

Metodologija ocenjevanja projekta (PAM)

- merila in opredelitve -

št.	Osnovna merila Pritrdilni odgovor na ta 4 navedena merila je absolutni pogoj za nadaljnjo oceno in pridobitev oznake EUREKA	da/ne
B.0.1	<i>Ali ima projekt civilni namen?</i>	
B.0.2	<i>Ali pri projektu sodeluje več kot en član EUREKE?</i>	
B.0.3	<i>Je projekt usmerjen v proizvod, postopek ali storitev?</i>	
B.0.4	<i>Ali projekt predstavlja sodelovanje v obliki posebnega projekta?</i>	

1 C.1.1	Finančna sposobnost partnerjev v konzorciju	Vsak od partnerjev je izkazal finančno sposobnost za sodelovanje.	do 10	(lestvica)
		Pričakuje se, da bo vsak od partnerjev v kratkem finančno sposoben sodelovati v projektu.	do 5	
		Verjetno eden ali več partnerjev ni sposobnih financirati svojega sodelovanja.	0	
2 C.1.2	Formalni sporazum med partnerji	Sklenjen je formalni sporazum o sodelovanju, ki ureja vse obveznosti in pravice vsakega posameznega partnerja ter zajema tudi izvedbo in koriščenje projekta.	do 10	(lestvica)
		Partnerji so dosegli dogovor o glavnih pravicah in obveznostih, vendar pa nekatera ključna vprašanja (npr. IPR) ostajajo še nerešena.	do 5	
		Obveznosti in pravice v partnerstvu niso urejene.	0	
3 B.1.1	Stopnja uravnoteženosti partnerjev v projektu	Vsi partnerji imajo ključne, komplementarne kvalifikacije in strateški ali poslovni interes, da bi uresničili projekt in dosegli rezultate.	do 10	(lestvica)
		Partnerji imajo sprejemljive kvalifikacije za doseg ciljev projekta, vendar pa so pri udeležencih možne tudi izboljšave.	do 5	
		Partnerstvu na splošno manjka zadostna strokovnost za izvedbo projekta. Obstaja tveganje nasprotujočih si ciljev.	0	
4 B.1.2	Dodana vrednost zaradi skupnega sodelovanja v projektu	Partnerstvo ustvarja močno sinergijo in občutno dopolnjuje usposobljenost vsakega izmed partnerjev. Možna je široka izmenjava znanja med partnerji.	do 10	(lestvica)
		Partnerstvo ustvarja določeno stopnjo sinergije in vsaj nekateri partnerji bi naj izpopolnili svojo usposobljenost.	do 5	
		Partnerstvo ne bo ustvarilo sinergije in ni izglede za izmenjavo znanja /dodatne usposobitve.	0	

5 B.1.3	Tehnološka sposobnost partnerjev	Vsak od partnerjev ima dovolj usposobljenega tehničnega osebja, ki je na razpolago za projekt. Vsi partnerji imajo preverjene sisteme in zmogljivosti.	do 10	(lestvica)
		Vsak od partnerjev ima široko usposobljeno osebje, ki je na razpolago za projekt, vendar pa bo morda potrebno najemati tudi podizvajalce. Partnerji imajo ustrezne sisteme in zmogljivosti.	do5	
		Usposobljenost osebja in/ali sistemi in zmogljivosti niso primerni.	0	
6 B.1.4	Upravljalvska sposobnost partnerjev	Vodja projekta z dokazanimi referencami bo vodil projekt. Celotno partnerstvo ima precejšnje upravljalvske / koordinacijske sposobnosti.	do 10	(lestvica)
		V partnerstvu obstajajo ustrezne izkušnje na področju vodenja projektov, vendar pa so skupne upravljalvske zmogljivosti omejene. Vsaj en partner ima upravljalvske sposobnosti za koriščenje rezultatov.	do5	
		Vodja skupnega projekta nima pomembnih referenc ali izkušenj. Partnerstvo nima skupne koordinacijske strukture.	0	
7 B.2.1	Metodologija in planiranje projekta	Metodologija je natančno opisana in vsi ključni vidiki načrtovanja projekta so bili upoštevani.	do 10	(lestvica)
		Okvirno je opisana zadovoljiva metodologija, niso pa bili striktno prikazani vsi vidiki. Organizacija projekta, razčlenitev stroškov in virov glede na stopnjo dejavnosti, analiza trga ter predvidevanja in tveganja so sicer zajeti v načrtovanju, vendar ne v zadostni meri. Pomisleki glede koriščenja in marketinga so ustrezni in kaže, da bi se utegnili med projektom še okrepiti.	do5	
		Metodologija je nedosledna, in/ali nerealna in/ali nepopolna.	0	
8 B.2.2	Mejniki terminskega plana in jasno opredeljeni cilji projekta	Ustrezne faze in končni rezultati so jasno določeni in realistični, z razpoložljivimi količinskimi kazalniki pa se bo dalo v celoti oceniti napredovanje projekta.	do 10	(lestvica)
		Faze, končni rezultati in časovni razpored so zajeti, vendar pa so nekateri vidiki vprašljivi (stvarnost, jasnost itd.). Napredovanje projekta je sledljivo, vendar le na splošni ravni.	do5	
		V predlogu manjkajo faze in končni rezultati oz. so ti glede na omejitev partnerstva nedosegljivi.	0	
9 B.2.3	Finančna konstrukcija projekta	Podana je pregledna razčlenitev proračuna z jasnim prikazom lastnega in zunanega financiranja. Proračun je povsem skladen z dejavnostmi projekta in dodeljenimi sredstvi.	do 10	(lestvica)
		Proračun ni povsem skladen z dejavnostmi projekta in dodeljenimi sredstvi. Lastni finančni prispevek partnerjev in kakršno koli zunanje financiranje niso še povsem zagotovljeni, vendar so v času izvajanja projekta zelo verjetni.	do5	
		Razčlenitev projektnega proračuna in financiranja ni bila podana.	0	

10 B.2.4	Finančna soudeležba partnerjev v projektu	Vsi partnerji s svojim pomembnim finančnim prispevkom, overjenim s podpisom, potrjujejo obstoj finančnih virov in resnično zavezanost.	do 10	(lestvica)
		Nekateri partnerji s svojim lastnim finančnim prispevkom še niso povsem dokazali ustreznih finančnih virov in/ali resnične zavezanosti, vendar je oboje zelo verjetno.	do 5	
		Eden ali več partnerjev ne dokazuje svoje finančne zavezanosti in/ali finančna simetrija v celoti manjka.	0	
11 T.1.1	Stopnja tehnološke zahtevnosti projekta	Zadevna tehnologija predstavlja možen preboj v novi tehnologiji in potencialno velik vpliv. Tehnološko tveganje je veliko, vendar pa so med partnerji projekta vrhunski strokovnjaki za zadevno tehnološko področje.	do 10	(lestvica)
		Zadevna tehnologija predstavlja zrelo tehnologijo, ki lahko ima velik ali zmeren vpliv na industrijo. Tehnološko tveganje je zmerno. Nekateri udeleženci imajo dokazane izkušnje na zadevnem tehnološkem področju. Projekt lahko nadalje razvija že obstoječe tehnologije, kjer so potrebne raziskave in razvoj za uporabo v novih sektorjih industrije.	do 5	
		Zadevna tehnologija predstavlja osnovno (staro) tehnologijo, ki nima nobenega ali pa ima le majhen razvojni vpliv na industrijo. Tehnološko tveganje je majhno ali ga sploh ni. Splošna izvedba tehnologije je dobro poznana.	0	
12 T.1.2	Predviden tehnološki napredek projekta	Tehnološki dosežki predstavljajo pomembne preskoke in popolnoma nove rešitve. Dosežki pomenijo osnovo za nove industrije ali uvedbo spremembe v sedanji infrastrukturi. Uporaba rezultatov projekta naj bi dosegala meje zadevnega tehnološkega področja.	do 10	(lestvica)
		Tehnološki dosežki predstavljajo omejen napredek glede na sedanje stanje razvoja. Doseženi rezultati projekta omogočajo partnerjem, da izboljšajo svojo tehnologijo in tako ohranijo svoj status na zadevnem tehnološkem področju.	do 5	
		Tehnološki dosežki bodo predstavljali le neznamenit prispevek na zadevnem področju in/ali noben udeleženec ne bo izboljšal tehnološkega statusa.	0	
13 T.2.1	Stopnja inovativnosti projekta	Inovacija temelji na najnovejših raziskovalnih rezultatih in tehnoloških dosežkih, je radikalno nova in boljša od primerljivih rešitev. Verjetno se bodo razvile nove ali precej izboljšane industrije.	do 10	(lestvica)
		Inovacija naj bi imela za rezultat proizvod, postopek ali storitev, ki je boljša od primerljive rešitve in prinaša opazen razvoj v obstoječo industrijo ali ustvarja manjše nove niše.	do 5	
		Ni verjetno, da bi inovacija privedla do novega ali bistveno izboljšanega proizvoda, postopka ali storitve.	0	

14 T.2.2	Geografski /sektorski učinek	Pričakovati je, da bodo učinki projekta (s strani enega ali več partnerjev) vidni na svetovnem trgu.	do 10	(lestvica)
		Nastali proizvod, postopek ali storitev so novi, vendar so uporabni le v omejenem številu držav.	do5	
		Ni izgledov, da bi tržna uporabnost proizvoda, postopka ali storitve presegla lokalno raven.	0	
15 M.1.1	Velikost potencialnega trga za partnerje	Proizvod, postopek ali storitev ima potencialno zelo velik in rastoč trg s kratkoročno le omejeno konkurenco. To vključuje prevlado na globalnem nišnem trgu.	do 10	(lestvica)
		Ta proizvod, postopek ali storitev ima zmerne kratkoročne ali srednjeročne tržne možnosti, vendar se trg kasneje ne bo razširil in/ali je odprt za konkurenco.	do5	
		Malo verjetno je, da bi za proizvod, postopek ali storitev obstajalo donosno tržišče.	0	
16 M.1.2	Dostop do trga in potencialni riziki projekta	Partnerji pri projektu so že prisotni na zadevnem svetovnem trgu oz. so sposobni prodreti nanj. Ovire za dostop na trg so jasno opredeljene in uvedeni so bili posebni ukrepi za zmanjšanje tveganja. Partnerji-koristniki projekta imajo možnost, da se na trgu pojavijo prvi.	do 10	(lestvica)
		Partnerji v projektu lahko dostopajo do trgov le v omejenem številu držav. Ugotovljene so bile nekatere tržne ovire in uvedeni nekateri posebni ukrepi za zmanjšanje tveganja. Konkurenca lahko sočasno pošlje na trg podoben proizvod.	do5	
		Izgledi za dostop na trg so omejeni.	0	
17 M.1.3	Povračilo investicije glede na vložek v projekt	Obseg potencialnega in realističnega trga za proizvod, postopek ali storitev je tolikšen, da se partnerjem-koristnikom projekta obeta zelo visoka stopnja donosnosti naložb.	do 10	(lestvica)
		Obseg potencialnega in realističnega trga za proizvod, postopek ali storitev je tolikšen, da kaže na povprečno donosnost vsaj za enega partnerja, vendar pa bi imeli posredno komercialno korist tudi drugi partnerji v projektu.	do5	
		Ni verjetno, da bi bilo koriščenje proizvoda, postopka ali storitve donosno.	0	
18 M.2.1	Strateška pomembnost projekta za partnerje	Kratkoročni dosežki projekta naj bi zagotovili dolgotrajno konkurenčno pozicijo v svetovnem merilu enemu ali več partnerjem na vitalno pomembnem strateškem poslovnem področju. Dosežki podpirajo konkurenčnosti obstoječih ključnih proizvodov ali novih pripadajočih proizvodov. Dejavnosti projekta omogočajo dostop do pomembnega sodelovanja v vrednostni verigi.	do 10	(lestvica)
		Kratkoročni dosežki projekta naj bi povečali konkurenčnost enega ali več partnerjev na strateškem poslovnem področju. Dosežki do določene mere podpirajo prodajo obstoječih proizvodov ali tvorijo osnovo za podaljšanje skupnega ciklusa njihove uporabnosti. Projekt bo nekaterim partnerjem odprl nove možnosti v vrednostni verigi.	do5	
		Rezultati projekta bodo imeli le neznamenit vpliv na konkurenčno pozicijo partnerjev.	0	

19 M.2.2	Povečana sposobnost in prepoznavnost zaradi projekta	Vsi udeleženci iz projekta črpajo opredmetene kot tudi neopredmetene rezultate, ki so poleg dosežkov projekta ključnega pomena, saj izboljšujejo usposobljenost, konkurenčnost in dobro voljo.	do 10	(lestvica)
		Pričakuje se, da bo projekt dal nekaj opredmetenih kot tudi neopredmetenih rezultatov, ki so poleg dosežkov projekta pomembni za večino udeležencev, saj naj bi po pričakovanju privedli do izboljšanja usposobljenosti in konkurenčnosti. Vsaj enemu od partnerjev bo izboljšana podoba v odnosu do pomembnih deležnikov koristila.	do 5	
		Malo verjetno je, da bi projekt poleg glavnih dosežkov projekta privedel do kakšnih opredmetenih ali neopredmetenih rezultatov.	0	