

Modelový projekt 1:

Hlavní uchazeč: Výzkumná organizace (univerzita)

Podnik: komerční partner z farmaceutického průmyslu

Zahraniční výzkumník: prof. XY, který pracuje ve výzkumném centru daného podniku v Holandsku

Délka řešení projektu: 7 let

Náklady projektu: náklady na prof. XY, 2 postdoky, 3 Ph.D. studenty a 3 laboratorní pracovníky, další náklady v souladu se Všeobecnými podmínkami

Téma: Výzkum a vývoj nových technologií enkapsulace moderních biotechnologických léčiv, a to včetně propojení se správnou výrobní a klinickou praxí

Infrastrukturní podmínky jsou zajištěny ze strany hlavního uchazeče (tedy přístrojové vybavení a přístup do jeho centrálních laboratoří). Komerční partner se podílí na projektu formou expertní podpory a přístupu ke znalostem firmy.

Rozpočet projektu: 70 mil. Kč (cca 10 mil. Kč ročně)

Dotace ze SR: 42 mil. Kč

Kofinancování: 28 mil. Kč, z toho univerzita hradí $\frac{1}{3}$ a komerční partner $\frac{2}{3}$, tedy cca. 2 + 4 mil. Kč ročně.

Průběh realizace: Po prvním roce předloží hlavní uchazeč 2 dílčí projekty, které jsou tematicky rozepsané (každý řeší jeden z postdoků) a mají identifikované výstupy/výsledky. Jeden z dílčích projektů je ve spolupráci s komerčním partnerem, který identifikuje téma, podílí se na řešení a má podíl i předkupní právo k plánovaným výstupům/výsledkům. Druhý dílčí projekt je na obecnější téma, jehož řešení kofinancuje univerzita s tím, že v průběhu řešení bude s využitím a podporou systému komercializace vyhledáván vhodný komerční partner. V případě jeho nalezení bude vyvoláno změnové řízení, v rámci nějž by následně tato firma převzala další kofinancování dílčího projektu, a to včetně podílu na výsledcích/výstupech.