

Projekty B+R realizowane w konsorcjach międzynarodowych to szansa na milionowe dotacje i dostęp do zagranicznych zasobów wiedzy. Specjaliści z Exeq doradzają jak skutecznie przygotować się do współpracy z partnerami z zagranicy.

Wielu przedsiębiorców biorących aktywnie udział w krajowych konkursach o dotacje z Unii Europejskiej ubiega się również o fundusze przeznaczone na projekty badawczo rozwojowe realizowane w konsorcjach międzynarodowych. Do tej pory ponad 1100 projektów z udziałem polskich zespołów zostało dofinansowanych w trakcie trwania 7 Programu Ramowego – największej europejskiej inicjatywy wspierającej współpracę międzynarodową we wszystkich obszarach badań i rozwoju technologicznego. Budżet programu na lata 2007 – 2013 to 54 mld euro.

W Polsce wydatki na B+R to jedynie 0,68% PKB, podczas gdy celem Komisji Europejskiej jest uśrednienie wysokości tych inwestycji do poziomu 3% w całej Unii. Według danych KPK (Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE) Polska jest na 12 miejscu w Europie pod względem liczby dofinansowanych projektów.

„Większość przedsiębiorców w Polsce nie wierzy w swoje możliwości na arenie międzynarodowej. Odstrasza ich współpraca z zagranicznymi podmiotami, w tym z uczelniami wyższymi i jednostkami badawczymi. Ilość zapytań o polskich partnerów i entuzjastycznych odpowiedzi na polskie oferty na portalach biznesowych typu LinkedIn świadczy jednak o dużym zainteresowaniu taką współpracą i braku jakichkolwiek barier podczas przeprowadzania projektu międzynarodowego. Szczególnie dlatego, że jest to szansa na wysoką dotację dla każdej strony.” tłumaczy Katarzyna Ślusarczyk, Project Manager w Exeq.

Specjaliści z Exeq podsumowali kluczowe kwestie, na które należy zwrócić uwagę sięgając po unijne pieniądze w międzynarodowym zespole:

Programy dla polskich przedsiębiorców

Polscy przedsiębiorcy mogą się ubiegać o dofinansowanie w konkursach ogłaszanych przez:

1.7 Program Ramowy (Seventh Framework Program) – do programu mogą zgłaszać się przedsiębiorcy z Unii Europejskiej oraz państw współpracujących. Szczegóły konkursów są ogłaszane w poszczególnych naborach dla projektów z danej dziedziny. Projekty są finansowane bezpośrednio z budżetu Komisji Europejskiej.

2.Eureka – jest to program nadzorowany przez Radę Europy, w ramach którego europejskie przedsiębiorstwo otrzymuje dofinansowanie ze środków krajowych. Do najważniejszych programów Eureka należą: Eurostars (wspólnie z 7PR), Clusters, a w nim np. CELTIC (tylko sektor ICT) lub EUROGIA (tylko sektor energetyczny), projekty indywidualne oraz programy dwustronne np. Polsko-Izraelski lub Polsko-Singapurski.

3.Inne np. Fundusze Norweskie (wznowione od 2012 roku)

Szukając informacji na temat poszczególnych programów międzynarodowych należy odwiedzić strony internetowe takich instytucji jak NCBiR, KPK, Cordis lub skorzystać z usług firm doradczych.

Jakie korzyści z realizacji projektu w międzynarodowym konsorcjum?

Jest kilka powodów dla których przedsiębiorcy decydują się na tego typu współpracę. Poza oczywistą przyczyną jaką jest zdobycie dodatkowych środków na finansowanie prac badawczo rozwojowych, głównym atutem udziału w międzynarodowym projekcie jest dostęp do wiedzy i technologii partnerów, która może wzbogacić dany projekt. Co więcej, strony uzyskują możliwość wejścia na zagraniczne rynki, a także poszerzenia sieci kontaktów. Ponadto, wszyscy partnerzy konsorcjum bogacą się o nowe doświadczenie oraz prestiż - logo 7PR czy Eureka to świadectwo innowacyjności firmy.

Jakie projekty mają szansę?

Najważniejszą kwestią – podobnie jak przy polskich konkursach na badania i rozwój – jest innowacyjność rozwiązania będącego rezultatem projektu. Ze względu na silną konkurencję w programach międzynarodowych, dofinansowanie otrzymują tylko najlepsze projekty. Niekiedy 7PR organizuje także wstępne oceny pomysłów na projekt, tzw. pre-proposal check, dzięki którym przedsiębiorcy mogą sprawdzić czy ich pomysł jest wystarczająco dobry aby brać udział w danym naborze. Podobną usługę oferują również niektóre firmy doradcze. Program Eureka dodatkowo przywiązuje dużą wagę do możliwości komercjalizacji rezultatów.

Projekt cudzy czy własny?

Realizując projekt, można wybrać dwie drogi: stworzyć konsorcjum lub dołączyć do powstającego/ istniejącego. W pierwszym wariantcie należy mieć pomysł na innowacyjne rozwiązanie, które wymaga udziału partnerów międzynarodowych i podlega pod kryteria danego programu. Następnie rozpocząć poszukiwania partnerów. Warto korzystać z sieci własnych, sprawdzonych partnerów. Jeśli się nie posiada odpowiednich partnerów, można ich wyszukać za pomocą wydarzeń brokerskich, konferencji lub serwisów online takich jak Cordis, czy fora/grupy tematyczne założone na portalach biznesowo-społecznościowych (LinkedIn, Goldenline).

Koordinacja projektu

W przypadku każdego projektu międzynarodowego, wyłaniany jest koordynator projektu, który poza kwestiami merytorycznymi zajmuje się sprawami administracyjno-organizacyjnymi. Droga do realizacji projektu rozpoczyna się od napisania wniosku. Koordynator zazwyczaj zleca organizację tego procesu zawodowym redaktorom takich propozycji projektowych, szczególnie za pierwszym razem. Praca nad wnioskiem trwa zwykle od 1 miesiąca do pół roku w zależności od wielkości projektu.

Dobra współpraca w międzynarodowym konsorcjum to kwestia kluczowa. Dużo trudniej skoordynować projekt realizowany przez kilka lub czasem kilkanaście podmiotów niż indywidualnie, dlatego warto polegać na sprawdzonych partnerach, którzy będą starannie i w terminie wykonywać powierzone im zadania. Dobrą praktyką dla utrzymania sprawnie działającej współpracy są częste kontakty (osobiste, telefoniczne, mailowe, itd.), żeby na bieżąco wymieniać się informacjami i weryfikować postęp prac.

Jak podzielić prawa do rezultatu projektu?

Sposób podziału praw do rezultatu projektu jest zapisany w umowie konsorcjum między partnerami. Często i jednocześnie najprostszą praktyką jest zachowanie prawa (w tym komercyjnego na wyłączność) do wkładu, który się wniosło w projekt. W niektórych przypadkach komercjalizacja wyników projektu wymaga udzielenia partnerom licencji na wkład własny oraz uzyskania licencji na wkład partnerów (zasada wzajemności). Odpowiednie zapisy prawne są w stanie wyważyć interesy wszystkich partnerów nawet w przypadku niepodzielnego rezultatu końcowego projektu, gdy konieczna jest współwłasność.

Podsumowanie

Najważniejsze kwestie dotyczące skutecznego projektu w międzynarodowym konsorcjum to innowacyjny pomysł oraz strategicznie dobrani partnerzy, bez których wkładu projekt nie miałby racji bytu. Jednak nawet przy zaufanych partnerach warto spisać wszystkie szczegóły współpracy w umowie konsorcjum, szczególnie prawa do rezultatu projektu.

EXEQ