



EUREKA – KAIP PARENGTI SĖKMINGĄ PARAIŠKĄ

BIRUTĖ BUKAUSKAITĖ
2020 m. sausio 17 d.

PARAIŠKOS KOKYBĖ (1)

Paraiška turi būti pakankamai išsami, aiški ir kokybiškai parengta (negali būti atmestinio požiūrio rengiant paraišką)

Informaciją paraiškoje ir atliekamosiose veiklose pateikti laikantis vieningos sistemos (stuktūrizuoti)

Sakiniai neturi kartotis, neturi būti perteklinės informacijos

Nevartoti nesuprantamus naujadarus (pvz.: „metodologijos prototipas“, „Išorinių ir vidinių biotinių ir abiotinių faktorių įtaka“), nes kelia abejones ar projekto autoriai supranta, ką rašo ir ką darys projekte

Laikytis CV europass pildymo šablono (CV pateikiama informacija apie Jūsų turimas žinias bei įgytą patirtį, gebėjimus ir kompetencijas), sistemiškai pateikti mokslo pasiekimus duotoje tematikoje

PARAIŠKOS KOKYBĖ (2)

Projekto idėja turi būti pilnai apgalvota ir atskleista

Pateikti aiškų ir detalių numatomo produkto technologinio sprendimo pagrindimą

Detaliai aprašyti projekto paraiškoje planuojamų uždavinių sprendimui numatomas atlikti veiklas, pagrįsti veiklų trukmes ir veiklų rezultatus, pateikti veiklų fizinius rodiklius

PARAIŠKOS KOKYBĖ (3)

TINKAMAS ĮMONĖS (PARTNERIO) PARINKIMAS

- ✓ Įvertinti ar projekto partnerio turimi pajėgumai užtikrins produkto patekimą į rinką
- ✓ Įmonės veikla turi būti:
 - susijusi su projekto tematika
 - privalo turėti reikiamus žmogiškuosius išteklius ir infrastruktūrą produktui komercializuoti

TEMINIS SPECIFIŠKUMAS

Pareiškėjas turėtų tinkamai išskirti teminius specifiškumus veiksmų plane (prioritetų įgyvendinimo tematikas)

MTEP ETAPŲ KLASIFIKACIJA

LRV 2012 m. birželio 6 d. nutarimu Nr. 650 patvirtintas rekomenduojamos mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtros etapų klasifikacijos aprašas:

5

Maketo (modelio) patikrinimas imituojant realias sąlygas, meno objekto projekto pristatymas visuomenei

6

Prototipo (bandomosios versijos) kūrimas

7

Prototipo (bandomosios versijos) demonstravimas

MTEP ETAPAI

Pagrįsti fundamentiniais ir taikomaisiais moksliniais tyrimais, kad teikiama paraiška yra pasiekusi 5-ąjį MTEP etapą:

- ✓ aprašant siektiną tikslą, būtina pateikti jau esamo produkto MTEP lygį (įdirbį) bei nuo kurio MTEP lygio bus tobulinamas (kuriamas) būsimas produktas
- ✓ informaciją apie planuojamas veiklas (pradedamos nuo 5-ojo MTEP etapo pagal MTEP etapų klasifikacijos aprašą) pateikti įtikinamai (ar būtini tyrimai yra atlikti) ir gerai susitemintą

PASTABOS DĖL MTEP ETAPŲ

Projekto paraiškoje turi būti aiškiai pateikta informacija kam bus skirtas produktas. Netikslus produkto aprašymas rodo, kad projekte numatytos veiklos vis dar nesiekia 5-ojo MTEP etapo veiklos

Negali būti uždavinio, kurio metu tik bus renkama ir analizuojama mokslinė literatūra bei tikrinamas planuojamo produkto taikymo potencialas, t.y. nuo koncepcijos. Įgyvendinus šitą uždavinį bus gauti fundamentinių mokslinių tyrimų rezultatai, suformuluota jų taikymo (naudojimo) idėja

MTEP IDENTIFIKAVIMO KRITERIJAI

NAUJUMAS,

NEAPIBRĖŽTUMAS,

KŪRYBIŠKUMAS,

SISTEMIŠKUMAS,

PERDUODAMUMAS

IR (AR) ATKARTOJAMUMAS

The Measurement of Scientific, Technological
and Innovation Activities

Frascati Manual 2015

GUIDELINES FOR COLLECTING AND REPORTING
DATA ON RESEARCH AND EXPERIMENTAL
DEVELOPMENT

INOVATYVUMAS/NAUJUMAS (1)

Inovacija yra naujas arba patobulintas produktas ar procesas (arba jų derinys), kuris ženkliai skiriasi nuo ankstesnių vieneto produktų ar procesų ir kuris yra prieinamas potencialiems naudotojams (produkto atveju) arba kuris vieneto yra naudojamas (proceso atveju).

Produkto inovacija yra nauja arba patobulinta prekė ar paslauga, kuri ženkliai skiriasi nuo ankstesnių įmonės prekių ar paslaugų ir kuri yra pateikta rinkai.

INOVATYVUMAS/NAUJUMAS (2)

Ar projekte yra (buvo) numatyta pritaikyti turimas žinias, kurios galėtų būti panaudojamos ieškant naujų turimų žinių panaudojimo galimybių?

Ar kuriama potenciali (sukurta) inovacija? Ar kuriama (sukurta) inovacija priskirtina vienam iš šių inovacijų tipų: produkto inovacija (gaminys, paslauga); proceso inovacija (technologija arba metodas pagal taikymo sritį).

MTEP REZULTATŲ PARENGTIS KOMERCINIMUI / REZULTATO NAUJUMAS

Vertinimo skalė, vadovaujantis Mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtros etapų klasifikacijos aprašu:

MTEP ETAPAI \ LYGMENYS	PASAULIO	RINKOS	ĮMONĖS
5	16	8	1
6	18	10	2
7	20	12	4

Jeigu projekto metu sukuriama keli produktai, vertinimo metu balai suteikiami pasirenkant didžiausią naujumo lygį turintį produktą. Jeigu sukuriamas ne vienas tą patį naujumo lygį turintis produktas, naujumas vertinamas tik vieną kartą.

Min. balas – 4.

PRODUKTO NAUJUMAS RINKOJE

Alternatyvūs matuojami naujumo, novatoriškumo ir ekonominio poveikio aspektai, tinkami tyrimų stebėjimo laikotarpiams, apima:

- informaciją, ar inovacija yra nauja tik įmonei, nauja įmonės rinkai arba nauja visam pasauliui,
- įmonės lūkesčius galimybės pertvarkyti rinką, kurioje ji veikia, atžvilgiu,
- įmonės lūkesčius galimybės pagerinti jos konkurencingumą atžvilgiu.

NAUJUMO POŽYMIAI (1)

Ar inovacija turės (turi) bent vieną iš šių naujumo požymių:

- ✓ Ar inovacija bus (yra) nauja ją sukūrusiam subjektui, t. y. ar vertinant pagal pateiktus inovacijos parametrus tikėtina, kad inovacija bus (yra) nauja arba patobulinta, palyginti su esamais (jau anksčiau buvusiais) ją sukūrusio subjekto produktais arba procesais (vertinama lyginant kuriamus (sukurtus) ir esamus (buvusius) produktus arba procesus)?
- ✓ Ar kuriama inovacija bus (yra) nauja rinkoje, t. y. ar produktas arba procesas, vertinant pagal pateiktus inovacijos parametrus, leis (leido) subjektui įgyti konkurencinį pranašumą, palyginti su kitais subjektais rinkoje, kurioje veikia subjektas?
- ✓ Ar kuriama inovacija bus (yra) nauja pasaulyje (ar atitinka bent vieną sąlygą):
 - Ar kuriama inovacija bus (yra) patentuojama tarptautiniu mastu?
 - Ar pagrįstai tikėtina, kad sukurta ir subjekto planuojama taikyti (pritaikyta) arba planuojama pateikti (pateikta) rinkai inovacija, vertinant pagal pateiktus planuojamos kurti (sukurtos) inovacijos parametrus, yra nauja pasaulyje atitinkamame pramonės ir (arba) paslaugų sektoriuje (pavyzdžiui, iš esmės keičia procesus tame pramonės sektoriuje, regione; sukuria naujas rinkas; leidžia realizuoti naujus verslo modelius)?

NAUJUMO POŽYMIAI (2)

Pirmasis ir plačiausiai taikomas metodas yra nustatyti įmonės inovacijų naujumą, palyginus su pažangos lygiu rinkoje ar pramonės šakoje, kurioje veikia įmonė

Rinkos naujovės vertinimas turi būti derinamas su informacija apie geografinę teritoriją, kurioje veikia įmonė. Vietinės ar regioninės rinkos naujovė gali būti sukurta imituojuant tai, kas jau yra kitose geografinėse rinkose, tuo tarpu pasauliui nauja inovacija yra pirmoji rinkoje

Pasauliniu mastu nauja produkto inovacija byloja apie kokybiškai aukštesnį naujumo lygį, palyginus su rinkai nauja inovacija

INOVATYVUMAS/NAUJUMAS (1)

Pagrįsti paraiškos teiginius apie projekto aktualumą ir naujumą konkrečių mokslinių šaltinių nuorodomis (straipsniai ir kt.), gal jau siūloma technologija produktui sukurti nėra nauja ir galima rasti straipsnius šiuo klausimu (pvz.: 20 metų senumo). Jei nėra pagrindimo tai peršasi išvada, kad projekto dalyviai nėra susipažinę su projekto tematikos naujausiais moksliniais pasiekimais ir paraiškoje esantys teiginiai yra abejotini

Pagrįsti kuo remiantis produkto savybės bus geresnės už jau esančių pasaulinėje rinkoje. Jei teigiama, kad nėra analogų rinkoje, tai pateikti kuo remiantis padaryta ši išvada

INOVATYVUMAS/NAUJUMAS (2)

Paraiškoje turi būti identifikuota:

- ❖ Numatomi tyrimo ir taikymo metodai turi būti novatoriški ir nauji, paraiškoje pakankamai įtikinamai pateikti informaciją, kad kuriant produktą yra numatomi kokie nors tikrai nauji technologiniai sprendimai (technologinė inovacija) Lietuvoje ir pasaulyje
- ❖ Pagrįsti moksliskai ar projekto idėja yra nauja, ar jau egzistuoja panašios koncepcijos, koks yra technologinis produkto išskirtinumas, ar tai yra nauja rinkoje, gal rinkoje jau egzistuoja labiau išvystyti technologiniai sprendimai, gal tai nauja tik įmonės lygmenyje
- ❖ Gal vystoma technologija yra aktuali ir nauja pasauliniu mastu, tačiau nėra išsamiai detalizuojama paraiškoje

PATIRTIS IR INTELEKTINIS POTENCIALAS

Informaciją apie pareiškėjų patirtį pateikti susistemintą, negali būti fragmentiškumo, kitaip daroma išvada, kad komandos nariai turi tik fragmentinę bendradarbiavimo patirtį duotoje tematikoje

Projektą įgyvendinančios komandos mokslo-verslo projektai pateikti paraiškoje turi atitikti projekto pasirinktą tematiką, įrodant tyrėjų kvalifikaciją, pakankamą kompetenciją ir įdirbį duotoje tematikoje, ar visi projekto komandos nariai turi įdirbį projekto tema

Komandos narių pateikti darbai negali būti sietini su kitais kryptių prioritetais, pateikti tik tuos darbus, kurie susiję su projekto tematika, tuo parodant savo įdirbį šioje srityje

Parodyti ar projekto komandos nariai turi technologinių projektų komercinimo patirtį

KOMERCINIMO STRATEGIJOS KOKYBĖ

KOMERCINIMO KRITERIJAI

Pareiškėjai privalo turėti aiškią viziją apie kuriamą ir komercializuojamą produktą, kokių savybių siekiama (našumas, veikimo principas, tikslumo lygmuo ir kt.)

Projekto rezultato komercinimo strategija turi būti aiškiai suformuluota, negali būti abstraktumo (labiau spėjimo ar loginio mąstymo forma)

Komercinimo kriterijų pagrindimo skaičiavimai:

- turi būti detalizuoti ir pagrįsti: pateikti konkretūs skaičiavimo modeliai kuo remiantis būtų galima įsitikinti skaičiavimo teisingumu
- neturi būti labai optimistiški, nes labai sudėtinga įvertinti ar įdiegus sukurtą projektą bus konkrečiai pasiekti numatyti finansiniai rezultatai, jei pateikiamas optimistinis scenarijus, turi būti ir pesimistinio scenarijaus skaičiavimai

REKOMENDACIJOS EKONOMINIAM PAGRĮSTUMUI

❖ Projekto rezultato komercinimo strategijos ekonominis pagrindumas:

a) pateikti finansinį pagrindimą (kaštų ir pajamų analizę) pirmiems trims metams po produkto paleidimo į rinką: kokie tyrimai yra planuojami, jų kaina (medžiagų ir energijos balansas), pilna sukurto produkto kaina, įskaitant marketingą, ir planuojama grąža bei galimas pelnas

b) nurodyti, kokiomis priemonėmis planuojama užtikrinti sėkmingą produkto patekimą į rinką. Prielaidos turi būti logiškos, pagrįstos, įvertinant konkuruojančių produktų kainas

EKONOMINIS PAGRĮSTUMAS (1)

Ekonominiame pagrindime:

- atsakyti ar sukurtas produktas bus pigesnis už šiuo metu esamus rinkoje, ar ekonomiškai apsimoka jį gaminti
- pateikti aiškia kainodarą: pagrįsti ir detalizuoti produkto kainos ir savikainos skaičiavimus (kas sudaro gaminį, kaip skaičiuojama savikaina):
 - PVZ.:*
Į savikainą įtraukta tik pagrindinių komponentų kaina. Neįvertinti kokie papildomi kaštai ir resursai gali būti reikalingi: prototipo tobulinimui iki produkto, neįvertinama pilnai sukurto produkto kaina, įskaitant marketingą. Nepateiktas aiškesnis produkto aprašymas, todėl neaiški jo sudėtis ir potenciali kaina
- įtraukti rizikų valdymo sąnaudas (kai riziką planuojama valdyti taikant intelektinę apsaugą ir pan.) ir patentavimą, jei jis yra numatomas

EKONOMINIS PAGRĮSTUMAS (2)

Ekonominiame pagrindime detalizuoti ir pagrįsti:

- pareiškėjo pinigų srautus produktui įdiegti rinkoje (ar jie užtikrins tvarią verslo eigą)

PVZ.:

Pateikiama, kad planuojamos pajamos ženkliai didesnės (apie 20 proc.) už sąnaudas, tačiau nepaaiškinta kaip tai nustatyta, t.y. nepaaiškintos veiklos sąnaudos

- kaštus tenkančius klientams (pardavimo prognozės neturi būti pagrįstos tik prielaidomis)
- reikiamas investicijas
- galimus sutaupymus

REKOMENDACIJOS DĖL POTENCIALIŲ VARTOTOJŲ

❖ Projekto rezultato potencialūs vartotojai:

- a) detalizuoti prognozuojamas rinkas (regionus ir taikymo sritis), kuriose bus realizuojamas produktas
- b) apibūdinti produkto vartotojų grupes
- c) pateikti informaciją apie galimus produkto konkurentus

POTENCIALŪS VARTOTOJAI

Paraiškoje pateikti detalią informaciją, įrodančią kad planuojamas naujas produktas bus skirtas tarptautinėms rinkoms

Pateikti galimus konkurentus siūlančius rinkai panašius produktus. Labai svarbu įvertinti ar projekte kuriamas produktas konkuruos su jau rinkoje esančiais panašiais produktais.

Įvertinti, ar yra galimybės konkuruoti (kiekybiniai ir kokybiniai rodikliai)

Lyginant kuriamo produkto kainą su konkurentų, vertėtų paaiškinti kuo jie konkrečiai skiriasi ir kuo panašūs. Ar tikrai produkto kaina bus ženkliai žemesnė už konkurentų, jei sieksite ženkliaus savybių pranašumo?

REKOMENDACIJOS DĒL NAUDOS PAREIŠKĒJUI

❖ Projekto pareiškējui gautinos naudos analizē:

a) apibūdinti nauda mokslu ir studiju institūcijai (-oms) (bendri mokslu – verslu straipsņi, patenti, licencijas, pajamos iš pardavimų ar kt.)

b) apibūdinti nauda īmonei (-ēms) (bendri mokslu – verslu straipsņi, patenti, licencijas, pajamos iš pardavimų ar kt.)

NAUDA PAREIŠKĖJUI

- ✓ Išsamiai pateikti naudą pareiškėjui ir partneriui. Ar pateikti duomenys neprasilenkia su realybe:

PVZ.: planuojama parengti 8 mokslinius straipsnius į tarptautinius mokslo žurnalus su ISI Web of Science citavimo rodikliu

- ✓ Detalizuoti kaip projektas prisidės prie pareiškėjo strateginių tikslų įgyvendinimo, ugdymo proceso, socialinio poveikio ir pan.

REKOMENDACIJOS DĖL PELNINGUMO

❖ Pelningumo prognozės pagrindimas:

iš kaštų ir pajamų analizės įvertinti galimą pelną per pirmus tris metus nuo projekto metu sukurto produkto pardavimų

PELNINGUMAS

Pelningumas turi būti susietas su ekonominiu pagrindimu: neįvertinus tinkamai kaštų nėra tinkamai pagrįstas ir pelningumas

Detaliai argumentuoti pelningumo prognozę:

- pateikti konkrečius modelius (pvz.: pateikiant Monte Carlo modeliu paremtus skaičiavimus) pagal kuriuos skaičiuojamas pelningumas
- įvertinti darbo sąnaudų kitimą, medžiagų brangimą, infliaciją bei kitas rizikas

Jei pareiškėjai neturi aiškios vizijos apie kuriamą ir komercializuojamą produktą, tuomet pelningumo prognozė abejotina ir rizikinga

❖ Ilgalaikių perspektyvų vizija:

detalizuoti produkto pardavimų viziją per pirmus trejus metus

ILGALAIKIŲ PERSPEKTYVŲ VIZIJA

Ilgalaikių perspektyvų vizija turi būti aiški ir ekonomiškai pagrįsta: ar produkto ateitis rinkoje yra tinkamai planuojama

Pagrįsti projekto rezultato komercinimo strategijos ilgalaikių perspektyvų viziją atsižvelgiant į:

- ✓ kuriamo produkto poreikį rinkoje
- ✓ potencialių konkurentų įtaką
- ✓ kitus veiksmus tokius kaip: sąnaudos palaikymui, tobulinimui, galimiems rinkos pokyčiams bei kitiems potencialiems aspektams

REKOMENDACIJOS DĖL RIZIKŲ

❖ Projekto įgyvendinimo rizikų įvertinimas:

- a) įvardyti galimas mokslinių tyrimų ir technologines rizikas

- b) apibūdinti vadybines produkto komercializavimo rizikas ir pateikti galimus sprendimus, kurie galėtų būti priimti siekiant valdyti rizikas ir jų išvengti

RIZIKOS

Detalizuoti ir pagrįsti projekto įgyvendinimo rizikas: mokslines, technologines (produkto kokybės ir patikimumo prasmėmis) ir ypač vadybines: ar bus užtikrinta reikiama kompetencija ar žinios realizuojant produktą rinkoje (neužtenka tik įvardinti)

Numatyti taikomas priemones ir sprendimo būdus rizikų valdymui:

PVZ.:

neužtenka tik įvardinti projekto vadovo ir vykdytojų aukštą kompetenciją

Jei idėja nauja, įvertinti ar projektas priskirtinas rizikingiems projektams

Įvertinti riziką esant pesimistiniam scenarijui, kai rinkoje gali atsirasti naujų inovatyvių sprendimų

REIKALAVIMAI PROJEKTO BIUDŽETUI

PROJEKTO IŠLAIDOS

Pagal Aprašą tinkamos išlaidos yra:

- Projekto vykdymo darbo užmokesčio išlaidos
- Netiesioginės projekto išlaidos
- Tiesioginės projekto vykdymo išlaidos pagal fiksuotąją normą (komandiruotės netinkamos)

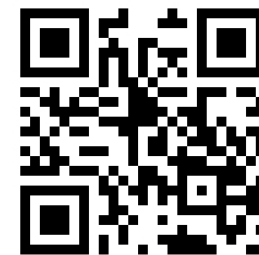
NETIESIOGINĖS IŠLAIDOS

- Netiesioginės išlaidos pagal [Rekomendacijas dėl projektų išlaidų atitikties Europos Sąjungos struktūrinių fondų reikalavimams](#) yra:
- projekto vykdytojo ir (arba) jo partnerių darbuotojų darbo užmokesčio išlaidos už laiką, dirbtą administruojant projektą;
- projektą administruojančių asmenų mokymo projekto administravimo klausimais išlaidos;
- su projekto administravimo reikmėmis susijusių prekių įsigijimo išlaidos;
- su projekto administravimo reikmėmis susijusių patalpų nuomos išlaidos;
- įrangos, transporto priemonių nuomos išlaidos, kai jos yra susijusios su projekto administravimu;
- projekto administravimo paslaugų, teisinių ir kitų konsultacijų išlaidos;
- projekto administravimo reikmėms būtinų komunalinių ir ryšio paslaugų išlaidos ir įsigyto ir (arba) nuomojamo turto eksploatavimo išlaidos;
- kitos su projekto administravimu susijusios išlaidos;
- projekto lėšų panaudojimo patikrinimo faktinių pastebėjimų ataskaitos ir (arba) išvadų dėl skirtų lėšų panaudojimo parengimo paslaugų (audito) įsigijimo išlaidos;
- finansinių paslaugų pirkimo išlaidos (projektui vykdyti išmokamo avanso garantijos arba laidavimo išlaidos, kredito įstaigos mokesčiai ir kitos finansinių paslaugų pirkimo išlaidos);
- turto draudimo išlaidos (tik iš ESF bendrai finansuojamų projektų).

FIKSUOTOJI NORMA

Pagal fiksuotųjų normų nustatymo tyrimo ataskaitą, fiksuotoji norma yra apskaičiuojama tinkamą finansuoti projektą vykdančio personalo darbo užmokesčio išlaidų (įskaitant darbdavio mokesčius) sumą padauginus iš nustatytos MTEP projekto vykdymo išlaidų fiksuotosios normos. Paraiškos 7 dalyje „Projekto biudžetas“ išlaidų kategorijoje „Projekto vykdymas“ reikės prie kiekvieno fizinio rodiklio (arba jį detalizuojančiose eilutėse) pagrįsti nurodomų išlaidų poreikį (Darbo užmokesčio), jų apskaičiavimo būdą, dokumentus, kuriais remiantis buvo apskaičiuotos planuojamos išlaidos, ir kita svarbi informacija

Išlaidų kategorijoje „Netiesioginės išlaidos ir kitos išlaidos pagal fiksuotąją projekto išlaidų normą“ nurodoma fiksuotųjų normų ir netiesioginių išlaidų suma, kurios paskaičiuotos kaip procentas nuo darbo užmokesčio išlaidų



Ačiū!

facebook

