



**Arkusze oceny produktu finalnego projektu innowacyjnego testującego wraz
z objaśnieniem kryteriów**

Temat innowacyjny

Wzmocnienie współpracy przedsiębiorców z sektorem nauki

Nazwa projektodawcy

Fundacja ProRegio

Tytuł projektu

„Zachodniopomorska Platforma Transferu Technologii”

Numer umowy

UDA-POKL.08.01.02-32-004/11

Ekspert (imię i nazwisko)

Dariusz Rutkowski

Data wypełnienia arkusza

24.03.2015r.

Przydatność produktu innowacyjnego	Waga (0-1)	Ocena produktu (1-5)	Ocena ogólna (waga x ocena)	Uwagi i komentarze
Zgodność produktu ze strategią w zakresie celu i grupy docelowej	0,10	3	0,30	Od strony deklaratywnej produkt finalny jest zgodny ze strategią wdrażania w zakresie celu i doboru grupy docelowej. Jednak należy zauważyć, iż celem głównym projektu było "wzmocnienie możliwości współpracy przedsiębiorców z sektorem nauki w województwie zachodniopomorskim (...)", tymczasem praktycznie brakuje takich elementów produktu albo osiągniętych rezultatów, które potwierdzałyby fakt wzmocnienia współpracy, np. już istniejącej lub pojawienia się jakiegś konkretnej współpracy. Produkt ma raczej charakter edukacyjny, co zresztą podkreśla sam Realizator. Widać to choćby już na wstępie Opisu produktu finalnego (punkt I), gdzie nazwano produkt jako "internetowe narzędzie dostarczenia wiedzy i praktycznych umiejętności (...)". Niestety analiza dostarczonych materiałów nie potwierdza, aby poza aspektem edukacyjnym produkt miał cechy skłaniające

				do współpracy lub ją wzmacniające. Mogłoby tak być np. gdyby do testowania zaproszono naukowców i przedsiębiorców, którzy już ze sobą współpracują lub gdyby współpraca nawiązała się podczas testu. Tymczasem widoczny jest jedynie aspekt edukacyjny platformy edukacyjnej. Sam fakt możliwości odrębnego logowania i nieco zmienionych funkcjonalności dla naukowców i przedsiębiorców nie sprawia iż nastąpi "wzmocnienie współpracy". Na ocenę w tym punkcie wpływa również, szeroko opisana niżej niska skuteczność produktu i jego braki nawet w stosunku do zadeklarowanej zawartości (brak Podręcznika, brak niektórych funkcjonalności portalu, które na etapie walidacji produktu są dopiero w budowie, np. pytania i odpowiedzi). Należy też zauważyć, co zostanie podkreślone niżej, iż niektóre elementy produktu jak np. generator umów mają charakter mało przydatny dla jednostki naukowej lub zatrudnionego w niej naukowca - są one osadzone na gruncie relacji pomiędzy twórcą a odbiorcą wynikających z typowych zapisów kodeksu cywilnego, a nie nawiązują do regulacji dotyczących naukowców zatrudnionych w jednostkach naukowych, w których dane rozwiązanie twórcze powstało. Tak więc przywołana umowa jest praktycznie do zastosowania np. między wynalazcą a firmą a nie między pracownikiem naukowym a firmą, a przecież istotą projektu jest współpraca pomiędzy naukowcami a przedsiębiorcami, a nie tylko między (dowolnym) twórcą wynalazku czy patentu a firmą.
Skuteczność produktu (korzyści dla grup docelowych)	0,20	1	0,20	Ocena skuteczności walidowanego narzędzia zostanie dokonana z kilku punktów widzenia. I. Z jednej strony nie ma wątpliwości, iż jeśli pracownik naukowy lub przedsiębiorca skorzysta z narzędzia, to ma dużą szansę na podniesienie swojej wiedzy z zakresu szeroko rozumianego transferu wiedzy i technologii. W takim ujęciu narzędzie jest użyteczne. II. Drugie podejście każe jednak spojrzeć na produkt z punktu widzenia jego skuteczności, a ta, zdaniem opiniującego będzie już bardzo ograniczona. Największym ograniczeniem będzie (wskazywana dodatkowo w punkcie „aktualność”) dostępność informacji dotyczących procesu transferu technologii bezpośrednio w jednostkach naukowo – badawczych. Owa „bezpośredniość” ma wieloraki wymiar: w większości uczelni powstały wyspecjalizowane komórki (jednostki) zajmujące się profesjonalną i stałą obsługą tego procesu, a ich zadaniem jest m.in. wspieranie procesu współpracy naukowców z przedsiębiorcami. Nie ma problemu z dostępem do materiałów drukowanych oraz materiałów w formie

			publikacji elektronicznych. Takimi produktami dysponują wspomniane komórki (jednostki) w ramach np. uczelni, dostępne są również te materiały poprzez strony internetowe poszczególnych jednostek, czy poprzez wyspecjalizowane portale informatyczne. Dodatkowo, w ramach poszczególnych katedr, czy instytutów, wydziałów albo uczelni powołuje się konkretne osoby, które specjalizują się w problematyce transferu wiedzy, czy np. procedur patentowych. W tym względzie produkt usadowiony poza konkretną jednostką naukowo – badawczą będzie miał zdecydowanie mniejsze szansę na aprobatę ze strony środowiska naukowego od produktów dostępnych w jednostce badawczej. W tej sytuacji kluczowe dla powodzenia produktu byłyby konkretne wdrożenia produktu w konkretnych uczelniach poza realizacją projektu lub wysoka funkcjonalność (a przy tym skuteczność) produktu – przewyższająca dostępne informacje i możliwości jednostek np. uczelnianych. Takich cech produkt finalny przedstawiony do walidacji jednak nie ma. Przedstawiony zakres informacji dostępnych w ramach produktu lub samych narzędzi jest co najwyżej minimalny co do zakresu dotyczącego transferu technologii, a przez to nie będzie atrakcyjny dla potencjalnych użytkowników, a przede wszystkim odbiorców np. z uczelni. Teoretycznie nieco lepiej winna wyglądać sytuacja w kontekście oddziaływania produktu na przedsiębiorców. Wszelkie narzędzia on-line sprzyjają przedsiębiorcom, są dla nich łatwo dostępne i nie wymagają dużego zaangażowania czasowego. Jednak nawet, gdyby udało się wypromować portal wśród przedsiębiorców i nawet gdyby zechcieli oni z niego korzystać, to jednak do współpracy trzeba „dwojga”, a tu może okazać się, iż oferta współpracy ze świata nauki będzie niewielka lub niedostosowana branżowo, choćby z powodów wskazanych wyżej. W efekcie przedsiębiorca, po zapoznaniu się z podstawowymi informacjami i tak zaniecha tego medium współpracy i będzie szukał kontaktu ze światem nauki inną drogą. Dodatkowo, w tym miejscu należy podnieść również inną kwestię: otóż o ile w wielu dziedzinach życia społeczno – gospodarczego narzędzia on-line są już nie do zastąpienia to jednak w zakresie budowania współpracy nauka – biznes narzędzie on-line może być kompletnie nie do zastosowania. W tym przypadku, przynajmniej we wczesnym okresie współpracy, kontakt bezpośredni i omówienie zakresu prac wydają się być niezastąpione. III. Kolejne spojrzenie dotyczy oceny merytorycznej przedstawionego produktu finalnego w kontekście jego
--	--	--	---

			skuteczności. Niestety ocena ta jest krytyczna dla produktu: 1/ zasadniczą częścią platformy internetowej sciencenetwork.eu jest część poświęcona generowaniu umów transferu technologii. Jednak już poniżej tego narzędzia na dole ekranu pojawia się komunikat, który z gruntu stawia to narzędzie jako praktycznie bezużyteczne z punktu widzenia potencjalnego odbiorcy. Na dole pierwszej strony generatora umów realizator umieścił bowiem komunikat o treści: <i>„Szablon umowy opracowany został na podstawie publikacji „Podręcznik zarządzania własnością intelektualną”, red. Jakub Anders, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań, grudzień 2009 r. Wykorzystane w szablonie zapisy pochodzące z powyższej publikacji prezentowane są tylko i wyłącznie w celu edukacyjnym i nie mogą być wykorzystywane komercyjnie. Przedstawione zapisy umowy mają charakter wyłącznie przykładowy, a autorzy generatora nie ponoszą odpowiedzialności w przypadku wykorzystania szablonu przez użytkownika. Przedstawiony szablon nie wyczerpuje wszystkich możliwych kwestii, co do których strony mogą dokonać uzgodnień w umowie. Przed sporządzeniem i podpisaniem umowy konieczne jest przeprowadzenie każdorazowo wnikliwej analizy specyfiki danego przedmiotu i okoliczności zawarcia umowy.”</i> O ile trzy ostatnie zdania tego komunikatu są do zaakceptowania, to jego pierwsza część sprawia, iż narzędzie to jest po prostu nieprzydatne z punktu widzenia celu projektu. Po pierwsze, umowa jest szablonem pochodzącym z opracowania z roku 2009, a od tego czasu nastąpiły istotne zmiany prawne w zakresie praktycznego stosowania transferu technologii. Już fakt tak dużego przedawnienia będzie na każdego działał zniechęcająco, gdyż twórca (naukowiec) będzie i tak zmuszony do konfrontacji umowy w oparciu o aktualny stan prawny. Niczego nie zmienia tu fakt, iż prawo się zmienia, a projekt ma ograniczony zakres czasu trwania. Zdaniem opiniującego Realizator winien dołożyć staranności i opracować dokument w oparciu o najbardziej aktualny stan prawny. Co ciekawe, w Opisie produktu finalnego w punkcie III, strona 4, przywołano najważniejszą zmianę prawną ostatnich lat, tj. zmianę w ustawie prawo o szkolnictwie wyższym, której najistotniejsze elementy weszły w życie 1.10.2014 roku ale niestety nie widać tych zmian w generowanych dokumentach. Po drugie zastrzeżenie co do niemożliwości wykorzystania proponowanych zapisów w celach
--	--	--	---

			komercyjnych sprawia, iż każdy potencjalny odbiorca taki produkt po prostu odłoży (sama wartość edukacyjna będzie miała znikome znaczenie dla potencjalnego przedsiębiorcy czy naukowca). W tym miejscu nasuwa się jednak inne pytanie: jaki to zapis albo zapisy umowy prawnej podlegają ograniczeniom z punktu widzenia prawa autorskiego? Opiniującemu trudno to sobie wyobrazić. Kwestia ta ma oczywiście poboczne znacznie z punktu widzenia walidacji, a kwestie prawne nie są przedmiotem oceny walidacyjnej, ale budzi ciekawość wobec powszechnej dostępności wzorów wszelkiego rodzaju umów... Realizatorowi chodziło zapewne o sprzedaż treści umowy jako własnej przez np. jakiegoś prawnika, ale w kontekście istoty komercjalizacji, fakt ograniczenia jej komercyjnego wykorzystania musi budzić uzasadnione obawy; 2/ wygenerowana umowa transferu technologii nie zawiera w sobie tak istotnych elementów dla skutecznego procesu transferu technologii, jak choćby przywołanie właściwych dokumentów regulujących relację twórcy dzieła do macierzystej jednostki naukowej, w której owe dzieło zostało wytworzone. W efekcie twórca (szczególnie pracownik naukowy jednostki naukowo – badawczej) stosujący taką umowę może narazić się na poważne konsekwencje prawne ze strony macierzystej jednostki. W praktyce umowa może być przydatna jedynie dla twórcy samoistnego (np. przedsiębiorcy, wynalazcy pracownika jakiejś firmy), który stosować będzie jako podstawę kodeks cywilny. Ale przecież istota problemu nie dotyczy współpracy w zakresie B+R między przedsiębiorstwami a przede wszystkim między przedsiębiorcami a jednostkami naukowo – badawczymi, z których <i>gros</i> to podmioty publiczne, dla których obwarowania prawne są szczególnie istotne; 3/ wypracowany generator umów ma również bardzo ograniczoną funkcjonalność, gdyż nie weryfikuje nawet podstawowych informacji, przez co do umowy można wpisać dowolną treść bez nawet próby jej weryfikacji (np. nieprawidłowy numer PESEL, NIP, REGON itd.) 4/ podobne uwagi do powyższych dotyczą również drugiego generatora, jakim jest generator regulaminów wynalazczości; 5/ kolejnym narzędziem jest kalkulator wyceny technologii. Niestety i w tym przypadku ocena jest krytyczna. Kalkulator nie jest bowiem żadnym kalkulatorem, tylko bardzo uproszczoną formą wskazania na kilka kryteriów kalkulacji ceny technologii. Przynajmniej w dniu 19 marca 2015 roku
--	--	--	---

			ok. godz. 14:00 opiniującemu nie udało się wygenerować żadnej ceny technologii poza podstawowymi kryteriami, które równie dobrze możliwe byłoby do zaprezentowania w postaci krótkiego poradnika, a nie w postaci „generatora wyceny”; 6/ Wątpliwości co do skuteczności produktu potwierdza też analiza serwisu ofert i zapytań technologicznych. To co było dostępne w tym serwisie 19 marca 2015 roku ok. godz. 14:30 było w małym stopniu adekwatne do spodziewanego efektu. Otóż ów serwis ma bardzo ograniczoną treść. Wydaje się, iż w ramach „serwisu” winny istnieć wpisy jakie powstały choćby w ramach procesu testowania. Niestety wejście w ten serwis dało oceniającemu potwierdzenie ogólnie krytycznej oceny produktu. W części „lista ofert” udało się odnaleźć jedną ofertę i jakieś zapisy testowe, w części „lista zapytań” udało się coś wygenerować (firma ZEBU) ale ... bez jakiegokolwiek "zapytania"... Nieco lepiej wygląda to w przypadku „bazy jednostek naukowych” bo rzeczywiście prawie w każdej dziedzinie jakieś wykazano. W przypadku jednak „bazy przedsiębiorstw” ocena jest niska. Nie chodzi tu nawet o niewielką ich liczbę, można to zrozumieć ograniczonym zgłaszaniem się do testu przedsiębiorców, ale bardzo krytyczna jest ocena bazy jako takiej. Z prezentowanej bazy możemy dowiedzieć się o branży ale branże te nie odpowiadają branżom gospodarczym, tylko odzwierciedlają podziały specjalności i kierunków naukowych. Być może miało to w zamierzeniu ułatwić poszukiwanie właściwych przedsiębiorstw z punktu widzenia danej jednostki naukowej ale efekt jest chyba zgoła inny. Oto dwa przykłady: - Przedsiębiorstwo Intergas – branża: nauki o ziemi i o środowisku. W rzeczywistości firma zajmuje się dystrybucją gazy ziemnego i być może zamiast współpracować z naukowcami „od nauk o ziemi i środowisku” wolałby współpracy np. z ekonomistami albo informatykami albo specjalistami od materiałów itd. itp. - Przedsiębiorstwo EWOB - branża: nauki o ziemi i o środowisku. Firma zajmuje się słonecznymi suszarniami taśmowymi. Uwagi jak wyżej. Nawet gdyby chciał zachować podział na branże jakie zaproponował w bazie Realizator – to i tak niezrozumiałe jest skwitowanie w bazie firm jedynie do danych adresowych, pomijając tak istotną kwestię jak podstawowy zakres działalności danej firmy; 7/ na platformie internetowej umieszczono też inne informacje, które zostaną omówione poniżej z punktu
--	--	--	--

			widzenia ich skuteczności. W zakładce „orzeczenia” zwraca uwagę bardzo duże przeterminowanie przedstawionych informacji. Pierwsza grupa orzeczeń dotyczy podmiotów uprawnionych do własności intelektualnej będącej przedmiotem transferu technologii. Rzecz w tym, iż najświeższe orzeczenie pochodzi z 2008 roku, pozostałe są starsze. Biorąc pod uwagę, iż produkt przygotowywano w 2014/15 roku, brak bliższych temu terminowi orzeczeń jest co najmniej niezrozumiały. Kolejne orzeczenia dotyczą zasady obrotu prawami własności intelektualnej – tu jest jeszcze gorzej – najświeższe orzeczenie jest z 2006 roku. Kolejna grupa orzeczeń – to zaledwie dwa orzeczenia związane z aspektami praw własności w kontekście prawa zamówień publicznych – jedno z 2005 roku, drugie z 2011 roku. Nieco lepiej wygląda to w przypadku aspektów podatkowych – tu orzeczenia sięgają 2012 roku. W podsumowaniu należy stwierdzić, iż jeśli analizowane „przeterminowanie” nie wpływa zdaniem Realizatora na ocenę prawną zagadnień będących przedmiotem merytorycznym produktu, to należałoby to skomentować i wyjaśnić np. na portalu. Bez takiego wyjaśnienia, przeterminowanie orzeczeń działać będzie zdecydowanie na niekorzyść produktu; 8/ kompletnie niezrozumiała jest kolejna sprawa dotycząca „Podręcznika”. Przeznaczono na niego odrębną zakładkę na portalu, wspomniano o nim w punkcie V Opisu produktu finalnego. Nie wdając się w szczegóły należy stwierdzić, iż na etapie walidacji go po prostu <u>nie ma</u>. Ma powstać „w pierwszej połowie 2015 roku”. <u>Oznacza to, iż Realizator przedstawił produkt finalny do walidacji niekompletny;</u> 9/ kolejna zakładka „forum” jest pewnym kuriozum, gdyż jest na niej jeden temat z jednym wpisem (dwa inne są o treści „test”). Jeśli jest to wynik braku zainteresowania ze strony użytkowników i odbiorców nawet na etapie testowania – to bardzo źle świadczy to o produkcie; 10/ kolejna zakładka „pytania i odpowiedzi” – zgodnie z informacją na stronie www.sciencenetwork.eu „strona jest w budowie. Oznacza to, iż do walidacji przedstawiono produkt niekompletny; 11/ zakładka „aktualności” winna być przemilczana z uwagi na fakt, iż w tak istotnym dla procesów komercjalizacji wiedzy roku 2014 umieszczono dwie (2) aktualności, a w roku 2013 – zaledwie trzy (3)... Przedstawione wyżej zarzuty, zdaniem oceniającego, dyskwalifikują produkt finalny. Z tego powodu w tym miejscu arkusza przyznana zostanie najmniejsza możliwa liczba punktów – 1.
--	--	--	--

Aktualność potrzeby wprowadzenia produktu	0,20	2	0,40	Ocena aktualności potrzeby wdrożenia produktu finalnego jest bardzo złożona. Z jednej bowiem strony istnieje ciągła potrzeba wypracowania narzędzi do skutecznego transferu wiedzy i technologii ze świata nauki do przedsiębiorstw. Potrzeba ta wynika z faktu wysoce niezadawalającego stanu procesu transferu technologii. Najlepszym dowodem jest to, jak bardzo ważną rolę działalność w zakresie B+R pełnić będzie w nowym okresie programowania 2014-2020. Szczególnym przykładem jest tu województwo zachodniopomorskie, gdzie działalność B+R jest na bardzo niskim poziomie. Problem ten stanowi punkt wyjścia do realizacji projektu i został szczegółowo przedstawiony w badaniach zrealizowanych w ramach projektu. Z drugiej jednak strony problem małej współpracy świata nauki i przedsiębiorstw jest już znany i zidentyfikowany od lat i istnieją liczne próby zmiany (poprawy) tej sytuacji. W dużej mierze znalazło to swoje odbicie choćby w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki, a szczególnie w ramach projektów innowacyjnych. W bazach zrealizowanych projektów oraz zwalidowanych produktów finalnych, nie brakuje tych, które odnoszą się do próby wzmocnienia współpracy nauki i biznesu. Opiniujący miał możliwość, również w kilku innych województwach, uczestniczyć w procesie walidacji tego typu produktów. Zatem, wobec faktu, iż projekty innowacyjne, a szczególnie walidowane produkty są i będą dostępne na podstawie licencji niewyłącznych od danych IP oraz wobec faktu, iż nie istnieją w praktyce żadne ograniczenia merytoryczne co do możliwości przeniesienia tego typu produktów między regionami w Polsce, ocena w tym punkcie arkusza nie może być wysoka. Takie podejście pogłębia również fakt, iż walidowany produkt finalny pozbawiony jest cech różnicujących go regionalnie. To oczywiście zaleta produktu a nie jego wada, ale z drugiej strony nie pozwala to na wysoką ocenę potrzeby wdrażania produktu, który będzie w pewnym sensie rywalizował z innymi inicjatywami w zakresie wzmocnienia współpracy świata nauki i biznesu, szczególnie w obszarze transferu wiedzy i technologii. Niezależnie od tego jak wiele jest i było projektów ukierunkowanych na współpracę nauka – biznes w ramach programów finansowanych z Unii Europejskiej, należy zwrócić uwagę, iż problematyka ta jest stale widoczna w pracach jednostek naukowo – badawczych. W ich strukturach powstają wyspecjalizowane komórki, tworzone są procedury uczelniane, towarzyszą temu liczne publikacje i szkolenia wewnątrz jednostek
---	------	---	------	---

				naukowo – badawczych. Zakres merytoryczny produktu nie wychodzi w istotny sposób poza zakres informacji i narzędzi dostępnych praktycznie w każdej jednostce naukowo – badawczej, czy uczelni wyższej, szczególnie tych, które mają potencjał do skutecznej współpracy z biznesem (np. uczelnie techniczne).
Stopień skomplikowania produktu (łatwość zastosowania wypracowanych narzędzi)	0,15	2	0,30	Ocena w tym punkcie arkusza musi niestety uwzględniać wyżej opisane krytyczne aspekty dotyczące produktu finalnego. Poza tym należy zwrócić uwagę na kilka spraw: 1/ sama formuła platformy internetowej jest łatwa do korzystania. Portal ma przejrzystą strukturę i jest łatwy w nawigacji. Jednak w niektórych miejscach owa „łatwość” działa na niekorzyść odbiorcy. Fakt, iż generatory umów nie poprawiają nawet oczywistych omyłek jest złą informacją dla odbiorcy i użytkownika. Wydaje się, iż choćby numery REGON, numery rachunków, PESEL, NIP powinny być weryfikowane z punktu widzenia choćby liczby cyfr czy rodzaju użytego znaku; 2/ znaczącym utrudnieniem w korzystaniu z produktu jest brak pewnych narzędzi jak „Podręcznik” i „pytania i odpowiedzi”. Tym bardziej, iż zakładkę kontakt przewidziano jedynie dla aspektów technicznych i pozamerytorycznych typu: „administracja”, „naruszenie zasad”, „sugestie i pomysły”, „reklama”, „współpraca”; 3/ krytycznie należy ocenić pomysł opisany w punkcie V „administracja portalem” w Opisie produktu finalnego (strona 5). Założono tam, iż jedna osoba winna łączyć funkcje obsługi informatycznej i merytorycznej portalu. To dziwne założenie, gdyż wydaje się, iż obsługą informatyczną winien zajmować się informatyk, zaś obsługą merytoryczną specjalista ds. komercjalizacji wiedzy i transferu technologii. Znalezienie takiej osoby, która łączyłaby obie umiejętności może być bardzo trudne, a w zasadzie niepotrzebne. Być może niska ocena portalu dokonana w niniejszym arkuszu jest rezultatem takich, mało udanych poszukiwań? Tego nie wiadomo, ale przywołany zapis z Opisu produktu finalnego zdaje się to potwierdzać; 4/ dziwnym i utrudniającym pracę z portalem zjawiskiem jest, iż po zalogowaniu do portalu znika nam cały szereg funkcjonalności portalu, np. dostęp do artykułów, orzeczeń i forum. Logiczne byłoby coś odwrotnego, iż zalogowanie zwiększa liczbę funkcjonalności. Po zalogowaniu otrzymujemy dostęp do generatorów, ale dlaczego znika dostęp do innych materiałów? Tego nie wiadomo; 5/ w tym miejscu arkusza oceny oceniana jest łatwość

				korzystania z produktu. Trudno jednak nie zauważyć aspektu pobocznego, jak to, iż odbiorca z województwa zachodniopomorskiego, aby skontaktować się osobiście z personelem projektu musi jechać do Poznania, gdyż tylko taki adres widnieje na stronie projektu i portalu;
Możliwości zastosowania przez użytkowników (prawne, organizacyjne)	0,10	3	0,30	Istotą produktu finalnego jest platforma internetowa. Istota jej funkcjonowania nie powinna wpływać na jakiegokolwiek ograniczenia prawne i organizacyjne, jednak opiniujący chciałby zwrócić uwagę na kilka aspektów: 1/ niejasna jest kwestia dostępności produktu po zakończeniu projektu. Zapisy, szczególnie w Opisie produktu finalnego, sprowadzają się jedynie do jej funkcjonowania na platformie www.sciencenetwork.eu, pomijając kwestie przekazania do IP kodów i możliwości uruchomienia platformy przez dowolnego innego użytkownika, który otrzyma licencję z IP; 2/ obawy natury prawnej i finansowej mogą dotyczyć również kwestii umieszczenia platformy wyłącznie na stronie www.sciencenetwork.eu – przecież ktoś jest zapewne jedynym właścicielem tej domeny, a zatem należałoby nazwę platformy traktować jedynie jako nazwę własną sciencenetwork.eu bez odnoszenia jej do konkretnej domeny, co pozwoli na korzystanie z niej przez innych użytkowników w ramach dowolnie innej domeny; 3/ jednym z elementów produktu są artykuły analityczne dotyczące komercjalizacji wyników badań naukowych i transferu technologii. Jednak bardzo niepokojącą kwestią jest brak informacji o autorach poszczególnych opracowań, dacie ich powstania, ewentualnym źródle i prawach autorskich do tych artykułów; 4/ Komercjalizacja wiedzy to proces, w którym aspekt prawny jest równie ważny jak finansowy – zatem krytycznie należy ocenić brak jasnych informacji przy wszystkich generatorach umieszczonych na platformie oraz przy artykułach – na jaki stan prawny są one aktualne; Powyższe uwagi nie pozwalają na wysoką ocenę w tym punkcie arkusza.
Efektywność (nakłady do rezultatów) wprowadzenia rozwiązania	0,15	1	0,15	Ocena efektywności ekonomicznej produktu finalnego jest krytyczna nie tyle z powodu wysokich kosztów wdrożenia, gdyż są one stosunkowo niskie, ale z powodu braku skuteczności produktu co zostało omówione wyżej. Dodatkowym „cieniem” na ocenę efektywności ekonomicznej produktu kładzie się kwestia opisana w punkcie V „Administracja portalem”, gdzie Realizator wskazuje na koszt 4400 zł miesięcznie za m.in. „obsługę informatyczną portalu

				(umieszczanie aktualności, orzeczeń) oraz obsługa portalu pod względem merytorycznym (aktualizowanie treści poszczególnych zakładek na stronie, aktualizowanie narzędzi – dostosowywanie ich do zmieniających się realiów prawnych (...)). W świetle zarzutów postawionych produktowi wyżej (punkt „skuteczność”) owe stwierdzenia są w dużej mierze bez pokrycia, gdyż zauważalny jest brak administratora, który czuwałby na aktualizacją portalu.
Innowacyjność rozwiązania	0,10	2	0,20	W świetle wyżej przedstawionych uwag ocena innowacyjności produktu jest bardzo trudna. Warto zauważyć, iż produkt ma potencjał innowacyjny i to zarówno w wymiarze formy wsparcia (narzędzia on-line), jaki i w wymiarze problemu (niski poziom komercjalizacji wiedzy w województwie zachodniopomorskim i w całej Polsce). To czynniki, które zapewne sprzyjały decyzji o realizacji projektu. Jednak, chyba zabrakło determinacji, aby produkt zdołał odpowiedzieć na zdiagnozowane problemy. W tym świetle ocena i w tym punkcie nie może być wysoka, choć co trzeba podkreślić, Realizator dobrze zaplanował produkt z punktu widzenia jego innowacyjności, niestety efekt końcowy jest niesatysfakcjonujący.
RAZEM (maksymalnie 5 punktów)	1,00	----- --	1,85	

Opinia na temat zmian wprowadzanych przez beneficjenta w zakresie strategii upowszechniania i włączania do głównego nurtu polityki oraz ewentualne rekomendacje w tym zakresie:

Realizator nie proponuje żadnych zmian w strategii upowszechniania i włączania, tym nie mniej, zdaniem opiniującego nie powinno się dopuścić produktu finalnego do tej fazy projektu bez zapewnienia kompletności poszczególnych narzędzi (braki narzędzi na portalu, brak Podręcznika) – tym bardziej, iż Realizator uniemożliwił ich weryfikację na etapie walidacji produktu finalnego. Innym aspektem, omówionym niżej jest brak kompletnego Raportu końcowego z ewaluacji zewnętrznej produktu, co szerzej zostanie omówione w podsumowaniu oceny. Powyższe uwagi są niezależne od konkluzji końcowej z oceny, która prowadzi do niewalidowania produktu finalnego.

Komentarz i rekomendacje eksperta¹:

Projektodawca przedstawił opis produktu finalnego projektu innowacyjnego według schematu zgodnego z załącznikiem nr 14 (*Minimalny wzór opisu produktu finalnego projektu*)

¹ W przypadku rekomendowania odrzucenia opisu produktu finalnego i braku jego walidacji komentarz powinien zawierać uzasadnienie takiej propozycji z odniesieniem do tych elementów arkusza oceny, które zaważyły na negatywnej decyzji.

innowacyjnego testującego wraz z instrukcją) do Zasad dokonywania wyboru projektów ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki i Wytocznych w zakresie wdrażania projektów innowacyjnych i współpracy ponadnarodowej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Do opisu produktu finalnego zostały dołączone załączniki, których nazwy są częściowo niezgodne z informacją zawartą w punkcie IX Opisu produktu finalnego:

- 1/ "Szczegółowy opis funkcjonalności portalu ZPTT"
- 2/ "Raport z testowania produktu finalnego", Paweł Chmielowski, 2014
- 3/ "Raport z badań rynku i testowania produktu finalnego", Paweł Chmielowski, 2014
- 4/ Artykuły - 16 sztuk

Na wstępie podsumowania z oceny, opiniujący chce zwrócić uwagę na zupełnie odrębną kwestię w obliczu przedstawionej wyżej oceny, jaką jest brak pełnego Raportu końcowego z ewaluacji zewnętrznej produktu finalnego. Sprawa ta zasługuje na szersze wyjaśnienie w tym miejscu arkusza oceny.

Załączone do walidowanych materiałów dwa raporty powinny stanowić punkt wyjścia do sporządzenia Raportu końcowego z ewaluacji zewnętrznej produktu finalnego.

Zidentyfikowano 2 opracowania:

- 1/ "Raport z testowania produktu finalnego", Paweł Chmielowski, 2014
- 2/ "Raport z badań rynku i testowania produktu finalnego", Paweł Chmielowski, 2014

Jakie wnioski nasuwają się po zapoznaniu się z ww. raportami? Zasadniczy wniosek to taki, iż w przedstawionym do walidacji materiale brak jest PEŁNEGO RAPORTU KOŃCOWEGO Z EWALUACJI ZEWNĘTRZNEJ PRODUKTU FINALNEGO.

Dostarczono 2 raporty, które w odniesieniu do testowania są ... takie same. Otóż raport pod numerem 2 w swojej treści zawiera w sobie treść raportu spod numeru 1. Różnice są kompletnie nieistotne i sprowadzają się do nieco zmienionych wstępów i drobnych zmian w składzie komputerowym (nieco inaczej zaznaczone akapity, pogrubiona czcionka w kilku miejscach). Jaki był cel Realizatora, aby w dwóch dokumentach załączać taką samą treść? Nie wiadomo. Być może jest to po prostu zwyczajny błąd Realizatora i przez pomyłkę załączył dwa takie same raporty zamiast drugiego, którym powinien być raport końcowy z ewaluacji zewnętrznej - taka możliwość nasuwa wobec faktu, iż wykaz załączników na końcu opisu produktu finalnego pod numerem 3 zawiera dokument pt.: "Raport z ewaluacji zewnętrznej projektu", a takiego dokumentu w rzeczy samej nie ma. Zamiast tego mamy dwa raporty z testowania produktu finalnego (załącznik nr 2 według opisu produktu finalnego). Tak więc Realizator wyraźnie sugeruje istnienie raportu końcowego z ewaluacji zewnętrznej, jako innego raportu od Raportu z testowania produktu finalnego. Oczywiście nie zmienia to faktu, iż Raportu z ewaluacji nie dostarczono na etapie walidacji produktu finalnego.

Gdyby jednak Realizator uznał, iż jednak jeden z tych raportów jest raportem z ewaluacji zewnętrznej (bez znaczenia który, gdyż oba są takie same) to należy nie zgodzić się z takim twierdzeniem, gdyż raport z ewaluacji zewnętrznej winien JEDNOZANECZNIE odnosić się do obowiązujących kryteriów ewaluacji. W ewaluacji stosuje się jasno sprecyzowane kryteria oceny o charakterze WARTOŚCIUJĄCYM:

TRAFNOŚCI

EFEKTYWNOŚCI

SKUTECZNOŚCI

UŻYTECZNOŚCI

TRWAŁOŚCI

Z punktu widzenia istoty walidacji produktu finalnego, ważne jest, aby owe kryteria odnieść przede wszystkim do PRODUKTU FINALNEGO, w drugiej zaś kolejności do projektu (można założyć, iż ewaluacja projektu może trwać nawet po walidacji). Załączony materiał to relacja z wywiadów, która zawiera opinie uczestników badania i w zasadzie nic ponad to. Materiał jest oczywiście ciekawy i powinien stanowić podstawę do wnioskowania z punktu widzenia kryteriów wymienionych wyżej. Jednak tego typu konkluzji brak w tym raporcie (raportach). Co ciekawe, duża część uwag zgłaszanych przez uczestników badania pokrywa się z uwagami opiniującego, choć konkluzja końcowa jest inna. Zdaniem autora opracowania *"(...) model jest gotowy do wdrożenia (...) jedynie kilka elementów wymaga udoskonalenia"* (strona 117 raportu nr 2). Szkoda, iż Realizator tych uwag nie uwzględnił, być może w zasadniczy sposób zmieniłoby to niniejszą ocenę. Zdaniem opiniującego zgłaszane uwagi na etapie badania, w świetle opinii przedłożonej w niniejszym arkuszu nie pozwalają na wnioskowanie o walidacji produktu finalnego. Innymi słowy nie można stwierdzić:

- jaka jest OPINIA EWALUATORA ZEWNĘTRZNEGO na temat trafności doboru produktu do zidentyfikowanych problemów,
- jaka jest OPINIA EWALUATORA ZEWNĘTRZNEGO na temat efektywności zaproponowanego modelu dla instytucji zajmujących się transferem technologii i przedsiębiorców,
- jaka jest OPINIA EWALUATORA ZEWNĘTRZNEGO na temat skuteczności produktu finalnego,
- jaka jest OPINIA EWALUATORA ZEWNĘTRZNEGO na temat użyteczności produktu finalnego,
- jaka jest OPINIA EWALUATORA ZEWNĘTRZNEGO na temat trwałości zaproponowanego produktu finalnego.

Raport ewaluacyjny, jako pewne minimum winien zawierać:

- opis przedmiotu ewaluacji (materiały w zasadzie pomijają nawet pojęcie ewaluacji),
- kryteria oceny (brak w materiałach),
- pytania ewaluacyjne (brak w materiałach), których nie należy mylić z pytaniami z wywiadów i ankiet,
- opis zastosowanych metod badawczych – jest w odniesieniu do wywiadów,
- sposób prezentacji wyników (wynik z wywiadów zaprezentowano poprawnie)
- wnioski i rekomendacje (brak w materiałach poza konkluzją końcową ze strony 117 raportu nr 2).

Dla porządku należy zauważyć iż opracowanie nr 2 poza powtórzoną treścią dotyczącą badań z testowania zawiera szereg bardzo ciekawych informacji o istocie transferu technologii.

Opracowanie z merytorycznego punktu widzenia jest bardzo ciekawe i dobrze opracowane. Inną sprawą jest to dlaczego opracowanie ewidentnie merytoryczne powierzono ewaluatorowi zewnętrznemu, gdyby przyjąć iż zdaniem Realizatora opracowanie to jest raportem z ewaluacji? Ewaluator winien raczej oceniać, a nie tworzyć opracowania merytoryczne. Nawet ta uwaga potwierdza, iż prawdopodobnie raport z ewaluacji jest zawarty w innym opracowaniu, ale nie dostarczonym na etapie walidacji.

Należy podkreślić, iż przedmiotem oceny eksperta jest produkt finalny w takim kształcie, jaki został mu dostarczony. W interesie Realizatora projektu leży zatem dostarczenie takich

dokumentów, które pozwolą na pełną ocenę przed posiedzeniem RST. Stąd często stosowaną praktyką jest dostarczanie produktu wraz z różnego rodzaju opiniami, czy rekomendacjami. Nie jest to oczywiście żaden obowiązek, ale pomaga w podjęciu decyzji przez eksperta, członków RST, IP i wreszcie niewątpliwie pomaga na etapie upowszechniania i włączania produktu. Jednak całkowicie inaczej jest w przypadku ewaluacji zewnętrznej. Jest to obowiązkowy element realizacji projektu innowacyjnego testującego. Elementem analizy rzeczywistych efektów testowanego produktu jest ewaluacja zewnętrzna produktu i wieńczący ją raport (*Etapy realizacji projektu innowacyjnego testującego – zalecenia Krajowej Instytucji Wspomagającej, Warszawa, luty 2012, KIW*). Jednak wyłącznie w kompetencji RST i IP pozostaje odpowiedź na pytanie, czy można z proceduralnego punktu widzenia walidować produkt finalny, dla którego nie zakończono ewaluacji zewnętrznej? Opierając się na logice etapowości projektów innowacyjnych testujących, zdaniem opiniującego - nie. Sprawa ta może być jednak rozwiązana na wiele sposobów, w dużej mierze zależnych od stanowiska samego Realizatora i z tego powodu próba rozstrzygnięcia tej kwestii przed posiedzeniem RST jest bezzasadna.

Przedmiotem niniejszej oceny nie jest jednak ocena przebiegu projektu, a produkt finalny. Zatem niniejsza ocena odnosi się do produktu i została dokonana na podstawie dostarczonych materiałów.

Ocena produktu finalnego jest krytyczna. Zdaniem opiniującego, zarzuty przedstawione w części tabelarycznej uzasadniają rekomendację do niezwalidowania produktu finalnego. Produkt finalny jest przede wszystkim niekompletny, brakuje narzędzi (Podręcznik), a zasadniczy produkt jakim jest portal jest pozbawiony pewnych funkcjonalności, które są dopiero w budowie, albo znajdują się w szczałkowej fazie wykonania (pytania i odpowiedzi, forum, zapytania). Niezależnie od tego wskazano wyżej na szereg braków i słabości produktu, w szczególności odnoszących się do skuteczności produktu finalnego. Niestety i inne aspekty podlegające ocenie produktu nie wyglądają lepiej. Produkt ma wady, które nie ułatwiają korzystania z niego, istnieją poważne wątpliwości prawne co do zasadniczych aspektów produktu. Na ocenę efektywności ekonomicznej wpływ ma przede wszystkim ocena skuteczności produktu. W ogólnej ocenie produktu trzeba przypomnieć, iż produkt dość późno wchodzi na rynek, przez to potrzeba jego wdrożenia nie jest wysoka, a i to zapewne wpłynęło na bardzo niskie zainteresowanie produktem (brak zapytań, brak forum). Wobec powyższego, opiniujący chciałby powtórzyć ostatnie zdanie z części tabelarycznej oceny: „Realizator dobrze zaplanował produkt z punktu widzenia jego innowacyjności, niestety efekt końcowy jest niesatysfakcjonujący”.

Niska ocena punktowa (1,85 na 5 możliwych punktów) potwierdza ogólny wniosek z oceny.

REKOMENDACJE

W przypadku pozytywnej walidacji produktu finalnego przez RST/IP, zdaniem opiniującego, przed etapem upowszechniania i włączania należałoby uwzględnić następujące zmiany i uzupełnienia w produkcie finalnym:

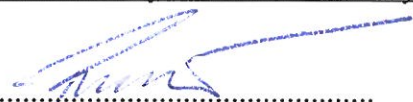
1. Opracować i dostarczyć „Podręcznik” zgodnie z deklaracją w punkcie V OPF i informacją na stronie www.sciencenetwork.eu. Kwestia oceny merytorycznej tego narzędzia spoczęłaby na IP;
2. W zakładce „orzeczenia” uzupełnić orzecznictwo na tematy dotyczące transferu technologii, według stanu na dzień bieżący lub najpóźniej na koniec 2014 roku;
3. Dostosować treść i informacje dotyczące generatorów umów i regulaminów o stan prawny na dzień wprowadzania poprawek lub najpóźniej na dzień 31.12.2014 roku;

4. Uzupełnić brakujące funkcjonalności portalu internetowego;
5. Zadeklarować przekazanie wszystkich kodów do produktu informatycznego;
6. Wskazać autorów artykułów cytowanych na portalu wraz z odniesieniem do praw autorskich;
7. Dostarczyć raport końcowy z ewaluacji zewnętrznej produktu finalnego;
8. Dostarczyć Opis produktu finalnego wraz z załącznikami zgodnymi z wymienionymi w punkcie IX Opisu produktu finalnego.

Rekomendacja:

- ~~– uznać produkt finalny za zwalidowany,~~
- uznać produkt finalny za niezwalidowany.

Podpis

.....

Objaśnienia do kryteriów:

Zgodność produktu z założeniami zawartymi w strategii

Weryfikacji i ocenie podlega to, jak dalece przedstawiony produkt spełnia założenia zawarte w strategii. Produkt nie musi być identyczny jak opisany w strategii, ponieważ okres testowania i oceny produktu mógł wpłynąć na jego skorygowanie. Musi jednak nadal służyć celowi wskazanemu w strategii i dotyczyć wskazanych w strategii grup docelowych.

Skuteczność produktu (korzyści dla grup docelowych)

Ocenie podlega zakładana (szacowana) skuteczność produktu wobec opisanych we wniosku i doprecyzowanych w strategii problemów grup docelowych – jak dalece produkt ma szansę sprzyjać rozwiązywaniu tych problemów, w jaki sposób będzie wywierał wpływ na sytuację grup docelowych.

Aktualność potrzeby wprowadzenia produktu

Od momentu złożenia wniosku i rozpoczęcia realizacji projektu do momentu dokonywania walidacji upłynie wiele czasu – od 2 do 3 lat. Może się więc okazać, że potrzeba zidentyfikowana w diagnozie wstępnej i potwierdzona w ramach badań przeprowadzonych w I etapie projektu zniknie – zmieni się sytuacja, ktoś inny wprowadzi skuteczne rozwiązanie itp. Ocenie podlega aktualność potrzeby będącej punktem wyjścia dla projektu oraz potencjalna niezbędność produktu.

Stopień skomplikowania produktu (łatwość zastosowania wypracowanych narzędzi)

Im produkt jest łatwiejszy w stosowaniu, tym ocena będzie wyższa. Łatwość zastosowania produktu oznacza, że nie ma konieczności prowadzenia wielu specyficznych działań związanych z jego wdrożeniem, wymagających dużej skali długotrwałych szkoleń i innych przygotowań użytkowników. Za szczególnie łatwy w zastosowaniu można uznać taki produkt, który użytkownik może zastosować samodzielnie, bez szkoleń i instruktażu, wyłącznie na podstawie opisu stosowania. Tym samym ocenie podlega też jakość instrukcji stosowania produktu oraz jakość materiałów składających się na produkt (metodologie, podręczniki itp.).

To kryterium nie dotyczy kwestii związanych z ewentualnymi zmianami prawnymi i organizacyjnymi, niezbędnymi do wdrożenia produktu, które oceniane są osobno.

Możliwości zastosowania przez użytkowników (prawne, organizacyjne)

W tym kryterium ocenie podlegają skala zmian prawnych i/lub organizacyjnych, niezbędnych do wdrożenia produktu oraz szanse na ich dokonanie w krótkim okresie. Im większa skala zmian, tym ocena musi być niższa.

Efektywność wprowadzenia rozwiązania (stosunek nakładów do rezultatów)

Kryterium dotyczy szacunkowych kosztów związanych z wprowadzeniem do praktyki proponowanych rozwiązań oraz z ich stosowaniem w stosunku do zakładanych efektów stosowania produktu. Im koszty są wyższe, tym niższa jest ocena.

Innowacyjność rozwiązania

Kryterium dotyczy stopnia innowacyjności proponowanego rozwiązania – jeśli dotyczy ono obszaru/grupy/problemu, którym nikt inny się nie zajmuje, w którym jak dotąd nie działają żadne instrumenty – wówczas ocena będzie wyższa niż w sytuacji, gdy produkt dotyczy kwestii co prawda aktualnych, ale wokół których podejmowane są liczne inicjatywy usprawniające.