

Рекомендації щодо пошуку партнерів для міжнародних науково-технологічних проєктів

Знаходження хорошого партнера є чи не найбільшою проблемою апліканта-початківця.

Якості Ідеального Партнера: генерує ідею заявки (інноваційну, що відповідає пріоритетам Європейської Комісії); пише успішні заявки; володіє високими дослідницькими компетенціями та доброю репутацією; є активним учасником мережевої роботи на європейському рівні; якісно та вчасно виконує роботу.

Участь у проєкті повинна бути продуманою з огляду на власну організацію: вартість та вигода такої участі. Тому перед початком пошуку партнера доцільно усвідомити потреби та причини участі Вашої організації. Це дозволить оцінити підходить потенційний партнер чи ні. Більше того, варто: чітко визначити сферу діяльності Вашої організації, для розширення якої Ви будете шукати партнера; визначити теми, проблеми, що можуть лягти в основу проєктної заявки та стосовно яких Ваша організація має певний досвід; критично оцінити свої можливі дії, завдання в проєкті, консорціумі; визначити та підготувати персонал, який буде брати участь у підготовці проєктної заявки.; доцільно бути активними під час усіх семінарів, тренінгів, зустрічей, де Ви берете участь, не «приховувати» досвід організації, яку представляєте та власний досвід. Використовуйте роздатковий, рекламний матеріал Вашої організації (наприклад, за таким зразком: http://www.stcu.int/documents/download/TPF_Example.pdf).

Використовуйте особисті контакти. Відвідуйте заходи, організовані іншими організаціями (бажано зробити презентацію, так Вас швидше «побачать»). Після вищезгаданих заходів можна робити невеликі розсилки з описом досвіду Вашої організації. Обов'язково вказуючи контактні дані, веб-сторінки і т.д. Треба бути готовим до праці, яка не обов'язково буде оплаченою, так як немає гарантій виграшу гранту. Впевнитися, що потенційний партнер володіє досвідом, що необхідний даному проєкту і він не внесе дисбалансу при розподілі задач та бюджету.

Ознайомсь з попередніми та теперішніми пріоритетами ЄС в певній галузі (наприклад, ІКТ): слідкуйте за оголошеннями, підпишіться на розсилку новин, журналів і ін. (http://cordis.europa.eu/themes/home_en.html, http://cordis.europa.eu/fp7/wp-2009_en.html, http://ec.europa.eu/research/research-eu/index_en.html, http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/userregistration.cfm?nextStep=userprofile.cfm)

Перегляньте проєкти у вибраній Вами сфері у базі даних **CORDIS**:

(<http://cordis.europa.eu/search/index.cfm?fuseaction=proj.advSearch>, http://cordis.europa.eu/fp7/projects_en.html, <http://cordis.europa.eu/fp6/projects.htm>)

Середній рівень успіху всіх заявок в 7РП (напрямок ІКТ) становить 15-20%. Шанси зростають, якщо знайти ключових партнерів, які активно брали б участь в написанні заявки (наприклад, написанні окремих частин проєктної заявки).

Участь в консорціумі відомих ЄС організацій з великим досвідом мережевої роботи є дуже важливою, особливо на початку участі в дослідницьких програмах, які фінансуються ЄС. Таких партнерів досить нелегко зацікавити своїм консорціумом, вони вимогливі і часто не допомагають у підготовці проєктної заявки. Але їх участь може суттєво збільшити шанси на успіх, оскільки їх досвід та кваліфікація посилять консорціум і заявка матиме більше шансів отримати високу оцінку по критерію «Якість консорціуму», а також позитивно вплине на оцінювачів заявки.

Рекомендований список для оцінювання та вибору потенційного партнера:

- *досвід та кваліфікація* • *тип організації* • *основна область діяльності та географія* (наприклад, організація, яка має представництва в кількох країнах, зможе забезпечити ширше поширення інформації та результатів проєкту)
- *розмір організації, її ресурси та життєздатність* (наприклад, малій компанії з невеликим оборотом буде важко виконувати важливу роль у проєкті, фінансово слабкий партнер може створити проблеми під час виконання проєкту..)
- *репутація та рівень співпраці з іншими організаціями та з ЄС.*

Переваги участі у 7РП: Всі партнери впливають на кінцевий результат проєкту та мають користь з результатів. Збільшення компетенції, досвіду Розширення кола знайомих-науковців, іноземних партнерів Посилення співпраці на міжнародному рівні

Потенційні джерела інформації для пошуку партнерів

1. Особисті контакти (клієнти, ділові партнери, контакти колег і т.д)

2. Служба «ICT Results», метою якої є пошук організацій, які вже брали участь в 6РП/7РП (<http://cordis.europa.eu/ictresults>)

3. Базы даних CORDIS для пошуку партнерів (<http://cordis.europa.eu/partners-service/>, http://cordis.europa.eu/fp7/partners_en.html), а також ІКТ проєктів 6РП/7РП (<http://cordis.europa.eu/search/index.cfm?fuseaction=proj.advSearch>)

4. Базы даних чи інші інструменти для пошуку партнерів, створені в рамках спеціальних проєктів, що фінансуються ЄС, наприклад, EECA competence platform www.eeca-ict.eu/index.php/competence (створена в рамках проєктів SCUBE-ICT, EXTEND та ISTOK-SOYUZ) і проєкт IDEAL-IST (www.ideal-ist.net)

5. Мережа національних контактних пунктів 7РП, в тому числі й для малих та середніх підприємств (www.ncp-sme.net, http://cordis.europa.eu/fp7/ncp_en.html)

КПК ПМ. 04.11.10. А.Пятова. 7FP.

6. Європейська мережа підтримки підприємництва (Enterprise Europe Network – EEN, (www.enterprise-europenetwork.ec.europa.eu/network_en.htm))
7. Пошук в Інтернеті, використовуючи ключові слова, що відповідають бажаним характеристикам партнера.