istnienia podobnych rozwiązań dostępnych na rynku	0 pkt - Brak analizy konkurencji. Nie wskazano żadnych podobnych rozwiązań ani producentów substytutów. Brak świadomości potencjalnych zagrożeń konkurencyjnych. 1 pkt. - Wspomniano ogólnie o istnieniu konkurencji, ale bez konkretów (brak nazw produktów, firm, terytoriów). Brak opisu strategii reagowania na konkurencję. 2 pkt. - Wskazano przykładowe konkurencyjne lub substytucyjne rozwiązania, ale opis ich funkcjonalności lub przewag/ograniczeń jest powierzchowny. Ryzyko konkurencji zostało wspomniane, ale bez analizy ani strategii reakcji. 3 pkt. - Wskazano kilku istotnych konkurentów lub technologii substytucyjnych. Porównano cechy techniczne lub funkcjonalne z własnym rozwiązaniem. Ujęto ryzyko pojawienia się		



	konkurencji w perspektywie 1–2 lat, ale strategia ochrony pozycji rynkowej jest opisana ogólnie. 4 pkt. - Przeprowadzono rzetelną analizę konkurencyjnych rozwiązań (nazwy produktów, producenci, kraje). Wskazano unikalne cechy własnego rozwiązania. Opisano realistyczne zagrożenia rynkowe i nakreślono ogólną strategię konkurencyjną (np. poprzez ochronę IP, unikalny model biznesowy, czas wejścia na rynek, planowana iteracja rozwoju produktu/usługi, itp.). 5 pkt. - Kompleksowa analiza rynku – wskazano konkurencyjne i substytucyjne produkty wraz z ich producentami oraz porównano je szczegółowo z własnym rozwiązaniem (np. pod względem ceny, skuteczności, technologii). Przedstawiono zagrożenia w krótkim i średnim horyzoncie (1–2 lata) oraz konkretną i adekwatną strategię ograniczania ryzyka konkurencji.		
Nawiązanie współpracy z sektorem biznesu w zakresie wykorzystania przedmiotowych wyników badań B+R	0 pkt. - Brak jakiejkolwiek współpracy z podmiotami biznesowymi. Nie wskazano firm zainteresowanych wynikami, brak planów nawiązania kontaktów. 1 pkt. - Wspomniano ogólnie o potencjalnym zainteresowaniu sektora biznesu, ale nie wskazano konkretnych partnerów. Nie podano formy		



	współpracy ani etapu zaawansowania rozmów. 2 pkt. - Wskazano potencjalnych partnerów biznesowych, ale brak potwierdzenia ich zainteresowania (np. brak listu intencyjnego). Opisano możliwe formy współpracy, ale są one ogólne lub na wczesnym etapie planowania. 3 pkt. - Istnieje wstępna współpraca z firmą/firmami (np. konsultacje, testy, dostęp do infrastruktury). Może istnieć nieformalna deklaracja chęci wykorzystania wyników, ale brak wiążących ustaleń. Wskazano konkretne obszary współpracy i potencjalne korzyści dla partnera. 4 pkt. - Nawiązano współpracę z firmą/firmami, potwierdzoną dokumentami (np. listy intencyjne, umowy o współpracy, wspólne działania testowe lub rozwojowe). Partner biznesowy jest realnie zaangażowany w ocenę lub adaptację wyników projektu. 5 pkt. - Istnieje aktywna, formalna i zaawansowana współpraca z sektorem biznesu (np. wspólne prace rozwojowe, przygotowanie do wdrożenia, planowane wspólne przedsięwzięcie). Współpraca jest udokumentowana (list intencyjny, porozumienie o wdrożeniu lub wspólnej komercjalizacji). Partner biznesowy ma jasno		
--	--	--	--



	określoną rolę w dalszym wykorzystaniu wyników i/lub zapewnia dostęp do rynku, finansowania lub infrastruktury.		
Ocena planowanego przedsięwzięcia	0 pkt. - Brak wyczerpującego opisu planu działań. Nie zastosowano właściwego podziału zadań, brak kamieni milowych, brak informacji o TRL i BRL. Opis jest nieczytelny lub nieodpowiadający na pytania. 1-2 pkt. - Bardzo ogólny opis planu. Działania są niejasne lub nielogiczne. Nie wskazano powiązań między zadaniami a oczekiwanymi efektami. Brakuje kamieni milowych. Brak określenia TRL i BRL lub są one nieracjonalnie oszacowane. 3-4 pkt. - Wskazano zadania, ale plan jest fragmentaryczny lub niespójny. Kamienie milowe są ogólnikowe lub trudne do weryfikacji. TRL i BRL po zakończeniu są wskazane, ale niepoparte logiką działań. Brakuje odniesień do kwestii formalnych (np. certyfikatów, pozwoleń). 5-6 pkt. - Plan działań jest poprawny i logiczny, ale opisany dość ogólnie. Zadania zostały podzielone, lecz kamienie milowe są tylko częściowo mierzalne. TRL i BRL są określone realistycznie, ale uzasadnienie ich osiągnięcia wymaga dopracowania. Wskazano potrzebę dodatkowych działań (np. pozwoleń, certyfikacji), ale bez konkretów.		



	7-8 pkt. - Plan jest logiczny, szczegółowy i zawiera jasno opisane zadania oraz przypisane im kamienie milowe. Wskazano oczekiwany TRL i BRL z sensownym uzasadnieniem. Ujęto kwestie infrastruktury, certyfikacji, dostępu do zasobów. Wskazano działania poza B+R, zwiększające atrakcyjność rynkową (np. działania promocyjne, testy u klientów). 9 pkt. - Bardzo dobrze przygotowany plan z pełną strukturą zadań, mierzalnymi kamieniami milowymi, wskazaniem zasobów i barier wdrożenia (certyfikaty, licencje, infrastrukturę). TRL i BRL zostały realistycznie oszacowane w odniesieniu do zaplanowanych działań. Przewidziano działania komplementarne do B+R, zorientowane na rynek (np. MVP, testy wdrożeniowe, badania rynku). 10 pkt. - Kompletny, spójny i wdrożeniowy plan – zawiera szczegółowy harmonogram działań z przypisanymi zadaniami, mierzalnymi i realistycznymi kamieniami milowymi. Obejmuje wszystkie niezbędne aspekty wdrożeniowe: certyfikaty, dostęp do infrastruktury, analizy regulacyjne, testy rynkowe. TRL (np. 7–8) i BRL (np. 5–6) są logicznie i przekonująco uzasadnione. Plan pokazuje świadomość barier wejścia na rynek i		
--	---	--	--



	sposoby ich przezwyciężenia.		
Ocena powstałych rozwiązań realizujących zasadę 6R	0 pkt. – rozwiązanie będące przedmiotem prac przedwdrożeniowych lub zaplanowany sposób wykonania prac realizuje minimum 2 zasady 6R 5 pkt. - rozwiązanie będące przedmiotem prac przedwdrożeniowych lub zaplanowany sposób wykonania prac realizuje więcej niż 2 zasady 6R		
Ocena ekoinnowacyjności	0 pkt. – prace przedwdrożeniowe nie dotyczą wdrożenia ekoinnowacji 5 pkt. – prace przedwdrożeniowe dotyczą wdrożenia ekoinnowacji, co zostało odpowiednio uzasadnione		
Ocena preferowanej formy komercjalizacji	0 pkt. - Wskazano preferowaną formę komercjalizacji, jednak odpowiedź jest niejasna, niespójna lub nielogiczna. Brak uzasadnienia lub uzasadnienie ogólne i nietrafne względem charakteru rezultatów. 1 pkt. - Wskazano komercjalizację poprzez sprzedaż wyników, udzielenie licencji lub inną formę przekazania praw (np. do firmy zewnętrznej), z ogólnym, ale logicznym uzasadnieniem. Wybrana ścieżka jest realistyczna i możliwa do wdrożenia, ale nie angażuje zespołu badawczego w dalszy rozwój rynkowy rozwiązania. 2 pkt. - Wskazano jako preferowaną formę komercjalizację poprzez założenie spółki technologicznej (spin-off/spin-out), z dobrze		



	uzasadnionym wyborem. Uzasadnienie obejmuje odniesienie do charakteru technologii, potencjału rynkowego oraz zaangażowania zespołu. Wskazano korzyści z takiej formy (np. kontrola nad wdrożeniem, długofalowy rozwój, skalowalność). Odpowiedź świadczy o wysokiej motywacji i gotowości do komercjalizacji bezpośredniej.		
Ocena gotowości Zespołu badawczego do założenia spółki technologicznej	0 pkt. - Zespół nie wyraża gotowości do założenia spółki lub nie odniósł się do tej kwestii. Brak deklaracji lub planów komercjalizacji w tej formie. 1 pkt. - Zespół rozważa możliwość założenia spółki, ale nie wykazuje konkretnej wiedzy ani przygotowania. Wskazuje ogólnikowo potrzebę wsparcia (np. w zakresie formalności lub doradztwa), ale nie zidentyfikował konkretnych barier ani form pomocy. 2 pkt. - Zespół deklaruje chęć założenia spółki i ma podstawową wiedzę o wymaganiach. Zidentyfikował obszary, w których potrzebuje wsparcia (np. przygotowanie biznesplanu, pozyskanie kapitału, doradztwo prawne, menedżerskie). Przedstawiono wstępny plan lub warunki niezbędne do rozpoczęcia procesu. 3 pkt. - Zespół jest aktywnie przygotowany do założenia spółki, posiada koncepcję		



	modelu biznesowego, zna wymagania formalne i bariery. Wskazano konkretne potrzeby wsparcia (np. mentoring, finansowanie pre-seed, doradztwo), a także osoby odpowiedzialne za część biznesową. Deklarowana gotowość poparta jest przemyślanym podejściem.		
Ocena budżetu prac przedwdrożeniowych	0 pkt. - Budżet jest nieadekwatny do zakresu i celów projektu. Brak logiki i uzasadnienia wydatków lub sprzeczności między kosztami a planowanymi działaniami. 1 pkt. - Budżet jest bardzo ogólny, zawiera nieuzasadnione lub zbędne wydatki. Brak szczegółowego rozbicia kosztów. Wydatki nie są powiązane z konkretnymi zadaniami i efektami. 2 pkt. - Budżet częściowo uzasadniony, ale występują w nim wydatki nie do końca adekwatne lub nieproporcjonalne do oczekiwanych efektów. Brak pełnej spójności między kosztami a planem prac. 3 pkt. - Budżet jest zasadny i adekwatny do zakresu prac, większość wydatków jest dobrze uzasadniona. Niektóre pozycje mogą być niedoszacowane lub przeszacowane, jednak budżet jest realistyczny. 4 pkt. - Budżet jest szczegółowy, spójny z planem prac, wszystkie wydatki są zasadnie i logicznie uzasadnione. Koszty są realne, adekwatne do		



	spodziewanych efektów, a plan wydatków wspiera osiągnięcie celów projektu. 5 pkt. - Budżet jest bardzo szczegółowy i precyzyjny, z jasno przypisanymi kosztami do poszczególnych zadań i kamieni milowych. Wydatki są optymalnie dobrane, bez nadmiarowych kosztów. Uzasadnienie jest wyczerpujące, a budżet w pełni realistyczny i adekwatny do zamierzonych rezultatów.		
--	---	--	--

SUMA: ____/70 pkt

II. WNIOSKI OGÓLNE

Czy projekt ma potencjał do wdrożenia lub dalszego rozwoju po zakończeniu finansowania?

☐ Tak ☐ Częściowo ☐ Nie

Czy projekt wpisuje się w cele programu/grantu?

☐ Tak ☐ Częściowo ☐ Nie

Czy projekt jest wykonalny w zaproponowanym czasie i budżecie?

☐ Tak ☐ Raczej tak ☐ Raczej nie ☐ Nie

III. REKOMENDACJA EKSPERTA

☐ Projekt rekomendowany do finansowania

☐ Projekt warunkowo rekomendowany do finansowania (wymaga poprawek)

☐ Projekt nie jest rekomendowany do finansowania

Uzasadnienie decyzji końcowej:

.....



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



.....

.....

Podpis:.....