

# POSZUKIWANIE PARTNERÓW DO PROJEKTÓW MIĘDZYNARODOWYCH

Przygotowanie projektu należy bez wątpienia rozpocząć od sformułowania celu, który powinien zmierzać do rozwiązania konkretnego problemu. Cel ten natomiast powinien wynikać z warunków zawartych w konkursie, w którym zamierzamy wziąć udział, by ubiegać się o środki finansowe.

■ TEKST **NATALIA DOMINIAK** ■ ZDJĘCIA **CTTM**

**G**dy już wiemy, na co chcemy pozyskać środki i w jakim czasie, to pozostającym do ustalenia kwestią jest partnerstwo. To, czy zrealizujemy projekt we współpracy, wynikać może z dwóch zasadniczych powodów:

- z dokumentacji konkursowej, w której narzucono utworzenie konsorcjum;
- z celów samego projektu, których nie uda się zrealizować indywidualnie z powodu braku określonych zasobów.

Udział partnera może wypełnić lukę lub wnieść wartość dodaną do projektu. Wymiana doświadczenia pomiędzy stronami daje możliwość kompleksowej realizacji celów założonych w projekcie, poprawę jego efektywności, niemożliwą do osiągnięcia w przypadku działań podejmowanych indywi-

dualnie. Partnerstwo stanowi jedną z bardzo istotnych form współpracy przy realizacji projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej w perspektywie 2014–2020.

Zanim podejmiemy próbę znalezienia partnera do projektu, warto przed tym wiedzieć, jaki projekt chcemy realizować i jaki, według wytycznych konkursu, ma być skład konsorcjum.

Zgodnie z ustawą z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020 w celu wspólnej realizacji projektu, w zakresie określonym przez instytucję zarządzającą krajowym programem operacyjnym lub instytucję zarządzającą regionalnym programem operacyjnym, może zostać utworzone partnerstwo przez podmioty wnoszące do projektu zasoby ludzkie, organizacyjne, techniczne lub finansowe, realizujące wspólnie projekt, zwany dalej „projektem partnerskim”, na warunkach określonych w porozumieniu albo w umowie o partnerstwie.



■ *Ilustracja procesu przygotowania projektu i poszukiwania partnerów*

## JAK SIĘ PRZYGOTOWAĆ DO POSZUKIWANIA PARTNERA

Poszukiwania partnera należy rozpocząć od stworzenia krótkiej informacji o projekcie, tzw. oferty projektowej, która powinna zawierać:

- nazwę uczelni / jednostki naukowej,
- opis projektu: cele, czas i obszar realizacji, zakres badań i podejmowanych działań oraz rezultaty, które mamy zamiar osiągnąć,
- wskazanie konkursu, w którym zamierzamy aplikować o środki,
- zakres współpracy pomiędzy partnerem a nami wyrażony podziałem obowiązków na etapie pisania wniosku o dofinansowanie i w trakcie realizacji projektu,
- opis posiadanych przez siebie i pożądanym od partnera zasobów,
- wskazanie naszej dyscypliny naukowej,
- opis naszego doświadczenia wyrażony wykazem zrealizowanych projektów w dziedzinie objętej wnioskiem,
- kontakt i wyrażenie chęci spotkania.

Taka oferta może zostać opracowana w dowolnej formie. Aby jednak usystematyzować sposób prezentowania informacji, warto skorzystać ze wzoru Centrum Transferu Technologii Morskich.

## GDZIE SZUKAĆ PARTNERA

Warto pamiętać, że najskuteczniejszą metodą znalezienia partnera do projektu jest jego bezpośrednia prezentacja i osobiście nawiązane kontakty.

### 1. Giełdy kooperacyjne i spotkania brokerskie

Spotkania z firmami wydają się nieuniknione, jeśli uczelnia chce pozyskać dotacje na działania B+R. Podczas wydarzenia typu giełda kooperacyjna lub spotkanie brokerskie strony zainteresowane zapoznają się ze swoim profilem działalności i bieżącą potrzebą wskazującą konieczność podjęcia współpracy. Giełdy kooperacyjne i spotkania brokerskie dostarczają firmom, klastrom i naukowcom właściwe kontakty sprzyjające wykorzystaniu możliwości i budowaniu współpracy, nawet ponadnarodowej. Obecnie oba typy wydarzeń



■ *Prezentacja pomysłu na projekt podczas dni informacyjnych Programu Interreg South Baltic w Rostoku, 14–16 listopada 2017 r. Źródło: CTTM*

są często organizowane w Polsce i Europie. Najczęściej towarzyszą konferencjom, targom i wystawom. CTTM informuje na swojej stronie internetowej oraz w biuletynie o możliwościach wzięcia udziału w tego typu wydarzeniach. Współorganizuje je również na poziomie lokalnym. W okresie 2015–2017 CTTM współorganizował 6 giełd kooperacyjnych typu business2research w różnych miastach województwa zachodniopomorskiego: Stargardzie, Goleniowie, Szczecinie, Koszalinie, Wałczu i Szczecinku.

## 2. Śniadania biznesowe

Kolejną formą spotkań umożliwiających rozpoczęcie współpracy między nauką a biznesem są śniadania biznesowe. Formuła sprzyja nawiązywaniu luźnych rozmów przy kawie, wymianie doświadczeń i kontaktów. Do czerwca ubiegłego roku CTTM organizował takie śniadania raz na kwartał poza murami uczelni. Naukowcy AM mieli szansę poznać przedstawicieli firm z branży morskiej z województwa zachodniopomorskiego. W śniadaniu udział wzięli przedstawiciele takich firm jak: Escort, Net Marine, Master, R.N.X sp. z o.o., Finomar Sp. z o.o., Epa Marine sp. z o.o., Apiss2, Geototal Pro Sp. z o.o. sp.k., Bilfinger Mars Offshore Sp. z o.o., Port Lotniczy Szczecin–Goleniów, MRS „Gryfia” SA, DB Port Szczecin Sp. z o.o., Marel-Serwis, Fotokart Sp. z o.o., Szczecin Pilot, Inpost SA, Zarząd Portów Morskich Szczecin i Świnoujście SA, Teleyard Sp. z o.o., Teleskop Sp. z o.o., CSL Sp. z o.o., Waimea Group, Inocean Poland Sp. z o.o., LM Wind Power Blades (Poland) Sp. z o.o., Marcontrol, Interoceanmetal, Geomar SA, Diesel Service Engine Ltd., Partner-Ship, Partner Shipyard Sp. z o.o., Stemor i Sponte-Elektro.

Obecnie na rynku organizowane są śniadania biznesowe przez inne instytucje, dostępne także dla pracowników AM, jednak nie skupiają się one wyłącznie na branży morskiej.

## 3. Spotkania informacyjne i fora poszukiwania partnerów

Najczęściej są przygotowywane przez instytucje organizujące konkursy, instytucje zarządzające lub firmy zewnętrzne

obsługujące programy międzynarodowe, audytujące i kontrolujące. Takie wydarzenia poprzedzają z reguły ogłoszenie konkursu, ale organizowane są także w trakcie trwającego naboru i często przybierają formę podsumowania poprzedniego naboru, prezentując najciekawsze projekty, które uzyskały dofinansowanie jako inspirację dla przyszłych konsorcjów. Jeżeli beneficjentami konkursu mogą być różne grupy zawodowe (uczelnie, firmy, organizacje, urzędy), wówczas jest szansa na bezpośrednią wymianę kontaktów z ich przedstawicielami. Podczas takich spotkań istnieje często także szansa na prezentację własnego pomysłu na projekt potencjalnym partnerom.

## 4. Portale internetowe

Internet daje szerokie możliwości w poszukiwaniu partnerów. Aby wyszukać partnera poprzez dostępne portale czy platformy internetowe, musimy sami posiadać konto, zarejestrować się i na bieżąco uaktualniać własny dorobek naukowo-badawczy. W ten sposób zapewniamy sobie nie tylko dostęp do wyszukiwania innych, ale także sami pomagamy innym znaleźć naszą ofertę.

Do najpopularniejszych źródeł internetowych należą:

- portale, na których prezentowane są profile zawodowe i naukowo-badawcze: LinkedIn, Twitter, Facebook, GoldenLine;
- ogólnoeuropejska platforma poszukiwania partnerów „Participant Portal” dostępna na stronie Komisji Europejskiej w zakładce „partner search” pod adresem: [www.ec.europa.eu/research/participants/portal](http://www.ec.europa.eu/research/participants/portal);
- strona Krajowego Punktu Kontaktowego Programów Badawczych UE, dedykowana Programowi Horyzont 2020 dostępna pod adresem: <http://www.kpk.gov.pl>;
- wyszukiwarki partnerów prowadzone przez Ministerstwo Rozwoju dla programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT) dostępne pod adresem: <https://www.ewt.gov.pl>;
- serwisy internetowe do prezentowania najnowszych osiągnięć naukowych i publikacji: Academia.edu, ResearchGate.net oraz Mendeley.com, dzięki którym mamy możliwość utworzenia profesjonalnej wizytówki naukowej i zarządzać swoimi danymi naukowymi;
- przeglądarki do zarządzania publikacjami i wyszukiwania cytowań: Google Scholar Citations, ResearcherID, ORCID;
- CORDIS – publiczna baza danych prowadzona przez KE pod adresem: [www.cordis.europa.eu](http://www.cordis.europa.eu) do rozpowszechniania informacji o wszelkich, dofinansowywanych ze środków UE projektach badawczych oraz ich wynikach.

Jest także wiele innych sposobów na poznanie partnera poza opisanymi powyżej. To udział w konferencjach, targach, szkoleniach i innych bieżących wydarzeniach, o których można przeczytać m.in. w cotygodniowym Biuletynie CTTM. Pomocne może okazać się również prześwietlenie listy kontaktów z wydarzeń, w których braliśmy udział. Warto także przyrzeć się podmiotom z naszego najbliższego otoczenia, tj. partnerom, z którymi AM współpracuje obecnie lub współpracowała w zrealizowanych już projektach. Wykaz wszystkich projektów międzynarodowych realizowanych przez AM i we współpracy z AM znajduje się na stronie CTTM w zakładce Projekty. ■