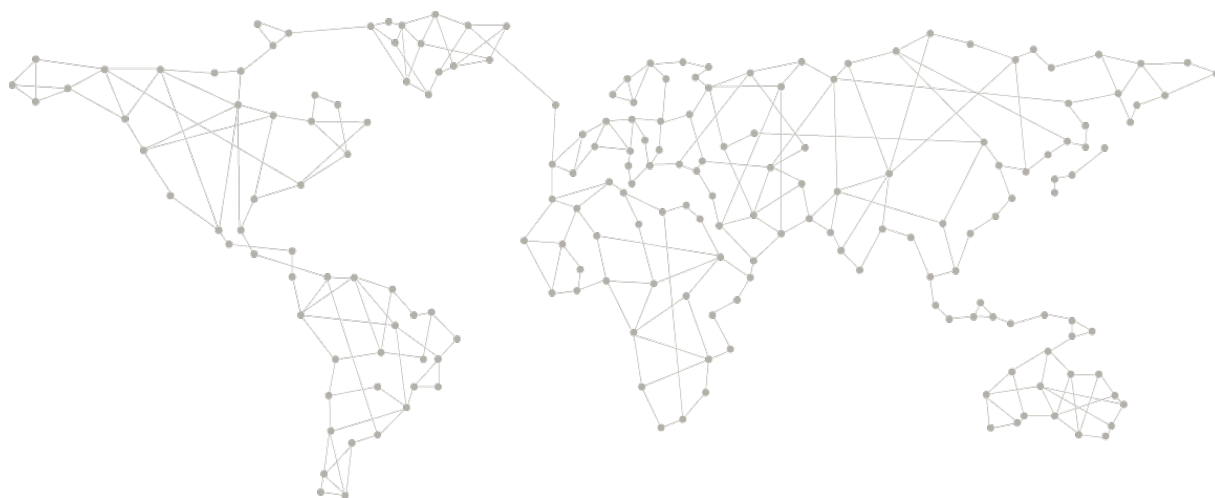


**VYHODNOCENÍ
ŘÍZENÝCH ROZHOVORŮ
PŘÍLOHA 4
PRŮBĚŽNÉ HODNOCENÍ**



PROGRAMU DELTA

Vypracovala: Technologická agentura České republiky, březen 2017

OBSAH

NASTAVENÍ A SKLADBA RESPONDENTŮ	6
VYHODNOCENÍ	7
Okruh 1: Nastavení programu/administrativní nároky	7
→ Otázka: Kdo z organizace/podniku přišel s návrhem se účastnit programu DELTA? Do jaké míry to bylo jednoznačné – váhali jste...?	7
→ E06: Otázka: Do jaké míry nastavení programu odpovídá záměrům účastníků?	7
→ E02: Otázka: Považujete program za vhodný nástroj pro podporu mezinárodní spolupráce v oblasti VaVaI?	7
→ E011: Otázka: Odpovídají administrativní nároky významu a objemu podpory?	8
→ E011: Otázka: Jak hodnotíte podmínky účasti, kritéria výběru apod. vlastní veřejné soutěže?	8
→ E02&10: Otázka: Jaké alternativy k financování z programu DELTA jste zvažovali?	8
→ E0 9: Otázka: Co se Vaší účastí v programu DELTA mění na dosavadním charakteru mezinárodní spolupráce ve vašem subjektu?.....	9
Okruh 2: Realizace – vznik a průběh spolupráce	10
→ E06: Otázka: Jak proběhlo hledání a navázání spolupráce se zahraničním partnerem?.....	10
→ E06: Otázka: Proč jste si svého partnera vybrali? Z jakých důvodů?	10
→ E06: Otázka: Jak probíhala spolupráce na přípravě projektu? (iniciativa, nápady, možnosti, vliv na finální podobu)	10
→ E08: Otázka: V jakých ohledech spolupráce s konkrétním partnerem pomáhá Vašemu domácímu subjektu?.....	11
→ → E09: Otázka: Předpokládáte, že spolupráce bude pokračovat i po skončení projektu? Už víte jak? Proč si to myslíte?	11
Okruh 3: Průběžné náklady a výsledky	12
→ E06: Otázka: Má vaše organizace propočítanou návratnost projektu? Jaká jsou vaše očekávání a daří se je naplňovat?	12
→ E06: Otázka: Daří se naplňovat očekávání subjektu/projektu při dosahování výsledků, či je možné, že některé výsledky nebudou splněny?.....	12
→ E08: Otázka: Jak konkrétně má spolupráce přispět k inovačním nápadům/inovacím, případně zvýšení ekonomické výkonnosti subjektu?.....	12
→ E07: Otázka: Jaké nečekané náklady řešení projektu přináší? Jaké nečekané přínosy řešení projektu přináší?.....	12

Okruh 4: Deficity, problémy, prostor pro zlepšení.....	13
→ E06: Otázka: Jaká jsou největší úskalí, na která jste při řešení projektů narazili?	13
→ E012: Otázka: Kde vidíte prostor pro zlepšení na své straně?	13
→ E012: Otázka: Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně partnera?.....	13
→ E012: Otázka: Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně TA ČR?	13
→ E012: Otázka: Co byste navrhovali změnit ve VS či programu, kdybyste měli možnost se zúčastnit znovu?	14
→ Závěrečné vyjádření, co by nám chtěli oficiálně a neoficiálně sdělit	14
VZORY ZÁPISOVÝCH ARCHŮ	15
DELTA – zápisový arch pro řízené rozhovory s příjemci	15
DELTA – zápisový arch pro řízené rozhovory s nepodpořenými	20

Přehled evaluačních otázek a odpovědí

EVALUAČNÍ OTÁZKA	DÍLČÍ EVALUAČNÍ OTÁZKA	ODPOVĚĎ NA DÍLČÍ EVALUAČNÍ OTÁZKU
EO 2: Do jaké míry je program DELTA komplementární s jinými programy na podporu mezinárodní spolupráce v oblasti VaVal v Česku?	Považujete program za vhodný nástroj pro podporu mezinárodní spolupráce v oblasti VaVal?	Na vhodnosti programu DELTA, jako nástroje pro podporu mezinárodní spolupráce, se shodují všichni respondenti.
	Jaké alternativy k financování z programu DELTA jste zvažovali?	Většina projektů by dle vyjádření respondentů bez podpory TA ČR realizována nebyla. Ve dvou případech byli příjemci odhodláni projekt realizovat i bez podpory – z vlastních zdrojů, případně v rámci jiného programu. Znamenalo by to ovšem, buď výrazné zdržení, nebo zmenšení rozsahu projektů.
EO 6: Přispěl program více k rozvoji stávající spolupráce mezi subjekty nebo spíše inicioval zcela nové vazby? Naplňuje program původní ambice a očekávání uchazečů, se kterými společně projekty podávali?	Do jaké míry nastavení programu odpovídá záměrům účastníků?	Podle vyjádření prakticky všech podpořených respondentů existuje vysoká kompatibilita mezi nastavením a zaměřením programu a potřebami a zájmy účastníků programu DELTA.
	Jak proběhlo hledání a navázání spolupráce se zahraničním partnerem?	Platí, že ve většině případů nebylo nutné hledat partnery nové, jelikož bylo možné využít stávajících kontaktů – z větší míry zprostředkovaných univerzitami.
	Proč jste si svého partnera vybrali? Z jakých důvodů?	Zkušenosti s dosavadní spoluprací, komplementarita know-how, zájmů, schopností a možností, atd.
	Jak probíhala spolupráce na přípravě projektu? (iniciativa, nápady, možnosti, vliv na finální podobu)	U většiny oslovených proběhla příprava projektu bez větších problémů. Hlavní iniciativa byla s jednou výjimkou převážně na české straně s tím, že zahraniční partneři dodali, co měli. V jednom případě (podnik) byla iniciativa rovnoměrně sdílená.
	Má vaše organizace propočítanou návratnost projektu? Jaká jsou vaše očekávání a daří se je naplňovat?	Z rozhovorů vyplývá, že držitelem know-how je ve větší míře česká strana. Přenos know-how je tak převážně jednostranný, ovšem zejména v případě spolupráce s jihokorejskými a některými čínskými subjekty je know-how na obou stranách vyvážené a dochází k jeho účelnému sdílení a výměně. V jednom případě je čínský partner na vyšší technologické úrovni (lepší vybavení) a je schopen provádět u nás nemyšlitelné experimenty. Ve třech případech v zemi partnera panují specifické podmínky (fyzikální, geografické, legislativní)
	Daří se naplňovat očekávání subjektu/projektu při dosahování výsledků, či je možné, že některé výsledky nebudou splněny?	Ve většině případů je zatím těžké posoudit, jelikož řešení projektu ještě nezačalo (čeká se na rozhodnutí na straně zahraniční agentury, je před nebo krátce po podpisu smlouvy). Tam, kde již spolupráce běží, zatím vše funguje podle plánu.
Jaká jsou největší úskalí, na která jste při řešení projektů narazili?	Nejčastěji zmiňovaným úskalím bylo uzavření smlouvy se zahraničním partnerem (Jižní Korea) a neudělení očekávané podpory na straně partnera (Čína). Podobně časté jsou průtahy zejména na straně čínských partnerů, případně neplnění toho, co bylo dohodnuto ve vztahu k realizaci projektu.	
EO 7: Jaké nečekané náklady řešení projektu přináší? Jaké nečekané přínosy řešení projektu přináší?	Jaké nečekané náklady řešení projektu přináší? Jaké nečekané přínosy řešení projektu přináší?	
EO 8: Do jaké míry program přispívá ke zvýšení inovační výkonnosti ekonomických subjektů?	Jak konkrétně má spolupráce přispět k inovačním nápadům/inovacím, případně zvýšení ekonomické výkonnosti subjektu?	Největší skupinu tvoří projekty, jejichž účelem z hlediska českých subjektů je přizpůsobení existujícího produktu pro místní podmínky a naučit se způsob/model fungování na vzdáleném trhu. Další skupinu tvoří projekty, které cílí na vytvoření produktu s pomocí zahraničního know-how a vybavení.
EO 9: Jaké mechanismy spolupráce a sdílení informací/znalostí mezi partnery byly nastaveny a jaké jsou dosavadní zkušenosti?	Co se Vaší účastí v programu DELTA mění na dosavadním charakteru mezinárodní spolupráce ve vašem subjektu?	U většiny respondentů nedošlo k zásadní změně charakteru mezinárodní spolupráce. Jednalo se spíše o rozšíření portfolia či prohloubení stávající spolupráce. Pouze ve dvou případech projekt v rámci programu DELTA představoval zcela nový prvek v mezinárodní spolupráci.
	Předpokládáte, že spolupráce bude pokračovat i po skončení projektu? Už víte jak? Proč si to myslíte?	Vzhledem k převážně dlouhodobějšímu charakteru spolupráce ve většině případů lze u všech respondentů počítat s pokračováním následně spolupráce, snad s výjimkou jednoho případu české firmy, jež žádný další projekt s partnerem nechystá, ale ani se mu případně nebrání.
EO 10: Do jaké míry se daří rozvinout mezinárodní spolupráce institucím a subjektům, které nebyly podpořeny z programu DELTA? A s jakými dosavadními výsledky?	Jaké alternativy k financování z programu DELTA jste zvažovali?	Všichni tři ze tří dotázaných v projektech nějakým způsobem pokračují, i když ve značně omezené podobě.
EO 11: Jaké jsou hlavní silné a slabé stránky nastavených procesů spojených s administrací a realizací projektů v rámci programu DELTA? Jaké jsou možnosti pro zlepšení resp. snížení administrativní náročnosti a zjednodušení procesů specifických pro administraci programu a koordinační procesy a jejich nastavení?	Odpovídají administrativní nároky významu a objemu podpory?	Všichni respondenti se shodují, že administrativní náklady jsou adekvátní, případně zanedbatelné v porovnání s významem a výší podpory.
	Jak hodnotíte podmínky účasti, kritéria výběru apod. vlastní veřejné soutěže?	Podmínky účasti i kritéria výběru u veřejných soutěží jsou obecně považována za adekvátní a transparentní.
EO 12: Jak bude vhodné nastavit parametry další veřejné soutěže programu DELTA? Jaké parametry by dle současných zkušeností s implementací programu DELTA měl mít (potenciálně) budoucí program podporující mezinárodní spolupráci?	Kde vidíte prostor pro zlepšení na své straně?	Většina podpořených respondentů nevidí na své straně žádný prostor či důvod ke zlepšení. Ani nepodpoření nevidí příliš možností, jak se zlepšit.
	Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně partnera?	Tam, kde došlo k prodlení či nedodržení ujednání ze strany zahraničního partnera je respondenty požadována náprava. V nadpoloviční většině případů ovšem zatím na adresu partnera nezaznívá žádná výtka. V projektech, kde nebyl podpořen zahraniční partner by obě strany uvítaly zdůvodnění, proč k tomu došlo.

	<p>Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně TA ČR?</p>	<p>Jeden z řešitelů by ocenil, kdyby došlo ke snížení administrativních nároků při vykazování nákladů ve fázi realizace projektu. Další respondent kritizuje příliš krátkou lhůtu VS. 3 měsíce nejsou údajně dostatečně dlouhá doba pro navázání spolupráce se všemi náležitostmi. Zároveň by ocenil možnost vzorové smlouvy vytvořené TA ČR a šablonu přihlášky ve formátu MS Word. Dva respondenti by uvítali změny ve výběru zemí – ocenili by zařazení celé Číny, Německa či USA a včasné informování o vyhlášení veřejné soutěže. Zazněl i názor, že by se VS měly opakovat pravidelně a opakovaně na stejné země. Jeden z respondentů navrhuje vytvoření nového programu pro podporu návazného působení českých firem v cílových zemích. Jeden z respondentů (malá firma) kritizuje nerovnost podmínek pro podniky a VO (na rozdíl od VO musí spolufinancovat). Tento respondent má obecně výhrady ke grantům, jelikož údajně narušují tržní prostředí a znevýhodňují malé firmy a jejich rozvoj.</p>
	<p>Co byste navrhovali změnit ve VS či programu, kdybyste měli možnost se zúčastnit znovu?</p>	<p>Většina respondentů nemá připomínky a všichni respondenti by se programu DELTA zúčastnili znovu, za předpokladu, že budou mít volné projektové kapacity a že budou na výběr zajímavé země.</p>

NASTAVENÍ A SKLADBA RESPONDENTŮ

Tato kapitola shrnuje průběh a výsledky polostrukturovaných rozhovorů, které byly uspořádány v rámci interim evaluace programu DELTA. Rozhovorů bylo celkem 10 (7 podpořených a 3 nepodpořených) a proběhly v období 3. 11. 2016 – 20. 11. 2016 ve třech případech na půdě TA ČR a v ostatních případech na pracovištích respondentů. Zaměření otázek sestavených pro polostrukturované rozhovory bylo rozšířeno o otázky, které jsou typické také pro ex post evaluaci.

Protože rozhovory byly vedeny jako polostrukturované, byly sestaveny okruhy otázek, na které dotazovaní následně odpovídali. Jelikož byly osloveny dvě klíčové skupiny respondentů – podpoření a nepodpoření uchazeči v rámci programu DELTA – byly vytvořeny dvě verze okruhů otázek, které se obsahově více méně shodovaly. Okruhy vycházejí z koncepce evaluace navržené pracovním týmem v rámci projektu ProEval, a zejména z ním navržených evaluačních otázek. Respondent měl možnost na otázky – okruhy volně odpovídat.

Rozhovory byly vedeny polostrukturovanou metodou za využití připravených okruhů otázek. Každého rozhovoru se účastnili 1–2 členové evaluačního týmu a minimálně jeden respondent. Z rozhovorů byl pořízen písemný záznam. Výpověď byla případně korigována podotázkami, které měly za cíl doplnit záznam o další relevantní informace, které vyplynuly z průběhu rozhovoru. Na závěr byl dotazovaným dán prostor pro jejich případné doplnění, otázky a komentáře.

Rozhovory byly nadefinovány pro dvě cílové skupiny:

- Podpoření v rámci programu DELTA
- Nepodpoření uchazeči v rámci programu DELTA

VYHODNOCENÍ

Okruh 1: Nastavení programu/administrativní nároky

→ **Otázka: Kdo z organizace/podniku přišel s návrhem se účastnit programu DELTA? Do jaké míry to bylo jednoznačné - váhali jste...?**

Podpoření

Z většiny rozhovorů vyplynulo to, že role akademických subjektů co by původců, hybatelů a zároveň administrátorů v projektech v rámci programu DELTA je, až na výjimky, zásadní a nezastupitelná. Souvisí to s jejich zkušenostmi s mezinárodní spoluprací ve VaVaI, kontakty (často na osobní bázi) i administrativními kapacitami, kterými komerční subjekty obvykle nedisponují. Angažmá a aktivita univerzit jsou tak při formování mezinárodních konsorcií instrumentální. Tato konsorcia vznikají nejčastěji na již existujících osách spolupráce. Zároveň od většiny respondentů ovšem zaznívá poznámka o vhodném načasování programu DELTA, který přichází v době, kdy příležitosti pro komercializaci v daných teritoriích dosahují maxima. Navíc velká část partnerství se zahraničními subjekty dospěla do fáze, kdy už je velmi reálné s podporou z programu DELTA potenciál společných projektů využít a zúročit. Díky tomu byla účast v programu DELTA pro většinu respondentů jasnou volbou a nebylo třeba nijak dlouho váhat.

Nepodpoření

Odpovědi nepodpořených subjektů v této části rozhovorů se nijak zvlášť neliší od subjektů podpořených.

→ **E06: Otázka: Do jaké míry nastavení programu odpovídá záměrům účastníků?**

Podpoření

Podle vyjádření prakticky všech podpořených respondentů existuje vysoká kompatibilita mezi nastavením a zaměřením programu a potřebami a zájmy účastníků programu DELTA. Část respondentů oceňuje možnost využít získanou podporu, jak na cestovní náklady, tak rovněž na vlastní řešení, přičemž důraz ve vztahu k TA ČR a případným dalším výzvám kladou na včasné informování o vyhlášení veřejné soutěže a na včasnou specifikaci teritoriálního zaměření.

Nepodpoření

Výpověď nepodpořených je s ohledem na nastavení programu ve shodě s podpořenými.

→ **E02: Otázka: Považujete program za vhodný nástroj pro podporu mezinárodní spolupráce v oblasti VaVaI?**

Podpoření

Na vhodnosti programu DELTA, jako nástroje pro podporu mezinárodní spolupráce, se shodují všichni respondenti. Dle dvou z nich se jedná dokonce o velmi vhodný či nejvhodnější nástroj v porovnání s ostatními možnostmi. Ve dvou případech byla ovšem vznesena otázka udržitelnosti výsledků projektů a případné návazné podpory při komercializaci.

Nepodpoření

Odpovědi nepodpořených subjektů v této části rozhovorů se nijak zvlášť neliší od subjektů podpořených.

→ **E011: Otázka: Odpovídají administrativní nároky významu a objemu podpory?**

Podpoření

Všichni podpoření respondenti se shodují, že administrativní náklady jsou adekvátní, případně zanedbatelné v porovnání s významem a výší získané podpory.

Nepodpoření

Rovněž nepodpoření nemají s administrativními nároky problém. Odpovídají údajně běžné praxi i v rámci jiných veřejných soutěží.

→ **E011: Otázka: Jak hodnotíte podmínky účasti, kritéria výběru apod. vlastní veřejné soutěže?**

Podpoření

Ve většině případů nebylo k této otázce žádných komentářů. Podmínky účasti i kritéria výběru u veřejných soutěží jsou obecně považována za adekvátní a transparentní. Ojedinelá připomínka upozorňovala na těžkosti nevýrobních organizací odhadovat a prokazovat návratnost projektu. Jiný respondent apeloval na sjednocení měřítek hodnocení a jejich hladin a zároveň na zapojení elementu diskusí s účastníky jako součásti hodnocení.

Nepodpoření

Hodnotí podmínky rovněž jako standardní.

→ **E02&10: Otázka: Jaké alternativy k financování z programu DELTA jste zvažovali?**

Podotázky:

- *Je DELTA podle Vás unikátní či existují nějaké vhodné jiné nástroje?*
- *Jaké jsou Vaše zkušenosti s jinými programy podpory VaVaI, případně můžete je porovnat? Jaký byl jejich vliv na rozvoj a charakter mezinárodní spolupráce?*

- *Byla účast v programu spouštěčem mezinárodní spolupráce?*

Podpoření

Většina projektů by dle vyjádření respondentů bez podpory TA ČR realizována nebyla. Ve dvou případech byli příjemci odhodláni projekt realizovat i bez podpory – z vlastních zdrojů, případně v rámci jiného programu. Znamenalo by to ovšem, buď výrazné zdržení, nebo zmenšení rozsahu projektů. DELTA je příjemci obecně viděna jako ideální nástroj, který svým zaměřením odpovídá iniciativám menšího a středního rozsahu. Alternativy k DELTA/ě takový komfort pro uchazeče většinou nenabízejí. Jako nejbližší alternativy k DELTA/ě byly nejčastěji zmiňovány: GESHER, TIP, Eureka, Eurostars, Norské fondy, FP7–Horizon2020.

Nepodpoření

Všichni tři ze tří dotázaných v projektech nějakým způsobem pokračují, i když ve značně omezené podobě.

→ **EO 9: Otázka: Co se Vaší účastí v programu DELTA mění na dosavadním charakteru mezinárodní spolupráce ve vašem subjektu?**

Podpoření

U většiny respondentů nedošlo k zásadní změně charakteru mezinárodní spolupráce. Jednalo se spíše o rozšíření portfolia či prohloubení stávající spolupráce. Pouze ve dvou případech projekt v rámci programu DELTA představoval zcela nový prvek v mezinárodní spolupráci – zejména, co se týče spolupráce na tak nebývalou vzdálenost a s tak odlišnou kulturou. V obou případech se jednalo o podniky.

Nepodpoření

U nepodpořených se jednalo ve větší míře o unikátní novou příležitost, která v jejich portfoliu dosud neměla obdoby.

Okruh 2: Realizace – vznik a průběh spolupráce

→ E06: Otázka: Jak proběhlo hledání a navázání spolupráce se zahraničním partnerem?

- *Uveďte zdroje kontaktů a doporučení.*

Podpoření

Platí, že ve většině případů nebylo nutné hledat partnery nové, jelikož bylo možné využít stávajících kontaktů – z větší míry zprostředkovaných univerzitami. V jednom případě se jednalo o dlouhodobějšího partnera podniku. V jednom z případů při hledání vhodného partnera pomohla česká ambasáda společně s Czechtrade.

→ E06: Otázka: Proč jste si svého partnera vybrali? Z jakých důvodů?

Doplňující otázka:

- *Jaké jsou jeho přednosti/slabé stránky, lidský potenciál a technické vybavení?*

Podpoření

Při volbě partnera hrálo roli několik následujících faktorů:

- 1) dobré zkušenosti s dosavadní spoluprací
- 2) shodný zájem
- 3) vysoká technologická vyspělost partnera, přístup k zařízením, která jsou v ČR nedostatková
- 4) komplementarita know-how a činností (2 případy)
- 5) překonání legislativních omezení v ČR
- 6) partner má tah na branku, komerční vize. možnost joint-venture – schopnost “customizovat” produkt pro domácí trh (2 případy)
- 7) specifické podmínky země vhodné pro aplikaci inovace

Ze slabých stránek byla zejména u čínských partnerů jmenována nedochvilnost – prodlevy v plnění smluvních ujednání.

→ E06: Otázka: Jak probíhala spolupráce na přípravě projektu? (iniciativa, nápady, možnosti, vliv na finální podobu)

Podpoření

U většiny oslovených proběhla příprava projektu bez větších problémů. Hlavní iniciativa byla s jednou výjimkou převážně na české straně s tím, že zahraniční partneři dodali, co měli. V jednom případě (podnik) byla iniciativa rovnoměrně sdílená. Jistou výhodou měly projekty, kde se partneři navzájem

znali delší dobu, jelikož jim to umožnilo lépe rozdělit a rozvrhnout úkoly. Ve dvou případech (1x podnik a 1x VO) spolupráce s korejskými partnery dosud panuje nejistota ohledně uzavření konečné podoby smluv.

Nepodpoření

Průběh projektové přípravy se zásadně nelišil od podpořených.

→ **E08: Otázka: V jakých ohledech spolupráce s konkrétním partnerem pomáhá Vašemu domácímu subjektu?**

- A. přenos know-how či technologie – jaká technologie, jaké know-how?*
- B. strategická pozice na zahraničním trhu s inovacemi – prosíme vysvětlit*
- C. možnost aplikace výzkumu v kýžených podmínkách – prosíme vysvětlit*
- D. prestiž – jak konkrétně?*

Podpoření

Z rozhovorů vyplývá, že držitelem know-how je ve větší míře česká strana. Přenos know-how je tak převážně jednostranný, ovšem zejména v případě spolupráce s korejskými a některými čínskými subjekty je know-how na obou stranách vyvážené a dochází k jeho účelnému sdílení a výměně. V jednom případě je čínský partner na vyšší technologické úrovni (lepší vybavení) a je schopen provádět u nás nemyslitelné experimenty. V uplatňování produktu na zahraničních trzích pak lze vysledovat dvě tendence. Tou první je snaha skrze zvoleného partnera produkt customizovat pro místní podmínky a dosáhnout strategické pozice na místním trhu. V některých případech spolupráce s korejskými a čínskými partnery jde ovšem také, anebo především o dotažení práce na produktu pro západní trhy (USA, Evropa), kde existuje značný potenciál, ale dosud panuje jistá rezistence (nevyzkoušený, nehotový produkt nelze uplatnit).

Ve třech případech v zemi partnera panují specifické podmínky (fyzikální, geografické, legislativní), které jsou pro vývoj a následné uplatnění produktu klíčové.

Nepodpoření

Nepodpoření nejčastěji zmiňují vyčerpanost lokálního trhu a snahu expandovat s produktem do zahraničí.

→ → **E09: Otázka: Předpokládáte, že spolupráce bude pokračovat i po skončení projektu? Už víte jak? Proč si to myslíte?**

Vzhledem k převážně dlouhodobějšímu charakteru spolupráce ve většině případů lze u všech respondentů počítat s pokračováním následné spolupráce, snad s výjimkou jednoho případu české firmy, jež žádný další projekt s partnerem nechystá, ale ani se mu případně nebrání. Další spolupráci si většina respondentů představuje, jak na komerční, tak na technologické bázi. Menší část by se klonila alespoň ke komerční spolupráci např. ve formě joint-venture či společného podniku.

Okruh 3: Průběžné náklady a výsledky

→ **E06: Otázka: Má vaše organizace propočítanou návratnost projektu? Jaká jsou vaše očekávání a daří se je naplňovat?**

Většina firem má propočítanou návratnost jejich projektu. Povětšinou to odhadují v horizontu 3–5 let.

→ **E06: Otázka: Daří se naplňovat očekávání subjektu/projektu při dosahování výsledků, či je možné, že některé výsledky nebudou splněny?**

Ve většině případů je zatím těžké posoudit, jelikož řešení projektu ještě nezačalo (čeká se na rozhodnutí na straně zahraniční agentury, je před nebo krátce po podpisu smlouvy). Tam, kde již spolupráce běží, zatím vše funguje podle plánu. V menšině případů lze zaznamenat jisté rizikové faktory jako průtahy či neplnění závazků ze strany partnera. Jeden z respondentů uvedl, že pro případ rozvázání spolupráce mají vytipovaného náhradníka.

→ **E08: Otázka: Jak konkrétně má spolupráce přispět k inovačním nápadům/inovacím, případně zvýšení ekonomické výkonnosti subjektu?**

V intencích předchozích odpovědí lze inovační dopady pro řešitele rozdělit do dvou skupin. Největší skupinu tvoří projekty, jejichž účelem z hlediska českých subjektů je přizpůsobení existujícího produktu pro místní podmínky a naučit se způsob/model fungování na vzdáleném trhu. Další skupinu tvoří projekty, které cílí na dotvoření produktu s pomocí zahraničního know-how a vybavení.

→ **E07: Otázka: Jaké nečekané náklady řešení projektu přináší? Jaké nečekané přínosy řešení projektu přináší?**

V jednom případě univerzita zaznamenala nečekané náklady, které však ochotně pokryje z vlastních zdrojů, jelikož nové vybavení bude možno použít i na jiné projekty. Jinak nečekané náklady dosud zaznamenány více méně nebyly. Co se týče nečekaných přínosů, patří mezi ně v jednotkách případů příležitosti ke komercializaci a zakázky, které nebyly plánovány. Dále seznámení se s dosud nezaznamenaným výzkumem, upoutání pozornosti a vznik nových partnerství.

Okruh 4: Deficity, problémy, prostor pro zlepšení

→ E06: Otázka: Jaká jsou největší úskalí, na která jste při řešení projektů narazili?

Nejčastěji zmiňovaným úskalím bylo uzavření smlouvy se zahraničním partnerem (Jižní Korea) a neudělení očekávané podpory na straně partnera (Čína). Podobně časté jsou průtahy zejména na straně čínských partnerů, případně neplnění toho, co bylo dohodnuto ve vztahu k realizaci projektu. V jednom případě bylo kritizováno hodnocení projektu na české straně, kdy byla udělena známka C, přičemž v písemném zdůvodnění bylo hodnotitelem uvedeno, že problematice vlastně nerozumí. V jednom případě řešitelé narazili na problémy s výpočty, které se ukázaly náročnější, než bylo očekáváno.

→ E012: Otázka: Kde vidíte prostor pro zlepšení na své straně?

Podpoření

Většina podpořených respondentů nevidí na své straně žádný prostor či důvod ke zlepšení. Ojedinelé komentáře hovoří o možnosti zefektivnění interních procesů, pořízení chybějícího materiálu odpovídající kvality.

Nepodpoření

Nepodpoření nevidí příliš možností, jak se zlepšit. Jsou zde faktory, které údajně nemohou ovlivnit. Bylo řečeno jen tolik, že by projekt napříště mohl být napsán detailněji.

→ E012: Otázka: Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně partnera?

Podpoření

V souladu s předchozími odpověďmi, tam, kde došlo k prodlení či nedodržení ujednání ze strany zahraničního partnera je respondenty požadována náprava. V nadpoloviční většině případů ovšem zatím na adresu partnera nezaznívá žádná výtky.

Nepodpoření

V projektech, kde nebyl podpořen zahraniční partner by obě strany uvítaly zdůvodnění, proč k tomu došlo.

→ E012: Otázka: Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně TA ČR?

Z rozhovorů vyplynulo několik připomínek či návrhů vůči TA ČR. Celkově byl TA ČR oceněn za profesionální a vstřícný přístup. Nicméně jeden z řešitelů by ocenil, kdyby došlo ke snížení administrativních nároků při vykazování nákladů ve fázi realizace projektu. Další respondent kritizuje příliš krátkou lhůtu VS. 3 měsíce nejsou údajně dostatečně dlouhá doba pro navázání spolupráce se všemi náležitostmi. Zároveň by ocenil možnost vzorové smlouvy vytvořené TA ČR a šablonu

příhlášky ve formátu MS Word. Dva respondenti by uvítali změny ve výběru zemí – ocenili by zařazení celé Číny, Německa či USA a včasné informování o vyhlášení veřejné soutěže. Zazněl i názor, že by se VS měly opakovat pravidelně a opakovaně na stejné země. Jeden z respondentů navrhuje vytvoření nového programu pro podporu návazného působení českých firem v cílových zemích. Jeden z respondentů (malá firma) kritizuje nerovnost podmínek pro podniky a VO (na rozdíl od VO musí spolufinancovat). Tento respondent má obecně výhrady ke grantům, jelikož údajně narušují tržní prostředí a znevýhodňují malé firmy a jejich rozvoj.

→ **EO12: Otázka: Co byste navrhovali změnit ve VS či programu, kdybyste měli možnost se zúčastnit znovu?**

Doplňující otázka:

- *Měl by program DELTA dále pokračovat? Jak, co změnit, jaké parametry?*

Většina respondentů nemá připomínky a všichni respondenti by se programu DELTA zúčastnili znovu, za předpokladu, že budou mít volné projektové kapacity a že budou na výběr zajímavé země. V komentářích byly zmíněny například země západní Evropy, Jižní Ameriky, Jihovýchodní Asie, USA a Čína jako celek. Malá firma by uvítala možnost zapojit se jako servisní organizace a dostat 100 % podpory jako VO. Jiný respondent-firma navrhuje programy následné podpory navazující na program DELTA.

→ **Závěrečné vyjádření, co by nám chtěli oficiálně a neoficiálně sdělit**

Respondenti se vesměs shodují, že činnost TA ČR a program DELTA jsou prospěšné. Připomínky se vztahují ke sladění a urychlení podpisu smluv, aby mohlo být nakoupeno vybavení potřebné k řešení projektu apod. Dva dotazovaní by ocenili pomoc s exportem duševního vlastnictví. Obávají se potenciálního zcizení know-how. Jeden z dotazovaných navrhuje na kontrolu hospodaření a čerpání prostředků přijmout do TA ČR i někoho z praxe (VO nebo obecně někoho kdo řešil projekt). Zároveň navrhuje řešit problém s vrácením úroků z obdržených částek, které je administrativně velice náročné.

Malý podnik navrhuje podporu více uzpůsobit potřebám MSP, které případnou účastí v projektu riskují více než velké podniky.

Jedna připomínka rovněž varuje před potenciální kolizí termínů soutěží s oslavami čínského Nového roku (únor). Dotazovaný zároveň navrhuje rozšířit záběr programu DELTA tak, aby bylo možno podpořit i multilaterální mezinárodní projekty.

VZORY ZÁPISOVÝCH ARCHŮ

DELTA – zápisový arch pro řízené rozhovory s příjemci

Tazatel:

Dotazovaný:

Místo:

Datum a čas:

Okruh	Co nás zajímá?
Nastavení /Administrativní nároky	Kdo z organizace/podniku přišel s návrhem se účastnit programu DELTA? Do jaké míry to bylo jednoznačné – váhali jste...?
	Hlavní otázka: Do jaké míry nastavení programu odpovídá záměrům účastníků?
	Hlavní otázka: Považujete program za vhodný nástroj pro podporu mezinárodní spolupráce v oblasti VaVal?
	Doplňující otázka: Je nastavení programu kompatibilní s potřebami subjektu?
	Hlavní otázka: Odpovídají administrativní nároky významu a objemu podpory?

	<p>Hlavní otázka: Jak hodnotíte podmínky účasti, kritéria výběru apod. vlastní veřejné soutěže?</p>
	<p>Hlavní otázka: Jaké alternativy k financování z programu DELTA jste zvažovali?</p> <p>Doplňující otázky: Je program DELTA podle Vás unikátní či existují nějaké vhodné jiné nástroje? Jaké jsou Vaše zkušenosti s jinými programy podpory VaVal, případně můžete je porovnat? Jaký byl jejich vliv na rozvoj a charakter mezinárodní spolupráce? Byla účast v programu spouštěčem mezinárodní spolupráce?</p>
	<p>Hlavní otázka: Co se Vaší účastí v programu DELTA mění na dosavadním charakteru mezinárodní spolupráce ve vašem subjektu?</p>
<p>Realizace – vznik a průběh spolupráce</p>	<p>Hlavní otázka: Jak proběhlo hledání a navázání spolupráce se zahraničním partnerem? Uveďte zdroje kontaktů a doporučení.</p>
	<p>Hlavní otázka: Proč jste si svého partnera vybrali? Z jakých důvodů?</p>

	<p>Doplňující otázka: Jaké jsou jeho přednosti/slabé stránky, lidský potenciál a technické vybavení?</p>
	<p>Hlavní otázka: Jak probíhala spolupráce na přípravě projektu? (iniciativa, nápady, možnosti, vliv na finální podobu)</p>
	<p>Hlavní otázka: V jakých ohledech spolupráce s konkrétním partnerem pomáhá Vašemu domácímu subjektu:</p> <ul style="list-style-type: none"> A. přenos know-how či technologie – jaká technologie, jaké know-how? B. strategická pozice na zahraničním trhu s inovacemi – prosíme vysvětlit C. možnost aplikace výzkumu v kýžených podmínkách – prosíme vysvětlit prestiž – jak konkrétně?
	<p>Hlavní otázka: Předpokládáte, že spolupráce bude pokračovat i po skončení projektu? Už víte jak? Proč si to myslíte?</p>
<p>Průběžné náklady a výsledky</p>	<p>Hlavní otázka: Daří se naplňovat očekávání subjektu/projektu při dosahování výsledků, či je možné, že některé výsledky nebudou splněny?</p> <p>Hlavní otázka: Jak konkrétně a spolupráce přispět k inovačním nápadům/inovacím, případně zvýšení ekonomické výkonnosti subjektu?</p>

	<p>Hlavní otázka: Jaké nečekané náklady řešení projektu přináší? Jaké nečekané přínosy řešení projektu přináší?</p>
	<p>Má Vaše organizace propočítanou návratnost projektu? Jaká jsou Vaše očekávání? Daří se je naplňovat?</p>
<p>Deficity, problémy, prostor pro zlepšení</p>	<p>Hlavní otázka: Jaká jsou největší úskalí, na která jste při řešení projektů narazili?</p>
	<p>Hlavní otázka: Kde vidíte prostor pro zlepšení na své straně? Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně partnera? Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně TA ČR?</p>
	<p>Hlavní otázka: Co byste navrhovali změnit ve VS či programu, kdybyste měli možnost se zúčastnit znovu?</p> <p>Doplňující otázka: Měl by program DELTA dále pokračovat? Jak, co změnit, jaké parametry?</p>

T A

Program **Delta**

Č R

	Závěrečné vyjádření, co by nám chtěli oficiálně a neoficiálně sdělit
--	---

DELTA – zápisový arch pro řízené rozhovory s nepodpořenými

Tazatel:

Dotazovaný:

Místo:

Datum a čas:

Okruh	Co nás zajímá?
Nastavení /Administrativní nároky	Kdo z organizace/podniku přišel s návrhem se účastnit programu DELTA? Do jaké míry to bylo jednoznačné – váhali jste...?
	Hlavní otázka: Do jaké míry nastavení programu odpovídá záměrům účastníků?
	Hlavní otázka: Považujete program za vhodný nástroj pro podporu mezinárodní spolupráce v oblasti VaVal?
	Doplňující otázka: Je nastavení programu kompatibilní s potřebami subjektu?
	Hlavní otázka: Odpovídají administrativní nároky významu a objemu podpory?
	Hlavní otázka: Jak hodnotíte podmínky účasti, kritéria výběru apod. vlastní veřejné soutěže?

	<p>Hlavní otázka: Zvažovali jste nějaké alternativy v případě, že neuspějete v soutěži programu DELTA? Realizovali jste projekt i bez podpory? Jak?</p> <p>Doplňující otázky: Je program DELTA podle Vás unikátní či existují nějaké vhodné jiné nástroje? Jaké jsou Vaše zkušenosti s jinými programy podpory VaVal, případně můžete je porovnat? Jaký byl jejich vliv na rozvoj a charakter mezinárodní spolupráce? Byla účast ve veřejné soutěži programu DELTA spouštěčem mezinárodní spolupráce?</p>
Realizace – vznik a průběh spolupráce	<p>Hlavní otázka: Jak proběhlo hledání a navázání spolupráce se zahraničním partnerem? Uveďte zdroje kontaktů a doporučení.</p>
	<p>Hlavní otázka: Proč jste si svého partnera zvolili? Z jakých důvodů?</p> <p>Doplňující otázka: Jaké jsou jeho přednosti/slabé stránky, lidský potenciál a technické vybavení?</p>
	<p>Hlavní otázka: Jak probíhala spolupráce na přípravě projektu? (iniciativa, nápady, možnosti, vliv na finální podobu)</p>

	<p>Hlavní otázka: V jakých ohledech jste očekávali, že spolupráce s konkrétním partnerem mohla pomoci Vašemu domácímu subjektu:</p> <ul style="list-style-type: none"> A. přenos know-how či technologie – jaká technologie, jaké know-how? B. strategická pozice na zahraničním trhu s inovacemi – prosíme vysvětlit C. možnost aplikace výzkumu v kýžených podmínkách – prosíme vysvětlit prestiž – jak konkrétně?
<p>Deficity, problémy, prostor pro zlepšení</p>	<p>Hlavní otázka: Jaká byla největší úskalí, na která jste při přípravě projektů narazili?</p>
	<p>Hlavní otázka: Kde vidíte prostor pro zlepšení na své straně? Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně partnera? Kde vidíte prostor ke zlepšení na straně TA ČR?</p>
	<p>Hlavní otázka: Co byste navrhovali změnit ve VS či programu, kdybyste měli možnost přihlásit se znovu?</p> <p>Doplňující otázka: Měl by program DELTA dále pokračovat? Jak, co změnit, jaké parametry?</p>
	<p>Závěrečné vyjádření, co by nám chtěli oficiálně a neoficiálně sdělit</p>