

Seriál: Management projektů 7. rámcového programu
FINANČNÍ MANAGEMENT, říjen 2009, ISSN 1214-9292

Část 1 – Jak sestavit projektové konsorcium a vyhledat vhodné partnery do projektu

Příprava projektu 7. rámcového programu společně s výběrem vhodného partnera je stěžejní pro úspěch a vyžaduje zodpovědný přístup. Dá se říci, že k úspěšné realizaci mezinárodního výzkumného projektu vede mnohdy dlouhá cesta, na jejímž konci však ale čeká příslib finančních prostředků od Evropské komise. Úspěšná realizace projektu může pozitivně ovlivnit dosavadní chod firmy, přesto má řada podnikatelů obavy, že náročnost přípravy z hlediska času a lidské práce je pro malý nebo střední podnik neúnosná. Jak tedy skloubit náročnou fázi přípravy projektu včetně nároku na čas na hledání partnera spolu s běžnou činností firmy, tedy každodenními starostmi? Odpovědi na tyto otázky se pokusíme najít v následujícím článku.

K rozhodnutí realizovat výzkumný projekt lze dospět po zvážení řady faktorů. Existuje zde nepochybně souvislost a vazba na strategii firmy, jaké jsou její záměry a cíle do budoucna, jakým směrem je odhodlána se ubírat. Ve většině případů se účast v projektu opírá o firemní strategii – firma chce posílit své inovativní aktivity, vyvinout nebo vylepšit nové výrobní postupy. Partnerství v projektu jí přinese řadu efektů včetně nových zkušeností, obchodních vazeb a know-how. Klíčovým faktorem je z tohoto pohledu také finanční hledisko a racionální přístup. Kolik účast v projektu bude stát? Jaké finanční prostředky a na jaké náklady lze obdržet? Nebude výhodnější financovat činnost jinými zdroji a vyhnout se projektové administrativě? Má firma vůbec na realizaci dostatečné kapacity a zdroje (lidské, výrobní, časové)? Má zájem firma projekt koordinovat (tedy mít na starosti jeho řízení) nebo chce být pouze jedním z partnerů projektu?

Pokud firma má vlastní nápad na realizaci výzkumu a má dostatečné výše jmenované kapacity, může se stát leaderem celého projektu (jeho koordinátorem). Poté musí mít aktivnější roli a snažit se vyhledat vhodné partnery pro realizaci své myšlenky. Pokud se firma účastní pouze jako jeden z partnerů, dostane se do projektu často tak, že je oslovena koordinátorem nebo způsobem, kdy sama nabídne své možnosti a čeká, až ji vhodný koordinátor osloví.

Jaké jsou tedy možnosti tzv. aktivního a pasivního hledání partnera do projektu?

V ideálním případě se projektoví partneři rekrutují **z řad stávajících obchodních partnerů** firmy a **spolupracujících výzkumných pracovišť**. Pokud navíc mají i zkušenosti v projektech řešených v rámcových programech, je to významná výhoda při startu.

Je však běžnou praxí, že firma při hledání partnera využívá některého z dostupných nástrojů – českých a zahraničních. Ve své podstatě se jedná o rozsáhlé databáze, kde lze **zveřejnit profil své firmy**, zaměření a aktivity, a nebo pomocí klíčových slov vyhledávat potenciálního partnera. V rámci České republiky lze **využít poradenských a konzultačních služeb** Technologického centra AV ČR, kde jsou sdruženi jednotliví národní kontaktní pracovníci pro dílčí oblasti evropské podpory VaV (tzv. NCP). Stejně jako zaměstnanci České styčné

kanceláře pro VaV (CZELO), která sídlí v Bruselu, mohou bezplatně zprostředkovat kontakty na české a zahraniční subjekty a odbornou pomoc s přípravou projektu a jeho obsahu.

Na evropské (resp. celosvětové) úrovni existuje dále nespočet nástrojů na vyhledávání projektového partnera (tzv. Partner search tool). Mezi nejuniverzálnější patří **databáze na stránkách CORDIS**, která je spravována přímo Evropskou komisí. Hledat lze jednak podle regionu, tak oblasti zájmu nebo typu subjektu. Zveřejnit svůj profil znamená i šanci být osloven zahraničním partnerem. Na podobném principu fungují i další vyhledávací databáze – mezi ty oborově zaměřené patří např. **Ideal-ist**. Jedná se o komplexní zveřejnění nabídky a poptávky účasti v projektech tématické priority informační a komunikační technologie. Vznikající projekty nabízí účast novým partnerům a zapojení do projektu, stejně jako je možno inzerovat profil své firmy. Funkce zasílání novinek na emailovou adresu je samozřejmostí. Za zmínku stojí také zveřejňování nabídek a sdílení informací o plánovaném projektu v rámci bruselské sítě **IGLO** (tzv. Informal Group of RTD Liaison Offices). Uchazeč vyplní krátký dotazník s údaji o své firmě, svých aktivitách a zaměření s tím, že ten je potom uveřejněn na všech webových stránkách jednotlivých styčných kanceláří – v současné době funguje v Bruselu 21 kanceláří z různých evropských zemí. V neposlední řadě existují databáze, které jsou pro konkrétní skupiny, a to je např. **SMEs go Health** vyhledávač zaměřený na malé a střední podniky s vysokým inovačním potenciálem v medicínské oblasti.

Jak je vidno, úspěš v hledání partnera do projektu je podmíněno nejenom kvalitou projektu, resp. nutností zaujmout jeho obsahem, ale také znalostí toho, jak správně vyhledávat projektové partnery. Určitě není na škodu zúčastnit se nejrůznějších setkání – od **odborných veletrhů počínaje, přes informační dny, tzv. brokerage events** (partnerská setkání, kde jsou prezentovány projektové záměry a organizovány dvoustranná jednání s potenciálními partnery pro společné projekty) a setkání organizované pro odbornou veřejnost a zájemce v České republice nebo v Bruselu konče.

Úspěšné sestavení projektového konsorcia je tedy první krok – následuje fáze rozdělení prací mezi jednotlivé partnery a časové naplánování nákladů a aktivit. Těmto aspektům bude věnováno následující pokračování seriálu o managementu projektů 7. rámcového programu.

Technologické centrum AV ČR – Národní informační centrum pro evropský výzkum

<http://www.fp7.cz/partner-search>

CZELO – Česká styčná kancelář pro výzkum a vývoj v Bruselu

<http://www.czelo.cz/nabidky-spoluprace/>

CORDIS – stránky Evropské komise věnované 7. rámcovému programu

http://cordis.europa.eu/fp7/partners_en.html

IGLO – Neformální skupina styčných kanceláří pro výzkum a vývoj v Bruselu

<http://www.iglortd.org/services/partner.html>

Ideal-ist databáze

<http://www.ideal-ist.net/partner-search/partner-search>

SMEs go Health

<http://www.smesgolifesciences.be/common/home.asp>

Kateřina Slavíková
Technologické centrum AV ČR