

T A

Program **Gama**

Č R

VYHODNOCENÍ DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ

PŘÍLOHA 4 PRŮBĚŽNÉ HODNOCENÍ



PROGRAMU GAMA

Vypracovala: Technologická agentura České republiky, červenec 2017

Obsah

Úvod	5
Skladba respondentů	7
Vyhodnocení jednotlivých otázek	9
Dílčí evaluační otázka: Jsou následující parametry programu GAMA vhodně nastaveny?	9
Dílčí evaluační otázka: Jak celkově hodnotíte nastavení programu GAMA v kontextu podpory VaVal?	11
Dílčí evaluační otázka: V čem spatřujete největší výhody programu GAMA?	13
Dílčí evaluační otázka: V čem spatřujete největší nevýhody programu GAMA?	13
Dílčí evaluační otázka: Jakým způsobem a podle jakých kritérií byli vybíráni členové rady pro komercializaci?	17
Dílčí evaluační otázka: Jaká je Vaše pozice v rámci výzkumné organizace?	19
Dílčí evaluační otázka: Jak probíhalo sestavování Vašeho týmu? Na co jste kladli důraz?	20
Dílčí evaluační otázka: Jakou sféru v radě pro komercializaci zastupujete?	22
Dílčí evaluační otázka: Jaký je Váš současný případně předchozí vztah k výzkumné organizaci, v jejíž Radě pro komercializaci (RpK) působíte?	23
Dílčí evaluační otázka: Jaké jsou Vaše konkrétní zkušenosti s komercializací?	25
Dílčí evaluační otázka: Jaká byla Vaše motivace k přijetí úlohy člena RpK?	27
Dílčí evaluační otázka: Co Vám spolupráce na fungování RpK přináší?	29
Dílčí evaluační otázka: Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné přínosy pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte.	31
Dílčí evaluační otázka: Způsobuje řešení projektu neočekávané dodatečné náklady/negativa ve Vaší organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte.	31
Dílčí evaluační otázka: Na jaké parametry vaší organizace měla účast v programu GAMA prokazatelný vliv?	34
Dílčí evaluační otázka: Napište tři největší přínosy programu GAMA	38
Dílčí evaluační otázka: Čeho jste dosáhli při řešení projektu v rámci programu GAMA?	40
Dílčí evaluační otázka: Jaké byly Vaše motivy pro řešení dílčího projektu v rámci programu GAMA?	41
Dílčí evaluační otázka: K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?	43
Dílčí evaluační otázka: V čem Vás dosavadní výsledky dílčích projektů překvapily/zklamaly?	45
Dílčí evaluační otázka: V čem jsou podle Vás největší přínosy programu?	47

Dílčí evaluační otázka: Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?	49
Dílčí evaluační otázka: Co Vám schází pro úspěšnou komercializaci Vašich dílčích projektů?	51
Dílčí evaluační otázka: Jakého finančního zisku jste dosáhli komercializací výsledků vzniklých v rámci řešení Vašeho dílčího projektu? (mimo dotaci z projektu)	54
Dílčí evaluační otázka: Kolik bylo podáno dílčích projektů a kolik jich bylo zamítnuto?	55
Dílčí evaluační otázka: Jaké byly nejčastější důvody zamítnutí dílčích projektů?	56
Dílčí evaluační otázka: Jaká jsou nejdůležitější kritéria, která osobně uplatňujete při hodnocení návrhů dílčích projektů (DP)?	58
Dílčí evaluační otázka: Jaké jsou nejčastější důvody pro zamítnutí návrhu?	60
Dílčí evaluační otázka: Jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným	62
Dílčí evaluační otázka: Došlo při zpracování návrhu dílčího projektu k zásadním úpravám Vašeho původního nápadu?	64
Dílčí evaluační otázka: Korigovala Rada pro komercializaci Váš záměr dílčího projektu či jeho celkové pojetí?	64
Dílčí evaluační otázka: Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?	66
Dílčí evaluační otázka: Jak je nastavena Vaše komunikace jako člena RpK s manažerem projektu? Jak probíhá příprava jednání (stanovení programu, příprava podkladů, vzájemná součinnost)?	68
Dílčí evaluační otázka: Jste spokojen(a) s kvalitou podkladů, které dostáváte?	70
Dílčí evaluační otázka: Jak probíhá vlastní jednání a rozhodování? Kdo ho řídí a kdo obvykle nejvíc uplatňuje vliv a iniciativu?	72
Dílčí evaluační otázka: Vnímáte rozdílnost názorů mezi akademiky a externisty z praxe? Dochází k rozporům při hodnocení dílčích projektů? Jak jsou rozpory řešeny?	74
Dílčí evaluační otázka: Mají názory a hlasy všech členů RpK stejnou váhu?	76
Dílčí evaluační otázka: Jak hodnotíte administrativní náročnost účasti v programu GAMA?	77
Dílčí evaluační otázka: Jak hodnotíte administrativní náročnost podání návrhu a realizaci dílčího projektu?	77
Dílčí evaluační otázka: Kde spatřujete prostor pro zlepšení?	79
Dílčí evaluační otázka Prostor pro Vaše postřehy a komentáře	80
Seznam tabulek	82
Seznam grafů	85
Přílohy	87
Dotazník pro Účastníky – manažeři projektů	87

T A

Program **Gama**

Č R

Dotazník pro hlavní řešitele dílčích projektů.....	92
Dotazník pro členy rady pro komercializaci.....	95

Úvod

Program GAMA vstoupil do druhé poloviny svého trvání a zároveň Technologická agentura České republiky (dále též TA ČR) uvažuje nad možnostmi dalšího pokračování podpory s podobnými cíli. Proto bylo rozhodnuto zpracovat průběžné hodnocení programu GAMA. Hodnocení programu GAMA bylo realizováno zaměstnanci TA ČR za účasti a dohledu zkušených externích expertů. Hodnocení proběhlo v rámci projektu „ProEval“¹ ve spolupráci s oddělením strategií a analýz. **Cílem průběžného hodnocení je zjistit a vyhodnotit nastavení a vlastní realizaci programu. Ověřit, zda jsou nastavené procesy optimální, zda jsou naplňovány cíle programu a představy tvůrců programu a tak odhalit a vyhodnotit to, co v programu funguje a co nikoliv.**

Koncepčním rámcem pro nastavení průběžného hodnocení programu GAMA byl interní metodický dokument Návrh využití referenčního modelu TAFTIE v podmínkách ČR², který shrnuje poznatky získané z dobrých evaluačních praxí a vlastní zkušenosti z průběžných hodnocení provedených TA ČR.

Program aplikovaného výzkumu, experimentálního vývoje a inovací GAMA a podporu výsledků aplikovaného výzkumu a experimentálního vývoje (dále jen „VaV“) je zaměřen na podporu ověření výsledků aplikovaného výzkumu a experimentálního vývoje z hlediska jejich praktického uplatnění a na přípravu jejich následného komerčního využití. Hlavním cílem programu je podpořit a významně zefektivnit transformaci výsledků VaV, dosažených ve výzkumných organizacích a/nebo ve spolupráci mezi výzkumnými organizacemi a podniky, do podoby praktické aplikace umožňující jejich komerční využití a podpořit tak jejich zavedení do praxe.³

Průběžné hodnocení programu GAMA je zaměřeno především na nastavení a změny procesů a systému komercializace podpořených subjektů. Zabývá se také realizací podpořených projektů, včetně dosahování výstupů/výsledků projektů a naplňování cílů a očekávání účastníků, administrátorů a tvůrců programu.

Evaluační tým oslovil dotazníkovou formou tři zainteresované skupiny respondentů: 1) manažeři podpořených projektů, 2) hlavní řešitelé dílčích projektů, 3) zástupci vybraných rad pro komercializaci. Hlavní motivací bylo získat zpětnou vazbu spojenou s realizací projektů podpořených v programu GAMA.

Výsledky dotazníkových šetření byly zpracovány samostatně jako součást průběžného hodnocení programu GAMA a s ním následně zveřejněny.

¹ Interní projekt Evidence-based řízení programů podpory VaVaI, zefektivnění analytické a datové podpory Technologické agentury České republiky financovaný z prostředků operačního programu Zaměstnanost. Cílem projektu ProEval je inovovat a systematizovat evaluační praxi na TA ČR včetně implementace a kodifikace nových metod a postupů.

² Návrh využití referenčního modelu TAFTIE pro hodnocení účelové podpory výzkumu a experimentálního vývoje v podmínkách České republiky. Technologická agentura ČR, ISBN 978-80-88169-11-6, Praha, 2016.

³ Viz text programu,

https://www.tacr.cz/dokums_raw/Zmena_programu_GAMA_v_ucinnosti_od_17_10_2014.pdf

T A

Program **Gama**

Č R

Zaměření dotazníkových šetření reflektují evaluační témata a jednotlivé evaluační otázky. Cílem dotazníkových šetření je získat odpovědi a ty následně porovnat s dalšími informačními zdroji a tak odpovědět na vybrané evaluační otázky.

Skladba respondentů

V rámci průběžného hodnocení programu GAMA byla provedena celkem 3 dotazníková šetření. Cílem bylo oslovit vybrané zainteresované skupiny. První skupinu tvořili zástupci účastníků – manažeři podpořených projektů, druhou zástupci řešitelských týmů – hlavní řešitelé dílčích projektů, poslední pak zástupci rozhodovacích orgánů – členové rady pro komercializaci (osloveni dodatečně). Jednotlivé zainteresované skupiny jsou detailněji popsány níže.

Z provedených řízených rozhovorů a na základě dalších vstupů při zpracování hodnocení programu GAMA byla odhalena důležitost činnosti a působení rad pro komercializaci. Proto bylo rozhodnuto oslovit taktéž jejich členy. Následně bylo připraveno a provedeno dodatečné dotazníkové šetření, při kterém byli osloveni členové vybraných rad pro komercializaci.⁴

Všechna dotazníková šetření byla provedena pomocí internetové aplikace Lime Survey.

Pro potřeby dotazníkového hodnocení byly definovány následující zainteresované skupiny:

Manažeři podpořených projektů

Manažeři podpořených projektů jsou zodpovědní za správnou realizaci nejen projektu jako takového, ale taktéž zastupují podpořené organizace. Jsou také zodpovědní za plnění procesních a systémových pravidel a směrnic, které byly podmínkou udělení účelové podpory⁵.

Manažeři projektů jsou také velmi často řediteli jednotlivých „center pro transfer technologií“ či obdobných orgánů a institucí. Jsou tedy velmi dobře obeznámeni s průběhem realizace projektů, výběru, administrace a realizace dílčích projektů i podmínek fungování CTT v organizacích samotných.

Hlavní řešitelé dílčích projektů

Tuto skupinu tvoří řešitelé zodpovědní za řešení jednotlivých dílčích projektů. Mají tedy na starost přípravu dílčího projektu (dále jen DP), jeho realizaci a administraci.

Hlavní řešitelé předkládají návrhy dílčích projektů formou krycích listů svému CTT a následně vedou tým řešící daný DP. Znájí tedy DP po výzkumné a technické stránce a předkládají čtvrtletně zprávy o realizaci DP. Často také jednají s případnými aplikačními partnery, kteří by výsledky jejich DP využili v praxi. Bývají taktéž často v kontaktu s manažery projektů a CTT.

Členové rady pro komercializaci

Rada pro komercializaci (dále jen RpK) je povinným orgánem, který je při řešení projektů podpořených z programu GAMA zodpovědný za výběr jednotlivých DP a za kontrolu jejich řešení.

⁴ Vybrány byly rady pro komercializaci, u kterých byly provedeny také řízené rozhovory s manažery projektů a hlavními řešiteli DP

⁵ Pro potřeby tohoto hodnocení jsou pojmy účelová podpora a dotace stejné.

Členy RpK jmenuje statutární zástupce dané organizace (konsorcia organizací) a zastupují akademickou, aplikační a finanční sféru. Akademická sféra pak musí tvořit maximálně polovinu členů RpK. V rámci dotazníkového šetření byli osloveni jen zástupci vybraných RpK.

RpK jsou předkládány CTT/manažerem projektu jednotlivé návrhy dílčích projektů. RpK pak následně rozhoduje, jaké DP budou podpořeny, případně navrhuje změny a úpravy jednotlivých DP. RpK také dohlíží na řešení DP a rozhoduje o případném předčasném ukončení řešení či o úspěšném ukončení DP. Členové RpK jsou dobře seznámeni s procesem výběru dílčích projektů a jejich realizací, spolupracují s manažerem projektu/CTT

Osloveni byli všichni manažeři podpořených projektů. V případě hlavních řešitelů DP byli osloveni všichni hlavní řešitelé a mohli být osloveni vícekrát. Záměrem bylo získat relevantní data na úrovni dílčího projektu, nikoliv na úrovni hlavního řešitele. V případě členů RpK byly kontakty doptávány od manažerů vybraných projektů. Vybrány byly tyto projekty na základě informací získaných z předchozích dotazníkových šetření a tak, aby pokryli spektrum podpořených projektů. Přehled zpracovaných dat o respondentech je shrnut v tabulce Tab. 1. V Tab. 2 je shrnut rozsah programu GAMA po jednotlivých veřejných soutěžích.

Tab. 1: Struktura vzorku použitých kontaktů v dotazníkovém šetření

Zainteresané skupiny	Zdroj kontaktů	Celkem osloveno		z toho: relevantních adres		z toho: návratnost	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%
Manažeři projektů	IS PATRIOT	30	8,8	30	9,4	20	66,7
Hlavní řešitelé DP	Krycí listy	275	81,1	256	80,5	100	39,1
Členové RpK	Manažeři projektů	34	10,0	32	10,1	12	37,5
Celkem		339	100,0	318	100,0	132	41,5

Tab. 2: Rozsah programu GAMA

Veřejná soutěž	Podpořených projektů		Počet řešených dílčích projektů		Počet podpořených organizací	
	abs.	podíl [%]	abs.	podíl [%]	abs.	podíl [%]
TG0101	10	33,3	139	50,5	10	30,3
TG0201	11	36,7	93	33,8	14	42,4
TG0301	9	30,0	43	15,6	9	27,3
TG celkem	30	100,0	275	100,0	33	100,0

Vyhodnocení jednotlivých otázek

Dílčí evaluační otázka: Jsou následující parametry programu GAMA vhodně nastaveny?

Dílčí evaluační otázka

Jsou následující parametry programu GAMA vhodně nastaveny?

Odpověď

Parametry programu jsou manažery projektů vnímány jako vhodně nastavené. Nejlépe je hodnocen systém alokace finančních prostředků a možnost výběru a financování dílčích projektů příjemcem podpory. Nejhůře (přesto převážně pozitivně) je vnímán parametr omezující maximální výši podpory na projekt na 21 mil. Kč.

V programu GAMA lze vymezit několik závazných parametrů, které musí uchazeči dodržet. Pro potřeby hodnocení bylo vymezeno celkem 6 parametrů, které reflektují nejen limity nastavené při jednotlivých veřejných soutěžích (VS), ale také systémové předpoklady.

Manažeři projektů považují zvolené parametry za vhodně zvolené. Ve všech případech významně převažuje pozitivní vnímání. Jako méně vhodný je vnímán systém alokace podpory na příjemce, který je zodpovědný za rozhodování, správu a financování dílčích projektů (DP). Nejhůře je pak posuzován parametr omezující maximální výši podpory na 21 mil. Kč.

Manažeři projektů se také mohli volně vyjádřit. Nejčastěji zmiňované pozitivum bylo zaměření programu na financování Proof of concept (PoC), nejčastěji zmiňovaným negativem bylo pak krátké trvání programu a nízké finanční zdroje na program/podpořené projekty.

Tab. 3: Jsou následující parametry programu GAMA vhodně nastaveny?, manažeři projektů

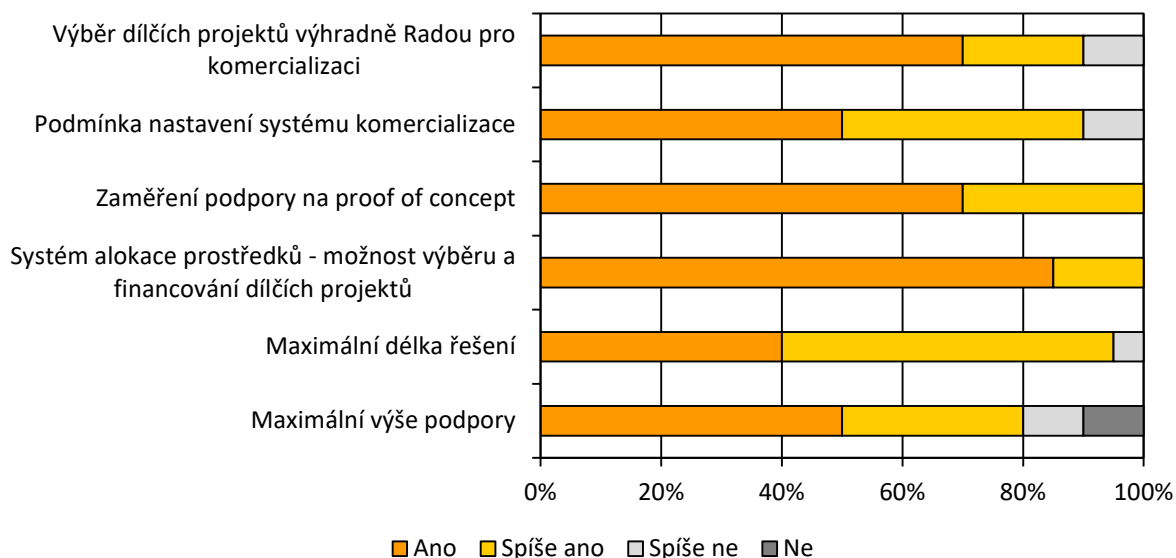
Manažeři projektů	Ano		Spíše ano		Spíše ne		Ne		Celkem	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Maximální výše podpory	10	50,0	6	30,0	2	10,0	2	2	20	100,0
Maximální délka řešení	8	40,0	11	55,0	1	5,0	0	1	20	100,0
Systém alokace prostředků – možnost výběru a financování dílčích projektů	17	85,0	3	15,0	0	0,0	0	0	20	100,0
Zaměření podpory na proof of concept	14	70,0	6	30,0	0	0,0	0	0	20	100,0
Podmínka nastavení systému komercializace	10	50,0	8	40,0	2	10,0	0	2	20	100,0
Výběr dílčích projektů výhradně Radou pro komercializaci	14	70,0	4	20,0	2	10,0	0	2	20	100,0
Celkem	73	60,8	38	31,7	7	5,8	2	7	120	100,0

Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Tab. 4: V čem konkrétně spatřujete pozitiva nebo nedostatky?, manažeři projektů

Konkrétní pozitiva	abs.	Konkrétní negativa	abs.
Podpora PoC, propojení praxe a vědy	4	Krátká doba programu, nízké celkové finanční zdroje	3
Získání reálných zkušeností s Transferem znalostí	1	Podmínky realizace jsou příliš obecné	2
Možnost (volnost v) vývoje interně potřebných technologií	1	Čtvrtletní zprávy jsou příliš časté	2
Rada pro komercializaci je velmi přínosným článkem v tomto procesu	1	Velká vytiženost členů rady pro komercializaci	1
Rada nevybrala všechny navržené dílčí projekty	1	Hodnocení TAČR gama protichůdné	1
–	–	Nedosažitelné výsledky za dobu řešení (mezinárodní patent)	1
Celkem	8		10

Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Graf 1: Jsou následující parametry programu GAMA vhodně nastaveny?, manažeři projektů

Tab. 5: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů

Manažeři projektů	„Konkrétně jsou stanovena aktuální témata pro řešení s vysokým potenciálem pro uplatnění. Projekt řešíme jen krátkou dobu – od září 2016, přesto jsme již vybrali zajímavé oblasti a dílčí projekty k řešení, ne všechny Rada vybrala.“
Manažeři projektů	„Rada pro komercializaci je velmi přínosným článkem v tomto procesu.“
Manažeři projektů	"Učení akademické obce transferu do reálného světa."

Dílčí evaluační otázka: Jak celkově hodnotíte nastavení programu GAMA v kontextu podpory VaVal?**Dílčí evaluační otázka**

Jak celkově hodnotíte nastavení programu GAMA v kontextu podpory VaVal?

Odpověď

Program GAMA je oslovenými členy rad pro komercializaci hodnocen pozitivně. Vhodně doplňuje nástroje podpory poskytovatele a zapadá do celkového systému podpory VaVal v ČR.

Členové rad pro komercializaci se mohli volně vyjádřit k celkovému nastavení programu GAMA v kontextu podpory VaVal. Program je celkově hodnocen pozitivně, přičemž mezi omezení programu patří nedostatečná finanční podpora programu.

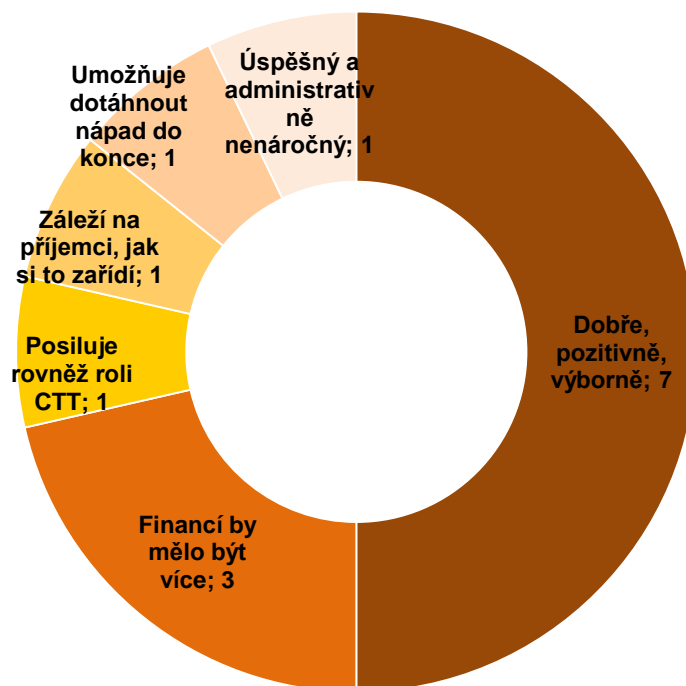
Ačkoliv to nevyplývá přímo z odpovědi na tuto dílčí evaluační otázku, pozitivně je vnímána především snaha zaměřit se na systémové změny v organizacích a taktéž na změnu myšlení zapojených subjektů a samotných výzkumníků a řešitelů.

Tab. 6 Jak celkově hodnotíte nastavení programu GAMA v kontextu podpory VaVal?, členové RpK

Členové RpK	Nastavení programu – rozložení odpovědí	
	abs.	%
Dobře, pozitivně, výborně	7	50,0
Financí by mělo být více	3	21,4
Posiluje rovněž roli CTT	1	7,1
Záleží na příjemci, jak si to zařídí	1	7,1
Umožňuje dotáhnout nápad do konce	1	7,1
Úspěšný a administrativně nenáročný	1	7,1
Celkem	14	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Graf 2: Jak celkově hodnotíte nastavení programu GAMA v kontextu podpory VaVal?, členové RpK



Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Tab. 7: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Veskrze pozitivně. Vedle již zmíněné konfrontace mezi akademiky a zástupci aplikační sféry sleduji i upevňování pozice center pro transfer technologií/znalostí a jejich odborný růst.“
Členové RpK	„Mé subjektivní hodnocení programu GAMA je převážně pozitivní s očekáváním budoucích přínosů.“
Členové RpK	„Je to nový nástroj, který umožňuje dotáhnout některé výsledky/výstupy do praxe, nebo tento proces urychlit.“

Dílčí evaluační otázka: V čem spatřujete největší výhody programu GAMA?

Dílčí evaluační otázka: V čem spatřujete největší nevýhody programu GAMA?

Dílčí evaluační otázka

V čem spatřujete největší výhody programu GAMA?

V čem spatřujete největší nevýhody programu?

Odpovědi na dílčí evaluační otázky

Mezi největší výhody patří podle manažerů projektů svoboda a flexibilita procesu výběru DP převedením kompetence/zodpovědnosti na příjemce podpory (1/4 výhod). Pětinu výhod představuje zaměření programu na financování (před)komercializační fáze. Další nejčastěji uváděné výhody jsou změna chování účastníků a jednodušší administrativní zátěž.

Manažeři projektů uvedli také největší nevýhody programu GAMA. Tou jsou menší/omezené finanční prostředky v podobě účelové podpory ze SR.

Manažeři projektů měli možnost napsat formou otevřených odpovědí největší výhody programu GAMA. Více než ve 1/4 případů zmínili, že největší výhodou představuje svoboda a flexibilita procesu výběru DP převedením kompetence/zodpovědnosti na příjemce podpory (VO). Pětinu případů tvoří zaměření programu na financování (před)komercializační fáze. Mezi další nejčastěji uváděné výhody patří změna chování účastníků a jednodušší administrativní zátěž.

Součástí dotazníku byla také otázka na největší nevýhody programu GAMA. Téměř 1/4 odpovědí se týkala omezené výše podpory na řešené projekty a dílčí projekty. Marginálně jsou pak manažery projektů uváděny problémy s administrativou, problémy s případnou komercializací projektů se společenskovední tematikou, příliš častá povinná čtvrtletní hlášení, která zasílají hlavní řešitelé DP a nízký poměr dotace na řízení projektů.

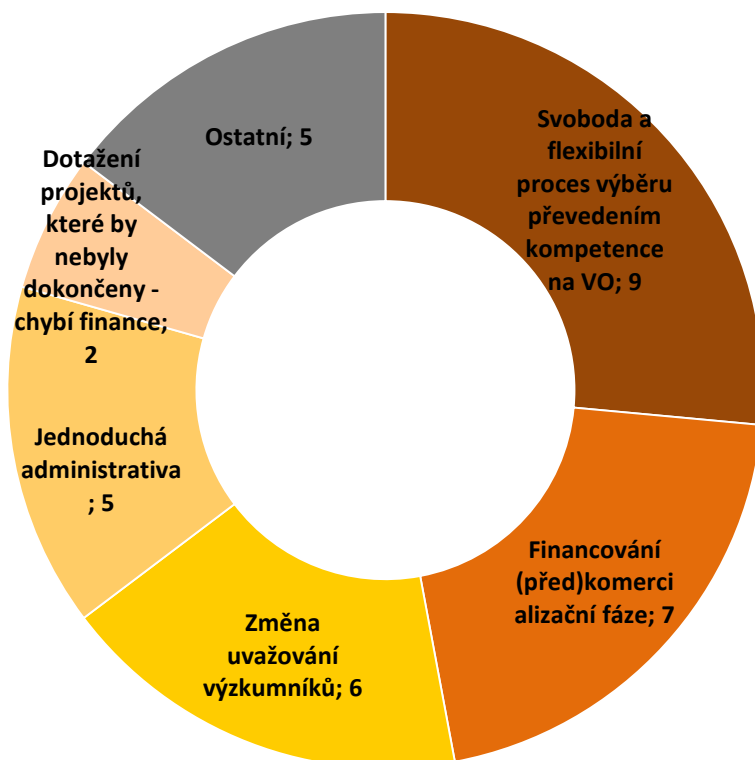
Tab. 8: V čem spatřujete největší výhody a nevýhody programu?, manažeři projektů

Největší výhody programu			Největší nevýhody programu		
Manažeři projektů	abs.	%	Manažeři projektů	abs.	%
Svoboda a flexibilní proces výběru převedením kompetence na VO	9	25,7	Menší finanční objemy	5	23,8
Financování (před)komercializační fáze	7	20,0	Pomalá administrativa	2	9,5
Změna uvažování výzkumníků	6	17,1	Není možné komercializovat projekty se společenskovední tematikou	2	9,5
Jednoduchá administrativa	5	14,3	Tříměsíční zprávy jsou příliš časté	2	9,5
Dotažení projektů, které by jinak nebyly dokončeny kvůli absenci interních prostředků	2	5,7	Nízký poměr financí na řízení projektu	2	9,5
Možnost navázat spolupráci se	1	2,9	Není povinné udržování duševního	1	4,8

Největší výhody programu			Největší nevýhody programu		
Manažeři projektů	abs.	%	Manažeři projektů	abs.	%
soukromým sektorem			vlastnictví po dobu udržitelnosti		
Zvýšení relevance CTT v rámci VO	1	2,9	V rámci komercializace je obtížné provést marketingovou kampaň u menších příjemců	1	4,8
Možnost (volnost v) vývoje interně potřebných technologií	1	2,9	Chybí podpora další fáze komercializace (zpoždění/zrušení PP2)	1	4,8
100% dotace bez spoluúčasti	1	2,9	V nutnosti vytvoření systému komercializace	1	4,8
Srozumitelnost	1	2,9	Nedosažitelné výsledky za dobu řešení (mezinárodní patent)	1	4,8
Dobrá spolupráce s administrátorem na TA ČR	1	2,9	Nejasná pravidla a definice krycích listů	1	4,8
–	–	–	Velká fluktuace administrátorů na straně TA ČR	1	4,8
–	–	–	Problém pokrýt veškeré odbornosti v rámci RpK	1	4,8
Celkem	35	100,0	Celkem	21	100,0

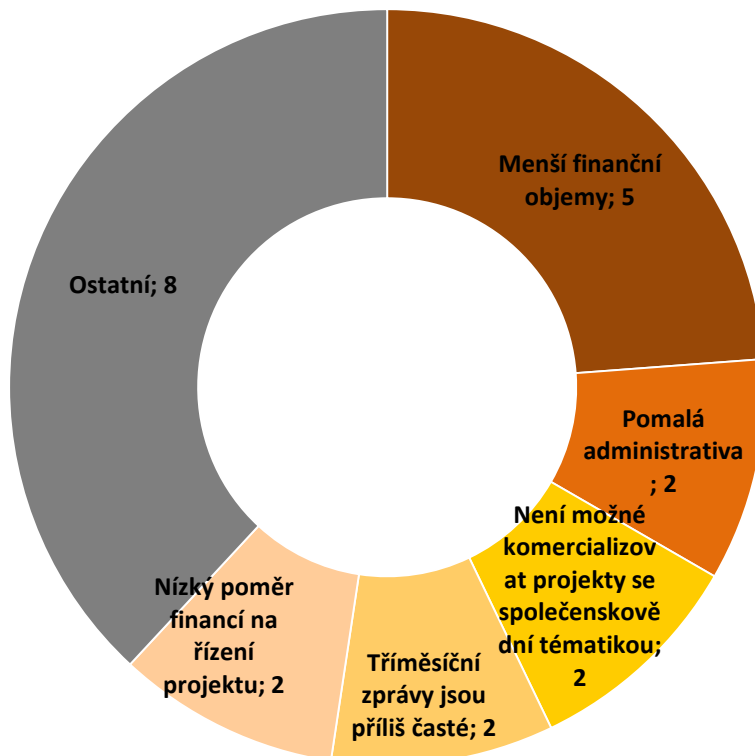
Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Graf 3: V čem spatřujete největší výhody programu?, manažeři projektů



Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Graf 4: V čem spatřujete největší nevýhody programu?, manažeři projektů



Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Tab. 9: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů

	V čem spatřujete největší výhody programu?
Manažeři projektů	„Program pomáhá započít a rozvinout spolupráci veřejného výzkumu se soukromým sektorem, spojit, resp. dotáhnout více objevů do oblasti aplikovatelnosti a komerčně zužitkovat vědecké výsledky. Díky této podpoře zahájí takovou aktivitu více pracovišť orientovaných dosud na základní výzkum, kterým např. chyběly vstupní dotace. Program také nutí začít přemýšlet vědce více o aplikovatelnosti jejich výzkumu.“
Manažeři projektů	„Pokrývá mezeru díky svému účelu (další financování již existujících VaV výstupů s potenciálním uplatněním v praxi). V současné době jediný finanční zdroj tohoto druhu. Umožňuje příjemci svobodně se rozhodnout, které dílčí projekty podpoří, v jaké výši a jak dlouho bude podpora trvat.“
Manažeři projektů	„Podpora je cílena na potřebné aktivity. Dílčí projekty jsou pro CTT důležitým zdrojem výsledků, jež lze komercializovat. Zvyšuje se tak relevance CTT v rámci VO. Velmi jednoduchá administrace (např. ve srovnání s OP ***), rozumný přístup poskytovatele.“
Manažeři projektů	„Relativně vysoká svoboda ve způsobu realizace. Vzhledem k tomu, že se "učíme" a postupně zdokonalujeme náš systém, tak narážíme i na slepé uličky.“
	V čem spatřujete největší nevýhody programu?
Manažeři projektů	„Nízký poměr financí na řízení projektu (min 10% by bylo ideální).“
Manažeři projektů	„Nejsou vhodné pro projekty orientovaného výzkumu s ohledem na neurčitě výsledky, délku jejich případného řešení a možnou etapizaci, která se ale ukáže až v průběhu řešení, přestože může jít o projekty s velkým potenciálem pro budoucí uplatnění v praxi. Neumožňují podpořit projekty se společenskou tématikou, jejichž výstupem je často know-how uplatněné ve veřejném sektoru, zájmových organizacích atp, často bez finančního efektu, ale s efektem sekundárním (PR univerzity, studenti v praxi, nové společné projekty...). Po ukončení financování dílčího projektu,

	V čem spatřujete největší výhody programu?
	pakliže není výsledek dostatečně podpořen/ověřen, chybí možnosti další synergické podpory, což ve výsledku může představovat zmar celého snažení. Vyžadují po řešiteli přesně danou strukturu TT systému a Rady pro komercializaci, která ale nemusí být vždy vhodná nebo účelná pro jiné aktivity, pro které Rada existuje/existovala před řešením/po řešení projektu Gama. Umožňuje jeden subjekt podpořit pouze jednou, což vede k tomu, že nejlépe připravené subjekty berou první, až se postupně dostane i na ty "nejhorší", bez ohledu na to, zda subjekty již podpořené v mezidobí nevygenerují další zajímavé náměty na dílčí projekty, např. mnohem kvalitnější, než nedobré projekty subjektů podpořených v dalších kolech."
Manažeři projektů	„Zpoždění spuštění Podprogramu 2 – podpory realizační fáze komercializace u konkrétních uživatelů výsledků dílčích projektů.“
Manažeři projektů	"V malých organizacích je velmi náročné z kapacitních důvodů uskutečnit rozsáhlý marketing, který je nutný."

Dílčí evaluační otázka: Jakým způsobem a podle jakých kritérií byli vybírání členové rady pro komercializaci?

Dílčí evaluační otázka

Jakým způsobem a podle jakých kritérií byli vybírání členové rady pro komercializaci?

Odpověď

Nejčastěji byli podle odpovědí manažerů projektů členové RpK vybírání na základě potřeb projektu a jejich reálných zkušeností. Dále pak na doporučení CTT dané výzkumné organizace či na osobní doporučení.

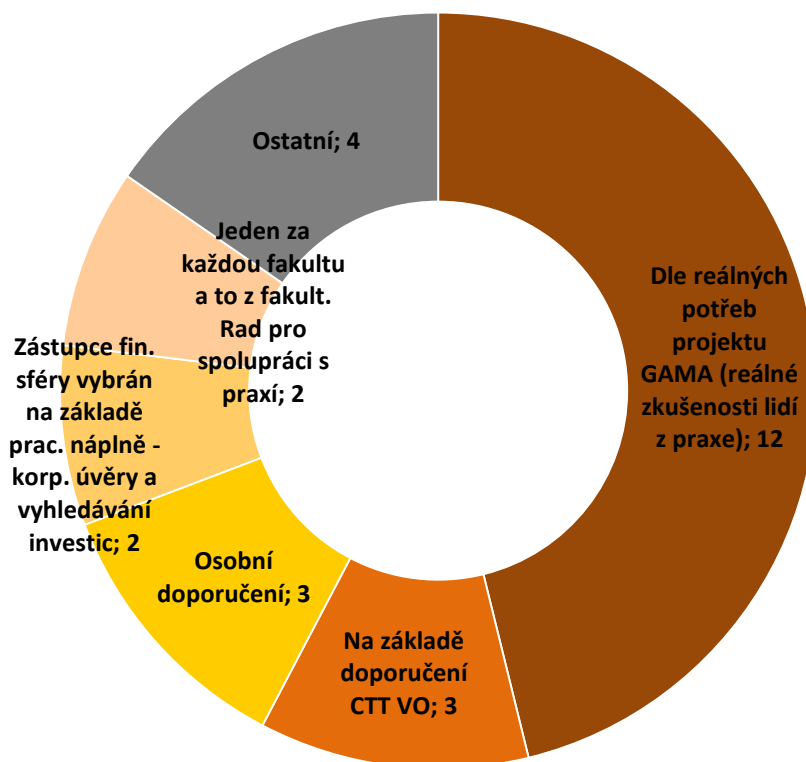
Způsob a kritéria výběru členů RpK do jisté míry poukazuje také na kontakty a vazby mezi členy RpK a danou VO (tvoří téměř polovinu zjištěných odpovědí). Manažeři projektů uvedli, že nejčastějším kritériem výběru členů byly reálné potřeby související přímo s programem GAMA a zkušenosti jednotlivých lidí. Dále byli členové delegováni na základě doporučení institučního CTT či na základě osobních doporučení.

Tab. 10: Jakým způsobem a podle jakých kritérií byli vybírání členové rady pro komercializaci?, manažeři projektů

Manažeři projektů	Kritéria výběru členů RpK	
	abs.	%
Dle reálných potřeb projektu GAMA (reálné zkušenosti lidí z praxe)	12	46,2
Na základě doporučení CTT VO	3	11,5
Osobní doporučení	3	11,5
Zástupce finanční sféry byl vybrán z hlediska jeho pracovní náplně, řešení korporátních úvěrů a vyhledávání investičních možností	2	7,7
Dosazen jeden za každou fakultu a to z fakultních Rad pro spolupráci s praxí	2	7,7
Dle typu jejich organizace (průmyslová firma, banka, atd.), která přináší specifickou odbornost potřebnou při výběru dílčích projektů	1	3,8
Při sestavování Rady bylo rovněž v úvahu bráno zastoupení žen a pokrytí různých oborů	1	3,8
Vazba na instituci	1	3,8
Tak, aby byla dostatečně pokryta všechna odvětví, ve kterých je univerzita aktivní	1	3,8
Celkem	26	100,0

Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Graf 5: Jakým způsobem a podle jakých kritérií byli vybíráni členové rady pro komercializaci?, manažeři projektů



Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Tab. 11: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů

Manažeři projektů	„Členové Rady pro komercializaci byli vybíráni tak, aby byly splněny podmínky programu GAMA z hlediska reprezentace jednotlivých sektorů, s tím, že se bude jednat o zkušené odborníky bez nároku na výrazný honorář za činnost. Je nezbytné, aby tiito experti chápali, že jejich role není jen formální a k hodnocení projektů přistupovali se vší vážností.“
Manažeři projektů	„Profesní úspěšnost, vazba na instituci a možnost využít jejich zkušenosti pro podporu úspěšnosti projektu.“
Manažeři projektů	"Zejména podle praktických zkušeností s praktickým výzkumem nebo s procesem komercializace."

Dílčí evaluační otázka: Jaká je Vaše pozice v rámci výzkumné organizace?**Dílčí evaluační otázka**

Jaká je Vaše pozice v rámci výzkumné organizace?

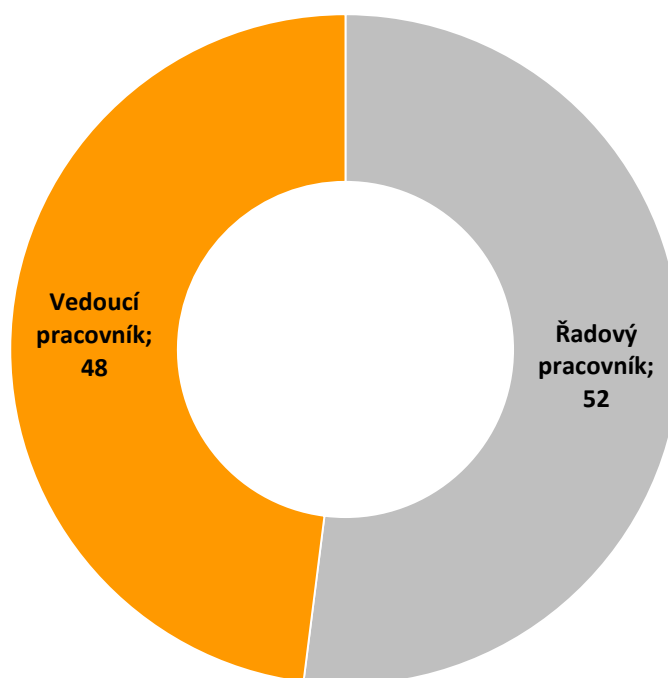
Odpověď

Rozložení řadových a vedoucích pracovníků ve vedení DP je téměř vyrovnané. Řadoví zaměstnanci VO vedou přibližně 52 % podpořených dílčích projektů.

Postavení hlavního řešitele DP v dané organizaci poskytuje dílčí obraz o zapojení mladých výzkumníků do vedení DP podpořených v rámci projektů. Další dílčí analýzy jsou součástí Statistického zhodnocení průběžného hodnocení⁶. Rozložení řadových a vedoucích pracovníků ve vedení DP je téměř vyrovnané. Řadoví zaměstnanci VO vedou přibližně 52 % podpořených DP.

Tab. 12: Jaká je Vaše pozice v rámci výzkumné organizace?, hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP	Postavení hlavního řešitele v domácí organizaci	
	abs.	%
Vedoucí pracovník	48	48,0
Řadový pracovník	52	52,0
Celkem	100	100,0

Graf 6: Jaká je Vaše pozice v rámci výzkumné organizace?, hlavní řešitelé DP

⁶ Samostatné přílohy průběžného hodnocení programu GAMA

Dílčí evaluační otázka: Jak probíhalo sestavování Vašeho týmu? Na co jste kladli důraz?**Dílčí evaluační otázka**

Jak probíhalo sestavování Vašeho týmu? Na co jste kladli důraz?

Odpověď

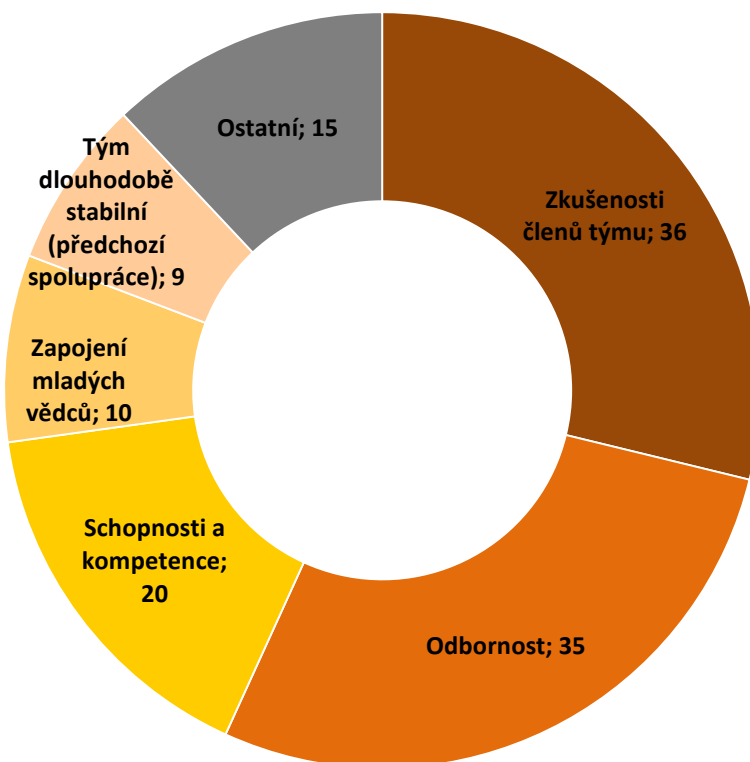
Při sestavování výzkumných týmů hrály podle hlavních řešitelů DP jednoznačně nejdůležitější úlohu zkušenosti a odbornost jednotlivých členů. V druhé řadě pak jejich schopnosti a kompetence. Přestože zapojení mladých výzkumníků figuruje rovněž vysoko mezi faktory, které sehrály svou roli, výsledky napovídají, že dílčí projekty v rámci programu GAMA řeší spíše týmy s delší historií vzájemné spolupráce.

Při sestavování výzkumných týmů hrály podle hlavních řešitelů DP jednoznačně nejdůležitější úlohu zkušenosti a odbornost jednotlivých členů (tvoří dohromady cca 60 % všech možností). V druhé řadě pak jejich schopnosti a kompetence. Přestože zapojení mladých výzkumníků figuruje rovněž vysoko mezi faktory, které sehrály svou roli, výsledky napovídají, že dílčí projekty v rámci programu GAMA řeší spíše týmy s delší historií vzájemné spolupráce (požadavky na zkušenost a odbornost zde však nepůsobí proti zapojení mladších kolegů).

Tab. 13: Jak probíhalo sestavování Vašeho týmu? Na co jste kladli důraz?, hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP	Důvody výběru členů řešitelského týmu	
	abs.	%
Zkušenosti členů týmu	36	28,8
Odbornost	35	28,0
Schopnosti a kompetence	20	16,0
Zapojení mladých vědců	10	8,0
Tým dlouhodobě stabilní (předchozí spolupráce)	9	7,2
Ostatní	15	12,0
Celkem	125	100,0

Pozn.: Hlavní řešitelé DP mohli uvádět více možností. Mezi ostatní důvody se objevuje například kreativita či spolehlivost

Graf 7: Jak probíhalo sestavování Vašeho týmu? Na co jste kladli důraz?, hlavní řešitelé DP

Pozn.: Hlavní řešitelé DP mohli uvádět více možností.

Tab. 14: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP	„Důraz byl kladen na vyvážené personální složení týmu, disponujícího zkušenostmi na straně jedné a perspektivním mladým kolektivem s ohledem na budoucnost.“
Hlavní řešitelé DP	„Jde o skupinu, která spolupracuje dlouho na obdobné problematice. Důraz byl již od začátku na rozdělení jednotlivých činností a odpovědností za ně mezi členy týmu.“
Hlavní řešitelé DP	"U mladých nadšení a ochota se něco naučit. U starších zkušenost, nadšení. U obou ochota a schopnost týmové práce."

Dílčí evaluační otázka: Jakou sféru v radě pro komercializaci zastupujete?**Dílčí evaluační otázka**

Jakou sféru v radě pro komercializaci zastupujete?

Odpověď

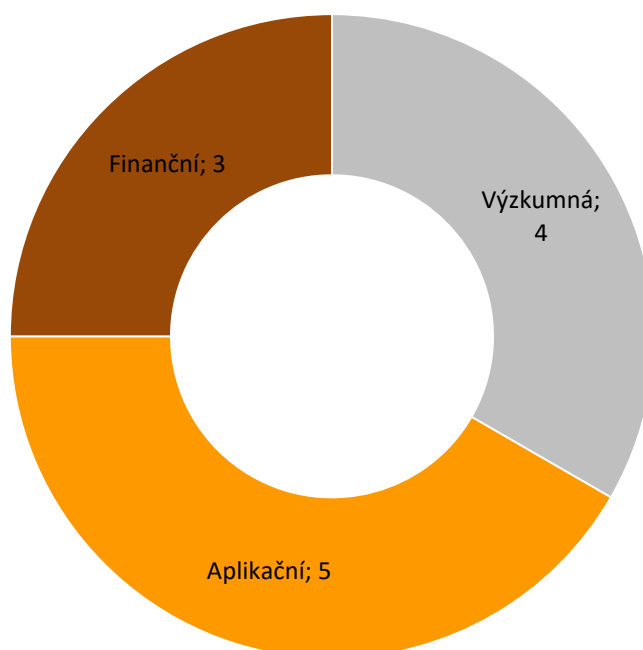
Rozložení vyplněných dotazníků podle sféry, kterou ve své RpK zastupují je relativně vyrovnané (s vědomím velmi nízkých četností). Pět členů RpK zastupovalo aplikační sféru, čtyři výzkumnou a tři finanční.

Rozložení vyplněných dotazníků podle sféry, kterou ve své RpK zastupují je relativně vyrovnané, nicméně četnost odpovědí je velice nízká a tím i argumentační jistota je slabá. Pět členů RpK zastupovalo aplikační sféru, čtyři výzkumnou a tři finanční.

Opět považujeme za nutné uvést, že v rámci dotazníkového šetření byly osloveny pouze vybrané rady pro komercializaci, nikoliv všechny.

Tab. 15: Jakou sféru v radě pro komercializaci zastupujete?, členové RpK

Členové RpK	Složení RpK	
Zastupuje sféru:	abs.	%
Výzkumnou	4	33,3
Aplikační	5	41,7
Finanční	3	25,0
Celkem	12	100,0

Graf 8: Jakou sféru v radě pro komercializaci zastupujete?, členové RpK

Dílčí evaluační otázka: Jaký je Váš současný případně předchozí vztah k výzkumné organizaci, v jejíž Radě pro komercializaci (RpK) působíte?

Dílčí evaluační otázka

Jaký je Váš současný případně předchozí vztah k výzkumné organizaci, v jejíž Radě pro komercializaci (RpK) působíte?

Odpověď

RpK je dle dotazovaných členů složena převážně z externích členů, kteří nejsou v pracovním vztahu k domácí VO (pět z dvanácti), dále pak ze stávajících a bývalých zaměstnanců a bývalých absolventů.

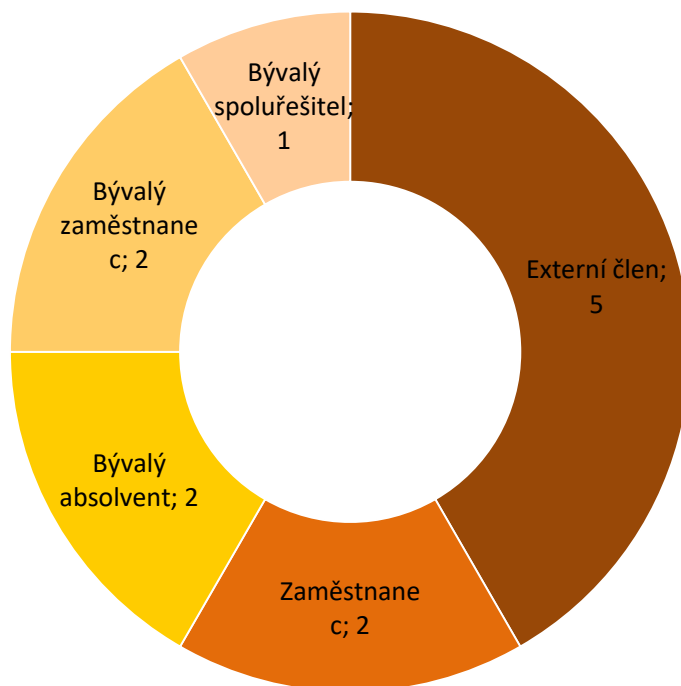
Vztah k výzkumné organizaci je dalším z předpokladů, které mohou ovlivňovat postavení a roli RpK v dané organizaci. Původní předpoklad, že většina členů RpK studovala, či velmi úzce spolupracovala s domácí výzkumnou organizací a svou účastí v RpK pomáhá VO v podobě svých nabitých zkušeností a znalostí za předchozí působení, nelze ze získaných odpovědí potvrdit ani vyvrátit.

RpK je složena převážně z externích členů, kteří nejsou v pracovním vztahu k domácí VO, dále pak ze stávajících a bývalých zaměstnanců a bývalých absolventů.

Tab. 16: Jaký je Váš současný případně předchozí vztah k výzkumné organizaci, v jejíž Radě pro komercializaci (RpK) působíte?, členové RpK

Členové RpK	Vztah k organizaci	
	abs.	%
Externí člen	5	41,7
Zaměstnanec	2	16,7
Bývalý absolvent	2	16,7
Bývalý zaměstnanec	2	16,7
Bývalý spoluřešitel	1	8,3
Celkem	12	100,0

Graf 9: J Jaký je Váš současný případně předchozí vztah k výzkumné organizaci, v jejíž Radě pro komercializaci (RpK) působíte?, členové RpK



Dílčí evaluační otázka: Jaké jsou Vaše konkrétní zkušenosti s komercializací?

Dílčí evaluační otázka

Jaké jsou Vaše konkrétní zkušenosti s komercializací?

Odpověď

Více než polovina respondentů (členové RpK) má zkušenosti s komercializací ze soukromého sektoru (přímá aplikace či bankovní služby). Třetina se s komercializací setkala v rámci svého akademického působení/výzkumu, ať už v pozici výzkumníka (3), nebo experta na ochranu duševního vlastnictví. Pro jednoho z respondentů je účast na RpK první zkušeností s komercializací vůbec.

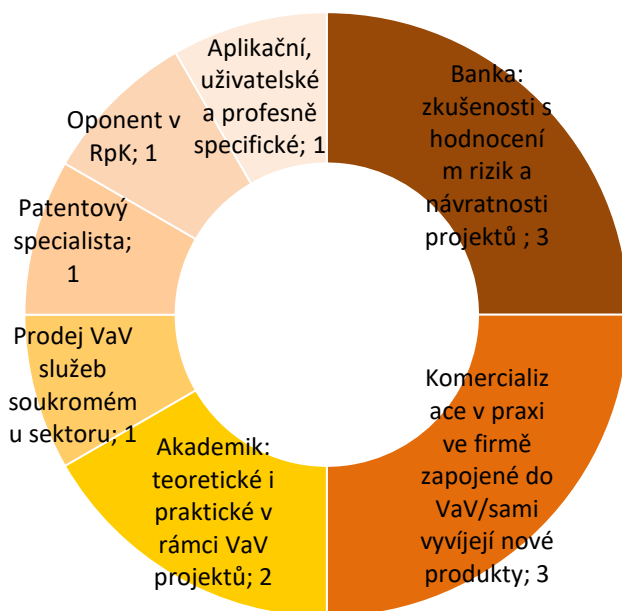
Více než polovina respondentů má zkušenosti s komercializací ze soukromého sektoru (přímá aplikace či zkušenosti s bankovními operacemi a službami). Třetina se s komercializací setkala v rámci svého akademického působení/výzkumu, ať už v pozici výzkumníka (3), nebo experta na ochranu duševního vlastnictví (patentový specialista). Pro jednoho z respondentů představuje účast na RpK první zkušenost s komercializací vůbec.

Tab. 17: Jaké jsou Vaše konkrétní zkušenosti s komercializací?, členové RpK

Členové RpK	Zkušenosti s komercializací	
	abs.	%
Banka: zkušenosti s hodnocením rizik a návratnosti projektů	3	25,0
Komercializace v praxi ve firmě zapojené do VaV/sami vyvíjejí nové produkty	3	25,0
Akademik: teoretické i praktické v rámci VaV projektů	2	16,7
Prodej VaV služeb soukromému sektoru	1	8,3
Patentový specialista	1	8,3
Oponent v RpK	1	8,3
Aplikační, uživatelské a profesně specifické	1	8,3
Celkem	12	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Graf 10: Jaké jsou Vaše konkrétní zkušenosti s komercializací?, členové RpK



Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Tab. 18: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Pracuji ve finanční sféře, denně se setkávám s projekty START-UP, uvádění myšlenek na trh.“
Členové RpK	„27 let manažer banky – obchodní kontakty s řadou klientů.“
Členové RpK	„Praktické, svého času jsem působil ve firmách, které byly potenciálním akceptorem výsledků VaV, ale i naopak, tedy jejich donorem.“

Dílčí evaluační otázka: Jaká byla Vaše motivace k přijetí úlohy člena RpK?

Dílčí evaluační otázka

Jaká byla Vaše motivace k přijetí úlohy člena RpK?

Odpověď

Celá třetina ohlasů ze vzorku (členové RkP) uvádí jako svou hlavní motivaci snahu pomoci akademické sféře vybudovat systém komercializace. Další třetina reakcí hovoří o snaze udržet se v kontaktu s vývojem v jednotlivých oborech a novými poznatky. Čtvrtina zaznamenaných odpovědí vyjadřuje zájem podpořit zajímavé projekty a uvést je v život. Dva respondenti jsou v RpK z titulu své funkce. Dle jedné odpovědi je klíčové udržet se v kontaktu s akademickou i aplikační sférou. Jeden z respondentů hodlá zapojením do fungování RpK dosáhnout přímo konkurenční výhody.

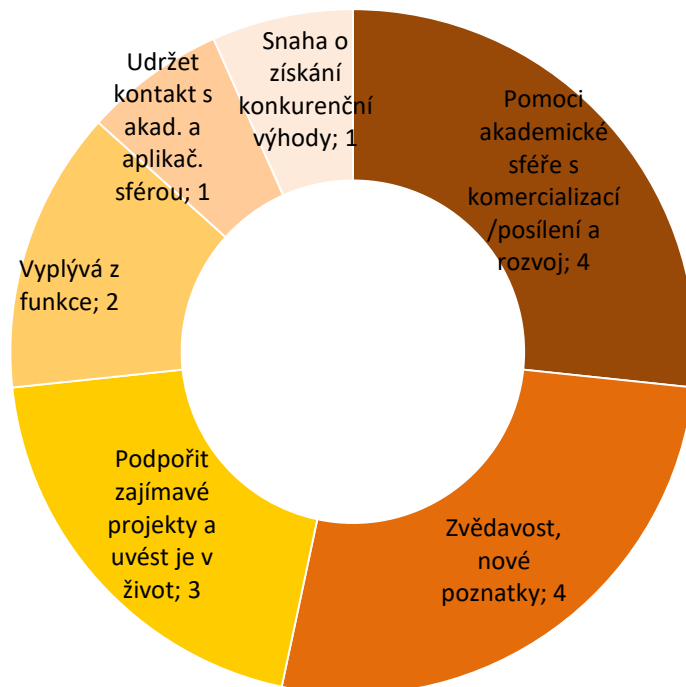
Celá třetina ohlasů ze vzorku dotazovaných členů RpK jmenuje jako svou hlavní motivaci snahu pomoci akademické sféře vybudovat či vylepšit stávající systém komercializace. Další třetina reakcí hovoří o snaze udržet se v kontaktu s vývojem v jednotlivých oborech a novými poznatky. Čtvrtina zaznamenaných odpovědí vyjadřuje zájem podpořit zajímavé projekty a uvést je v život. Dva respondenti jsou v RpK z titulu své funkce. Dle jedné odpovědi je klíčové udržet se v kontaktu s akademickou i aplikační sférou. Jeden z respondentů hodlá zapojením do fungování RpK dosáhnout přímo konkurenční výhody.

Tab. 19: Jaká byla Vaše motivace k přijetí úlohy člena RpK?, členové RpK

Členové RpK	Motivace pro členství v RpK	
	abs.	%
Pomoci akademické sféře s komercializací/posílení a rozvoj	4	26,7
Zvědavost, nové poznatky	4	26,7
Podpořit zajímavé projekty a uvést je v život	3	20,0
Vyplyvá z funkce	2	13,3
Udržet kontakt s akad. a aplikač. sférou	1	6,7
Snaha o získání konkurenční výhody	1	6,7
Celkem	15	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Graf 11: Jaká byla Vaše motivace k přijetí úlohy člena RpK?, členové RpK



Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Tab. 20: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Zajímavě nadefinovaný projekt, možnost "zrationalizovat" způsob, jakým akademická sféra vnímá komercializaci, podpořit zajímavé výsledky.“
Členové RpK	„Celý můj profesní život v této oblasti byl motivován pomoci dobrým nápadům k zavedení do života. Ne vždy to bylo lehké, o to větší byla radost, pokud jsme dosáhli patentové ochrany, užitého, či průmyslového vzoru. A v *** pracují špičkoví profesionálové a dobré nápady logicky vznikají.“
Členové RpK	„Zájem o to co se děje na *** a jaké nové technologie jsou k dispozici, získání konkurenční výhody.“

Dílčí evaluační otázka: Co Vám spolupráce na fungování RpK přináší?**Dílčí evaluační otázka**

Co Vám spolupráce na fungování RpK přináší?

Odpověď

Reálný přínos pro členy RpK pak má zejména získání přehledu o trendech v oblasti VaV (polovina zaznamenaných odpovědí). Poznání fungování procesů a názorů lidí z ostatních sfér je zastoupeno jednou šestinou, stejně jako pocit uspokojení/seberealizace z uvedení nápadů do praxe. S tím částečně souvisí i zpestření profesního života. Navazování kontaktů jako motivace má jeden záznam.

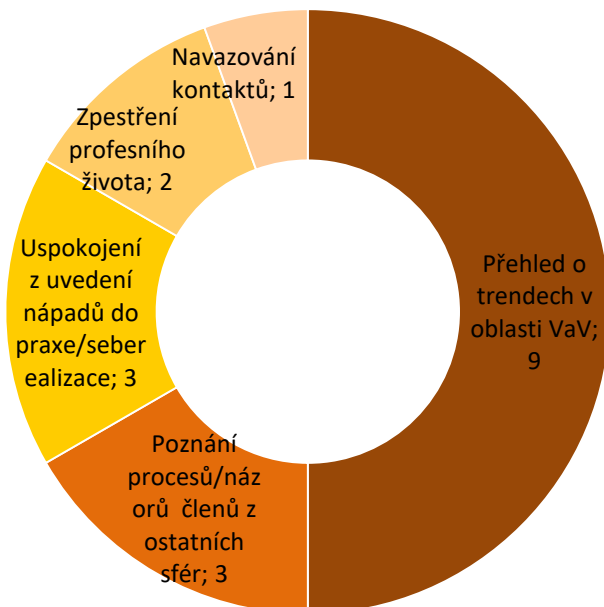
Reálný přínos pro členy RpK má zejména získání přehledu o trendech především v oblasti VaV (polovina zaznamenaných odpovědí), a dalších oblastech, které přímo nesouvisí s původní sférou aktivit. Poznání fungování procesů a názorů lidí z ostatních sfér je zastoupeno jednou šestinou, stejně jako pocit uspokojení/seberealizace z uvedení nápadů do praxe. S tím částečně souvisí i zpestření profesního života. Navazování kontaktů jako motivace má jeden záznam.

Tab. 21: Co Vám spolupráce na fungování RpK přináší?, členové RpK

Členové RpK	Přínosy členství v RpK	
	abs.	%
Přehled o trendech v oblasti VaV	9	50,0
Poznání procesů/názorů členů z ostatních sfér	3	16,7
Uspokojení z uvedení nápadů do praxe/seberealizace	3	16,7
Zpestření profesního života	2	11,1
Navazování kontaktů	1	5,6
Celkem	18	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Graf 12: Co Vám spolupráce na fungování RpK přináší?, členové RpK



Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Tab. 22: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Možnost seberealizace, větší poznání akademické obce, zpestření profesního života.“
Členové RpK	„Proniknutí do problematiky z různých pohledů – nejenom akademické, ale komerční nebo finanční sféry.“
Členové RpK	„Specifické pohledy jednotlivců na fungování prvků systému a posloupnost praxe na optimální směřování podstaty práce vedoucí k cíli.“

Dílčí evaluační otázka: Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné přínosy pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte.

Dílčí evaluační otázka: Způsobuje řešení projektu neočekávané dodatečné náklady/negativa ve Vaší organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte.

Dílčí evaluační otázka

Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné přínosy pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte.

Dílčí evaluační otázka

Způsobuje řešení projektu neočekávané dodatečné náklady/negativa ve Vaší organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte.

Odpovědi

Manažeři projektů uvedli (3x) jako jeden nečekaných přínosů pozitivní posun ve vnímání postavení a funkce CTT a celého procesu komercializace v organizaci (je vlastně cílem programu, nemělo by být nečekaným přínosem). Dva manažeři také uvedli změnu v motivaci vědců přemýšlet komerčně.

Naopak mezi neočekávané náklady negativa zařadili vyšší náklady potřebné na chod CTT, či jeho nedostatečné kapacity.

V průběhu řešení projektů programu GAMA se objevilo několik nečekaných dodatečných efektů – pozitivních přínosů i negativ a nákladů. Ve vztahu k délce řešení projektů však mnoho manažerů projektu uvedlo, že jsou nerelevantní, či žádné.

Mezi zmíněnými nečekanými přínosy se pak jedná především o pozitivní posun ve vnímání postavení a funkce CTT a celého procesu komercializace v organizaci. Dva manažeři také uvedli změnu v motivaci vědců přemýšlet komerčně. Změnu postavení a funkce CTT však lze považovat za jeden ze vstupů a realizací projektu a také jako jeden z výstupů programu. Pro manažery projektů by však nemělo jít o nečekaný dodatečný přínos (jedná se o jeden z cílů programu).

Naopak mezi neočekávanými náklady a negativy se objevují vyšší náklady potřebné na chod CTT, či jeho nedostatečné kapacity.

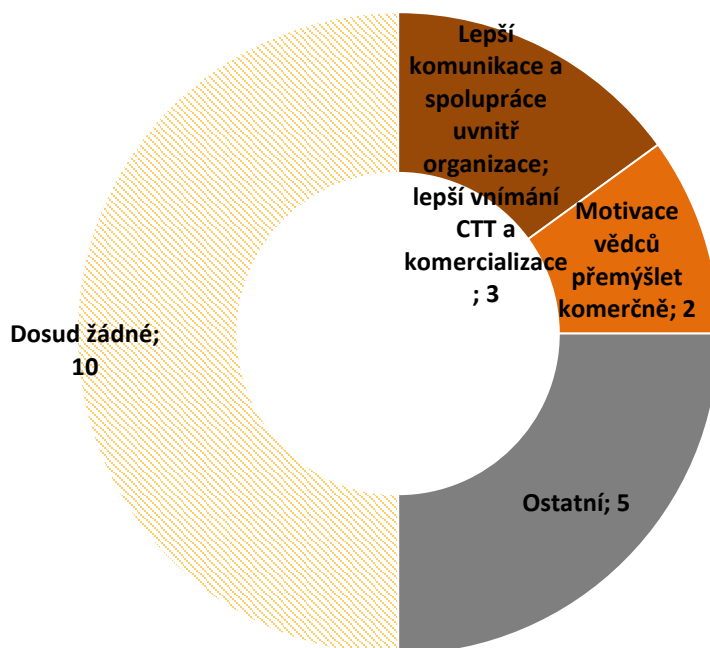
Tab. 23: Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné přínosy či náklady/negativa pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte., manažeři projektů

Nečekané dodatečné přínosy			Nečekané dodatečné náklady		
Manažeři projektů	abs.	%	Manažeři projektů	abs.	%
Výrazně lepší komunikace a spolupráce mezi složkami univerzity; lepší vnímání	3	15,0	Vyšší náklady na CTT	2	10,0

Nečekané dodatečné přínosy			Nečekané dodatečné náklady		
Manažeři projektů	abs.	%	Manažeři projektů	abs.	%
CTT a procesu komercializace z pohledu vědců na univerzitě.					
Motivace vědců přemýšlet komerčně	2	10,0	Problémy při komunikaci a nepochopení Proof-of-Concept	1	5,0
Některé projekty by byly bez PoC ukončeny	1	5,0	Věda vs komercializace	1	5,0
Členství v profesních sdruženích	1	5,0	Interní problémy spojené s ohodnocením výstupů	1	5,0
Zvýšil se zájem i o alternativní formy financování aplikovaných výstupů např. inovační vouchery	1	5,0	Závazné parametry projektu nevhodně ovlivňují řešení DP	1	5,0
GAMA zajímavá jen pro omezený počet výzkumníků – přínosy se nepromítají dále	1	5,0	Nedostatečné kapacity CTT	1	5,0
RpK užitečná a využitelná i mimo GAMA	1	5,0	–	–	–
Nyní nerelevantní	7	35,0	Nyní nerelevantní	3	15,0
Žádné	3	15,0	Žádné	10	50,0
Celkem	20	100,0	Celkem	20	100,0

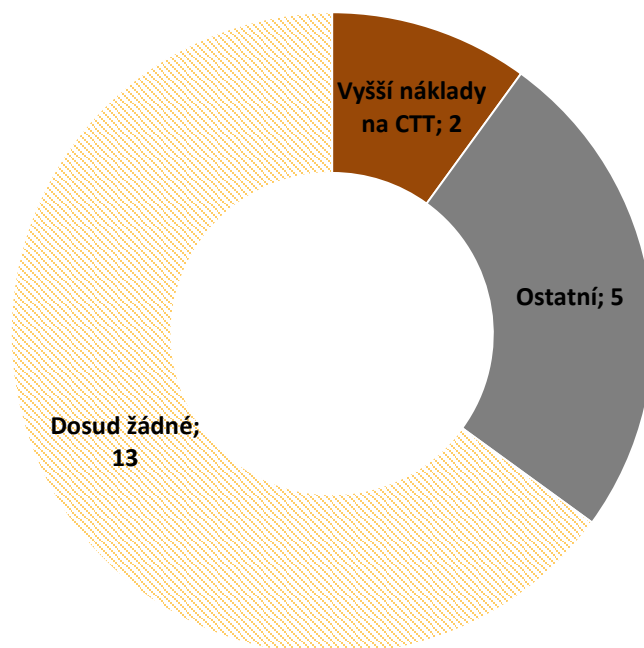
Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Graf 13: Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné přínosy pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte., manažeři projektů



Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Graf 14: Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné náklady/negativa pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte., manažeři projektů



Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Tab. 24: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů

	Nečekané dodatečné přínosy
Manažeři projektů	„Výrazně lepší komunikace a spolupráce mezi složkami univerzity; lepší vnímání CTT a procesu komercializace z pohledu vědců na na univerzitě.“
Manažeři projektů	„Logicky přinesl prohloubení spolupráce mezi příjemcem a spolupříjemci. Na vědecké, ale asi ještě více na nevědecké úrovni. Tj. projektových manažerů, účetních apod.“
Manažeři projektů	„Zahájení kontaktu s jinými organizacemi, které rovněž řeší projekty GAMA. Výměna zkušeností. Členství v profesních sdruženích.“
	Dodatečné náklady/negativa
Manažeři projektů	„Potřeba mnohem rozsáhlejšího materiálního i lidského zajištění CTT vede k hlasům o smyslu CTT na jedné straně a na druhé snahu o zajištění financí pomocí dalších projektů. Personálně narážíme na nedostatek kvalifikovaných pracovníků, kteří by CTT a procesu komercializace něco přinesli a přebytek nekvalifikovaných, kteří by se chtěli zapojit, ale staly by se jen nákladem.“
Manažeři projektů	„Učení vědeckých pracovníků, že výsledkem výzkumu by měly být na konci peníze je velmi náročný proces.“
Manažeři projektů	„Zatím nejsou žádná negativa, naopak v naší společnosti je velký zájem ze strany jednotlivých oddělení a výzkumných týmů o zapojení do řešení, takže zřejmě nasmlouvané finanční prostředky nepokryje řešení všech navrhovaných témat.“

Dílčí evaluační otázka: Na jaké parametry vaší organizace měla účast v programu GAMA prokazatelný vliv?

Dílčí evaluační otázka

Na jaké parametry vaší organizace měla účast v programu GAMA prokazatelný vliv?

Odpověď

V podpořených organizacích dochází dle manažerů projektů k větší transparentnosti, stabilizaci a rozšíření systému komercializace.

Účast v programu dle manažerů projektů také přispívá k pozitivní změně v přístupu výzkumníků a vedení organizací k aplikovatelnosti/komercializaci výsledků VaV, ke kultivaci systému a zlepšení postavení CTT v organizaci.

V některých podpořených organizacích byly nastaveny mechanismy rozdělení zisku z prodeje duševního vlastnictví. V dalších organizacích vznikly fondy na financování zisků z prodeje duševního vlastnictví i fondy na financování aktivit PoC.

Pro potřeby hodnocení programu byly definovány tři oblasti, které by měly být v podpořených organizacích účastí v programu pozitivně ovlivňovány.

- Změna v transparentnosti, otevřenosti a systematičnosti

V této oblasti manažeři projektů nejčastěji uvedli, že realizací projektu dochází k větší transparentnosti (6 odpovědí), stabilizaci systému (5 odpovědí) a změně fungování CTT v organizaci (3 odpovědi) či rozšíření procesu komercializace na další výzkumná oddělení v organizaci (3 odpovědi).

- Změny v uvažování a přístupu ke komercializaci

Účast v programu GAMA má především pozitivní dopad na přemýšlení výzkumníků o uplatnitelnosti výstupů/výsledků jejich výzkumu v praxi (8 odpovědí) a na jejich vyšší zájem o proces komercializace, také tím, že program financuje rizikové stadium výzkumu – ověřování konceptu a následné možné ověření v praxi (4 odpovědi).

Celkově program v této oblasti přispívá ke změně přístupu výzkumníků a vedení organizací k aplikovatelnosti/komercializaci výsledků VaV, ke kultivaci systému a zlepšení postavení CTT v organizaci.

- Změny v mechanismu přerozdělování zisků za komercializované výsledky

Většina odpovědí uvádí, že účast v projektu podpořeného programem GAMA nevedla ke změně v mechanismech rozdělování zisku z komercializace výsledků VaV, nebo jej zatím nelze vyhodnotit. To je dáno především různou délkou řešení podpořených projektů a také tím, že se programu účastní celá řada organizací nacházejících se v různých fázích procesu komercializace a postavení CTT.

Ve ¼ odpovědí vedla účast k tvorbě mechanismu komercializačního účtu a rozdělení zisků z prodeje duševního vlastnictví. Účast také ve dvou případech vedla ke vzniku nové směrnice popisující způsob

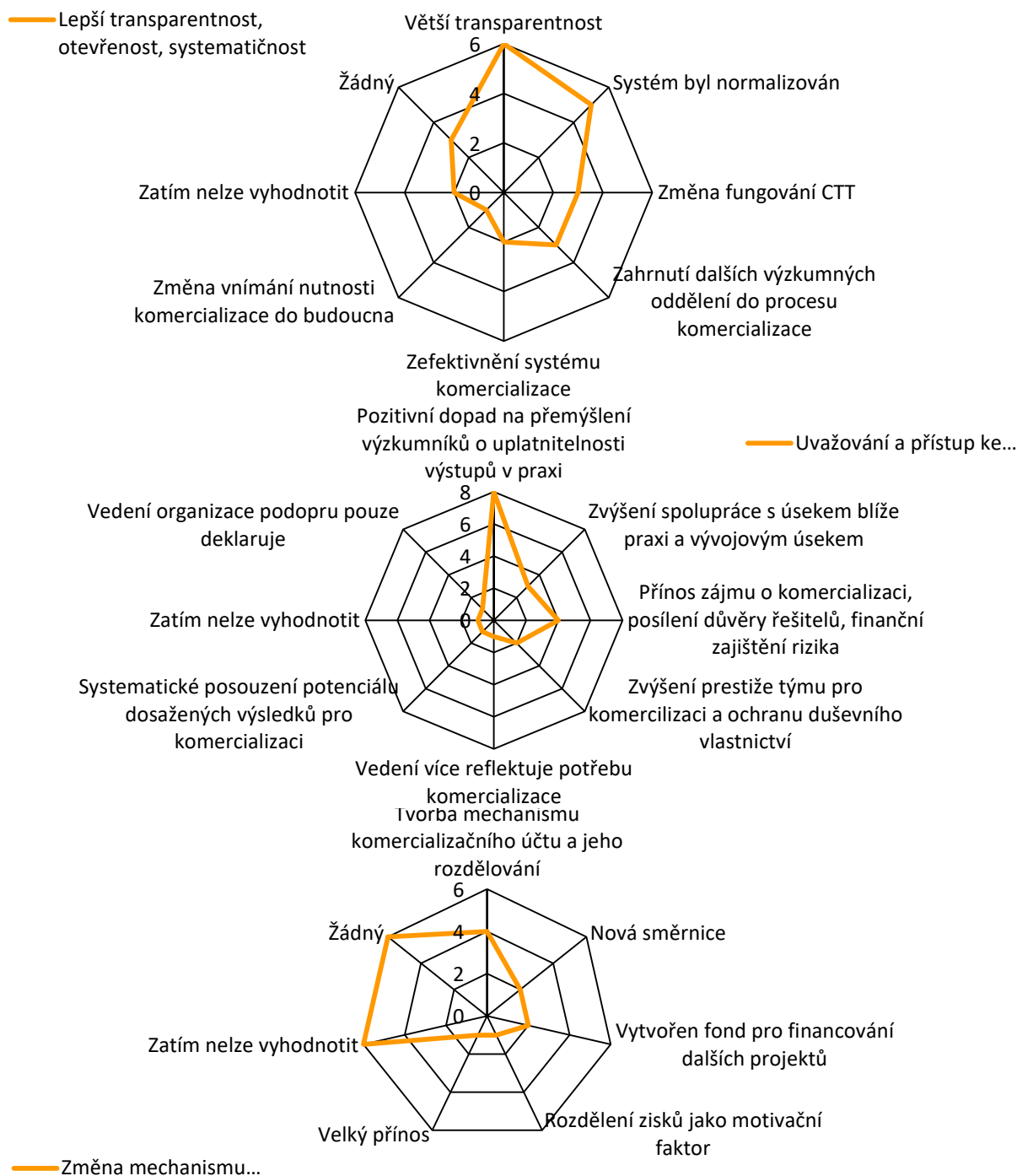
rozdělení zisků z prodeje duševního vlastnictví, či k vytvoření fondu pro financování dalších aktivit PoC.

Tab. 25: Na jaké parametry vaší organizace měla účast v programu GAMA prokazatelný vliv?, manažeři projektů

Změna v transparentnosti, otevřenosti, systematickosti			Uvažování a přístup ke komercializaci			Změna mechanismu rozdělování zisku z komercializace výsledků		
Manažeři projektů	abs.	%		abs.	%		abs.	%
Větší transparentnost	6	24,0	Pozitivní dopad na přemýšlení výzkumníků o uplatnitelnosti výstupů v praxi	8	38,1	Tvorba mechanismu komercializačního účtu a jeho rozdělování	4	18,2
Systém byl normalizován	5	20,0	Přínos zájmu o komercializaci, posílení důvěry řešitelů, finanční zajištění rizika	4	19,0	Nová směrnice	2	9,1
Změna fungování CTT	3	12,0	Zvýšení spolupráce s úsekem blíže praxi a vývojovým úsekem	3	14,3	Vytvořen fond pro financování dalších projektů	2	9,1
Zahrnutí dalších výzkumných oddělení do procesu komercializace	3	12,0	Zvýšení prestiže týmu pro komercializaci a ochranu duševního vlastnictví	2	9,5	Rozdělení zisků jako motivační faktor	1	4,5
Zefektivnění systému komercializace	2	8,0	Vedení více reflektuje potřebu komercializace	1	4,8	Velký přínos	1	4,5
Změna vnímání nutnosti komercializace do budoucna	1	4,0	Systematické posouzení potenciálu dosažených výsledků pro komercializaci	1	4,8	–	–	–
Zatím nelze vyhodnotit	2	8,0	Zatím nelze vyhodnotit	1	4,8	Zatím nelze vyhodnotit	6	27,3
Žádný	3	12,0	Vedení organizace podporu pouze deklaruje	1	4,8	Žádný	6	27,3
Celkem	25	100,0		20	100,0		22	100,0

Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností v dané skupině parametrů.

Graf 15: Na jaké parametry vaší organizace měla účast v programu GAMA prokazatelný vliv?, manažeři projektů



Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Tab. 26: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů

Manažeři projektů	
Větší transparentnost, otevřenost, systematičnost	„Pozitivní, byly nastavena systémová pravidla procesu komercializace a jeho ukotvení v rámci univerzitní legislativy. To vše napomohlo i k transparentnosti a otevřenosti celého procesu. Rovněž výrazně přispělo k šíření povědomí o procesu transferu mezi vědeckou komunitou a do budoucna doufáme v další "success stories", které napomohou další propagaci procesu komercializace na instituci.“
	„Zejména bych vyzvedl transparentnost při rozhodování o podpoře projektů, vliv Rady jako nezávislého orgánu.“
	"Zde se moc nezměnilo, systém již několik let funguje."
Uvažování a přístup ke komercializaci	"Pozitivní, projekt GAMA výrazně podpořil rozvoj komercializace a povědomí o komercializačním procesu na Univerzitě. Došlo ke stabilizaci pozice a role Rady pro komercializaci. Byla otevřena diskuse o budoucnosti systému TT na Univerzitě (více se zvažuje spolupráce se soukromými investory) a případné založení nezávislé právní entity."
	"Motivuje výzkumníky přemýšlet o projektech zejména v kontextu skutečné aplikace do praxe, nikoliv pouze dosažení příslibených výsledků RIV. Projekt zvýšil "atraktivitu" CTT, protože CTT disponuje financemi na projekty."
	"Potenciální komercializace vědeckých výstupů se posunula více do popředí zájmu vedení."
Změna mechanismu rozdělování zisku z komercializace výsledků	"Mechanismus přerozdělování zisků za komercializované výsledky se objektivizuje a stává spravedlivějším. Současně umožňuje vedení činit manažerská rozhodnutí o podpoře nových řešení s největším komerčním potenciálem."
	"Tento aspekt je v řešení (projekt byl zahájen na podzim 2015). Mechanismus přerozdělování zisků z komercializace je popsán v platné směrnici, která má přímou návaznost na realizaci programu GAMA."
	"Bez vlivu."

Dílčí evaluační otázka: Napište tři největší přínosy programu GAMA**Dílčí evaluační otázka**

Napište tři největší přínosy programu GAMA.

Odpověď

Financování aktivit proof of concept a podpora finalizace existujících výsledků VaV jsou manažery projektů považovány za největší přínosy programu GAMA. Ti dále oceňují také flexibilitu danou přenesením odpovědnosti o podpoře DP na organizace, či další systémové změny v organizaci, zvýšení zájmu výzkumníků o aplikovaný výzkum a transfer technologií či rozvoj povědomí a postavení CTT v organizacích a o procesu komercializace obecně. Nicméně variabilita získaných odpovědí je poměrně velká a je patrné, že mezi manažery neexistuje jasná shoda, jaké jsou hlavní přínosy programu.

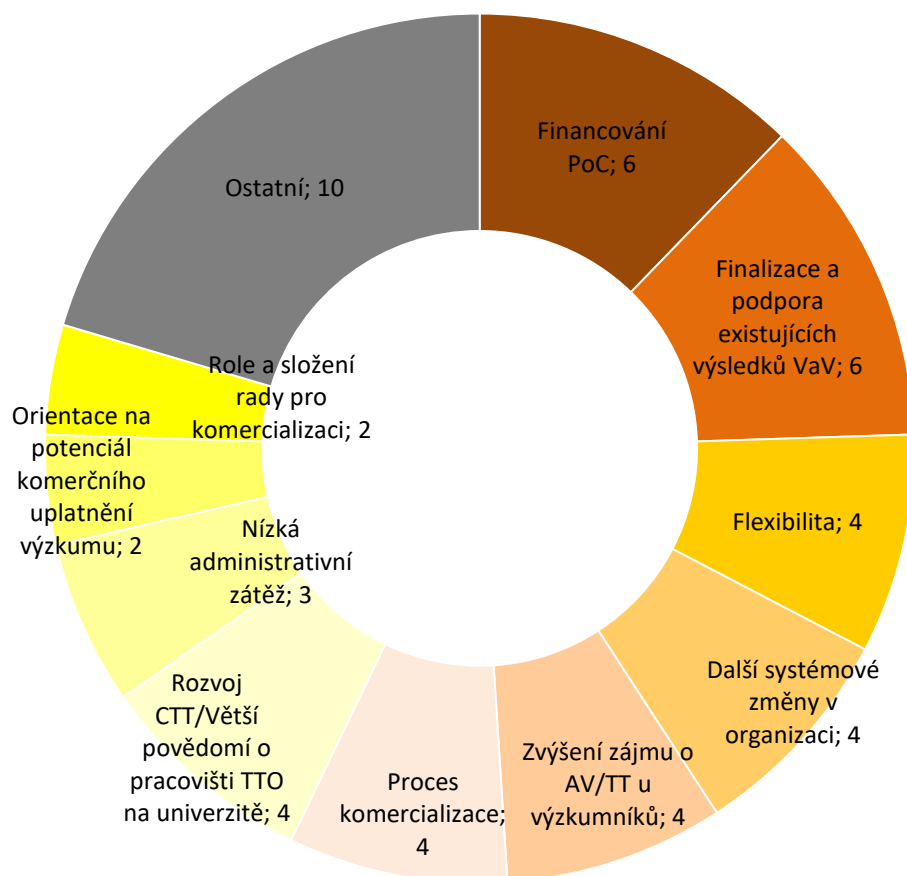
Financování aktivit proof of concept (tvoří cca 12 % všech odpovědí) a podpora finalizace existujících výsledků VaV (tvoří cca 12 % všech odpovědí) jsou manažery projektů považovány za největší přínosy programu GAMA. Ti oceňují také flexibilitu řešení (8 % odpovědí) danou přenesením odpovědnosti o podpoře DP na organizace, či další systémové změny v organizaci (8 % odpovědí), zvýšení zájmu výzkumníků o aplikovaný výzkum a transfer technologií (8 % odpovědí) či rozvoj povědomí a postavení CTT v organizacích (8 % odpovědí) a zaměření na proces komercializace obecně (8 % odpovědí).

Tab. 27: : Napište tři největší přínosy programu GAMA, manažeři projektů

Manažeři projektů	Největší přínosy	
	abs.	%
Financování PoC	6	12,2
Finalizace a podpora existujících výsledků VaV	6	12,2
Flexibilita	4	8,2
Další systémové změny v organizaci	4	8,2
Zvýšení zájmu o AV/TT u výzkumníků	4	8,2
Proces komercializace	4	8,2
Rozvoj CTT/Větší povědomí o pracovišti TTO na univerzitě	4	8,2
Nízká administrativní zátěž	3	6,1
Orientace na potenciál komerčního uplatnění výzkumu	2	4,1
Role a složení rady pro komercializaci	2	4,1
Ostatní	10	20,4
Celkem	49	100,0

Pozn.: Manažeři projektů mohli uvést méně než tři přínosy.

Graf 16: Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?, manažeři projektů



Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Dílčí evaluační otázka: Čeho jste dosáhli při řešení projektu v rámci programu GAMA?

Dílčí evaluační otázka

Čeho jste dosáhli při řešení projektu v rámci programu GAMA?

Odpověď

Manažeři projektů uvedli, že již dva projekty dosáhli tržních zisků z prodeje (uzavřené smlouvy) výsledků ve výši cca 2 mil. Kč. Celkem bylo prodáno 6 licencí k využití duševního vlastnictví a celkem 18 krát byly výsledky projektů aplikovány v praxi jinou formou.

Nicméně je důležité zdůraznit, že na hodnocení dosažených výsledků a jejich uplatnění v praxi je v této fázi řešení projektů stále brzy.

Ačkoliv je na vyhodnocení dosažených výsledků s ohledem na fázi řešení projektů i dílčích projektů brzy, již některých výsledků bylo dosaženo. V dotazníkovém šetření jsou mapovány výsledky především neRIVovského charakteru. Manažeři měli možnost uvést, čeho v rámci řešených projektů bylo již dosaženo.

Celkem již bylo prodáno/podepsáno 6 smluv o prodeji licencí k dosaženým výsledkům. Dva projekty již přinesly finanční zisky ve výši cca 2 mil. Kč. Manažeři taktéž uvedli, že 18 krát byly dosažené výsledky komercializovány/implementovány jinou formou – smluvním výzkumem, pilotním ověřením v praxi s možností následné komercializace.

Tab. 28: Čeho jste dosáhli při řešení projektu v rámci programu GAMA?, manažeři projektů

Manažeři projektů	Počet výsledků VaVal aplikovaných v praxi				
	Prodej licence	Počet založených/vzniklých spin-off/start-up	Jinou formou	Počet projektů, které již mají zisky/smlouvy	Objem utržených/zasmluvněných prostředků (v Kč)
Počet	6	0	18	2	2 050 000

Pozn.: Jinou formou uvedli manažeři projektů smluvní výzkum, pilotní ověření a následnou komercializaci apod.

Dílčí evaluační otázka: Jaké byly Vaše motivy pro řešení dílčího projektu v rámci programu GAMA?**Dílčí evaluační otázka**

Jaké byly Vaše motivy pro řešení dílčího projektu v rámci programu GAMA?

Odpověď

Nejdůležitějšími motivy jsou podle hlavních řešitelů DP přenesení nové technologie/myšlenky do praxe a ověření možnosti komerčního využití. Tyto motivace jednoznačně souhlasí s cíli programu a můžeme tedy očekávat, že cíle budou v průběhu řešení postupně naplňovány.

Dalšími důležitými faktory jsou získání dodatečných prostředků na výzkum a zapojení mladých výzkumníků. Na podnikatelský záměr jako na motivační faktor nahlíží pozitivně v porovnání s jinými motivacemi pouze 14 % hlavních řešitelů DP.

Otázka směřující na zjištění motivů jednotlivých hlavních řešitelů DP pro účast v programu GAMA slouží k zjištění, k čemu reálně povede/mělo by vést řešení DP.

Nejdůležitějšími motivy jsou podle hlavních řešitelů DP přenesení nové technologie/myšlenky do praxe (pozitivní tendence – 95 %) a ověření možnosti komerčního využití (pozitivní tendence – 90 %). Tyto motivace jednoznačně souhlasí s cíli programu a můžeme tedy očekávat, že cíle budou v průběhu řešení postupně naplňovány.

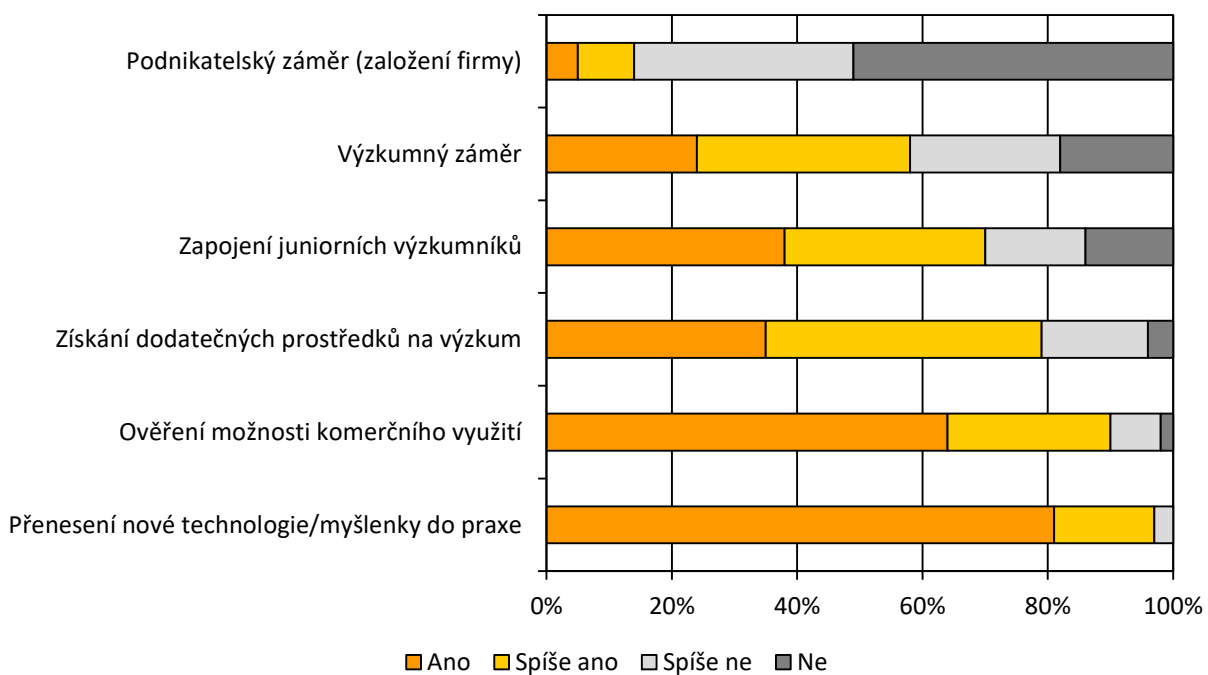
Dalšími důležitými faktory jsou získání dodatečných prostředků na výzkum a zapojení mladých výzkumníků. Méně často se objevuje výzkumný záměr jako takový (GAMA míří na ověření konceptu, výzkumný záměr předchází této fázi). Na podnikatelský záměr jako na motivační faktor nahlíží pozitivně v porovnání s jinými motivacemi pouze 14 % hlavních řešitelů DP.

Tab. 29: Jaké byly Vaše motivy pro řešení dílčího projektu v rámci programu GAMA?, hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP Motivy	Ano		Spíše ano		Spíše ne		Ne		Celkem	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Přenesení nové technologie/myšlenky do praxe	81	81,0	16	16,0	3	3,0	0	0,0	100	100,0
Podnikatelský záměr (založení firmy)	5	5,0	9	9,0	35	35,0	51	51,0	100	100,0
Získání dodatečných prostředků na výzkum	35	35,0	44	44,0	17	17,0	4	4,0	100	100,0
Zapojení juniorních výzkumníků	38	38,0	32	32,0	16	16,0	14	14,0	100	100,0
Ověření možnosti komerčního využití	64	64,0	26	26,0	8	8,0	2	2,0	100	100,0
Výzkumný záměr	24	24,0	34	34,0	24	24,0	18	18,0	100	100,0
Celkem	247	41,2	161	26,8	103	17,2	89	14,8	600	100,0

Pozn.: Hlavní řešitelé DP mohli uvádět více možností.

Graf 17: Jaké byly Vaše motivy pro řešení dílčího projektu v rámci programu GAMA?, hlavní řešitelé DP



Dílčí evaluační otázka: K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?

Dílčí evaluační otázka

K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?

Odpověď

Hlavní řešitelé DP uvedli, že 74 DP byly provedeny zkušební testy, které měly za cíl ověřit ne/aplikovatelnost výsledku v praxi. Dalšími nejčastějšími druhy aktivit jsou konkrétní návrh nových podstatně zdokonalených výrobků, postupu nebo služeb formou modelu, či funkčního vzorku (50). Taktéž bylo ve 34 dílčích projektech dosaženo ověření komerčního potenciálu technologie a v 26 DP 26 výrobků či služeb bylo připravováno ke vstupu na trh.

Řešení vedlo prozatím v sedmi DP k provedení transferu technologie, ve čtyřech DP k prodejm obchodní licence či k podpisům platných smluv. Ve dvou DP respondenti uvedli, že byla založena spin-off nebo start up firma.

Program tedy postupně naplňuje své cíle – ověřování aplikovatelnosti výsledků v praxi metodou PoC, ověřování jejich komerčního využití, a jejich následný transfer.

Hlavní řešitelé byli taktéž požádáni, aby se vyjádřili, k jakým výsledkům vedlo řešení DP. Hlavní řešitelé mohli uvádět více z přednastavených možností a také dále svou odpověď specifikovat v otevřené odpovědi. Úmyslně byly předvolené výsledky postaveny na jiném klíči, než je definiční systém RIV, čímž odpovídají spíše cílům a zaměření programu GAMA.

Nejvíce, v 74 případech bylo dosaženo zkušebních testů, které měli za cíl ověřit, zda je výsledek VaV aplikovatelný v praxi (PoC aktivity). Řešení 50 DP také vedlo ke konkrétním návrhům podstatně zdokonalených výrobků, postupů nebo služeb formou modelu, či funkčního vzorku.

Celkem u 34 DP byl ověřován komerční potenciál technologií a v 26 DP byly uskutečněny přípravy výrobků či služeb ke vstupu na trh.

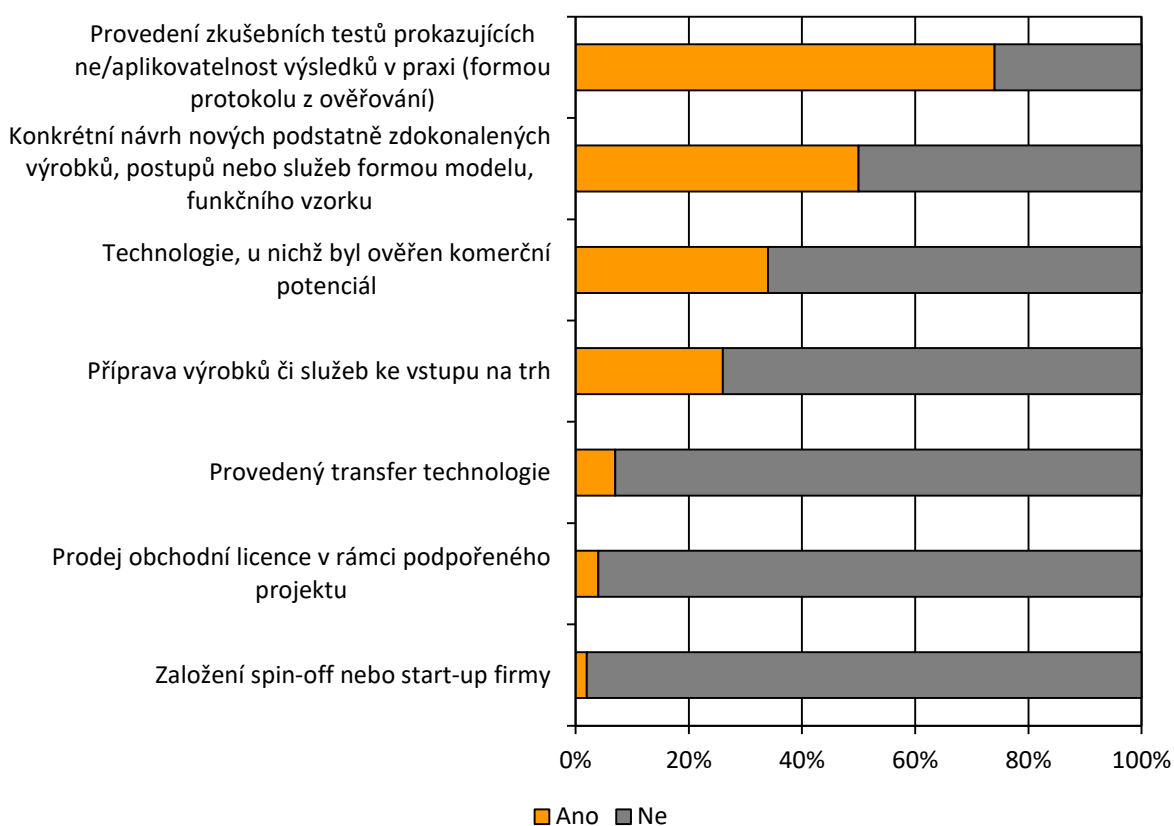
Samotné komercializační aktivity jsou s ohledem na fázi řešení programu stále spíše ojedinělým jevem. Řešení podle odpovědí hlavních řešitelů bylo v sedmi DP dosaženo transferů technologie, ve čtyřech k prodejm obchodní licence či k podpisům platných smluv. Ve dvou DP byla založena spin-off nebo start up firma.

Nicméně hodnocení dosažených výsledků bude předmětem především následujících ex-post hodnocení, či následných průběžných hodnocení.

Tab. 30: K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?, hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP	Dosažené výsledky	
	abs.	%
Provedení zkušebních testů prokazujících ne/aplikovatelnost výsledků v praxi (formou protokolu z ověřování)	74	35,9
Konkrétní návrh nových podstatně zdokonalených výrobků, postupů nebo služeb formou modelu, funkčního vzorku	50	24,3
Technologie, u nichž byl ověřen komerční potenciál	34	16,5
Příprava výrobků či služeb ke vstupu na trh	26	12,6
Provedený transfer technologie	7	3,4
Prodej obchodní licence v rámci podpořeného projektu	4	1,9
Založení spin-off nebo start-up firmy	2	1,0
Jiné	9	4,4

Pozn.: Hlavní řešitelé DP mohli uvádět více možností. V kategorii jiné respondenti uváděli např. dosažené zahraniční a domácí patenty, či demonstraci výstupů.

Graf 18: K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?, hlavní řešitelé DP

Dílčí evaluační otázka: V čem Vás dosavadní výsledky dílčích projektů překvapily/zklamaly?**Dílčí evaluační otázka**

V čem Vás dosavadní výsledky dílčích projektů překvapily/zklamaly?

Odpověď

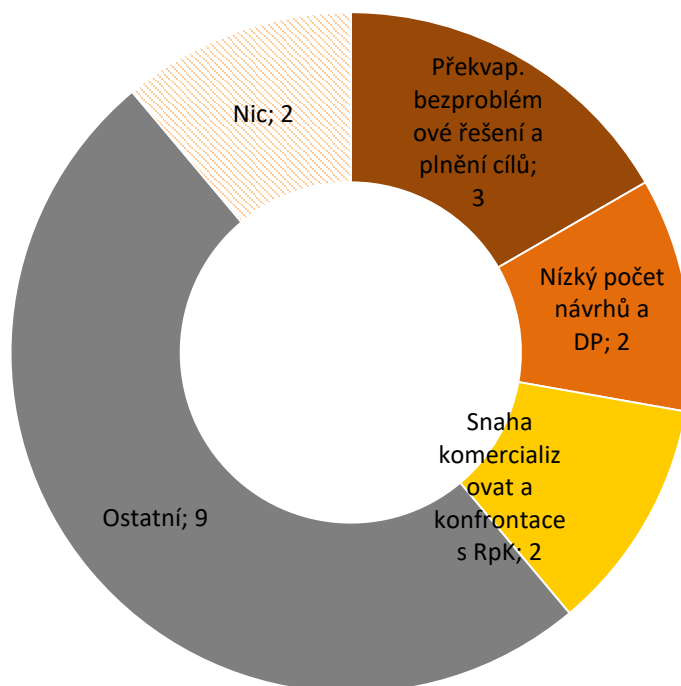
U odpovědí na otázku je poměrně vysoká variabilita. Nedá se vysledovat jednoznačný trend. Mírně převažují pozitivní překvapení (7) nad spíše negativními poznatky (6) a výroky, které lze označit za neutrální (5). Členové RpK vyjádřili překvapení nad bezproblémovým řešením a plněním cílů projektů (i DP), či reálnou snahou komercializovat výsledky DP a nad změnou v chápání výzkumníků konfrontací se členy RpK. Naopak mezi uvedená zklamání patří nízký počet návrhů DP, či absence zapojení komerční sféry do řešení DP.

U odpovědí na otázku je poměrně vysoká variabilita. Nedá se vysledovat jednoznačný trend. Mírně převažují pozitivní překvapení (7) nad spíše negativními poznatky (6) a výroky, které lze označit za neutrální (5). Členové RpK vyjádřili překvapení nad bezproblémovým řešením a plněním cílů projektů (i DP), či reálnou snahou komercializovat výsledky DP a nad změnou v chápání výzkumníků konfrontací se členy RpK. Naopak mezi uvedená zklamání patří nízký počet návrhů DP, či absence zapojení komerční sféry do řešení DP.

Tab. 31: V čem Vás dosavadní výsledky dílčích projektů překvapily/zklamaly?, členové RpK

Členové RpK	Dosavadní výsledky	
	abs.	%
Překvap. bezproblémové řešení a plnění cílů	3	16,7
Nízký počet návrhů a DP	2	11,1
Snaha komercializovat/"prozření" výzkumníků konfrontací s RpK vede k pozitivnímu poučení	2	11,1
Ostatní	9	50,0
Nic	2	11,1
Celkem	18	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností. Členové RpK uváděli jako ostatní například: nadšení navrhovatelů, absence zapojení komerční sféry do řešení, či rozdílnou úroveň návrhů DP.

Graf 19: V čem Vás dosavadní výsledky dílčích projektů překvapily/zklamaly?, členové RpK

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Tab. 32: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Pozitivně mě překvapil vývoj práce na projektech, čekal bych větší počet projektů a zapojení externí sféry na řešení.“
Členové RpK	„Nadšení většiny řešitelů projektů, jejich odborné znalosti a kreativita.“
Členové RpK	„Velmi dobré překvapení, daří se nastavené výstupy a spolupráce s komerční sférou plnit.“

Dílčí evaluační otázka: V čem jsou podle Vás největší přínosy programu?**Dílčí evaluační otázka**

V čem jsou podle Vás největší přínosy programu?

Odpověď

Členové RpK uvedli, že největším přínosem programu je tlak na větší smysluplnost výzkumu komercializací a přeorientování části aktivit na aplikovaný výzkum a s tím spojený kontakt s trhem a aplikační sférou. Dalším přínosem je pak dotažení výsledků některých projektů do praxe.

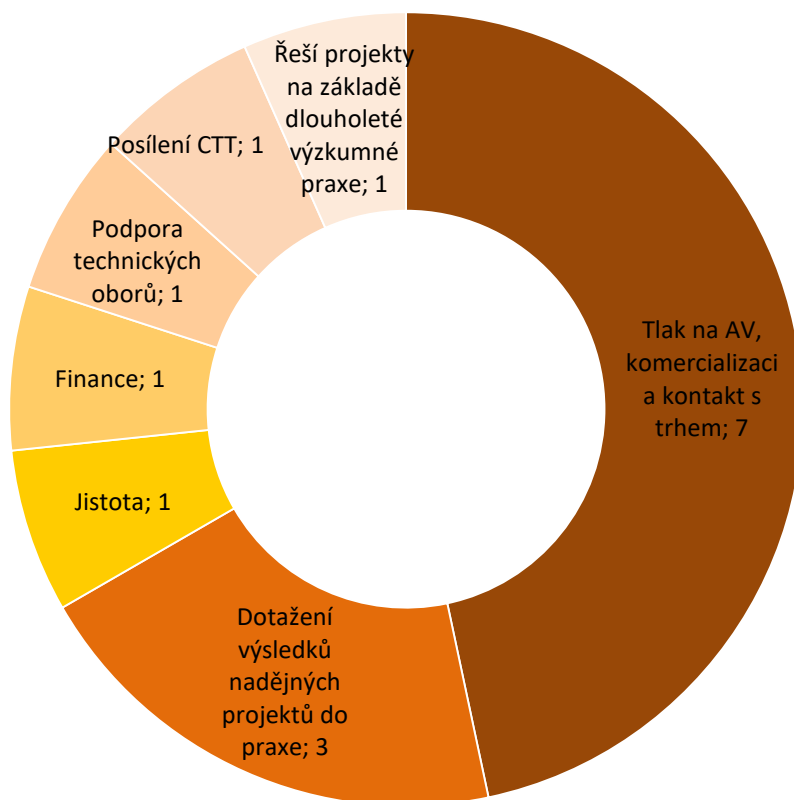
Členové RpK měli možnost v dotazníkovém šetření napsat největší přínosy, které vznikají v rámci programu GAMA. Mezi ně patří především tlak na smysluplnost výzkumu komercializací a s tím spojený střet výzkumníků s aplikační sférou a trhem. Samotné dotažení výsledků projektů do praxe vnímá jako největší přínos pětina respondentů. Ostatní poznatky (jednotky záznamů) přinášejí další dílčí postřehy.

Tab. 33: V čem jsou podle Vás největší přínosy programu?, členové RpK

Členové RpK	Průběh jednání RpK	
	abs.	%
Tlak na větší smysluplnost výzkumu komercializací – přeorientování se na aplikovaný výzkum a kontakt s trhem	7	46,7
Dotažení výsledků některých nadějných projektů do praxe	3	20,0
Jistota	1	6,7
Finance	1	6,7
Podpora technických oborů	1	6,7
Posílení CTT	1	6,7
Řeší projekty na základě dlouholeté výzkumné praxe	1	6,7
Celkem	15	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Graf 20: V čem jsou podle Vás největší přínosy programu?, členové RpK



Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností

Tab. 34: Vybrané odpovědi na otevřenou otázku, členové RpK

Členové RpK	„Propojení výsledků výzkumu, vývoje a inovací s komerční sférou.“
Členové RpK	„Zvýšení povědomí o možnostech využití výsledků základního výzkumu i aplikačním směrem.“
Členové RpK	„Možnost skutečně realizovat výsledky projektu – získat finance na dokončení dobrých nápadů, zvětšit smyslnost práce na akademických pracovištích, realizaci projektů vidím i jako motivační faktor pro zaměstnance, možnost konkrétní komunikace mezi akademickou a aplikační sférou (ladění představ, reality a vzájemných možností).“

Dílčí evaluační otázka: Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?**Dílčí evaluační otázka**

Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?

Odpověď

Manažeři projektů spatřují největší překážky pro rozvoj komercializace v nedostatku zkušených odborníků v oblastech transferu technologií a ochrany duševního vlastnictví, nedostává se tedy kvalitních lidských zdrojů. Nadále se manažeři setkávají s nedostatečnou podporou ze strany vedení organizací pro podporu transferu technologií a CTT samotných.

Největší překážky pro úspěšný rozvoj komercializace spatřují manažeři projektů v nedostatečném počtu zkušených odborníků v oblasti transferu technologií a ochrany duševního vlastnictví (sedm odpovědí) a stále trvající nedostatečné podpoře vedení pro provádění transferu technologií a jednotlivých CTT (šest odpovědí).

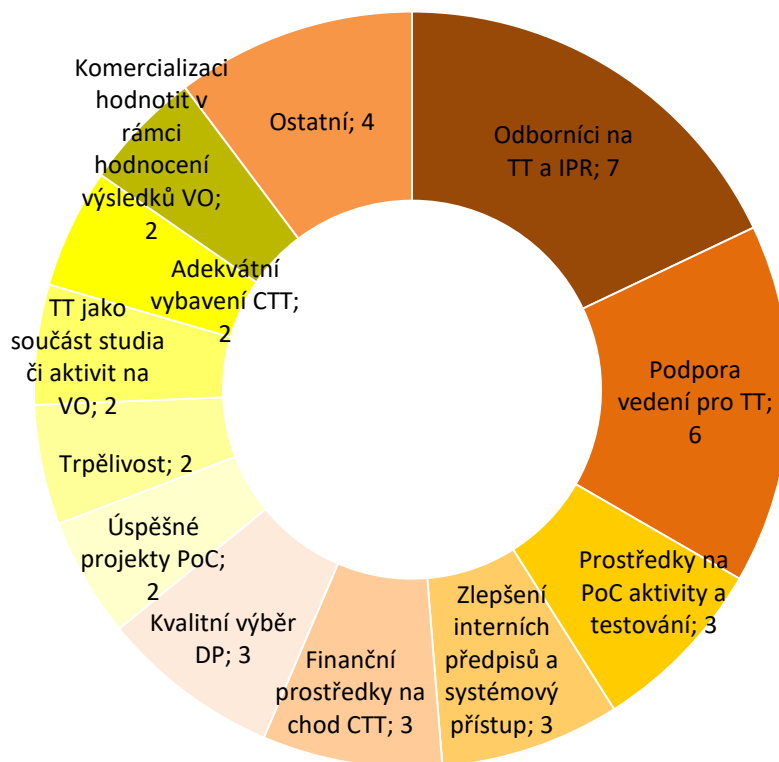
Tab. 35: Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?, manažeři projektů

Manažeři projektů	Potřeby pro komercializaci	
	abs.	%
Odborníci na TT a IPR	7	17,9
Podpora vedení pro TT	6	15,4
Prostředky na PoC aktivity a testování	3	7,7
Zlepšení interních předpisů a systémový přístup	3	7,7
Finanční prostředky na chod CTT	3	7,7
Kvalitní výběr DP	3	7,7
Úspěšné projekty PoC	2	5,1
Trpělivost	2	5,1
TT jako součást studia či aktivit na VO	2	5,1
Adekvátní vybavení CTT	2	5,1
Komercializaci hodnotit v rámci hodnocení výsledků VO	2	5,1
Ostatní	4	10,3
Celkem	39	100,0

Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností. V kategorii Ostatní uvedli například: posílit schopnosti překonávat z fáze PoC do fáze pilotní výroby, stabilní a jednoduchý systém podpory komercializace, změna systému hodnocení aktivit dle platné metodiky RIV.

Další nedostatky byly zaznamenány například v nedostatku finančních prostředků na chod CTT, podporu PoC aktivit a testování výsledků VaV obecně. Manažeři také uvedli nedostatky v nastavení interních předpisů a přetrvávající nesystémový přístup ke komercializaci v organizaci včetně problémů s výběrem kvalitních DP.

Graf 21: Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?, manažeři projektů



Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Tab. 36: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů

Manažeři projektů	„1. Technologický transfer jako priorita ve strategii univerzity 2. Zlepšit stávající interní předpisy týkající se technologického transferu (lepší systémový přístup) 3. Dostatek odborníků na technologický transfer 4. Technologický transfer by měl být součástí učebních osnov studentů (výchova i k podnikání, získání základních znalostí v oblasti, práva, ekonomiky, financí atd.).“
Manažeři projektů	„Zkušeného a zdatného obchodního manažera , nejen administrativní zaměstnance, podporu vedení instituce (kontinuita zejména při změnách), případně i externí odborné poradenství v oblasti komercializace, analýzy možností předpokládaných výstupů, právní poradenství ve věci IPR.“
Manažeři projektů	"Jasnější výklad legislativy týkající se nedovolené podpory podniků, resp. povinností VO při komercializaci výsledků VaV (Rámec společenství, zákon 130/2002)."

Dílčí evaluační otázka: Co Vám schází pro úspěšnou komercializaci Vašich dílčích projektů?**Dílčí evaluační otázka**

Co Vám schází pro úspěšnou komercializaci Vašich dílčích projektů?

Odpověď

Mezi hlavní deficity z pohledu hlavních řešitelů DP patří absence či nedostatečnost kontaktu s trhem, propagace a marketingu, ke kterému výzkumné týmy nemají potřebné předpoklady. Dále existuje nenaplněná poptávka po strategických investorech s dostatkem ochoty, trpělivosti a financí. Cca 8 % DP je ve fázi, kdy je technologii třeba opravit či doladit do finální podoby.

V obecné rovině je problémem časové hledisko a to zvláště v některých medicínských a biotechnologických DP, trpící v tomto ohledu délkou ověřovacích procesů, které předchází možnosti komercializace.

Hlavní řešitelé DP však nejčastěji uvedli, že na zodpovězení otázky je s ohledem na stav řešení DP ještě brzy.

Největší podíl tvoří vyjádření, že na zodpovězení otázky je ještě brzy. Mezi hlavní deficity pak z pohledu hlavních řešitelů DP patří absence či nedostatečnost kontaktu s trhem, propagace a marketingu, ke kterému výzkumné týmy nemají potřebné předpoklady. Dále existuje nenaplněná poptávka po strategických investorech s dostatkem ochoty, trpělivosti a financí. Cca 8 % projektů je ve fázi, kdy je technologii třeba opravit či doladit do finální podoby. Zvláště některé medicínské a biotechnologické projekty v tomto ohledu trpí délkou ověřovacích procesů, které předchází možnosti komercializace. Hlavní řešitelé DP také obecně uváděli časové hledisko jako problém.

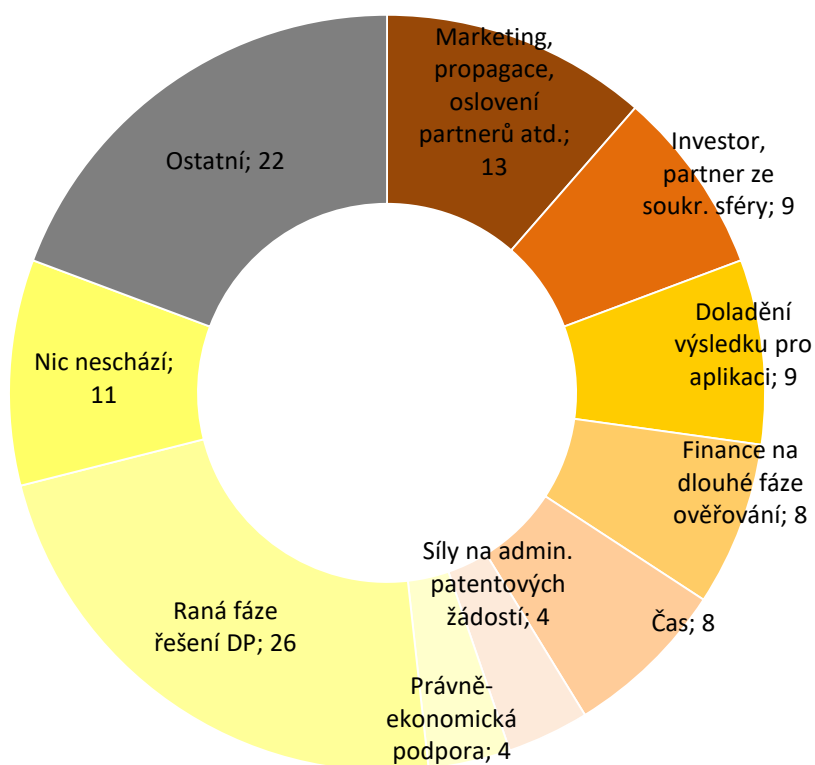
Tab. 37: Co Vám schází pro úspěšnou komercializaci Vašich dílčích projektů?, hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP	Překážky pro úspěšnou komercializaci	
	abs.	%
Marketing, propagace, oslovení partnerů, mediální stránka, průzkum trhu	13	11,4
Nic neschází, ke komercializaci došlo nebo pravděpodobně brzy dojde	11	9,6
Ochotný a spolehlivý investor, partner ze soukromé sféry	9	7,9
Doladění technologie, produktu pro aplikaci	9	7,9
Finance na pokrytí dlouhé fáze ověřování	8	7,0
Čas	8	7,0
Síly na administraci patentových žádostí	4	3,5
Právně-ekonomická podpora	4	3,5
Doba trvání projektu	3	2,6
Prodej	3	2,6
Kapitál na vývoj	2	1,8
Lepší fungování CTT – hledání příležitostí a zájemců v zahraničí	2	1,8
Úprava národní legislativy	2	1,8

Hlavní řešitelé DP	Překážky pro úspěšnou komercializaci	
	abs.	%
Obchodník v týmu	2	1,8
Podfinancování českých firem	2	1,8
Raná fáze řešení DP	26	22,8
Jiné	6	5,3
Celkem	114	100,0

Pozn.: Hlavní řešitelé DP mohli uvádět více možností. V kategorii jiné respondenti uváděli např. nastavení jasných pravidel při zakládání spin-off firmy, nastavení jasných pravidel pro prodej licencí, či provizorní podmínky v laboratoři.

Graf 22: Co Vám schází pro úspěšnou komercializaci Vašich dílčích projektů?, hlavní řešitelé DP



Pozn.: řešitelé DP mohli uvádět více možností

Tab. 38: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP	"Dlouhodobé ověření cca 36 měsíců a odstranění drobných nedostatků a tím zvýšení spolehlivosti, ale na to už finance nestačí."
Hlavní řešitelé DP	"Více pracovníků na CTT, kteří budou řešit (aktivně/sami) sepisování patentových přihlášek, projektů, atd. dle podnětů a podkladů řešitelů. Řešitelé na to nemají čas ani zkušenosti."
Hlavní řešitelé DP	"Podpora právní...přeci jen jsou univerzitní právníci soustředěni na zcela jiné působení a obory. V terminologii právních výkladů komerčních subjektů je toliko kliček, že technicky zaměřený výzkumník není schopen odhalit potenciální "díru"."
Hlavní řešitelé DP	"Stabilní zázemí pro dotažení dílčích projektů ke komercionalizaci. Vědec musí řešit hromadu věcí, které nesouvisí s projektem. Je nucen hledat finanční zdroje na provoz skupiny, protože tento grant nepokryje náklady skupiny. I když se nám podaří dosáhnout předpokládaných vědeckých cílů a podaří se daný produkt patentovat, nemusí se podařit výsledný produkt komercionalizovat/prodat."

Dílčí evaluační otázka: Jakého finančního zisku jste dosáhli komercializací výsledků vzniklých v rámci řešení Vašeho dílčího projektu? (mimo dotaci z projektu)

Dílčí evaluační otázka

Jakého finančního zisku jste dosáhli komercializací výsledků vzniklých v rámci řešení Vašeho dílčího projektu? (mimo dotaci z projektu)

Odpověď

Jedním z významných motivačních prostředků bývá otázka příjmů. Celkem 59 hlavních řešitelů DP uvedlo číselnou hodnotu, z nichž 52 uvedlo hodnotu nulovou (to lze interpretovat tak, že hlavní řešitelé zisky očekávají, ale v současnosti jsou nulové).

V sedmi případech uvedli hlavní řešitelé, že již dosáhli finančních zisků z komercializace výsledků dosažených při řešení DP. Úhrnem se jedná o 1,75 mil. Kč, přičemž v jednom případě přesáhly 1 mil. Kč.

Jedním z významných motivačních prostředků bývá otázka příjmů. Proto byla do dotazníkového šetření doplněna otázka na výši osobního finančního zisku, který dosáhli hlavní řešitelé komercializací výsledků vzniklých v rámci řešení DP. Celkem 59 hlavních řešitelů DP uvedlo nějakou hodnotu, z nichž 52 uvedlo nulovou hodnotu (to lze interpretovat tak, že zisky očekávají, ale v současnosti jsou nulové).

V sedmi případech uvedli hlavní řešitelé, že již dosáhli finančních zisků z komercializace výsledků dosažených při řešení DP. Celkem se jedná o 1,75 mil. Kč, přičemž v jednom případě přesáhly 1 mil. Kč.

Tab. 39: Jakého finančního zisku jste dosáhli komercializací výsledků vzniklých v rámci řešení Vašeho dílčího projektu? (mimo dotaci z projektu), hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP	Finanční zisky	
Finanční zisky (v Kč)	Četnost	Součet prostředků
0	52	0
1–99 999	2	51 000
100 000–999 999	4	700 000
1 000 000+	1	1 000 000
Celkem	59	1 751 000

Dílčí evaluační otázka: Kolik bylo podáno dílčích projektů a kolik jich bylo zamítnuto?**Dílčí evaluační otázka**

Kolik bylo podáno dílčích projektů a kolik jich bylo zamítnuto?

Odpověď

Ačkoliv je uveden úhrn za dílčí projekty, nelze tuto otázku dostatečně věrohodně vyhodnotit z důvodu chybně uvedených údajů. V dalším průběhu hodnocení se k těmto údajům nepřihlíží.

Tab. 40: Kolik bylo podáno dílčích projektů a kolik jich bylo zamítnuto?, hlavní řešitelé DP

DP	Podaných	Předložených RpK	Zamítnutých RpK
Celkem	412	448	261

Dílčí evaluační otázka: Jaké byly nejčastější důvody zamítnutí dílčích projektů?**Dílčí evaluační otázka**

Jaké byly nejčastější důvody zamítnutí dílčích projektů?

Odpověď

Nesprávné úvahy o možnosti komercializace výsledků ověřovaných v DP (osm odpovědí) jsou dle manažerů projektů nejčastějším důvodem zamítnutí návrhu DP. Mezi další důvody patří nedostatečné finanční zdroje potřebné pro úspěšné dokončení ověřování výsledků (čtyři odpovědi) a jeho raná fáze neumožňující brzkou komercializaci (čtyři odpovědi).

Ukazují se tak stále nedostatečné zkušenosti řešitelů v oblasti komercializace, jejich „velké oči“ či nezkušenost s finanční a komerční stránkou VaVaI aktivit.

Nesprávné úvahy o možnosti komercializace výsledků ověřovaných v DP (osm odpovědí) jsou dle manažerů projektů nejčastějším důvodem zamítnutí návrhu DP. Mezi další důvody patří nedostatečné finanční zdroje potřebné pro úspěšné dokončení ověřování výsledků (čtyři odpovědi) a jeho raná fáze neumožňující brzkou komercializaci (čtyři odpovědi).

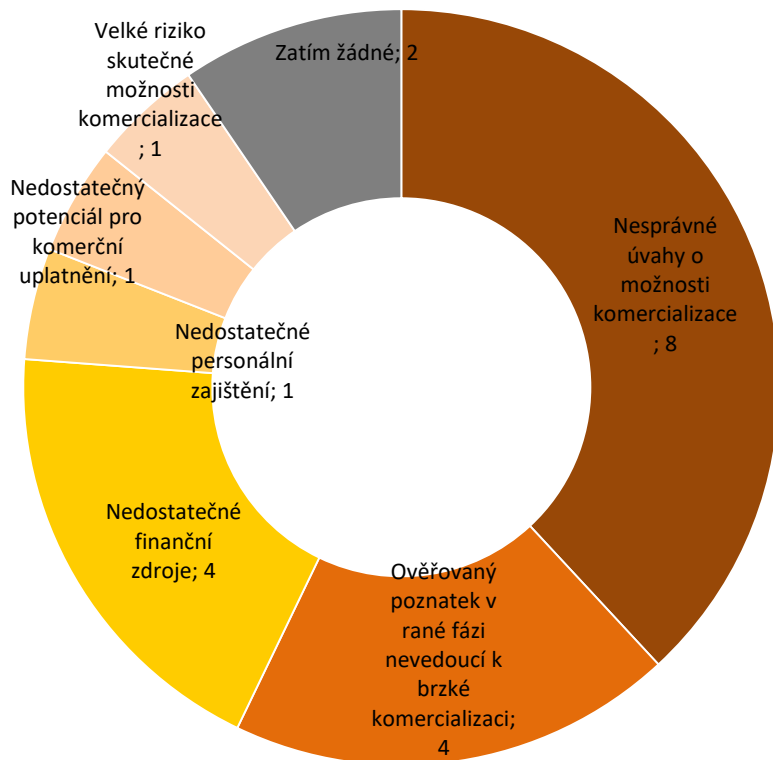
Ukazují se tak stále nedostatečné zkušenosti řešitelů v oblasti komercializace, jejich „velké oči“ či nezkušenost s finanční a komerční stránkou VaVaI aktivit.

Tab. 41: Jaké byly nejčastější důvody zamítnutí dílčích projektů?, manažeři projektů

Manažeři projektů	Důvody zamítnutí DP	
	abs.	%
Nesprávné úvahy o možnosti komercializace	8	38,1
Ověřovaný poznatek v rané fázi nevedoucí k brzké komercializaci	4	19,0
Nedostatečné finanční zdroje	4	19,0
Nedostatečné personální zajištění	1	4,8
Nedostatečný potenciál pro komerční uplatnění	1	4,8
Velké riziko skutečné možnosti komercializace	1	4,8
Zatím žádné	2	9,5
Celkem	21	100,0

Pozn.: Manažeři projektů mohli uvádět více možností.

Graf 23: K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?, manažeři projektů



Tab. 42: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů

Manažeři projektů	„Nereálný komercializační záměr, nevhodnost technologie/řešení pro komercializaci/trh, neznalost trhu, nejasný business model, neschopnost prezentovat sebe a svůj projekt (špatné soft skills).“
Manažeři projektů	„Projekt nebyl propracovaný, neměl dostatečný komerční potenciál, žadatel nebyl přesvědčivý, projekt řešil ne příliš zajímavý problém.“
Manažeři projektů	„– projekt není ve stádiu fáze Proof of concept (PoC), jedná se o základní výzkum,– na trhu existuje komerčně dostupné zařízení/technologie na stejném principu,– výstup projektu je vhodný zejména pro výukovou činnost, nemá komerční potenciál,– aktivita projektu představuje výzkumnou činnost a neodpovídá schématu PoC.“

Dílčí evaluační otázka: Jaká jsou nejdůležitější kritéria, která osobně uplatňujete při hodnocení návrhů dílčích projektů (DP)?**Dílčí evaluační otázka**

Jaká jsou nejdůležitější kritéria, která osobně uplatňujete při hodnocení návrhů dílčích projektů (DP)?

Odpověď

Členové RpK nejčastěji uplatňují kritérium komerčního potenciálu návrhu DP (průměr činí 4,83), dále pak inovativnost (průměr činí 4,42) a odbornou úroveň návrhu (průměr činí 4,00).

Nicméně na škále 5–1 (kdy pět je nejvíce důležité, jedna pak nejméně důležité, byla všechna kritéria hodnocena v rozsahu 5–3, výjimkou je pak známka 2 pro kritérium – přesvědčivost argumentace (průměr činí 3,75).

Členové RpK jednoznačně nejčastěji uplatňují kritérium komerčního potenciálu návrhu DP, s jistým odstupem pak inovativnost a odbornou úroveň návrhu.

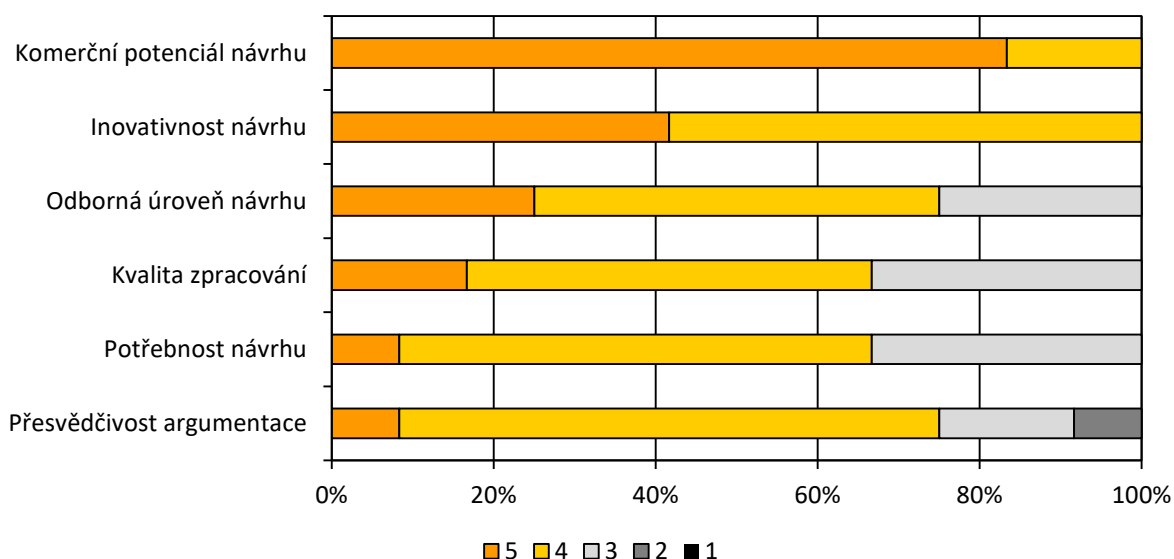
Nicméně na škále 5–1 (kdy pět je nejvíce důležité, jedna pak nejméně důležité, byla všechna kritéria hodnocena v rozsahu 5–3, výjimkou je pak známka 2 pro kritérium – přesvědčivost argumentace.

Tab. 43: Jaká jsou nejdůležitější kritéria, která osobně uplatňujete při hodnocení návrhů dílčích projektů?, Členové RpK

Členové RpK Kritéria hodnocení DP	Nejvíce důležité		4		3		2		Nejméně důležité		Průměr
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.
Inovativnost návrhu	5	41,7	7	58,3		0,0		0,0		0,0	4,42
Přesvědčivost argumentace	1	8,3	8	66,7	2	16,7	1	8,3		0,0	3,75
Komerční potenciál návrhu	10	83,3	2	16,7		0,0		0,0		0,0	4,83
Odborná úroveň návrhu	3	25,0	6	50,0	3	25,0		0,0		0,0	4,00
Potřebnost návrhu	1	8,3	7	58,3	4	33,3		0,0		0,0	3,75
Kvalita zpracování	2	16,7	6	50,0	4	33,3		0,0		0,0	3,83

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Graf 24: Jaká jsou nejdůležitější kritéria, která osobně uplatňujete při hodnocení návrhů dílčích projektů?, Členové RpK



Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Dílčí evaluační otázka: Jaké jsou nejčastější důvody pro zamítnutí návrhu?**Dílčí evaluační otázka**

Jaké jsou nejčastější důvody pro zamítnutí návrhu?

Odpověď

Stejně jako v případě kritérií výběru DP, jsou nejčastějšími důvody zamítnutí návrhu DP podle členů RpK nízká možnost komercializace výsledků DP a jejich nedostatečně přelomový charakter. Nereálnost cílů hlavních řešitelů, nedostatečné analýzy trhů a finanční analýzy, či nejistota v oblasti funkčnosti, uplatnění v praxi a neefektivnost jsou dalšími důvody členů RpK pro zamítnutí návrhu DP.

Řešitelé tak mají stále problémy s oblastí komercializace a s omezenou znalostí finančních, tržních i aplikačních překážek pro úspěšné uplatnění výsledků v praxi.

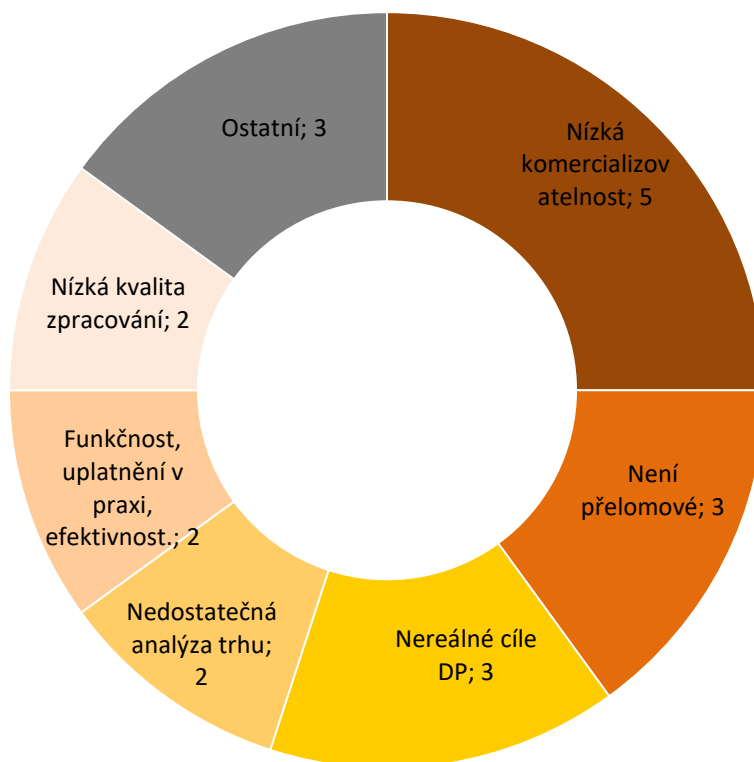
Taktéž členové RpK se vyjádřili k důvodům pro zamítnutí návrhu jednotlivých DP. Stejně jako v případě kritérií výběru DP, jsou nejčastějšími důvody nízká možnost komercializace výsledků DP a jejich nedostatečně přelomový charakter. Nereálnost cílů hlavních řešitelů, nedostatečné analýzy trhů a finanční analýzy, či nejistota v oblasti funkčnosti, uplatnění v praxi a neefektivnost jsou dalšími důvody členů RpK pro zamítnutí návrhu DP.

Ze zjištěných odpovědí tak lze předpokládat, že řešitelé mají stále problémy s oblastí komercializace a s omezenou znalostí finančních, tržních i aplikačních překážek pro úspěšné uplatnění výsledků v praxi.

Tab. 44: Jaké jsou nejčastější důvody pro zamítnutí návrhu?, členové RpK

Členové RpK	Důvody zamítnutí DP	
	abs.	%
Nízká komercializovatelnost	5	25,0
Není přelomové	3	15,0
Nereálné cíle DP	3	15,0
Nedostatečná analýza trhu	2	10,0
Funkčnost, uplatnění v praxi, efektivnost.	2	10,0
Nízká kvalita zpracování	2	10,0
Ostatní	3	15,0
Celkem	20	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Graf 25: Jaké jsou nejčastější důvody pro zamítnutí návrhu?, členové RpK

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Dílčí evaluační otázka: Jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným

Dílčí evaluační otázka

Jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným?

Odpověď

Členové RpK měli odhadnout, jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným. Členové RpK v pěti případech uváděli, že podíl úspěšných návrhů DP je v rozmezí 25–49 % a v pěti případech v rozmezí 50–74 %. Průměrný podíl úspěšných návrhů DP je pak přibližně 53 %, podíl neúspěšných je pak doplňkem – 47 %.

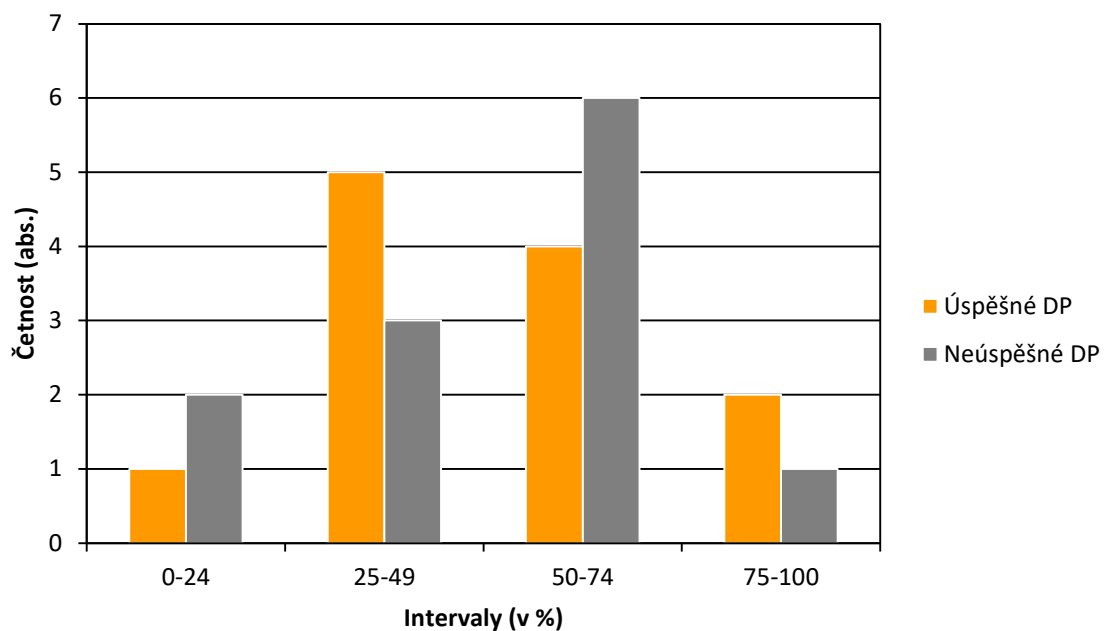
TA ČR nesleduje navrhované, zamítnuté či zastavené dílčí projekty. Pouze ukončené DP, a to zpětně podle zpráv od jednotlivých manažerů projektů. Proto byly otázky zabývající se touto problematikou položeny manažerům projektů a členům RpK.

Členové RpK měli odhadnout, jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným. Členové RpK v pěti případech uváděli, že podíl úspěšných návrhů DP je v rozmezí 25–49 % a v pěti případech v rozmezí 50–74 %. Průměrný podíl úspěšných návrhů DP je pak přibližně 53 %, podíl neúspěšných je pak doplňkem – 47 %.

Tab. 45: Jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným? (odhad v %), členové RpK

Členové RpK	Úspěšných DP – četnost		Neúspěšných DP – četnost	
	abs.	%	abs.	%
0–24	1	8,3	2	16,7
25–49	5	41,7	3	25,0
50–74	4	33,3	6	50,0
75–100	2	16,7	1	8,3
Celkem	12	100,0	12	100,0

Graf 26: Jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným? (odhad v %), členové RpK



Dílčí evaluační otázka: Došlo při zpracování návrhu dílčího projektu k zásadním úpravám Vašeho původního nápadu?

Dílčí evaluační otázka: Korigovala Rada pro komercializaci Váš záměr dílčího projektu či jeho celkové pojetí?

Dílčí evaluační otázka

Došlo při zpracování návrhu dílčího projektu k zásadním úpravám Vašeho původního nápadu?

Dílčí evaluační otázka

Korigovala Rada pro komercializaci Váš záměr dílčího projektu či jeho celkové pojetí?

Odpovědi na dílčí evaluační otázky

Hlavní řešitelé uvedli, že změny a korekce způsobené RpK (21x) byly třikrát častější než v případě úprav způsobených úpravou původního záměru (7x) tak, aby splnil formální podmínky (přeměnou do podoby DP). To, že RpK ve více než 1/5 případů aktivně zasáhla do podoby podpořeného DP, poukazuje na důležitost interakce mezi hlavními řešiteli a RpK a podtrhuje její postavení v podobě garanta zaměření podpořených DP.

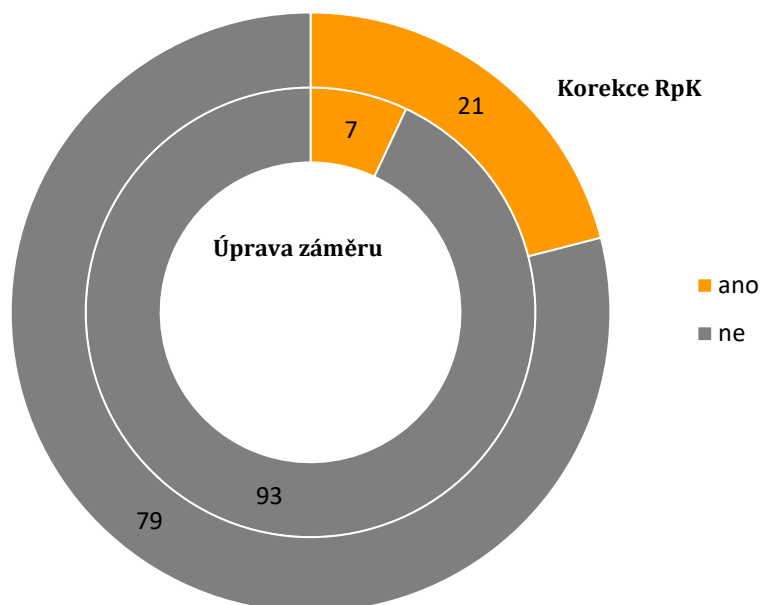
V průběhu zpracování původního záměru do podoby návrhu DP může docházet k jeho úpravám. Ať už z důvodů souvisejících s podmínkami nutnými pro splnění podmínek udělení dotace, či pod vlivem asistujících či rozhodujících entit (v tomto případě např. CTT a RpK).

Hlavní řešitelé uvedli, že změny a korekce způsobené RpK (21x) byly třikrát častější než v případě úprav způsobených úpravou původního záměru (7x) tak, aby splnil formální podmínky (přeměnou do podoby DP). To, že RpK ve více než 1/5 případů aktivně zasáhla do podoby podpořeného DP, poukazuje na důležitost interakce mezi hlavními řešiteli a RpK a podtrhává její postavení v podobě garanta zaměření podpořených DP.

Tab. 46: Úpravy původního záměru projektu v průběhu zpracování či vlivem RpK, hlavní řešitelé DP

Důvody změny	Ano		Ne		Celkem	
Hlavní řešitelé DP	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Úprava původního záměru do DP	7	7,0	93	93,0	100	100,0
Korekce a úpravy RpK	21	21,0	79	79,0	100	100,0
Celkem	28	14,0	172	86,0	200	100,0

Graf 27: Úpravy návrhu projektu v průběhu zpracování či vlivem RpK, hlavní řešitelé DP



Dílčí evaluační otázka: Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?**Dílčí evaluační otázka**

Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?

Odpověď

Dle odpovědí hlavních řešitelů DP je patrné, že jasně převažuje pozitivní vnímání role Rady pro komercializaci. Hodnocení rady pro komercializaci je vnímáno kladně, jako věcné a objektivní. Jednání RpK jsou přínosná, konstruktivní a férová.

Dle odpovědí hlavních řešitelů DP je patrné, že převažuje pozitivní vnímání role Rady pro komercializaci. Hodnocení rady pro komercializaci je vnímáno kladně, jako věcné a objektivní. Jednání RpK jsou přínosná, konstruktivní a férová.

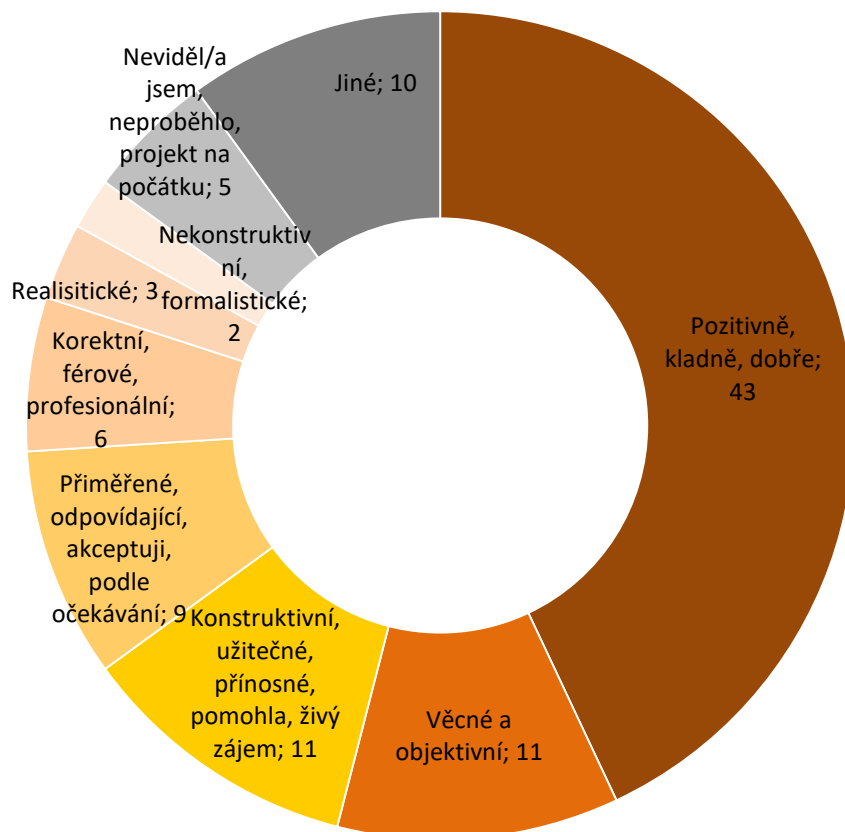
Ovšem konkrétní přínos pro své projekty popsalo jen 11 % dotázaných. Jistým překvapením jsou komentáře hlavních řešitelů, kteří se s hodnocením či se samotným termínem RpK dosud nesetkali, přičemž je to právě rada pro komercializaci, která rozhoduje a schvaluje hlavním řešitelům jejich dílčí projekty.

Tab. 47: Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?, hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP	Hodnocení RpK	
	abs.	%
Pozitivně, kladně, dobře	43	43,0
Věcné a objektivní	11	11,0
Konstruktivní, Užitečné, Přínosné, Pomohla, živý zájem	11	11,0
Přiměřené, odpovídající, akceptuji, podle očekávání	9	9,0
Korektní, férové, profesionální	6	6,0
Realistické	3	3,0
Nekonstruktivní, formalistické	2	2,0
Neviděl/a jsem, neproběhlo, projekt na počátku	5	5,0
Jiné	10	10,0
Celkem	100	100,0

Pozn.: Hlavní řešitelé DP uváděli jako jiné možnosti například: nemohu posoudit, bez připomínek, či otázkou co je RpK.

Graf 28: Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?, hlavní řešitelé DP



Pozn.: Hlavní řešitelé DP uváděli jako jiné možnosti například: nemohu posoudit, bez připomínek, či otázkou co je RpK.

Tab. 48: Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?, hlavní řešitelé DP

Hlavní řešitelé DP	"Jejich hodnocení je pro další postup hodnotím jako velmi přínosné, kdy dotazy a připomínky k řešení projektu jsou vždy velmi relevantní."
Hlavní řešitelé DP	"Neznám pojem "Rada pro komercializaci",...respektive ještě jsem se s ní nepotkal."
Hlavní řešitelé DP	"Velmi kladně. Dostalo se mi cenných rad a projekt byl výrazně posouván dopředu."
Hlavní řešitelé DP	"Jednoznačně se jedná o užitečnou zpětnou vazbu."

Dílčí evaluační otázka: Jak je nastavena Vaše komunikace jako člena RpK s manažerem projektu? Jak probíhá příprava jednání (stanovení programu, příprava podkladů, vzájemná součinnost)?

Dílčí evaluační otázka

Jak je nastavena Vaše komunikace jako člena RpK s manažerem projektu? Jak probíhá příprava jednání (stanovení programu, příprava podkladů, vzájemná součinnost)?

Odpověď

Všichni oslovení členové RpK považují způsob komunikace a přípravu jednání za bezproblémové. Materiály bývají poskytovány před samotným jednáním, tři respondenti uvedli, že komunikace probíhá elektronicky i telefonicky. Někteří členové byli kontaktováni taktéž osobně.

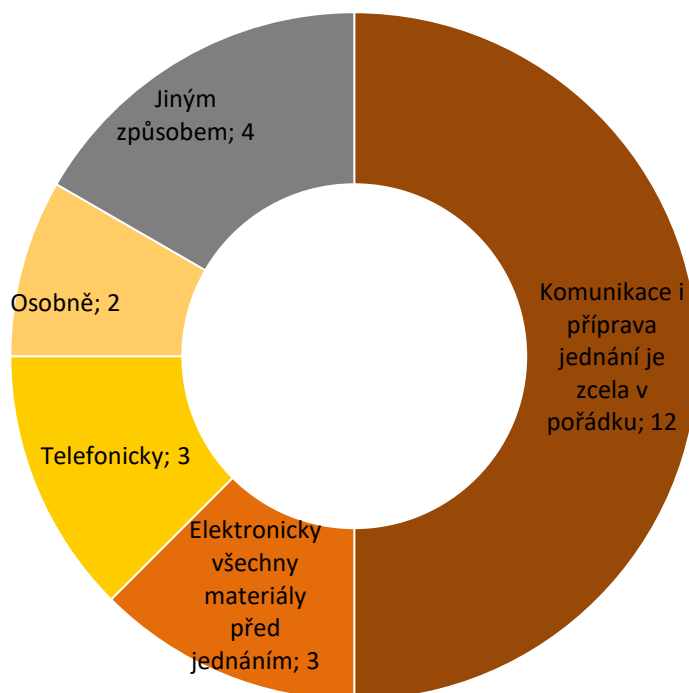
Všichni oslovení členové RpK považují způsob komunikace a přípravu jednání za bezproblémové. Materiály bývají poskytovány před samotným jednáním, tři respondenti uvedli, že komunikace probíhá elektronicky i telefonicky. Někteří členové byli kontaktováni taktéž osobně.

Tab. 49: Jak je nastavena Vaše komunikace jako člena RpK s manažerem projektu? Jak probíhá příprava jednání (stanovení programu, příprava podkladů, vzájemná součinnost)?, členové RpK

Členové RpK	Způsoby komunikace a příprava jednání	
	abs.	%
Komunikace i příprava jednání je zcela v pořádku	12	50,0
Elektronicky všechny materiály před jednáním	3	12,5
Telefonicky	3	12,5
Osobně	2	8,3
Jiným způsobem	4	16,7
Celkem	24	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností. V kategorii komunikace jiným způsobem uváděli členové RpK například: interním informačním systémem, skrze dílčí a hodnotící zprávy apod.

Graf 29: Jak je nastavena Vaše komunikace jako člena RpK s manažerem projektu? Jak probíhá příprava jednání (stanovení programu, příprava podkladů, vzájemná součinnost)?, členové RpK



Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Tab. 50: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Komunikace i příprava jednání je výborná, probíhá přes Centrum transferu technologií a znalostí.“
Členové RpK	„Podklady jsou zasílány v předstihu, program jednání má svůj zaběhlý řád, předseda rady je zkušený člověk.“

Dílčí evaluační otázka: Jste spokojen(a) s kvalitou podkladů, které dostáváte?

Dílčí evaluační otázka

Jste spokojen(a) s kvalitou podkladů, které dostáváte?

Odpověď

Mezi členy RpK panuje celkově spokojenost s kvalitou podkladů, které CTT/manažer projektu předkládá RpK pro jednání. Výsledná průměrná známka je 4,67 (na škále 5–1, kdy 5 znamená zcela spokojen a 1 zcela nespokojen).

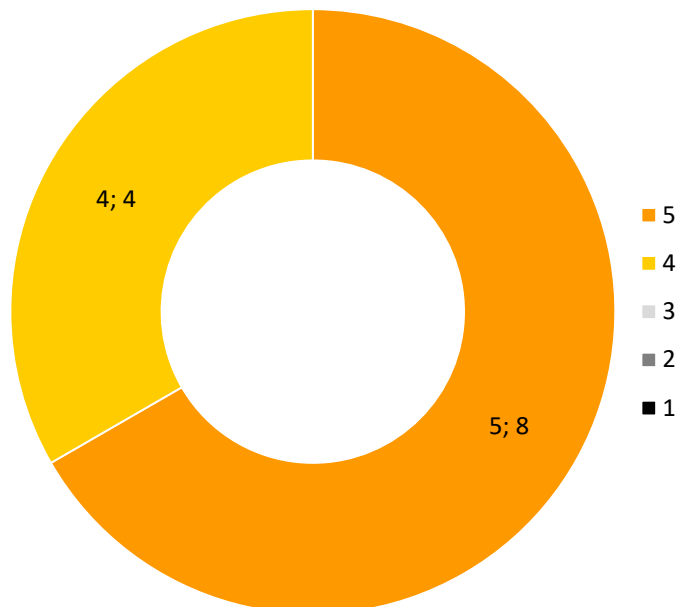
Mezi členy RpK panuje celkově spokojenost s kvalitou podkladů, které CTT/manažer projektu předkládá RpK pro jednání. Výsledná průměrná známka je 4,67 (na škále 5–1, kdy 5 znamená zcela spokojen a 1 zcela nespokojen).

V otevřených odpovědích měli členové RpK možnost uvést doporučení na zlepšení. Doporučují například zlepšit formální strukturu návrhů DP, její doplnění o případné komerční partnery, či jakým způsobem budou potenciální zájemci oslovováni.

Tab. 51: Jste spokojen(a) s kvalitou podkladů, které dostáváte?, členové RpK

Členové RpK	Spokojenost s podklady	
	abs.	%
5 – Zcela spokojen	8	66,7
4	4	33,3
3	0	0,0
2	0	0,0
1 – Zcela nespokojen	0	0,0
Průměr	4,67	

Graf 30: Jste spokojen(a) s kvalitou podkladů, které dostáváte?, členové RpK



Pozn.: 5 – Zcela spokojen, 4, 3, 2, 1 – Zcela nespokojen

Tab. 52: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Větší unifikovanost předkládaných návrhů projektů ve smyslu vyplnění formulářů žádosti o podporu projektu ze strany řešitelů, rozšíření podkladů o info o jednání s komerčními realizátory – je řešeno v rámci RpK.“
Členové RpK	„Chybí tam odhad možného ekonomického přínosu projektu, způsob oslovení potenciálních zájemců.“
Členové RpK	"Vizuální prezentace, možná bych zkoušel dělat malé videoprezentace."

Dílčí evaluační otázka: Jak probíhá vlastní jednání a rozhodování? Kdo ho řídí a kdo obvykle nejvíc uplatňuje vliv a iniciativu?

Dílčí evaluační otázka

Jak probíhá vlastní jednání a rozhodování? Kdo ho řídí a kdo obvykle nejvíc uplatňuje vliv a iniciativu?

Odpověď

V této otázce se jednak projevilo, že v naprosté většině případů řídí jednání RpK její předseda. Členové RpK pouze ve dvou případech uvedli, že jednání řídí manažer z CTT. Zároveň jednoznačně převládá rovnost vlivu i iniciativy členů RpK. Mimoto zaznívá hlas jednoho z členů RpK, před kterou navrhovatelé DP osobně nepředstupují, což dotýčný vnímá jako deficit.

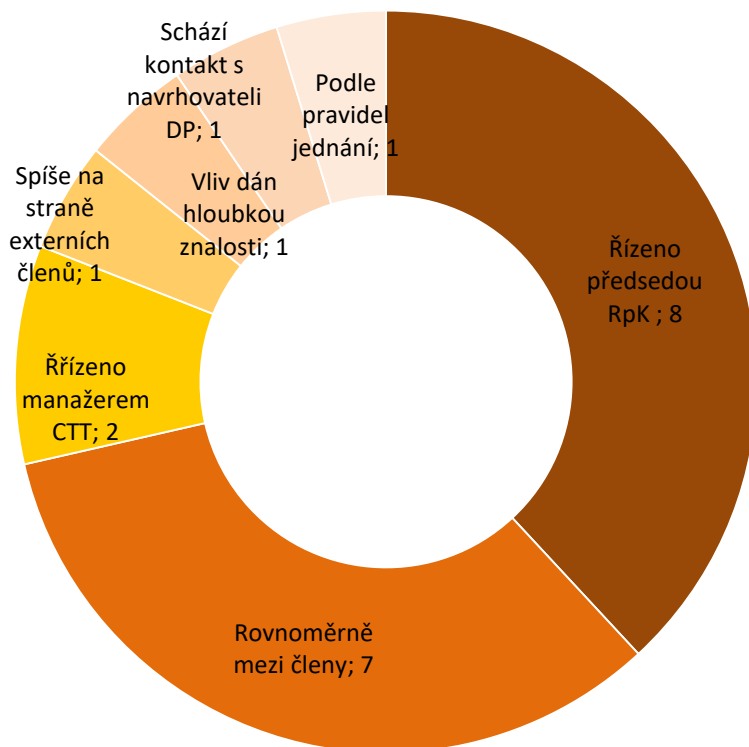
V této otázce se jednak projevilo, že v naprosté většině případů řídí jednání RpK její předseda. Pouze ve dvou případech je to manažer z CTT. Zároveň jednoznačně převládá rovnost vlivu i iniciativy členů RpK. Mimoto zaznívá hlas jednoho z členů RpK, před kterou navrhovatelé DP osobně nepředstupují, což dotýčný vnímá jako deficit.

Tab. 53: Jak probíhá vlastní jednání a rozhodování? Kdo ho řídí a kdo obvykle nejvíc uplatňuje vliv a iniciativu?, členové RpK

Členové RpK	Průběh jednání RpK	
	abs.	%
Jednání řízeno předsedou RpK	8	38,1
Vliv a iniciativa rovnoměrné mezi členy	7	33,3
Jednání řízeno manažerem CTT	2	9,5
Vliv a iniciativa spíše na straně externích členů	1	4,8
Vliv dán hloubkou znalosti v daném problematice	1	4,8
Schází přímý kontakt s navrhovatelem DP	1	4,8
Podle pravidel jednání	1	4,8
Celkem	21	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Graf 31: Jak probíhá vlastní jednání a rozhodování? Kdo ho řídí a kdo obvykle nejvíc uplatňuje vliv a iniciativu?, členové RpK



Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Tab. 54: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Diskuse mezi členy RpK, kterou vede její předseda, jednání jsou poměrně věcná a ze strany jednotlivých členů vyvážená (v relativně malém počtu to není problém).“
Členové RpK	„Vlastní jednání řídí předseda RpK dle předem dohodnutého a před jednáním odsouhlaseného programu. Prezenci provádí autor projektu s využitím projekce i písemných podkladů. Po diskusi, která je vždy rozsáhlá, a která směřuje k uplatnění v praxi (ne do šuplíku) a efektivnímu využití finančních prostředků na vývoj a realizaci, ale i očekávaný přínos, hlasováním rozhodneme. Vliv a iniciativu uplatňují nejvíce externisté z praxe.“
Členové RpK	"Jednání řídí předseda, iniciativa členů je rovnoměrná, nedochází k uplatňování parciálních zájmů."

Dílčí evaluační otázka: Vnímáte rozdílnost názorů mezi akademiky a externisty z praxe? Dochází k rozporům při hodnocení dílčích projektů? Jak jsou rozpory řešeny?

Dílčí evaluační otázka

Vnímáte rozdílnost názorů mezi akademiky a externisty z praxe? Dochází k rozporům při hodnocení dílčích projektů? Jak jsou rozpory řešeny?

Odpověď

Odlišnost názorů při jednání RpK dle jejích členů v jedné třetině zaregistrovaných odpovědí představuje příležitost ke vzájemnému naslouchání a obohacování. Následuje dohromady téměř polovina hlasů, které říkají, že rozpory jsou minimální, případně se řeší smírně nějakým druhem kompromisu/konsensu. Jen ve dvou případech zaznívá, že rozpory bývají natolik zásadní, že je nutno je vyřešit až hlasováním.

Odlišnost názorů při jednání RpK dle jejích členů v jedné třetině zaregistrovaných odpovědí představuje příležitost ke vzájemnému naslouchání a obohacování. Následuje dohromady téměř polovina hlasů, které říkají, že rozpory jsou minimální, případně se řeší smírně nějakým druhem kompromisu/konsensu. Jen ve dvou případech zaznívá, že rozpory bývají natolik zásadní, že je nutno je vyřešit až hlasováním.

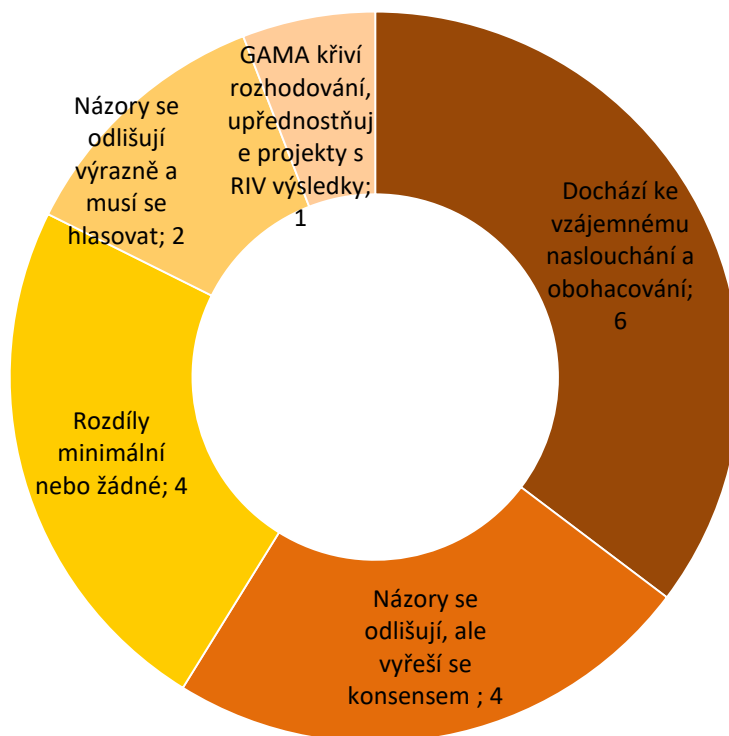
Jistou výtkou je také podle jednoho respondenta rozpor mezi povinnými výsledky na úrovni celého projektu (závazné pro příjemce a poskytovatele), které jsou navíc RIVovského charakteru, a zájmem o "proof of concept" aktivity, které jsou rizikovější a mají ověřit, že daný výsledek předchozího výzkumu má komerční potenciál.

Tab. 55: Vnímáte rozdílnost názorů mezi akademiky a externisty z praxe? Dochází k rozporům při hodnocení dílčích projektů? Jak jsou rozpory řešeny?, členové RpK

Členové RpK	Rozdílnost názorů RpK	
	abs.	%
Dochází ke vzájemnému naslouchání a obohacování	6	35,3
Názory se odlišují, ale vyřeší se konsensem	4	23,5
Rozdíly minimální nebo žádné	4	23,5
Názory se odlišují výrazně a musí se hlasovat	2	11,8
Program GAMA křiví rozhodování, protože se upřednostňují projekty, které splní RIV výsledky	1	5,9
Celkem	17	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Graf 32: Vnímáte rozdílnost názorů mezi akademiky a externisty z praxe? Dochází k rozporům při hodnocení dílčích projektů? Jak jsou rozpory řešeny?, členové RpK



Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Tab. 56: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Rozdílnost názorů je daná různým prostředím akademiků/externistů, ale vede k vzájemnému pochopení a společnému řešení problematiky.“
Členové RpK	„Ano, někdy zásadní, řešení je formou hlasování.“
Členové RpK	"Klíčový rozpor přináší (možná poněkud překvapivě) sám program GAMA. Zástupci příjemce v RpK celkem logicky prosazují projekty, které zajistí naplnění závazných indikátorů projektu (= výsledky dle RIV), což ale dramaticky snižuje možnost podpořit i rizikovější projekty, které ale daleko spíše odpovídají charakteru "proof of concept" tedy ověření šance, že daný výsledek předchozího výzkumu má komerční potenciál. V lepším případě dojde k rozumnému kompromisu (což se stalo v případě RpK, jejímž jsem členem), nemusí to ale tak být vždy."

Dílčí evaluační otázka: Mají názory a hlasy všech členů RpK stejnou váhu?**Dílčí evaluační otázka**

Mají názory a hlasy všech členů RpK stejnou váhu?

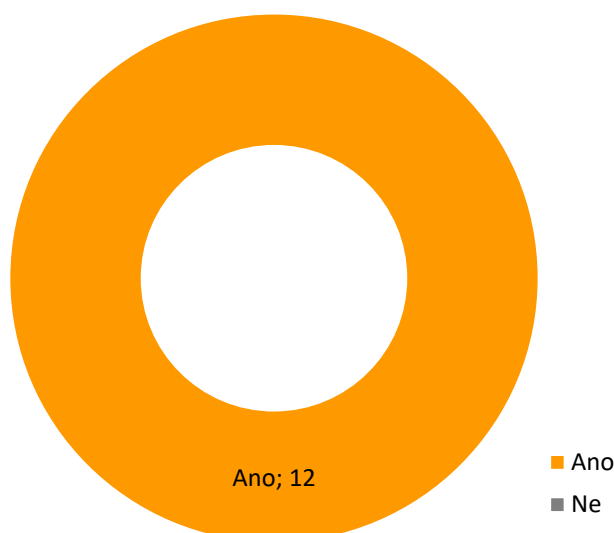
Odpověď

Respondenti neuvedli ani jediný případ nerovnosti hlasů a ani se nevyjádřili k otázce v otevřené otázce, tedy všech 12 respondentů nezaznamenala možnost a pochyby, že by hlasy členů neměly stejnou váhu.

Respondenti neuvedli ani jediný případ nerovnosti hlasů a ani se nevyjádřili k otázce v otevřené otázce, tedy všech 12 respondentů nezaznamenala možnost a pochyby, že by hlasy členů neměly stejnou váhu.

Tab. 57: Mají názory a hlasy všech členů RpK stejnou váhu?, členové RpK

Členové RpK	Váha hlasů RpK	
	abs.	%
Ano	12	100,0
Ne	0	0,0
Celkem	12	100,0

Graf 33: Mají názory a hlasy všech členů RpK stejnou váhu?, členové RpK

Dílčí evaluační otázka: Jak hodnotíte administrativní náročnost účasti v programu GAMA?

Dílčí evaluační otázka: Jak hodnotíte administrativní náročnost podání návrhu a realizaci dílčího projektu?

Dílčí evaluační otázky

Jak hodnotíte administrativní náročnost účasti v programu GAMA?

Jak hodnotíte administrativní náročnost podání návrhu a realizaci dílčího projektu?

Odpovědi

Hlavní řešitelé DP považují administrativní náročnost na své straně za méně přiměřenou ve srovnání s manažery projektů. Nicméně v obou skupinách výrazně převládá pozitivní tendence a to jak v době přípravy projektu/DP nebo v průběhu jejich realizace. Ve všech zkoumaných fázích považují respondenti z více jak poloviny administrativní náročnost za zcela přiměřenou.

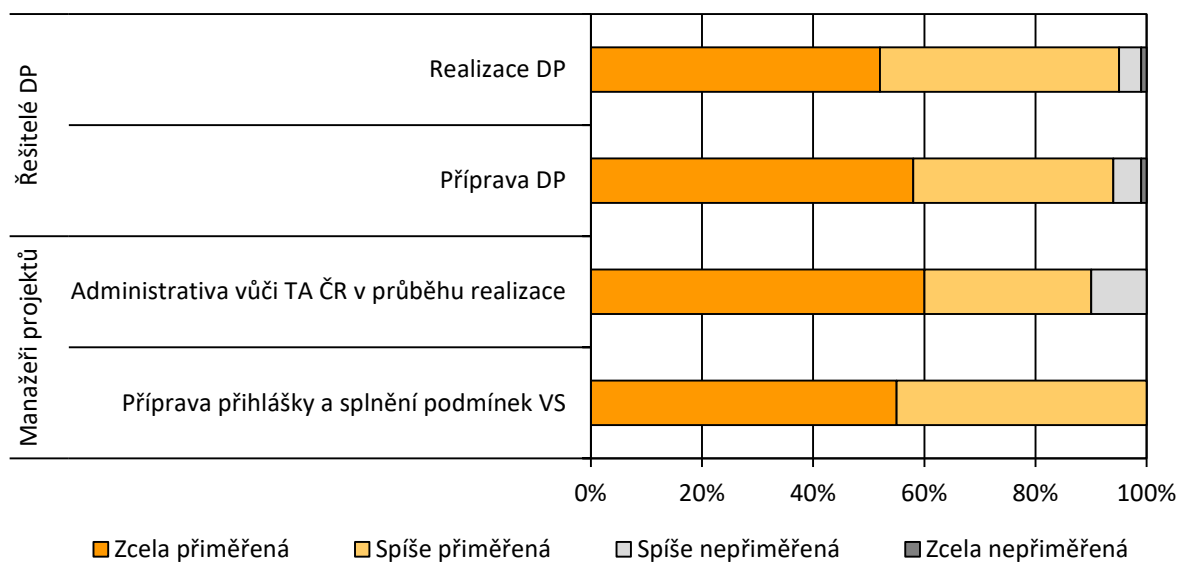
Hlavní řešitelé DP považují administrativní náročnost na své straně za méně přiměřenou ve srovnání s manažery projektů. Nicméně v obou skupinách výrazně převládá pozitivní tendence a to jak v době přípravy projektu/DP, tak v průběhu jejich realizace. Ve všech zkoumaných fázích považují respondenti z více jak poloviny administrativní náročnost za zcela přiměřenou.

Pouze jediný respondent ze skupiny hlavní řešitelé DP považuje administrativní náročnost v průběhu přípravy i realizace za zcela nepřiměřenou.

Tab. 58: Jak hodnotíte administrativní náročnost účasti v programu GAMA?, manažeři projektů, hlavní řešitelé DP

Manažeři projektů	Zcela přiměřená		Spíše přiměřená		Spíše nepřiměřená		Zcela nepřiměřená		Celkem	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Příprava přihlášky a splnění podmínek VS	11	55,0	9	45,0	0	0,0	0	0,0	20	100,0
Administrativa vůči TA ČR v průběhu realizace	12	60,0	6	30,0	2	10,0	0	0,0	20	100,0
Celkem	23	57,5	15	37,5	2	5,0	0	0,0	40	100,0
Hlavní řešitelé DP	Zcela přiměřená		Spíše přiměřená		Spíše nepřiměřená		Zcela nepřiměřená		Celkem	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Příprava DP	58	58,0	36	36,0	5	5,0	1	1,0	100	100,0
Realizace DP	52	52,0	43	43,0	4	4,0	1	1,0	100	100,0
Celkem	110	55,0	79	39,5	9	4,5	2	1,0	200	100,0

Graf 34: Jak hodnotíte administrativní náročnost účasti v programu GAMA?, manažeři projektů, hlavní řešitelé DP



Dílčí evaluační otázka: Kde spatřujete prostor pro zlepšení?**Dílčí evaluační otázka**

Kde spatřujete prostor pro zlepšení?

Odpověď

V rámci této otázky nelze jednoznačně vybrat nějaký trend. Přináší ovšem řadu svébytných užitečných připomínek. Mezi ně patří například povzbudit také zájem o účast a výsledky z aplikační a komerční sféry, více propagovat program, posílit výměnu zkušeností mezi jednotlivými příjemci, či omezit čtvrtletní vykazování o průběhu řešení DP.

V rámci této otázky nelze jednoznačně vybrat nějaký trend. Přináší ovšem řadu svébytných užitečných připomínek. Mezi ně patří například povzbudit také zájem o účast a výsledky z aplikační a komerční sféry, více propagovat program, posílit výměnu zkušeností mezi jednotlivými příjemci, či omezit čtvrtletní vykazování o průběhu řešení DP.

Tab. 59: Kde spatřujete prostor pro zlepšení?, členové RpK

Členové RpK	Prostor pro zlepšení	
	abs.	%
Povzbuzení iniciativy ze strany aplikační sféry	2	16,7
Příliš časté výkazy	1	8,3
Více peněz	1	8,3
Posílení konkurenceschopnosti	1	8,3
Větší propagace programu	1	8,3
Sdílení zkušeností mezi příjemci	1	8,3
Jmenování zpravodajů ke konkrétním DP, kteří by sledovali průběh DP	1	8,3
Pomoc výzkumníkům s prezentací jejich DP	1	8,3
Více cizích zkušených výzkumníků do týmů	1	8,3
Základní rámec vyhovuje	1	8,3
Větší motivace řešitelů DP	1	8,3
Celkem	12	100,0

Pozn.: Členové RpK mohli uvádět více možností.

Tab. 60: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK

Členové RpK	„Možná by bylo dobré pro každý projekt vybrat z rady pro komercializaci jednoho zástupce, který bude s tímto projektem úžeji spojen a bude častěji v kontaktu s řešitelem projektu; o tom by pak mohl referovat na jednání Rady“
Členové RpK	„Větší důraz na získání lidských zdrojů a kapacit pro vývoj (zejména v zahraničí), málo účastníků z cizích zemí ve vědeckých týmech.“
Členové RpK	„V dlouhodobější perspektivě nynějších podmínek a metodice, motivaci řešitelů a růstu celkového potenciálu hodnotitelů.“

Dílčí evaluační otázka Prostor pro Vaše postřehy a komentáře**Dílčí evaluační otázka**

Prostor pro Vaše postřehy a komentáře

Odpověď**Shrnutí – hlavní řešitelé dílčích projektů**

Většina pozitivních komentářů kvituje operativnost a flexibilitu programu GAMA, který dle dotčených respondentů výrazně zkracuje a usnadňuje proces od podání žádosti k získání dotace oproti jiným programům (např. OP PIK). Podle dvou respondentů program umožňuje posunout nadějnou myšlenku či prototyp do stavu, kdy je možné podat patentovou žádost či patent rovnou komercializovat. Další dvojice respondentů oceňuje přínos a dopad doporučení Rady pro komercializaci pro dílčí projekt. Jeden z respondentů vyzdvihuje spolupráci s CTT v rámci jeho VO.

Nicméně při pohledu na kritické komentáře se kvalita a rozsah služeb CTT ukazuje jako variabilní, přičemž ne vždy je potenciál těchto center využit dle představ výzkumníků, kteří postrádají odpovídající administrativně/marketingově/právní podporu. Čtyři připomínky cílí na byrokratickou/administrativní zátěž, která by dle názorů dotčených respondentů mohla být redukována například prodloužením intervalů odevzdávání průběžných zpráv (ze tří měsíců na půl roku či rok). Dva respondenti hodnotí maximální délku řešení projektů jako nedostatečnou z hlediska možnosti dosažení reálných hmatatelných výsledků. Dva z respondentů kritizují výši podpory a uvádí, že přímou komercializací skrze vhodného investora je možno dosáhnout výhodnějších podmínek. Na druhou stranu se však objevily čtyři komentáře kritizující „zkostrnatělost“, „podfinancovanost“, neochotu a specifické požadavky firem na českém trhu, které se neslučují s hladkým přenosem technologií do praxe a jejich komercializací. Jeden z dotazovaných navíc poukazuje na nepřekonatelné obtíže výzkumu se zamýšlenou aplikací ve státním sektoru.

Shrnutí – manažeři podpořených projektů

Program GAMA je považován manažery projektů za výjimečný a jeho vyhlášení uvítali. Vede příjemce k samostatnosti a zodpovědnosti za vlastní rozhodnutí. Umožňuje provést zmapování vhodných potenciálních výsledků VaV, definovat oblasti a soustředit výzkumné kapacity k finální realizaci.

Tab. 61: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, hlavní řešitelé DP, manažeři projektů

Hlavní řešitelé DP	„Rád bych poděkoval za možnost tohoto typu projektu, kdy pomoc manažerů a zásahy formou rad a připomínek radou pro komercializaci dávají prostor pro dosažení maximálně kvalitních výsledků.“
Hlavní řešitelé DP	„Velmi oceňuji flexibilitu, kdy je v rámci řešení projektu TAČR Gama možné v poměrně krátkém čase od vypracování návrhu, získat přiměřenou finanční podporu a spolupráci centra pro transfer technologií. To je velká přednost proti jiným výzvám, nebo formám financování aplikovaného výzkumu.“
Hlavní řešitelé DP	„Významnou položkou ovlivňující rozsah vykonaných prací a termínové ukončení úkolů jsou administrativní bariéry, z nichž řešitelé nabývají dojem, že jsou primárně považováni za zneuživatele dotací – přitom z hlediska časového řešení úkolu zneužívají prostředky administrativní podmínky řešení úkolů.“

Hlavní řešitelé DP	"Komerční subjekty, které prodávají, by chtěli, abychom jim dodávali naše řešení a oni ho prodali ve své síti (ale to asi není posláním výzkumné instituce; nicméně v jednom jednání nám komerční subjekt nabídl, že by zaplatil lidi, kteří by to vyráběli, nicméně za cca 10 % skutečných nákladů, protože "na výzkumné instituci si to můžete nějak zařídit"). Zajímavá zkušenost..."
Hlavní řešitelé DP	"Ohledně byrokracie (inspirujte se prosím v zahraničí EMBO, Wellcome Trust HHMI apod). Byrokracie v ČR je skutečně děsivá."
Manažeři projektů	„GAMA je výjimečný program, který vede příjemce k samostatnosti a zodpovědnosti za vlastní rozhodnutí. Poskytuje příjemcům "udice" a učí je "rybařit" místo toho, aby jim pouze "dával ryby". Děkujeme!"
Manažeři projektů	"Vyhlášení projektu Gama jsme rozhodně přivítali. Umožnilo nám to provedení analýzy rozpracovaných výzkumných prací a technologií s vysokým potenciálem uplatnění a definovat oblasti pro výběr a řešení dílčích projektů a soustředit výzkumné kapacity ve společnosti s jasným cílem dotáhnout tyto práce k finální realizaci. Rozhodně bychom doporučovali pokračovat ve vyhlášení dalších výzev a zajistit dostatečné financování."

Seznam tabulek

Tab. 1: Struktura vzorku použitých v dotazníkovém šetření.....	8
Tab. 2: Rozsah programu GAMA	8
Tab. 3: Jsou následující parametry programu GAMA vhodně nastaveny?, manažeři projektů.....	9
Tab. 4: V čem konkrétně spatřujete pozitiva nebo nedostatky?, manažeři projektů.....	10
Tab. 5: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů.....	10
Tab. 6 Jak celkově hodnotíte nastavení programu GAMA v kontextu podpory VaVal?, členové RpK.....	11
Tab. 7: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK.....	12
Tab. 8: V čem spatřujete největší výhody a nevýhody programu?, manažeři projektů	13
Tab. 9: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů.....	15
Tab. 10: Jakým způsobem a podle jakých kritérií byli vybíráni členové rady pro komercializaci?, manažeři projektů.....	17
Tab. 11: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů.....	18
Tab. 12: Jaká je Vaše pozice v rámci výzkumné organizace?, hlavní řešitelé DP	19
Tab. 13: Jak probíhalo sestavování Vašeho týmu? Na co jste kladli důraz?, hlavní řešitelé DP.....	20
Tab. 14: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, hlavní řešitelé DP.....	21
Tab. 15: Jakou sféru v radě pro komercializaci zastupujete?, členové RpK.....	22
Tab. 16: Jaký je Váš současný případně předchozí vztah k výzkumné organizaci, v jejíž Radě pro komercializaci (RpK) působíte?, členové RpK.....	23
Tab. 17: Jaké jsou Vaše konkrétní zkušenosti s komercializací?, členové RpK.....	25
Tab. 18: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	26
Tab. 19: Jaká byla Vaše motivace k přijetí úlohy člena RpK?, členové RpK.....	27
Tab. 20: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	28
Tab. 21: Co Vám spolupráce na fungování RpK přináší?, členové RpK.....	29
Tab. 22: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	30
Tab. 23: Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné přínosy či náklady/negativa pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte, manažeři projektů.....	31
Tab. 24: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů.....	33
Tab. 25: Na jaké parametry vaší organizace měla účast v programu GAMA prokazatelný vliv?, manažeři projektů.....	35

Tab. 26: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů.....	37
Tab. 27: : Napište tři největší přínosy programu GAMA, manažeři projektů.....	38
Tab. 28: Čeho jste dosáhli při řešení projektu v rámci programu GAMA?, manažeři projektů	40
Tab. 29: Jaké byly Vaše motivy pro řešení dílčího projektu v rámci programu GAMA?, hlavní řešitelé DP	41
Tab. 30: K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?, hlavní řešitelé DP	44
Tab. 31: V čem Vás dosavadní výsledky dílčích projektů překvapily/zklamaly?, členové RpK.....	45
Tab. 32: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	46
Tab. 33: V čem jsou podle Vás největší přínosy programu?, členové RpK	47
Tab. 34: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	48
Tab. 35: Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?, manažeři projektů	49
Tab. 36: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů.....	50
Tab. 37: Co Vám schází pro úspěšnou komercializaci Vašich dílčích projektů?, hlavní řešitelé DP	51
Tab. 38: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, hlavní řešitelé DP.....	53
Tab. 39: Jakého finančního zisku jste dosáhli komercializací výsledků vzniklých v rámci řešení Vašeho dílčího projektu? (mimo dotaci z projektu), hlavní řešitelé DP	54
Tab. 40: Kolik bylo podáno dílčích projektů a kolik jich bylo zamítnuto?, hlavní řešitelé DP.....	55
Tab. 41: Jaké byly nejčastější důvody zamítnutí dílčích projektů?, manažeři projektů.....	56
Tab. 42: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, manažeři projektů.....	57
Tab. 43: Jaká jsou nejdůležitější kritéria, která osobně uplatňujete při hodnocení návrhů dílčích projektů?, Členové RpK.....	58
Tab. 44: Jaké jsou nejčastější důvody pro zamítnutí návrhu?, členové RpK.....	60
Tab. 45: Jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným? (odhad v %), členové RpK	62
Tab. 46: Úpravy původního záměru projektu v průběhu zpracování či vlivem RpK, hlavní řešitelé DP	64
Tab. 47: Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?, hlavní řešitelé DP	66
Tab. 48: Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?, hlavní řešitelé DP	67
Tab. 49: Jak je nastavena Vaše komunikace jako člena RpK s manažerem projektu? Jak probíhá příprava jednání (stanovení programu, příprava podkladů, vzájemná součinnost)?, členové RpK.....	68

Tab. 50: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	69
Tab. 51: Jste spokojen(a) s kvalitou podkladů, které dostáváte?, členové RpK	70
Tab. 52: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	71
Tab. 53: Jak probíhá vlastní jednání a rozhodování? Kdo ho řídí a kdo obvykle nejvíc uplatňuje vliv a iniciativu?, členové RpK.....	72
Tab. 54: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	73
Tab. 55: Vnímáte rozdílnost názorů mezi akademiky a externisty z praxe? Dochází k rozporům při hodnocení dílčích projektů? Jak jsou rozpory řešeny?, členové RpK	74
Tab. 56: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	75
Tab. 57: Mají názory a hlasy všech členů RpK stejnou váhu?, členové RpK.....	76
Tab. 58: Jak hodnotíte administrativní náročnost účasti v programu GAMA?, manažeři projektů, hlavní řešitelé DP.....	77
Tab. 59: Kde spatřujete prostor pro zlepšení?, členové RpK	79
Tab. 60: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, členové RpK	79
Tab. 61: Vybrané odpovědi na otevřené otázky, hlavní řešitelé DP, manažeři projektů.....	80

Seznam grafů

Graf 1: Jsou následující parametry programu GAMA vhodně nastaveny?, manažeři projektů.....	10
Graf 2: Jak celkově hodnotíte nastavení programu GAMA v kontextu podpory VaVal?, členové RpK.....	12
Graf 3: V čem spatřujete největší výhody programu?, manažeři projektů.....	14
Graf 4: V čem spatřujete největší nevýhody programu?, manažeři projektů.....	15
Graf 5: Jakým způsobem a podle jakých kritérií byli vybíráni členové rady pro komercializaci?, manažeři projektů.....	18
Graf 6: Jaká je Vaše pozice v rámci výzkumné organizace?, hlavní řešitelé DP.....	19
Graf 7: Jak probíhalo sestavování Vašeho týmu? Na co jste kladli důraz?, hlavní řešitelé DP.....	21
Graf 8: Jakou sféru v radě pro komercializaci zastupujete?, členové RpK.....	22
Graf 9: J Jaký je Váš současný případně předchozí vztah k výzkumné organizaci, v jejíž Radě pro komercializaci (RpK) působíte?, členové RpK.....	24
Graf 10: Jaké jsou Vaše konkrétní zkušenosti s komercializací?, členové RpK.....	26
Graf 11: Jaká byla Vaše motivace k přijetí úlohy člena RpK?, členové RpK.....	28
Graf 12: Co Vám spolupráce na fungování RpK přináší?, členové RpK.....	30
Graf 13: Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné přínosy pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte., manažeři projektů.....	32
Graf 14: Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné náklady/negativa pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte., manažeři projektů.....	33
Graf 15: Na jaké parametry vaší organizace měla účast v programu GAMA prokazatelný vliv?, manažeři projektů.....	36
Graf 16: Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?, manažeři projektů.....	39
Graf 17: Jaké byly Vaše motivy pro řešení dílčího projektu v rámci programu GAMA?, hlavní řešitelé DP.....	42
Graf 18: K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?, hlavní řešitelé DP.....	44
Graf 19: V čem Vás dosavadní výsledky dílčích projektů překvapily/zklamaly?, členové RpK.....	46
Graf 20: V čem jsou podle Vás největší přínosy programu?, členové RpK.....	48
Graf 21: Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?, manažeři projektů.....	50
Graf 22: Co Vám schází pro úspěšnou komercializaci Vašich dílčích projektů?, hlavní řešitelé DP.....	52

Graf 23: K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?, manažeři projektů	57
Graf 24: Jaká jsou nejdůležitější kritéria, která osobně uplatňujete při hodnocení návrhů dílčích projektů?, Členové RpK.....	59
Graf 25: Jaké jsou nejčastější důvody pro zamítnutí návrhu?, členové RpK.....	61
Graf 26: Jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným? (odhad v %), členové RpK	63
Graf 27: Úpravy návrhu projektu v průběhu zpracování či vlivem RpK, hlavní řešitelé DP	65
Graf 28: Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?, hlavní řešitelé DP	67
Graf 29: Jak je nastavena Vaše komunikace jako člena RpK s manažerem projektu? Jak probíhá příprava jednání (stanovení programu, příprava podkladů, vzájemná součinnost)?, členové RpK	69
Graf 30: Jste spokojen(a) s kvalitou podkladů, které dostáváte?, členové RpK	71
Graf 31: Jak probíhá vlastní jednání a rozhodování? Kdo ho řídí a kdo obvykle nejvíc uplatňuje vliv a iniciativu?, členové RpK.....	73
Graf 32: Vnímáte rozdílnost názorů mezi akademiky a externisty z praxe? Dochází k rozporům při hodnocení dílčích projektů? Jak jsou rozpory řešeny?, členové RpK	75
Graf 33: Mají názory a hlasy všech členů RpK stejnou váhu?, členové RpK.....	76

Přílohy

Dotazník pro Účastníky – manažeři projektů

**Sekce A: Průběžné hodnocení programu GAMA: Dotazník projektovým manažerům****A1. 1. V čem spatřujete největší výhody programu GAMA?****A2. 2. V čem spatřujete největší nevýhody programu GAMA?****A3. 3. Jsou následující parametry programu GAMA vhodně nastaveny?**

	Ano	Spíše ano	Spíše ne	Ne
maximální výše podpory (abs.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
maximální délka řešení	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
systém alokace prostředků - možnost výběru a financování dílčích projektů	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
zaměření podpory na proof of concept	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
podmínka nastavení systému komercializace	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
výběr dílčích projektů výhradně Radou pro komercializaci	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A4. 3a. V čem konkrétně spatřujete pozitiva nebo nedostatky?



A5.	4. Jak hodnotíte administrativní náročnost účasti v programu GAMA?				
		Zcela přiměřen á	Spíše přiměřen á	Spíše ne přiměřen á	Zcela ne přiměřen á
	příprava přihlášky a splnění podmínek VS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	administrativa vůči TA ČR v průběhu realizace	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A6.	4a. Uvedte největší překážky související s administrací.	<div></div>			
A7.	5. Jakým způsobem a podle jakých kritérií byli vybíráni členové Rady pro komercializaci?	<div></div>			
A8.	6. Čeho jste dosáhli při řešení projektu v rámci programu GAMA?				
	Počet výsledků VaVal aplikovaných v praxi - prodej licence	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Počet výsledků VaVal aplikovaných v praxi - počet založených/vzniklých spin-off/start-up	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Počet výsledků VaVal aplikovaných v praxi - jinou formou	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Objem utržených/zasmluvněných prostředků za výsledky aplikované v praxi	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
A9.	6a. Jakou jinou formou?	<div></div>			



**A10. 7a. Jaký vliv má účast v programu GAMA na následující kvalitativní parametry Vaší organizace?:
Změna systému komercializace - změna v transparentnosti, otevřenosti, systematickosti?**

**A11. 7b. Jaký vliv má účast v programu GAMA na následující kvalitativní parametry Vaší organizace?:
Jak se změnilo uvažování a přístup ke komercializaci v rámci VO?**

**A12. 7c. Jaký vliv má účast v programu GAMA na následující kvalitativní parametry Vaší organizace?:
Jak se změnil mechanismus přerozdělování zisků za komercializované výsledky?**

A13. 8. Způsobuje řešení projektu nečekané dodatečné přínosy pro Vaši organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte.



A14. 9. Způsobuje řešení projektu neočekávané dodatečné náklady/negativa ve Vaší organizaci, se kterými jste v době jeho podání nepočítali? Pokud ano, prosím specifikujte?

A15. 10. Kolik návrhů dílčích projektů bylo podáno a kolik jich bylo zamítnuto?

Počet podaných dílčích projektů

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	5
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---

Počet dílčích projektů předložených Radě pro komercializaci

[illegible]

Počet dílčích projektů zamítnutých Radou pro komercializaci

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	5
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---

A16. 11. Jaké byly nejčastější důvody zamítnutí dílčích projektů Radou pro komercializaci?

[illegible]

A17. 12. Napište největší přínosy programu GAMA:

1.

[illegible]

2.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

3.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

A18. 13. Co potřebujete pro úspěšný rozvoj komercializace ve Vaší organizaci?



A19. 14. Prostor pro Vaše postřehy a komentáře:

Dotazník pro hlavní řešitele dílčích projektů



Sekce A: Průběžné hodnocení programu GAMA: Dotazník řešitelům dílčích projektů

A1. 1. Vaše pozice v rámci výzkumné organizace:

A2. 2. Jak probíhalo sestavování Vašeho týmu? Na co jste kladli důraz?

A3. 3. Jak hodnotíte administrativní náročnost podání návrhu a realizaci dílčího projektu?

Zcela přiměřen á Spíše přiměřen á Spíše ne přiměřen á Zcela ne přiměřen á

Příprava ☐ ☐ ☐ ☐

Realizace ☐ ☐ ☐ ☐

A4. 3a. Jaké překážky jste zaznamenali?

A5. 4. Došlo při zpracování návrhu dílčího projektu k zásadním úpravám Vašeho původního nápadu?

Ano ☐

Ne ☐

A6. 4a. Jakých konkrétních změn Váš nápad doznal?



A7.	5. Korigovala Rada pro komercializaci Váš záměr dílčího projektu či jeho celkové pojetí?	Ano <input type="checkbox"/>																																			
		Ne <input type="checkbox"/>																																			
A8.	5a. Jakým způsobem?	<div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>																																			
A9.	6. Jak vnímáte hodnocení Vašeho dílčího projektu Radou pro komercializaci?	<div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>																																			
A10.	7. Jaké byly Vaše motivy pro řešení dílčího projektu v rámci programu GAMA?	<table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th>Ano</th> <th>Spíše ano</th> <th>Spíše ne</th> <th>Ne</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>přenesení nové technologie/myšlenky do praxe</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>podnikatelský záměr (založení firmy)</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>získání dodatečných prostředků na výzkum</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>zapojení juniorních výzkumníků</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>ověření možnosti komerčního využití</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>výzkumný záměr</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		Ano	Spíše ano	Spíše ne	Ne	přenesení nové technologie/myšlenky do praxe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	podnikatelský záměr (založení firmy)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	získání dodatečných prostředků na výzkum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	zapojení juniorních výzkumníků	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ověření možnosti komerčního využití	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	výzkumný záměr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Ano	Spíše ano	Spíše ne	Ne																																	
přenesení nové technologie/myšlenky do praxe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																	
podnikatelský záměr (založení firmy)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																	
získání dodatečných prostředků na výzkum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																	
zapojení juniorních výzkumníků	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																	
ověření možnosti komerčního využití	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																	
výzkumný záměr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																	
A11.	8. K jakým výsledkům zatím vedlo řešení Vašeho dílčího projektu?																																				
	provedení zkušebních testů prokazujících ne/aplikovatelnost výsledků v praxi (formou protokolu z ověřování)	<input type="checkbox"/>																																			
	konkrétním návrh nových podstatně zdokonalených výrobků, postupů nebo služeb formou modelu, funkčního vzorku	<input type="checkbox"/>																																			
	technologie, u nichž byl ověřen komerční potenciál	<input type="checkbox"/>																																			



	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	provedený transfer technologie
<input type="checkbox"/>	prodej obchodní licence v rámci podpořeného projektu
<input type="checkbox"/>	příprava výrobků či služeb ke vstupu na trh
<input type="checkbox"/>	založení spin-off nebo start-up firmy
<input type="checkbox"/>	Jiné

Jiné _____

A12. 9. Jakého finančního zisku jste dosáhli komercializací výsledků vzniklých v rámci řešení Vašeho dílčího projektu? (mimo dotaci z projektu)

A13. 10. Co Vám schází pro úspěšnou komercializaci Vašich dílčích projektů?

A14. 11. Prostor pro Vaše postřehy a komentáře:

Dotazník pro členy rady pro komercializaci



Sekce A: GAMA členové RpK

A1. 1. Jste zástupcem/zástupkyní:

výzkumné organizace ☐

aplikační sféry ☐

finanční sféry ☐

A2. 1a. Jaký je Váš současný případně předchozí vztah k výzkumné organizaci, v jejíž Radě pro komercializaci (RpK) působíte?

A3. 2. Jaké jsou Vaše konkrétní zkušenosti s komercializací?

A4. 3. Jaká byla Vaše motivace k přijetí úlohy člena RpK?

A5. 4. Co Vám spolupráce na fungování RpK přináší?



A6. 5. Jak je nastavena Vaše komunikace jako člena RpK s manažerem projektu? Jak probíhá příprava jednání (stanovení programu, příprava podkladů, vzájemná součinnost)?

A7. 6. Jste spokojen(a) s kvalitou podkladů, které dostáváte? (1 = zcela nespokojen(a), 5 = zcela spokojen(a))

1
2
3
4
5

Kvalita podkladů

☐
☐
☐
☐
☐

A8. 6a. V čem by podklady mohly být lepší?

A9. 7. Jak probíhá vlastní jednání a rozhodování? Kdo ho řídí a kdo obvykle nejvíc uplatňuje vliv a iniciativu?

A10. 8. Vnímáte rozdílnost názorů mezi akademiky a externisty z praxe? Dochází k rozporům při hodnocení dílčích projektů? Jak jsou rozpory řešeny?



A11. 9. Mají názory a hlasy všech členů RpK stejnou váhu?

Ano ☐
Ne ☐

A12. 9a. Kdo má rozhodující slovo?

A13. 10. Jaká jsou nejdůležitější kritéria, která osobně uplatňujete při hodnocení návrhů dílčích projektů (DP)? (1 = nejméně důležitá, 5 = nejvíce důležitá)

	1	2	3	4	5
Inovativnost návrhu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Přesvědčivost argumentace	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Komerční potenciál návrhu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Odborná úroveň návrhu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Potřebnost návrhu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kvalita zpracování	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A14. 11. Jaké jsou nejčastější důvody pro zamítnutí návrhu?

A15. 12. Jaký je podíl zamítnutých návrhů DP oproti úspěšným? (Váš odhad v %)

Úspěšné návrhy DP

Neúspěšné návrhy DP



A16. 13. V čem Vás dosavadní výsledky dílčích projektů překvapily/zklamaly?

A17. 14. Jak celkově hodnotíte nastavení programu GAMA v kontextu podpory VaVal?

A18. 15. V čem jsou podle Vás největší přínosy programu?

A19. 16. Kde spatřujete prostor pro zlepšení?

T A
Č R

Program **Gama**