

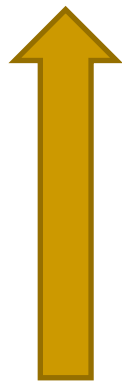
# Kako napisati dober predlog projekta?

Marko Grobelnik, Institut Jožef Stefan



# Potek aktivnosti na projektih

Proposal preparation



Call for Proposals



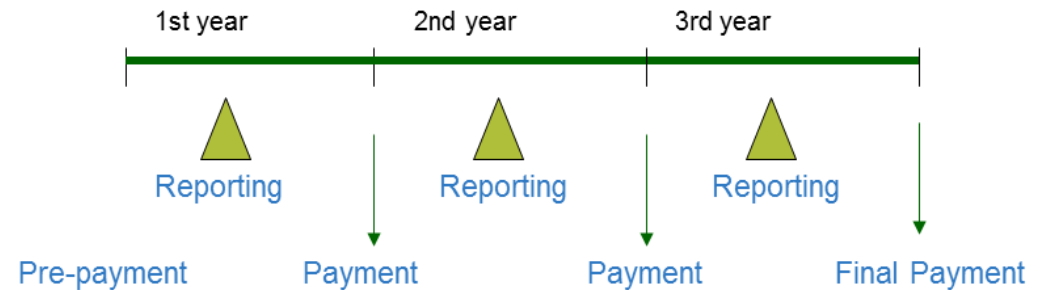
Evaluation



Negotiation



Research progress



Critical phase if one wants to get a project  
Lasts 3-12 months

---

# Kdo so “igralci” v prijavljanju projektov?

- **Mi**, ki prijavljamo
    - ...običajno se trudimo pridobiti projekt in smo za to pripravljeni investirati nekaj energije in sredstev
  - **Naši partnerji**, konzorcij s katerimi prijavljamo
    - ...običajno imajo podobne cilje kot mi (ni pa nujno in tega se je dobro zavedati vnaprej)
  - **Projektni uradniki iz EC**
    - ...njihova motivacija je, da imajo dobre projekte s katerimi se lahko promovirajo in da nimajo težav
  - **Evalvatorji**, ki ocenijo naš predlog projekta
    - ...to so strokovnjaki, ki se trudijo opraviti dobro delo v kratkem času za solidno plačilo
-

---

# Za koga pišemo projektni predlog?

- V prvi vrsti **za nas!**
    - ...če slučajno dobimo projekt, potem smo mi tisti, ki trpimo naloge in težave, ki smo jih obljubili
  - Projektni predlog mora biti sprva izrazito obarvan **za oči evalvatorjev**
    - ...to zahteva nekaj izkušenj
  - Če je projektni predlog sprejet, potem ga v drugi fazi skupaj **s projektnimi uradniki** spremenimo v pogodbo
    - ...tu lahko v dokument vnesemo veliko sprememb
-

---

# Kakšna je perspektiva evalvatorja? (1/3)

- Povprečni evalvator našega projekta je strokovnjak, ki **ne pozna** nujno našega področja **v podrobnosti**
    - ...v predlogu projekta moramo evalvatorja izobraziti in ne smemo pričakovati, da pozna vsebino v podrobnosti
  - Evalvator ima vedno omejen čas (od ene do treh ur), da prebere kar smo mu poslali
    - ...predlog mora biti napisati pregledno in prijazno
    - ...ne smemo pričakovati, da bo evalvator posebej iskal nečesa česar ne najde takoj tam, kjer jo pričakuje
    - ...koristno je, če damo predlog pred pošiljanjem v pregled nekemu, ki ima izkušnjo z evalviranjem
-

---

## Kakšna je perspektiva evalvatorja? (2/3)

- Evalvator ne ocenjuje nikoli sam in je zanj rizično, če skuša biti nekompetentno zloben
    - ...v predlogu se moramo izogniti čim več razlogom, ki bi jih lahko nekdo uporabil proti nam
    - ...če je predlog predhodno usklajen s projektnim uradnikom iz EC, potem lahko pričakujemo, da bo projektni uradnik, ki sedi na panelu, na naši strani
  - Evalvator se skuša obnašati racionalno in skuša vedno zmanjšati tveganje, da ga bodo drugi spoznali za nekompetentnega v debati
    - ...naš predlog projekta mu mora dati dovolj argumentov, da se lahko tak evalvator bori za nas
-

---

## Kakšna je perspektiva evalvatorja? (3/3)

- Evalvatorji so običajno izkušeni in jim le težko uide kakšna od pomembnejših zadev
    - ...ne računati, da evalvatorji morda nečesa ne bodo opazili
    - ...vsaj eden od evalvatorjev bo nekaj opazil in povedal naprej (dobro ali slabo)
  - Evalvator ima pred sabo evalvacijski formular, ki mu daje vodilo kako ocenjuje naš predlog
    - ...na naslednjih slajdih si oglejmo kako so predlogi ocenjevani
-

---

## FP7 Evaluation criteria

- Scale of 0-3 (and 0) with min threshold
  - **1. Scientific and/or technological excellence (relevant to the topics addressed by the call)**
  - **2. Quality and efficiency of the implementation and the management**
  - **3. Potential impact through the development, dissemination and use of project results**
-



---

## Kritične faze pri pridobivanju in izvajanju projektov

- Kako priti do tega, da se sploh začnemo pogovarjati o predlogu Eu projekta?
  - Kako postati del predloga projekta?
  - Kako postati del uspešnega predloga projekta?
  - Kako se obnašati, ko je predlog sprejet ali ko je zavrnjen?
  - Kako se obnašati v času izvajanja projekta?
-

---

# Kako se lotimo sodelovanja v Eu projektih? (1/2)

- Najprej – to si moramo **zares želeti** in tega ne obravnavati kot nekaj obrobnega
    - ...namreč, za pridobivanje Eu sredstev poteka hudo tekmovanje in ignoranca samo škoduje
  - Nikakor **se ne ustrašiti**, da morda ne bi mogli doseči uspeha
    - ...zaradi tega marsikdo ne naredi prvega koraka
  - **Pridobiti si “know-how”** o Eu projektih iz vseh mogočih virov o postopkih, navadah, izkušnjah
    - ...javni viri (<http://cordis.europa.eu/>) in ljudje z izkušnjami, ki jih poznate
-

---

# Kako se lotimo sodelovanja v Eu projektih? (2/2)

- Zavedati se moramo lastnih **kvalitet in slabosti**
    - ...naj nas drugi ne opozarjajo na njih
  - Graditi moramo **lastno mrežo poznanstev**, na katero lahko računamo pri prijavih
    - ...brez kvalitetnih in ustreznih partnerjev ne gre
  - Identificirati se moramo z ekspertizo oz. uslugo s katero **smo prepoznavni**
    - ...to moramo tudi ustrezno podkrepiti in oglaševati
  - Moramo biti izrazito **proaktivni**
    - ...čakanje na druge se ne izplača oz. drugi niso nikoli krivi za naš neuspeh
-

---

# Kako postati del predloga projekta?

## (1/2)

- Najprej se vprašamo **zakaj bi sploh hoteli sodelovati** na kakšnem projektu?
    - ...zaradi ideje, ki bi jo radi realizirali?
    - ...zaradi trga, ki bi ga (ne)posredno pridobili?
    - ...zaradi poznanstev, ki bi jih navezali?
    - ...zaradi sredstev, ki bi jih pridobili s projektom?
  - Vsi gornji razlogi so smiselni
    - Izkušnja pa pravi, da če nimamo nosilne ideje, da bi nekaj hoteli naredili, da imamo lahko kasneje težave na vseh nivojih (od prijave do izvajanja projekta)
    - ...ugled si najlažje zapravimo, če smo pri sodelovanju relativno nepošteni
-

---

# Kako postati del predloga projekta?

## (2/2)

- Najti je potrebno projektni klic oz. vsebino, ki je najbliže temu **v čemur smo dobri**
    - ...spekter vsebin in načinov sodelovanja na projektih je zelo velik (še posebej v FP7)
  - Če smo neizkušeni, je bolje, **da se priključimo** izkušeni skupini ali partnerju
    - ...sami zagotovo ne bomo zmogli
    - ...lahko tudi ponudimo lastne usluge pod vodstvom drugega
    - ...za pridobivanje sodelavcev lahko uporabimo tudi “dating” portale, vendar moramo biti pazljivi
-

---

## Kako postati del uspešnega predloga projekta? (1/4)

- Na najbolj kompetitivnih klicih je sprejetih 10% ali manj poslanih predlogov
    - ...to pomeni, da če hočemo, da je naš predlog uspešen, da ničesar ne smemo prepuščati naključju
  - ...dobra novica je, da se vedno najdejo tudi klici, kjer je poslanih predlogov manj kot bi si jih želela EC in že z minimalno kvalitetnim predlogom lahko uspemo
-

---

## Kako postati del uspešnega predloga projekta? (2/4)

- Neugodno dejstvo za novoprišleke je, da je v cirkusu že veliko **“izkušenih mačkov”**
    - “Stari mački” **poznajo** in do neke mere **dirigirajo** pravila igre
    - Realnost je, da večino denarja poberejo “stari mački”
      - ...in zato je optimalno, če se uspemo priključiti kakšni od takih izkušenih združb
    - Konzorciji, ki se ne poznajo od prej, imajo manj možnosti pri prijavi zaradi neizkušenosti
      - ...tipično taki konzorciji nastanejo preko “dating” portalov
-

---

# Kako postati del uspešnega predloga projekta? (3/4)

- Recept za uspešen predlog:
    - Projekt mora imeti **močno nosilno idejo** na katero se vežejo vse aktivnosti
    - Konzorcij mora biti **močno pripaden** ideji
    - Jedro konzorcija mora biti izbrano glede na vlogo
    - Predlog mora biti **usklajen z uradniki** na EC (!)
    - Projekt mora biti **uravnovežen** po večih kriterijih
    - Projekt mora imeti **kontakt s standardi**
    - Projekt mora imeti vpliv na **akademsko sfero**
    - Projekt mora imeti **tržni potencial**
    - ...predlog projekta mora biti napisan **učinkovito in prijazno** do evalvatorjev projekta
-



---

# Kako postati del uspešnega predloga projekta? (3/4)

- Uravnoteženost predloga projekta:
    - **Finančno**
      - ...tipično imamo dva nivoja partnerjev, nihče ne sme izstopati navzdol in navzgor
    - **Nacionalna zastopanost**
      - ...če se le da, naj bo zastopana cela Evropa, vsaj dve od velikih držav, vsaj en partner iz NMS ("new Europe")
    - **Akademsko/komercialno**
      - ...projekt naj prikaže simbiozo med akademsko in komercialno platjo v smislu vlog, denarja, sodelovanja
    - **Vloge na projektu**
      - Projekti partnerji naj imajo jasno opredeljene vloge (jedro projekta, ki povezuje in podporni partnerji s točno opredeljenimi vlogami)
    - **Velika in mala podjetja**
      - Skoraj vsi sprejeti projekti vsebujejo vsaj eno veliko podjetje in vsaj en SME
    - **Standardi in inovacije**
      - Projekt naj ima kontakt s standardizacijskimi institucijami in naj nosi nekaj (vsaj potencialnih) inovacij (z akademskim in komercialnim potencialom)
-

---

# Kako se obnašati, ko je predlog sprejet ali ko je zavrnjen? (1/2)

- Če je predlog sprejet
    - ...pomemben je prehod od predloga do pogodbe, kjer lahko veliko stvari modificiramo in popravimo
      - (predlog je pisan za evalvatorje, pogodba je pisana za nas)
    - ...čimprej spoznajmo partnerje, ki jih še ne poznamo
    - ...pripravimo se na začetek projekta, da nas ne bodo presenetile obveznosti
    - ...en človek na naši strani naj bo kontaktna oseba
-

## Kako se obnašati, ko je predlog sprejet ali ko je zavrnjen? (2/2)

- Če je predlog zavrnjen
  - ...sami pri sebi in s partnerji premislimo zakaj je bil predlog zavrnjen
  - ...posvetujmo se s projektnimi uradniki, ki nam znajo povedati v čem je problem (pogosto sami tega ne vidimo)
  - ...premislimo ali bi bil predlog primeren za ponovno pošiljanje na kakšen podoben klic
  - ...če se odločimo, da bomo predlog pošiljali še enkrat, predlog ustrezno prenovimo (običajno se tega nikomur ne da storiti)

---

# Kako se obnašati v času izvajanja projekta?

- Čas trajanja projekta je čas, ko moram predvsem izvajati to kar je obljubljeno...
  - ...in si graditi priložnosti za vnaprej
    - Vzpostavljati je treba zaupanje s partnerji, ker se lahko na tem gradi kasneje
    - Vzpostavljati je treba poznanstva v EC (s tem pridobimo neposreden dostop do informacij)
    - Naše delo na projektu naj bo tako, da na njemu lahko gradimo tudi v prihodnje (da ne začnemo vedno znova)
    - Ker je solidnih partnerjev malo, je solidno obnašanje cenjeno in galvni kapital za prihodnja sodelovanja
-

---

# Pogosti problemi (1/3)

- Pomanjkanje vizije
    - vizija je samo “hočemo projekt” ali “denar iz EU”
  - Ideja projekta nima potenciala
    - samo prijavitelju se zdi zanimiva
  - Akademiki bi se šli samo bazično znanost in smatrajo komercialne partnerje kot nebodigatreba
    - ...ali obratno
  - Partnerji na projektu so prijatelji namesto partnerji
    - ...če ga ne vzameš je užaljen, če ga vzameš je projekt slab
-

---

## Pogosti problemi (2/3)

- Koordinacija priprave projekta je preveč anarhistična
    - vsak lahko izsili svoje, vodja nima avtoritete ali znanja
  - Pozabljanje na malenkosti: zastopanost obeh spolov, zastopanost SMEjev, prispevek k EU, ...
  - Ignoriranje kriterijev za evaluacijo predlogov
  - Čakanje s pripravo predloga do zadnjega trenutka
    - ...priprava projekta postane panično lepljenje kosov besedila
-

---

## Pogosti problemi (3/3)

...zamujanje oddaje za nekaj uric ali minut

Dear partners,

after busy weeks working on the XXX proposal and with some of you in parallel on the YYY proposal I have to admit that I have underestimated the work and organisational efforts.

**At the end we missed the deadline only by some hours after working also the last night very hard without stop.**

I take the responsibility for the bad situation.

Many thanks to you all for your engagement especially ...

We have become a good team and I hope this will enable us to use the proposal for the next call ...

---

---

## Glavni razlogi za neuspeh predlogov projektov v FP6

- sestava konzorcija 76%
  - nerelevantnost (EU, eksploatacija, razširjanje) 59%
  - neprepričljivost pristopa 32%
  - neprepričljivost inovativnosti 29%
  - premalo informacije 21%
  - neprimerno vodenje 20%
  - izven področja klica 10%
  - previsoki stroški 10%
-



---

## Sklepne misli

- Ključnega pomena pri aktivnostih za prijavljanje je imeti zadosti mednarodnih povezav (s katerimi vlada zaupanje)
  - ...od tam naprej je pomembna ekscelenca dela (da zaupanje ohranimo in ga poglobimo)
  - ...ne smemo se ušteti z lastnimi viri
-