

Міністерство освіти і науки України

Національний контактний пункт рамкової програми
Європейського Союзу «Горизонт 2020» за тематичними
напрямами «Інформаційні та комунікаційні технології»
і «Клімат та ефективність використання ресурсів,
включаючи сировинні матеріали» при НТУУ «КПІ»

РЕКОМЕНДАЦІЇ

**З ПІДГОТОВКИ ПРОЕКТНИХ ПРОПОЗИЦІЙ
ЗА ПРОГРАМОЮ «ГОРИЗОНТ 2020»**

КИЇВ – 2014

Укладачі:

СИДОРЕНКО Сергій Іванович, д. ф.-м. н., проф., чл.-кор. НАН України

ШУКАЄВ Сергій Миколайович, д. тех. н., проф.

ЗЕЛЕНСЬКА Марина Олександрівна, к. екон. н.

ОЛЕШКЕВИЧ Анна Ігорівна

РОМАНКО Анастасія Олександрівна

ВЛАДИМИРСЬКИЙ Ігор Анатолійович

Рекомендації з підготовки проектних пропозицій за програмою «Горизонт 2020» : методичні вказівки / Уклад.: С. І. Сидоренко, С. М. Шукаєв, М. О. Зеленська, А. І. Олешкевич, А. О. Романко, І. А. Владимирський. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – 40 с.

Матеріал підготовлено Національним контактним пунктом при НТУУ «КПІ» програми ЄС «ГОРИЗОНТ 2020» за напрямами «Інформаційні та комунікаційні технології» та «Клімат та ефективність використання ресурсів, включаючи сировинні матеріали».

Зміст

Вступ	4
1. Загальна інформація щодо програми «Горизонт 2020».....	5
2. Ключові складові програми «Горизонт 2020»	7
3. Рекомендації щодо написання проектних пропозицій	11
4. Реєстрація учасників.....	15
4.1. Реєстрація організації.....	15
4.2. Персональна реєстрація	15
5. Формування ідеї проектної заявки та пошук партнерів.....	18
5.1. Пошук проектної ідеї: з чого починати	18
5.2. Формування концепції проекту (Чому? Що? Як.....	23
5.2.1. Складова «Чому».....	23
5.2.2. Складова «Що».....	25
5.2.3. Складова «Як».....	26
5.3. Робочі пакети проекту.....	27
5.4. Пошук партнерів, створення консорціуму	28
6. Національні контактні пункти (НКП) та їх функції.....	33
6.1. Мета та задачі Національних контактних пунктів.....	33
6.2. Основні функції НКП	34
6.2.1. Інформаційна та просвітницька функції.....	34
6.2.2. Тренінгові та допоміжна функції	35
6.2.3. Співробітництво та партнерство	35
6.3. Взаємодія між НКП та Єврокомісією.....	36
7. Список скорочень.....	37
8. Список рекомендованих джерел.....	38

Вступ

Рекомендації підготовлені співробітниками Національного контактного пункту програми «Горизонт 2020» при Національному технічному університеті України «КПІ» і мають за мету ознайомлення наукової громадськості України з принципами підготовки проектних пропозицій за програмою «Горизонт 2020». Також містять поради, дотримання яких, сподіваємося, допоможе збільшити кількість успішних проектних заявок від України.

Рамкові програми є потужним інструментом фінансування передових наукових досліджень у Європі. Українські науковці брали активну участь у Сьомій рамковій програмі Європейського Союзу з досліджень та технологічного розвитку, яка тривала до кінця 2013 року, і на зміну якій запроваджено програму «Горизонт 2020».

Програма «Горизонт 2020» має ряд відмінностей від Сьомої Рамкової програми, на які звертається увага у пропонованих рекомендаціях і які необхідно враховувати при підготовці проектних пропозицій.

1

Загальна інформація щодо Програми «Горизонт 2020»

30 листопада 2011 року Європейська Комісія офіційно оголосила про підготовку нової Рамкової програми Європейського Союзу «Горизонт 2020». Її завдання – об'єднання всіх джерел фінансування досліджень та інновацій у Європейському Союзі для забезпечення розумного, сталого і всебічного європейського розвитку.

Програма «Горизонт 2020» об'єднує всі існуючі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій, включаючи «Рамкову програму з досліджень», «Рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій», а також діяльність Європейського інституту інновацій та технологій («EIT»).

Ця програма є найбільшою європейською програмою з фінансування досліджень та інновацій із загальним бюджетом близько 80 мільярдів євро і є ключовим інструментом у створенні Інноваційного Союзу – флагманського пріоритету стратегії «Європа 2020» [1].

Основні завдання програми можна узагальнити як такі:

1) удосконалення європейської наукової бази за рахунок проведення міждисциплінарних досліджень, стимулювання розвитку технологій майбутнього і технологій, що швидко розвиваються, організації міжнародних тренінгів та стажувань, підтримки науково-дослідних установ;

2) підтримка лідерства Європи у виробництві та набутті конкурентних переваг, стимулювання лідерства у сфері ефективних і промислових технологій, інноваційної діяльності серед малих і середніх підприємств;

3) збільшення обсягів внеску від представників науки та інновацій у вирішення ключових соціальних проблем;

4) запровадження наукової та технологічної підтримки політики Європейського Союзу, орієнтованої на кінцевого споживача;

5) інтеграція «трикутника знань», який складається з: а) досліджень; б) тренінгів для дослідників; в) інновацій.

«Горизонт 2020» – це семирічна програма, під час здійснення якої можлива реалізація проектів, метою яких є суттєва зміна економіч-

ного й політичного контексту європейської спільноти. Для забезпечення постійної актуальності Програма потребуватиме коригування пріоритетів та ресурсів відповідно до вимог часу. Саме тому в опис Програми внесено застереження про можливі її зміни.

Програма «Горизонт 2020» носить міждисциплінарний характер та має ряд нових рис:

1) більш виражений акцент на стратегічний підхід до планування досліджень та інновацій, із розробкою плану спільних дій та методів керівництва, що відповідають нормативно-правовій базі, при цьому виходячи за межі традиційних галузевих програм розвитку;

2) значне спрощення фінансування через спрощення структури програми, розробку одного набору правил; скорочення бюрократичної тяганини завдяки простій схемі відшкодування витрат, запровадженню «єдиного підходу» для учасників, рідшому проведенню перевірок та аудитів із загальною метою – зменшити середній термін на видачу гранту до 100 днів;

3) інтеграція досліджень та інновацій завдяки забезпеченню безперешкодного й узгодженого фінансування від ідеї до виходу на ринок;

4) створення кращих можливостей новим учасникам і молодим перспективним науковцям для просування своїх ідей та одержання фінансування;

5) збільшення підтримки інноваційної діяльності та діяльності, наближеної до ринку, що веде до прямого економічного стимулювання;

6) зосередження на розвитку бізнес-можливостей з акцентом на «суспільні виклики».

2 | Ключові складові Програми «Горизонт 2020»

Програма «Горизонт 2020» зосереджує фінансування на трьох різних, але доповнюючих один одного, ключових напрямках:

1. Відмінна наука (*Excellent Science*).
2. Промислове лідерство (*Industrial Leadership*).
3. Суспільні виклики (*Societal Challenges*).

Інші напрями програми:

1. Поширення якості та розширення кола учасників.
2. Наука «з» суспільством та «для» суспільства.

ВІДМІННА НАУКА	ПРОМИСЛОВЕ ЛІДЕРСТВО	СУСПІЛЬНІ ВИКЛИКИ
Європейська науково-дослідна рада	Лідерство в активних та промислових технологіях (LEIT) – ICT, KETs, космос	Здоров'я та благополуччя*
Майбутнє та нові технології (МНТ)		Безпека харчування*
План дослідницького гранту імені Марії Склодовської-Кюрі	Доступ до фінансування ризиків	Транспорт*
Дослідницькі інфраструктури	Інновації в SMEs	Енергія*
		Суспільство
		Безпека
		Вплив клімату*

Поширення якості та розширення кола учасників;
Наука «з» суспільством та «для» суспільства*

Європейський інститут інновацій та технологій

Європейський інститут інновацій та технологій

Європейський інститут інновацій та технологій

Рис. 1. Структура програми «Горизонт 2020»

Окрім того, у рамках Програми планується проведення ряду заходів, які включають у себе підтримку й фінансування розробок у сферах: інноваційної медицини, аеронавтики, електронних компонентів,

систем, та ін. Також планується проведення тендерів. Детальнішу інформацію можна отримати на сайті www.ted.europa.eu.

Завданням складової «Відмінна наука» є підтримка науки світового рівня в Європі. Загальна сума фінансування за цим напрямом становить 24 441 мільярд євро (рис. 2).

Загальний фонд на 2014 – 2020	Євро, млн
Європейська науково-дослідна рада Дослідження за найкращими індивідуальними темами	13 095
Майбутнє та нові технології Спільні дослідження для відкриття нових областей для інновацій	2 696
Грант імені Марії Склодовської-Кюрі Можливості для тренування та кар'єрного росту	6 162
Дослідницькі інфраструктури (включно з e-infrastructure) Страшування доступу до установ світового рівня	2 488

Рис. 2. Структура витрат за напрямом «Відмінна наука» [2]

Цю мету заплановано досягти за рахунок підготовки власних висококваліфікованих спеціалістів, запрошення та утримання талановитих дослідників, надання кращих умов для їхньої роботи. Складовими даного напрямку є:

1. Європейська науково-дослідна рада (ERC). Її функції – фінансування міждисциплінарних досліджень. Фінансування надається науково-дослідним командам безпосередньо.

2. Технології майбутнього і технології, які розвиваються. Тут метою є фінансування виконання спільних науково-дослідних проєктів, які спрямовано на виявлення нових сфер для інновацій.

3. Програма імені Марії Склодовської-Кюрі (MSCA). У рамках цієї програми надаються можливості для відвідування тренінгів і зростання кар'єри науковця;

4. Дослідницькі інфраструктури (з урахуванням онлайн-інфраструктур). Цей напрям має на меті фінансування забезпечення доступу до можливостей та обладнання світового рівня.

На напрям «Промислове лідерство» Європейська Комісія виділила близько 17 мільярдів євро (рис. 3). Ключовими завданнями

цього напрямку є підтримка передових технологій і перспективних галузей. Метою також є залучення в дослідження та інноваційну діяльність більших обсягів приватного інвестування, стимулювання інноваційної активності серед малого та середнього бізнесу в Європі.

Загальний фонд на 2014 – 2020	Еуро, млн
Лідерство в активних та промислових технологіях (LEITs) (ICT, нанотехнології, матеріали, біотехнології, виготовлення, космос)	13 557
Доступ до фінансування ризиків Ефективне використання приватних коштів і венчурного капіталу	2 842
Інновації в SMEs Сприяння інноваціям усіх форм та типів SMEs	616

Рис. 3. Структура витрат за напрямом
«Лідерство у виробничій сфері» [2]

Цей напрям має три складові:

1. Лідерство у сфері ефективних технологій і технологій виробничого призначення.
2. Доступ до фінансування ризиків, метою якого є регулювання недержавних коштів та венчурних капіталів.
3. Інноваційна діяльність серед малих та середніх підприємств.

Напрямок «Суспільні виклики» має загальне фінансування в розмірі 30 мільярдів євро (рис. 4) та спрямований на підтримку більшої кількості сфер дослідження, ніж попередні рамкові програми, а саме:

1. Система охорони здоров'я, демографічні зміни й добробут.
2. Продовольча безпека, екологічно раціональні сільське господарство та лісництво.
3. Безпечна, чиста й ефективна енергетика.
4. Розумний, «зелений» та інтегрований транспорт.
5. Для клімату, навколишнє середовище, ефективне використання природних ресурсів і сировинних матеріалів.
6. Цілісне, інноваційне та свідоме суспільство.
7. Безпечне суспільство.

Загальний фонд на 2014 – 2020	Euro, млн
Здоров'я, демографічні зміни та добробут	7 472
Безпечна їжа, підтримка сільського господарств, дослідження водойм та біоекономіка	3 851
Безпека, чиста й ефективна енергія	5 931
Розумний, зелений та інтегрований транспорт	6 339
Дія клімату, навколишнє середовище, ефективність ресурсів та сировини	3 081
Включно, інноваційне та мисляче суспільство	1 310
Безпечне суспільство	1 695

Рис. 4. Структура витрат за напрямом
«Суспільні виклики» [2]

3

Рекомендації щодо написання проектних пропозицій

Більшість заявок на конкурси за програмою «Горизонт 2020» складаються за затвердженою формою, детально викладеною в брошурі «Довідник для аплікантив» (*The Guides for Applicants*) [3]. У загальному вигляді заявка містить спільну для всіх першу частину А та частину В, яка відрізняється відповідно до програми, в рамках якої подається заявка.

Частини А включає такі складові:

1) загальна інформація про проект (*General information*), в якій зазначаються основні відомості (назва, акронім, тривалість, ключові слова, резюме, декларації з якими необхідно погодитися);

2) адміністративна інформація про організації, які беруть участь у проекті (*Administrative data of participating organizations*). До цього розділу входять назви, поштові адреси й коротка інформація про представників, які працюватимуть над проектом та є контактними й відповідальними по проекту особами;

3) бюджет проекту (*Budget*), який включає: назву університету, країну, в якій знаходиться ця установа, очікувані сумарні витрати, сумарні витрати, які планується покрити за рахунок фінансування Європейським Союзом (суми вказуються у валюті євро);

4) складова, присвячена етичним питанням (*Ethics*), в якій необхідно зазначити, чи проект включатиме в себе: дослідження із залученням людських ембріонів; дослідження над людьми чи ствольовими клітинами; збір персональних даних та їх обробку; дослідження над тваринами; складові, результати яких шкодитимуть навколишньому середовищу, та ін.

Частина В включає в себе основний текст заявки, який описує ідею та шляхи її втілення в життя. Ця частина відрізняється для кожного напрямку, за яким подається заявка. Але загалом у зазначеному розділі подається така інформація:

1) коротко викладена інформація про проект, в якій слід пояснити актуальність та новизну теми, переконати в її значущості;

- 2) резюме дослідників, які працюватимуть у рамках даного проекту;
- 3) мета проекту;
- 4) очікувані результати – для споживачів, ринку загалом, організації. Зокрема – шляхи поширення інформації та комунікації з реципієнтами, шляхи вирішення питань інтелектуальної власності;
- 5) шляхи реалізації проекту, а саме: робочий план та робочі паке-ти, проміжні етапи;
- 6) опис консорціуму та систем управління, які будуть використо-вуватися;
- 7) опис ризиків та шляхів їх уникнення чи подолання;
- 8) сумарна таблиця трудовитрат.

Слід брати до уваги специфіку європейських проектів:

- оригінальна ідея та лідируюче положення – недостатні складові для успішності проекту;
- заявка не може претендувати на успіх без реальної «європейської» складової або без урахування європейських стратегій та політики;
- заявка не буде розглянута, якщо вона не відповідає всім вимогам та критеріям оцінки;
- виконання норми щодо мінімальної кількості партнерів із відповід-них країн не є достатньою умовою для отримання фінансування.

Складання проектної пропозиції – це трудомісткий та кропіткий процес, до якого слід ставитися з підвищеною увагою.

Перед тим як починати складати проектну заявку, слід знайти від-повіді на такі питання:

1. Чому саме цей проект має вирішальне значення для галузі та європейської спільноти?

2. Чи є в даного проекту європейські виміри?

3. Що він привнесе в Європу?

4. Чи вже є вирішення даної проблеми в Європі або світі?

5. Чому саме ваша організація має займатися даним проектом?

6. Чому реалізація проекту має відбутися саме зараз?

Готуючи проектну заявку, слід пам'ятати:

1. Вона має відповідати обраному напрямку на 100%.

2. У заявці має бути відповідь по одній конкретній темі.

3. Слід уважно вивчити всі робочі документи до даної програми (робочу програму, умови участі, додатки тощо).

Процес написання проектної заявки треба будувати за такими принципами:

1. Необхідно призначити особу, відповідальну за організаційну складову написання заявки (координація, збір та впорядкування інформації, яку надають партнери).

2. необхідно сформувавши короткий, але вичерпний зміст, який слугуватиме основою для подальших переговорів та який включає такі елементи:

- конкурс, за яким подається заявка, та тема, яка адресована в її рамках;
- у разі необхідності – підтип конкурсу;
- чітко сформульована основна мета проекту;
- попередній розподіл роботи на тематичні складові;
- чітко розмежовані права та обов'язки кожного партнера;
- чітка назва дослідної пропозиції, що відповідає інформації, викладеній у заявці, та яка найкраще узагальнює цю інформацію;
- акронім, що легко запам'ятовується;
- загальне планування з метою розробки ефективної стратегії управління проектом.

3. При написанні заявки слід чітко дотримуватись вимог, встановлених та описаних в анкеті.

4. Заявка має бути не довшою за встановлені вимоги (якщо кількість сторінок більша за допустиму, анкета не буде розглядатись експертним комітетом).

5. Заявка має бути чіткою, зрозумілою та не містити інформації, написаної «між рядків».

6. Заявка має бути написана англійською мовою.

7. Усі поля заявки мають бути обов'язково заповнені. Якщо ж інформація відсутня, то слід так і зазначити.

8. Заявка має містити відповіді на всі поставлені питання її технічної частини.

9. Обов'язковою є консультація з уповноваженими експертами Європейської Комісії (NCPs, European Projects Officers);

10. Обов'язкове є дотримання етичних вимог, як і вимог дотримання авторських прав та уникнення плагіату.

Рекомендовано також:

- 1) подавати інформацію систематизовано, стисло;
- 2) бажано мати зміст заявки;
- 3) слід оформити заявку таким чином, щоб вона привертала увагу читаючих та спонукала на подальший розгляд даної пропозиції.

При цьому не бажано:

- 1) починати написання заявки без знання всіх умов та деталей проекту;
- 2) подавати заявку, якщо вона не повністю відповідає вимогам програми;
- 3) переоцінювати свої можливості;
- 4) працювати зі слабкими та немотивованими партнерами (консорціумом);
- 5) недооцінювати якість презентації проектної заявки;
- 6) використовувати багато графічної інформації, так само, як і не слід використовувати багато кольорів (пам'ятайте, що в кінцевому варіанті заявка буде чорно-білою).

4 | Реєстрація учасників

4.1. Реєстрація організації

Для подачі проектної пропозиції на конкурс «Горизонт 2020» необхідно перевірити наявність реєстрації організації, від якої здійснюється подача проекту. Усі організації (партнери), задіяні в проекті, мають бути зареєстровані в системі Європейської Комісії. Перевірити, чи організація зареєстрована в системі, можна на сторінці бенефіціарів [3].

Для того щоб зареєструвати організацію, треба надати інформацію про її правовий та фінансовий статус. Інформацію стосовно всього пакету даних про організацію можна знайти на сайті Єврокомісії під час реєстрації.

По закінченні реєстрації надається дев'ятизначний PIC номер, який ідентифікує учасника, і цей номер треба вказувати при подачі проектної пропозиції та під час листування з Єврокомісією.

На початку особа, що зареєструвала організацію, називається «саморегістрантом» і може оновлювати інформацію про організацію на відповідній сторінці сайту [4].

Пізніше це буде завданням відповідальної особи, яка зветься LEAR (*Legal Entity Appointed Representative*) [6], і призначається за поданням керівника організації.

LEAR (представник, призначений юридичним лицем) дозволено керувати правовою та фінансовою інформацією про організацію на порталі учасників, а також керувати правами доступу й призначати представників організації для процедури електронного підпису грантових угод (*Legas Signatories*, скорочено LSIGNS) або фінансової звітності (*Financial Signatories*, скорочено FSIGNS) через портал учасників [5].

4.2. Персональна реєстрація

Також є функція персональної реєстрації, що значно спрощує пошук партнерів та взаємодію в середовищі «Горизонт 2020». Процес реєстрації можна поділити на кілька кроків.

Крок перший.

Перейти на портал учасників Cordis [4] за наступним посиланням: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/home.html>.

На цій сторінці доступні дві опції – *вхід* (позначка 1) та *реєстрація* (позначка 2) – дивіться на рис. 5.



Рис. 5. Сторінка входу до порталу Cordis

Крок другий.

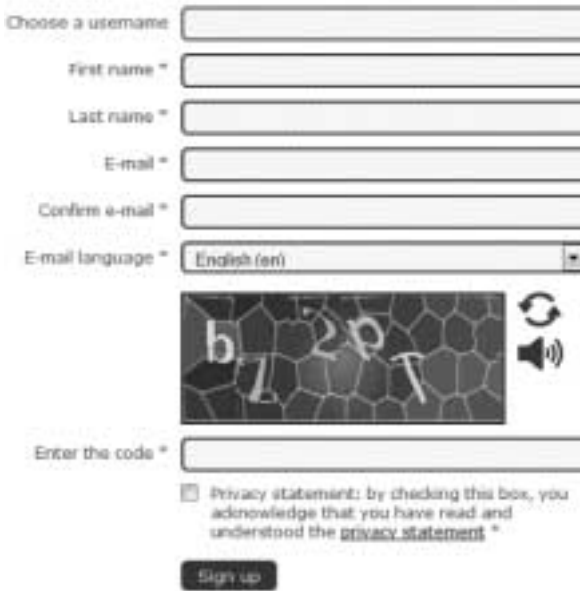
Для реєстрації треба натиснути кнопку, що позначена цифрою 2 на рис. 5, після чого з'явиться сторінка із пропозицією обрати тип організації (рис. 6).

У випадку, якщо Ви ще не є представником Єврокомісії та не маєте спеціального коду, необхідно обрати тип – «зовнішні організації» (*External*) та поставити відмітку напроти обраного поля, як показано на рис. 6.



Рис. 6. Сторінка вибору типу організації на порталі Cordis

Це забезпечить перехід до форми, яку треба заповнити, щоб зареєструватися на порталі учасників (рис. 7).



Choose a username




First name *

Last name *

E-mail *

Confirm e-mail *

E-mail language *

Enter the code *

Privacy statement: by checking this box, you acknowledge that you have read and understood the [privacy statement](#) *

Рис. 7. Реєстраційна форма

Після заповнення форми, показану на рис. 7, на вашу електронну скриньку прийде лист-підтвердження із пропозицією вказати пароль для вашої персональної сторінки учасника (*account*). Процес реєстрації завершено.

5

Формування ідеї проектної заявки та пошук партнерів

5.1. Пошук проектної ідеї: з чого починати?

Фінансування спільних досліджень Європейським Союзом передбачає наявність чіткої, зрозумілої та необхідної для суспільства ідеї й мети проекту. Проекти за програмою «Горизонт 2020» мають бути орієнтовані на те, що результат їх реалізації принесе користь суспільству, підприємницьким структурам, сприятиме розвитку науки та впровадженню інновацій. Порівняно з попередніми рамковими програмами Європейського Союзу конкурси «Горизонт 2020» спрямовані на чіткий, визначений та корисний результат, упровадження інновацій, розвиток підприємств, вирішення соціальних проблем.

Формування проектної заявки та отримання фінансування на її реалізацію є тривалим процесом, який потребує ґрунтовної підготовки, пошуку партнерів, обґрунтування ідеї та оформлення документів на отримання гранту. Після подачі документів проводиться експертна оцінка ідеї та її обґрунтування, на основі якої приймається рішення про фінансування проекту Комісією програми, узгодження умов контракту тощо. Після цього починається робота над реалізацією проекту.

Варто враховувати, що офіційним партнером проекту за програмою «Горизонт 2020» може бути як юридична організація, так і окрема фізична особа. При подачі заявки від імені організації доцільно узгодити ідею з напрямками діяльності (або досліджень) підприємства та пріоритетними напрямками науково-технічного й інноваційного розвитку України. Для одержання фінансування запропоновані проекти мають повністю відповідати тематиці конкретного конкурсу.

Щорічно Європейська Комісія публікує Робочу програму за кожним напрямом Програми «Горизонт 2020». Робочі програми створюються для деталізації тематики й завдань конкурсів. Наприклад, Робоча програма за напрямом «Excellent Science» викладена за посиланням http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/erc/h2020-wp1415-erc_en.pdf.

У робочій програмі міститься список тем, за якими будуть оголошуватися конкурси. Для кожної теми приводиться тип, мета й завдан-

ня проекту, очікування щодо створення або розвитку нових технологій, впровадження інновацій, їх економічний ефект та ін.

Усі теми Робочої програми відкриті для учасників з країн-партнерів міжнародного співробітництва (ICPC), до яких належить і Україна.

Одержати фінансування можна тільки в тому випадку, коли запропонована тематика досліджень відповідає тематиці робочої програми!

Головним елементом, необхідним для участі в конкурсних програмах, є ідея проекту, що в майбутньому уточнюється та формалізується.

Основними джерелами виникнення ідей для проектної заявки є:

- результати попередніх наукових досліджень;
- потреби ринку, суспільні запити, заявки приватних підприємств і державних інституцій;
- дослідження трендів галузі, на основі яких визначається потреба та актуальність майбутнього проекту;
- вимоги відкритого конкурсу (*call*) та опис секцій програми «Горизонт 2020», з якими можна ознайомитися за посиланням: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-sections>.

При виборі секції є можливість переглянути анотований опис даного розділу, завантажити робочу програму, ознайомитися з переліком пов'язаних конкурсів, а також знайти корисні посилання з прикладами раніше виконаних проектів й описом суміжних тематик.

Тобто є декілька варіантів логічних підходів до пошуку ідеї проекту, формування консорціуму та оформлення проектної заявки, серед яких:

1. За основу проектної діяльності покладено наукові інтереси та дослідження наукової установи, творчого колективу, окремого науковця. Цей підхід характерний для вузькоспеціалізованих тем і для науковців (дослідників), які хочуть займатися тільки чітко визначеним профілем досліджень, розуміють його потребу, перспективи та мету. Послідовність дій при цьому варіанті наведено на рис. 8.

2. За основу проектної діяльності покладено дослідження та виявлення потреб ринку, трендів. Для цього підходу характерна первинність потреби та досягнення бажаного ефекту в певній галузі, а вже потім – обґрунтування проекту, що відповідає меті. Послідовність кроків за даним варіантом представлено на рис. 9.



Рис. 8. Послідовність кроків «науковий інтерес – подача проектної заявки»

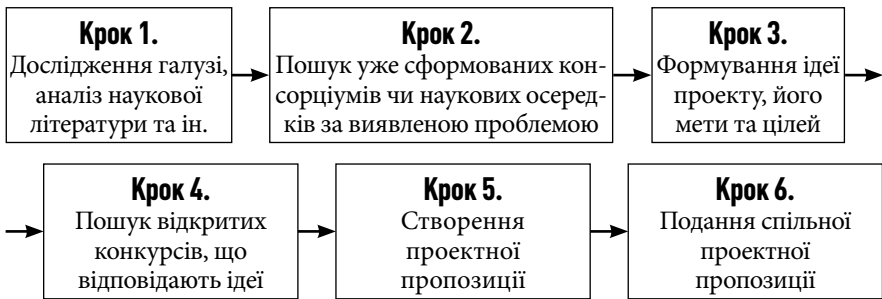


Рис. 9. Послідовність кроків «дослідження ринку – подача проектної заявки»

3. За основу формування заявки взято наявні відкриті (або очікувані) конкурси за програмою. Цей підхід характерний для ініціаторів проекту, які можуть знайти та заохотити до участі в проекті робочу групу відповідно до обраної теми за наявним конкурсом. Послідовність кроків показана на рис. 10:

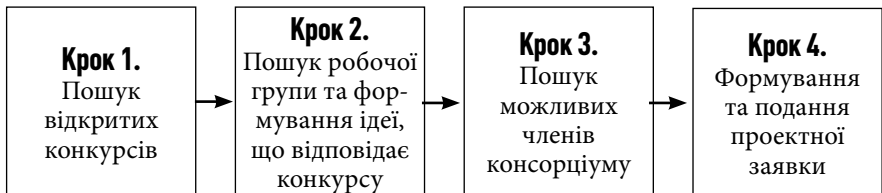


Рис. 10. Послідовність кроків «відкриті конкурси – подача проектної заявки»

Для формування ідеї проекту дослідник має постійно перебувати в інформаційному просторі відповідно до власних наукових інтересів і бачень. Так, доцільно вивчати наукову та профільну літературу з тематики досліджень, відвідувати конференції, круглі столи, публікувати наукові праці іноземними мовами у відомих журналах фахового спрямування. Така діяльність значно спрощує пошук ідей для міжнародних наукових проектів і потенційних членів майбутнього консорціуму. Також, у розрізі пошуку ідеї, ефективними методами є проведення експертних опитувань споживачів і підприємців щодо перспективних напрямів розвитку галузі, потреб ринку, а також створення робочих груп серед дослідників як одного, так і різних напрямів, галузей знань; проведення спільних «мозкових штурмів».

Для якісного формування суті проекту та основних його засад необхідно:

1) зрозуміти, хто є замовником проекту, що він хоче й чому він цього хоче (під замовником у даному випадку можна розглядати Європейський Союз, підприємство – як координатор консорціуму);

2) визначити, хто буде користувачами результатів проекту, їхні потреби;

3) зрозуміти, що буде вважатись кінцевим результатом проекту;

4) установити критерії успішного виконання проекту, одиниці їх виміру;

5) визначити, перерахувати й задокументувати всі допущення та домовленості, узгодити їх з учасниками проекту та його командою;

6) визначити всі зацікавлені сторони, їхні мотиви щодо діяльності та цілі.

Отже, до основних причин створення науково-інноваційного проекту можна віднести потреби ринку, галузі; організації, бізнесу, підприємства (наприклад, посилення конкурентоспроможності в боротьбі з конкурентами); запити користувачів (наявний незадоволений попит); зміни технологічних вимог (технологічний прогрес, моральне старіння); вимоги законодавства, зміни засад діяльності суб'єктів ринкового середовища, суспільних відносин; соціальні потреби та глобальні виклики.

Основна ідея проекту повинна бути короткою, ясною та захоплюючою для її виконавців. При її формуванні доцільно ви-

Ідея проекту повинна бути короткою, ясною і захоплюючою!

Можна користуватися принципом: ідея = декілька речень / 15 слів.

користувувати принцип кількох речень та 15-ти слів. Більш широке тлумачення ідеї – це її опис, що має бути лаконічним. Для цього доцільно викласти всі думки на папір і викреслювати всі непринципові (зайві) слова. При цьому треба стежити, щоб суть ідеї не змінилася, тобто знайти та виділити ключові слова, які і є основою ідеї.

Робота над проектом відповідає всім принципам підприємництва, а отже, ініціатор має розвивати такі якості як інноваційність та новаторство, здатність до поєднання різних видів ресурсів, напрямів, подолати страх ризикувати, бути проактивним, упевненим у власних силах та в ідеї проекту. Важливо, щоб сформована ідея відповідала внутрішньому баченню, інтересам та захоплювала ініціатора проекту, так як в іншому випадку навряд чи проект буде успішним та доведеним до завершення.

Ініціатор, координатор проектної групи – це ключова особа, яка створює проект і бере на себе всі функції управління ним у майбутньому. Тому важливо розуміти, що робота над науковим міжнародним проектом є великою щоденною працею, яка вимагатиме витрат часу, знання англійської мови, вміння концентруватися та брати на себе відповідальність за учасників проекту, вміння створити та підтримувати контакти, робочі зв'язки з партнерами з різних країн, знати основи міжнародного етикету та правил роботи науковців з країн-партнерів, бути стійким до стресів і вміти працювати в обмежених часових та ресурсних умовах.

При формуванні ідеї проекту за програмою «Горизонт 2020» корисним буде відповісти на ключові запитання:

- чи відповідає ідея проекту стратегії підприємства, яке ви представляєте, та пріоритетним напрямом розвитку науки України?
- чи відповідає Програма «Горизонт 2020» вимогам з реалізації проекту за масштабом, обмеженнями щодо консорціуму, фінансовими та часовими рамками?
- чи може запропонована ідея бути реалізованою (з технічного, технологічного, організаційного та інших боків) у рамках програми «Горизонт 2020»?
- якими є найскладніші аспекти реалізації даної ідеї та чи можуть вони бути подолані?

Для успіху проекту в Програмі «Горизонт 2020» ідея має бути узгодженою з робочою програмою та конкурсом, інноваційною, технічно обґрунтованою і відповідати інтересам ЄС.

- чи отримували грант подібні ідеї раніше, чим закінчилися дослідження або чому не було отримано фінансування?
- у чому полягає конкурентна перевага запропонованого проекту, навщо він потрібен суспільству, підприємствам, країнам Європейського Союзу?
- хто ще у світі працює над подібними або суміжними ідеями, проектами?
- яку проблему вирішує проект, чи є ця проблема справді важливою?
- чому для вирішення певної проблеми необхідно провести дослідження в Україні та чому неможливо скористатися готовим продуктом, технологією, ноу-хау?
- чому запропонована ідея потрібна саме зараз?

Слід урахувати, що формулювання та перевірка ідеї проекту займає щонайменше 2 місяці. Тобто на момент офіційної публікації конкурсу бажано, щоб ідея вже була сформульованою.

Корисні рекомендації по роботі над проектною ідеєю можна знайти за посиланням [5].

Формування ідеї проекту є основою майбутньої розробки його концепції. Розробка концепції проекту, пошук консорціуму, формування проектної пропозиції та її виконання потребують мобілізації всіх власних ресурсів, виділення часу на пропрацювання ідеї з метою формування її концепції, а також пошуку членів команди (адже самостійно реалізувати проект дуже складно). Також важливо, щоб у темі дослідження координатор був компетентним і зміг контролювати виконання завдань усіма членами команди проекту, профільно спілкуватися з фахівцями по даній тематиці з різних країн.

5.2. Формування концепції проекту (Чому? Що? Як?)

5.2.1. Складова «Чому?»

Для визначення цієї складової необхідно реалізувати план дій:

- пояснити проблему, на основі якої виникла ідея проекту;
- обґрунтувати актуальність обраної ідеї відповідно до сучасних викликів, загроз та можливостей;
- визначити основні виклики та завдання в предметній сфері, що стоять перед суспільством.

Для полегшення роботи над даною складовою концепції можна використовувати методику SWOT-аналізу. Даний тип аналізу вико-

ристовується ініціатором проекту для оцінки внутрішнього й зовнішнього середовища проекту та робочої групи щодо можливостей його реалізації.

Аналіз включає складові для внутрішнього середовища: сильні (*Strength*) та слабкі (*Weakness*) сторони; і для зовнішнього середовища: можливості (*Opportunities*) та загрози (*Threats*).

Типовий вигляд матриці SWOT представлено на рис. 11.

Для заповнення форми *a* (рис. 4) SWOT-аналізу необхідно відповісти на питання:

1. Які є сильні сторони проекту та/чи робочої команди, що дають переваги перед конкурентами?
2. У чому полягають слабкі сторони чи властивості, які послаблюють проект?
3. Які зовнішні ймовірні фактори дають додаткові переваги по досягненню цілей проекту?

Які є зовнішні ризики та загрози для реалізації проекту?

Форма *b* (рис. 11) дає розуміння майбутніх кроків та стратегій роботи над концепцією проекту, його плануванням.

		Сильні сторони проекту	Слабкі сторони проекту
		Можливості	Загрози
		↓	
		Загроза	Можливість
Слабкі сторони	Потенційна загроза: висока ймовірність невдачі. Як мінімізувати загрози та компенсувати слабкі сторони?	Ризик: невпевненість у можливості завершення проекту. Як за рахунок сильних сторін зменшити загрози?	
Сильні сторони	Ризик: невпевненість у реалізації/ закінченні проекту. Як мінімізувати слабкі сторони за рахунок реалізації можливостей?	Обґрунтована потенційна можливість: висока ймовірність успіху. Як реалізувати можливості за допомогою сильних сторін?	
		<i>a)</i>	<i>б)</i>

Рис. 11. *a)* матриця SWOT-аналізу;
б) матриця стратегічних дій щодо реалізації складових проекту

Також при роботі над формуванням концепції проекту часто використовується методика мозкового штурму, що являє собою неформальну зустріч, під час якої учасники майбутньої проектної команди та/або зацікавлені сторони можуть вільно висловлювати ідеї щодо концепції проекту, визначати його мету. Для проведення штурму бажано збирати учасників з різних відділів і напрямів досліджень та партнерів у кількості 6-10 осіб. Обов'язковим є призначення модератора зустрічі та завчасне написання приблизного її плану й питань, що мають бути вирішені.

Мозковий штурм проводиться у два раунди:

1 раунд. Дозволяється висловлювати будь-які ідеї щодо проекту, уточнювати їх, комбінувати. Принцип: чим більше ідей, тим краще.

2 раунд. Вивчення ідей експертами та їх оцінювання за заздалегідь установленими критеріями.

Ідеї, що відповідають критеріям, приймаються до реалізації в проекті.

5.2.2. Складова «Що?»

Основними завданнями даної складової є формування та уточнення мети проекту, що відповідає поставленим викликам. Також мета проекту повинна повністю відповідати відкритому конкурсу (*Call*), за яким планується подавати проект для отримання фінансування.

Мета проекту має відповідати вимогам:

- мати позитивний ефект для суспільства, Європейського Союзу;
- не шкодити іншим проектам, організаціям, учасникам проекту і навколишньому середовищу.

Мета проекту – це сформульований єдиний комплексний результат (відповідь на питання «що ми хочемо отримати у результаті реалізації даного проекту?»), який відповідає вирішенню проблеми, актуальної для суспільства й науки. Мету можна розподілити на *суккупність цілей*, паралельне чи послідовне виконання яких веде до отримання кінцевого результату (рис. 12):

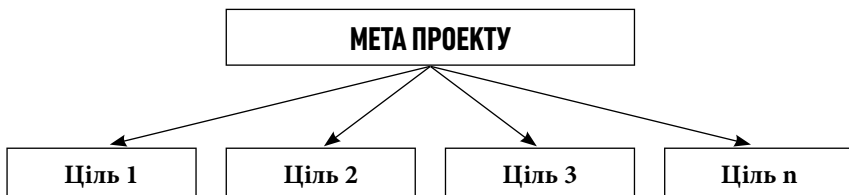


Рис. 12. Декомпозиція мети проекту

Кожна ціль проекту має відповідати критеріям SMART (від англ.: S – *specific* (конкретний), *significant* (значущий), *stretching* (гнучкий), M – *measurable* (вимірюваний), *motivational* (мотивуючий або стимулюючий), *manageable* (здійснимий), A – *attainable*, *achievable* (досяжний), *acceptable* (бажаний), *ambitious* (амбіційний), *action-oriented* (орієнтований на дію), *agreed upon* (узгоджений з цілями більш високого рівня), R – *realistic* (реалістичний), *relevant* (істотний), *reasonable* (доцільний), *rewarding* (рентабельний), *result-oriented* (орієнтований на результат), T – *timely* (своєчасний), *time-bound* (обмежений часовими рамками).

Для формування цілей відповідно до глобальної мети проекту доцільно відповісти на питання:

Умова конкретної цілі:
Одна ціль – один результат

1. Завдання постановки «конкретної» цілі:

- якого результату необхідно досягнути за рахунок виконання цілі й чому?
- хто бере участь у реалізації цілі?
- чи існують обмеження та додаткові умови, необхідні для досягнення цілі?

2. Завдання постановки вимірюваної цілі (критерії виміру):

- коли можна вважати, що ціль досягнута?
- який показник засвідчить на досягнення цілі?

3. Завдання постановки досяжної цілі:

- урахування обмежень щодо досягнення цілі, таких як ресурси (в тому числі трудові), інвестиції, знання і досвід, доступ до інформації та ресурсів, наявність управлінських засобів і можливість приймати рішення;

4. Завдання постановки значущої, реалістичної цілі:

- які вигоди принесе досягнення цілі для всього проекту та кожного виконавця?
- чи реально досягнути поставлену ціль при існуючих обмеженнях?

5. Завдання постановки обмеженої в часі цілі:

- який фінальний термін досягнення цілі?
- що потрібно робити, якщо цілі не буде досягнуто у визначені строки?

5.2.3. Складова «Як?»

Основними завданнями цієї складової є відповідь на питання:

- Як виконувати проект, що планується?

- Які нові технології будуть використані при його виконанні?
- Яких партнерів та експертів потрібні залучити для його реалізації?

При роботі над цим аспектом концепції варто визначити, які специфічні технології, підходи, засоби у дослідженні будуть використовуватися, яким чином і за допомогою чого інформується суспільство про результати реалізації цілей проекту, за рахунок яких засобів здійснюватимуться управлінські функції.

При виборі партнерів та експертів доцільно продумати, експерти яких галузей необхідні для участі в проекті. Щодо вибору партнерів треба сформуванати бачення, які країни займаються розробками в даній науковій темі, хто є лідером в Європейському Союзі з реалізації схожих проектів, а також з якими третіми країнами можна співпрацювати в рамках проекту.

5.3. Робочі пакети проекту

Попередня документація по проекту включає розробку його робочих пакетів (*work package overview*).

Загальний вигляд огляду робочих пакетів представлено в Табл. 1.

Таблиця 1

Огляд робочих пакетів проекту

Робочий пакет 1 (WP 1)	Назва пакету
Задача (Task) 1.1	Результат виконання задачі
Задача (Task) 1.2	
...	
Задача (Task) 1.n	
Робочий пакет n (WP n)	
...	
Задача (Task) n.n	

Бажано серед специфічних пакетів, що стосуються безпосередньо виконання дослідження та його цілей, додатково описати наступні пакети:

- Поширення інформації про проект та його результати (*Dissemination and exploration*).

- Комунікація всередині проекту (*Communication*).
- Управління проектом (*Management*).

Логіку виділення робочих пакетів, задач, дій та їх зв'язок з метою проекту представлено на рис. 13.

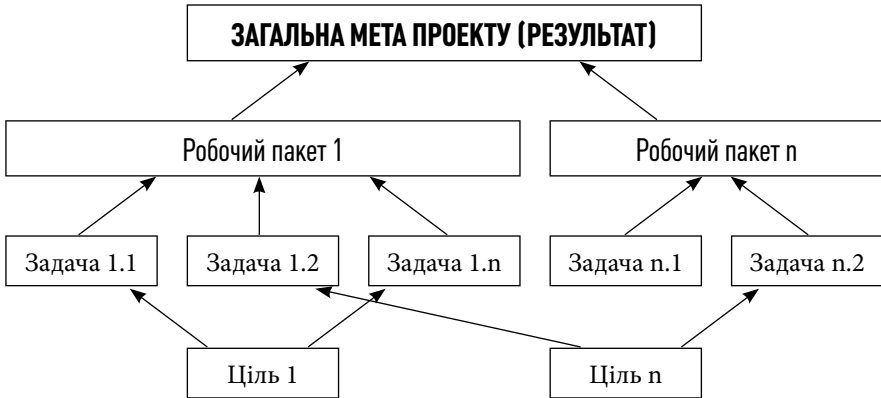


Рис. 13. Взаємозв'язок цілей проекту та робочих пакетів

Для полегшення виділення задач по проекту можна використати структуру розбиття (декомпозиції) робіт WBS (*work breakdown structure*), що являє собою сукупність різних рівнів, кожен з яких формується в результаті розбиття робіт попереднього рівня на складові. За рахунок побудови структури можна визначити роботи, що забезпечують досягнення цілей проекту, перевірити, чи всі цілі та загальна мета будуть досягнуті, визначити контрольні точки в проекті, розподілити відповідальність за досягнення цілей, поєднати членів команди в єдину структуру.

Структура WBS у майбутньому стане основою для сіткових та календарних планів виконання проекту.

5.4. Пошук партнерів, створення консорціуму

Пошук партнерів (консорціуму) може зайняти від одного місяця до одного року залежності від теми досліджень та активності пошуків.

Зазвичай знайти партнера, коли конкурс уже оголошений, досить важко, за винятком випадків, коли за умовами конкурсу виділені явно «пріоритетні країни», і тоді європейські партнери самі проявляють ініціативу в пошуку.

Для підготовки відповідного проекту й формування консорціуму краще починати пошук відразу після того, як оголошено робочу програму, в якій зазначені тематики проектів, що будуть підтримані.

Партнерами в Програмі «Горизонт 2020» можуть бути [7]:

- члени Європейського Союзу;
- асоційовані країни – Албанія, Боснія й Герцеговина, Фарерські острови, Республіка Македонія, Ізраїль, Ісландія, Молдова, Чорногорія, Норвегія, Сербія, Швейцарія та Туреччина. Наразі Україна веде перемовини щодо асоційованого членства у програмі;
- треті країни (список країн можна знайти за посиланням) [8];
- міжнародні європейські організації.

Отже, найкращим способом пошуку партнерів є створення власної мережі контактів. Більшість консорціумів будується переважно на особистих зв'язках: через спілкування на закордонних конференціях, семінарах, у робочих групах тощо, а також на заходах, що фінансуються Європейським Союзом в Україні. На багатьох конференціях широко представлено європейські дослідницькі проекти, на відкритих лекціях часто роблять оголошення щодо наукових розробок, які фінансуються Єврокомісією, а на постерних сесіях такі проекти виставляються під європейським прапором. Учені, що вже беруть участь у європейських дослідженнях, часто саме таким шляхом знаходять партнерів для своїх наступних проектів.

Іншим шляхом пошуку партнерів можуть слугувати інформаційні мережі Національних контактних пунктів/інформаційних контактних центрів (НКП/ІКЦ – NCP/NIC). За наявності ідеї, яка відповідає робочій програмі, можна звернутися в національний або інформаційний контактний центр для одержання допомоги в складанні так званої «Заявки на пошук партнерів». У НКП з'ясують, що дана організація може запропонувати для виконання європейського проекту, у яких тематиках робочої програми вона зацікавлена. Така інформація буде включена в базу даних. Після цього ваші дані стануть доступними для потенційних європейських партнерів. Співробітники НКП нададуть допомогу в проробленні проектної ідеї на національному рівні, у формуванні консорціуму, який буде зацікавлений у вашій організації як у партнері.

Детальніше щодо діяльності НКП дивіться Розділ 6.

Результативність пошуку істотно залежить від інтенсивності самореклами (досліджень, проектів, рівня досягнень, нагород, можли-

востей і т.п.). За наявності цікавих ідей імовірність формування консорціуму дуже висока.

Отже, підсумовуючи різні джерела, доцільно зазначити, що **пошук партнерів для проекту може здійснюватися кількома шляхами:**

1. Вступом до консорціуму, який уже існує (для цього слід зацікавити кількох європейських партнерів власною проектною ідеєю, або знайти важливі аргументи та переваги для партнерів з Європейського Союзу щодо залучення вас до реалізації вже існуючої проектної ідеї).

Наприклад, можна звернутися до таких мереж:

- мережа Ideal-ist – ефективний інструмент пошуку партнерів за напрямом інформаційно-комунікаційні технології. За посиланням <http://www.ideal-ist.eu/partner-search/pssearch> можна переглянути актуальні проектні ідеї інших організацій та розмістити свої пропозиції в цій мережі;
- мережа Cordis – найбільша база даних індивідуально зареєстрованих партнерських профілів) [9];
- NMP, [10] – пошук партнерів за напрямками Nanosciences, Nanotechnologies, Materials and new Production Technologies;
- <https://www.nks-umwelt.de/index.php?index=167> – пошук партнерів за програмою «Суспільні виклики» «Climate action, environment, resource efficiency and raw materials»;
- мережа Fit for Health 2.0 [11] – пошук партнерів в напрямі наукових досліджень щодо Здоров'я/Життя;
- мережа The Enterprise Europe Network [12] – база даних, в якій публікується багато інноваційних і технологічних профілів міжнародних компаній та науково-дослідних організацій для пошуку партнерів. Також ця база може бути використана для дослідження ринків, реалізованих проектів, формування та перевірки власної проектної ідеї.

2. Формуванням консорціуму самостійно під власну проектну ідею. Правила не забороняють представнику третьої країни (якою зараз є Україна) виконувати роль координатора, але необхідно мати реальні підстави для аргументації перед Європейським Союзом щодо здатності виконувати таку роль. У такому випадку серйозним аргументом може бути попередній успішний досвід участі у Сьомій рамковій програмі ЄК.

3. Використанням власних контактів, співпраця з колегами з попередніх проектів. Доцільно зареєструватися на сайті та брати участь

в інформаційних заходах Європейської Комісії для того, щоб познайомитися з потенційними партнерами.

4. Внесенням профілю організації, дослідницької групи та анотацій проектних пропозицій до баз даних підтримуючих сервісів, які організують різні програми та проекти.

У цьому розрізі зверніть увагу на можливості реєстрації власної робочої групи/компанії та зареєстрованих членів Європейських технологічних платформ:

- Cordis [4];
- NEM [13];
- NESSI [14];
- Net!works [15];
- ETP4HPC [16];
- Photonics21 [17].

5. Пошуком організацій, які брали участь у міжнародному проекті за схожою темою досліджень. Знайти такі організації та надіслати лист менеджерам проектів можна через сервіс Cordis, розділ «Projects and Results» за посиланням http://cordis.europa.eu/projects/home_en.html.

6. Звернутись до контактного пункту програми «Горизонт 2020».

Консорціум виконавців проекту має складатися як мінімум із трьох партнерів з різних країн-членів Європейського Союзу або асоційованих країн. На практиці число країн, що входять до консорціуму, зазвичай, виявляється більшим від цих мінімальних вимог. Корисним (а в ряді випадків – навіть необхідним) є залучення до консорціуму партнерів із третіх країн.

Для більшості потенційних партнерів з України й інших країн пострадянського простору нелегко увійти в контакт із представниками тематично близьких європейських консорціумів, оскільки дослідницькі групи Європи зазвичай не мають розвиненої мережі контактів у цих країнах. Тому треба себе рекламувати, активно представляти й пропонувати свої ідеї та потенціал європейським колегам.

В одного партнера проектна ідея рідко може вирости до закінченої заявки. Найчастіше потрібно об'єднати кілька ідей, щоб разом вони склали проектну пропозицію. При формуванні пропозиції про співробітництво найкраще викласти в письмовому вигляді суть ідеї, технологічні можливості й можливу роль у роботах за тематикою оголошеного конкурсу.

У консорціумі партнери виконують різні функції (ролі), до яких належать:

- координатор проекту (контактує з Європейською Комісією з усіх питань, пов'язаних із підготовкою заявки й виконанням проекту, відповідає за розподіл фінансування між партнерами й за складання звітів, погоджує інші документи й організаційні питання з Єврокомісією). Координатор проекту може бути як із числа країн-членів Європейського Союзу, так і з України (але у зв'язку з малим досвідом участі українських підприємств та науковців у європейських проєктах це ускладнено);
- керівник Робочого пакету (*Work Package Leader*) відповідає за виконання певної частини або деякого завдання проекту. Він контролює виконання цих робіт і доповідає консорціуму про одержані результати;
- партнер (несе відповідальність тільки за доручену йому роботу). Партнер доповідає керівникові Робочого пакету або координаторові проекту про ступінь виконання робіт, включаючи фінансову й наукову сторони.

Для побудови ефективного консорціуму слід прийняти до уваги:

- відповідність підбору партнерів цілям проекту;
- досвід та ентузіазм потенційного координатора;
- зацікавленість у проєкті всіх партнерів та відсутність у консорціумі прямих конкурентів;
- збалансованість консорціуму за географічним розташуванням, досвідом та спеціальними знаннями, масштабами організацій;
- репутацію всіх партнерів;
- наявність мовного бар'єра та культурних відмінностей між партнерами;
- довіру та бажання довгострокового співробітництва між партнерами.

Участь партнера в реалізації проєкту може обмежуватися до матеріальної (наприклад, надання конференційного приміщення, обладнання) або кадрової допомоги (наприклад, участь у реалізації проєкту працівників чи волонтерів іншої організації), але зазвичай партнерство несе із собою навантаження щодо активної участі в підготовці, розробці проєкту, його подальшій реалізації.

6

Національні контактні пункти (НКП) та їхні функції

6.1. Мета та задачі Національних контактних пунктів

Система Національних контактних пунктів створена на основі досвіду попередніх рамкових програм. НКП – це високопрофесійні служби підтримки, що діють на національному рівні та є важливою складовою реалізації Програми «Горизонт 2020». Основною метою НКП є поширення інформації щодо цієї Програми, надання порад спеціалістів, забезпечення легкого доступу до умов програми для всіх потенційних заявників.

Ознайомитись із загальним списком НКП можна на порталі учасників програми «Горизонт 2020» [18].

Основні принципи та стандарти

Згідно з рекомендаціями, розробленими генеральним директором Європейської Комісії [19], створення, управління й фінансування системи національних контактних пунктів здійснюється відповідними владними органами країн-учасниць Програми «Горизонт 2020». Визнаючи наявність національних особливостей слід зазначити, що відповідні національні органи влади забезпечують дотримання таких мінімальних стандартів принципів керування НКП:

- 1) відповідний національний орган країни самостійно приймає рішення про затвердження НКП;
- 2) національний координатор НКП співпрацює з національним органом в оперативному управлінні системи НКП даної країни. При цьому координатор здійснює моніторинг національної системи, щоб забезпечити загальну оперативну керованість, і підтримує зв'язок з Єврокомісією;
- 3) кожний національний орган гарантує забезпечення безперебійної роботи системи НКП у відповідній країні, залучаючи необхідний адміністративний ресурс, здійснюючи моніторинг ефективності та контроль за дотриманням мінімальних стандартів роботи НКП;
- 4) національне законодавство встановлює правила для забезпечення конфіденційності й уникнення конфлікту інтересів. При ство-

ренні НКП важливо уникати ситуацій, які згодом можуть породити потенційні конфлікти інтересів;

5) робота НКП керується принципами прозорості та рівного доступу до конкурсів програми «Горизонт 2020»;

6) служба НКП повинна бути доступною за електронною поштою й за телефоном у робочий час;

7) представники НКП мають бути інформовані щодо всіх аспектів програми «Горизонт 2020» в рамках свого напряму, щоб вчасно надавати всю необхідну інформацію для потенційних аплікантив;

8) представники НКП повинні мати добрі комунікаційні здібності й бути в змозі адаптуватися до роботи з різними організаціями, враховуючи відмінності між ними (наприклад, наукові кола, промисловість, у тому числі малі та середні підприємства, органи державної влади);

9) НКП можуть виступати в якості тренерів або в якості стажерів залежно від обставин.

Треті країни також можуть створювати НКП, відповідно до загальної структури мережі НКП. Так, зокрема, в Україні починаючи з 7РП функціонує система НКП.

Міністерство освіти і науки України наказом №1802 від 20 грудня 2013 р. затвердило склад мережі національних контактних пунктів Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020».

6.2. Основні функції НКП

У рекомендаціях (NCP Guiding Principles) [19] виділяються наступні ключові функції НКП.

6.2.1. Інформаційна та просвітницька функції

- Поширення загальної та спеціальної документації Програми «Горизонт 2020», у тому числі про умови участі, можливості та умови подачі пропозицій, і про складання бюджету проекту та оформлення звітів.
- Організація інформаційних та рекламних заходів: інформаційних днів, семінарів, конференцій, інформаційних бюлетенів, вебсайтів, ярмарок.
- Організація інноваційних заходів у період до 2020 року, у тому числі з метою розширення участі промисловості, середніх та малих підприємств.

- Пропагування міждисциплінарного характеру «Горизонту 2020», особливо у зв'язку із соціальними викликами.
- Активне залучення до участі в європейських проектах жінок у період до 2020 року, зміцнення зв'язку між наукою і громадянським суспільством.
- Забезпечення інформацією, необхідною для інших європейських науково-дослідних програм у галузі наукових досліджень та інноваційної діяльності.

6.2.2. Тренінгові та допоміжна функції

- Допомога дослідникам й організаціям, зокрема, новачкам, для участі в проектах за Програмою «Горизонт 2020».
- Надання допомоги в пошуку партнерів, зокрема, за допомогою інтернет-інструментів, широко використовуючи існуючі мережі, послуги Європейської мережі підтримки підприємництва партнерства.
- Консультування з питань адміністративних процедур, правил і питань (наприклад, про роль і обов'язки учасників у консорціумі, витрати, права й обов'язки учасників, етичні правила й принципи). За необхідності це робиться із залученням фахівців юридичного та фінансового НКП.
- Надання порад учасникам, зокрема, невеликим організаціям, малим та середнім підприємствам щодо ефективного менеджменту і правових структур в проектах з великим бюджетом та/або великою кількістю учасників.
- Роз'яснення щодо обсягу й умов надання схем фінансування, які будуть використовуватися в період до 2020 року.
- Організація курсів та тренінгів у рамках Програми «Горизонт 2020». У разі необхідності – організація курсів та навчальних семінарів для конкретних цільових груп (малих та середніх підприємств), університетів, бізнес-організацій, жінок у науці і т.д.) або з конкретних тем (правові аспекти, формат та умови участі в науково-дослідних та інноваційних сферах, фінансові правила та ін.).

6.2.3. Співробітництво та партнерство

НКП також має забезпечувати значну підтримку бізнес-структур, що є потенційними учасниками, які потребують допомоги, напри-

клад, із загальних питань Європейського Союзу або питання, що стосуються внутрішнього ринку, передачі технологій, прав інтелектуальної власності чи регіонального розвитку.

НКП допомагає в поширенні інформації про учасників через власну мережу на інформаційні дні, семінари, конференції тощо.

6.3. Взаємодія між НКП та Єврокомісією

Європейська Комісія вважає НКП важливими партнерами в реалізації Програми «Горизонт 2020» як основної структури для надання практичної інформації і допомоги потенційним учасникам.

Європейська Комісія може запросити НКП брати участь в інформаційно-просвітницьких заходах, пов'язаних із діяльністю різних її служб, тематичних конференціях і семінарах.

Європейська Комісія надає інформацію до НКП у найкоротші терміни. Інформація включає в себе програми роботи й дорожні карти майбутніх конкурсів, зміни в пріоритетах й адміністративних процедурах, статистику конкурсів та їх оцінювання, відповідну інформацію про проекти, що фінансуються, і т.д.

Європейська Комісія забезпечує НКП листівками, брошурами та іншою відповідною інформацією для подальшого поширення.

НКП у третіх країнах також запрошуюються до участі в заходах та подіях, зазначених вище, але загалом не отримують жодної фінансової підтримки від служб Європейської Комісії, якщо спеціально не прописані інші умови.

Для системи НКП загалом Комісія скликатиме засідання національних координаторів НКП, щоб надати можливість обговорити співпрацю на основі мінімальних стандартів, обміну досвідом, виявлення передової практики й вирішення проблем.

7 | Список скорочень

EIT	European Institute of Innovation and Technology
FET	Future and Emerging Technologies
FSIGNs	Financial Signatories
ICT	Information and Communication Technologies
JRC	Joint Research Centre
KET	Key Enabling Technologies
LEAR	Legal Entity Appointed Representative
LEIT	Leadership in Enabling and Industrial Technologies
LSIGNs	Legal Signatories
NCP	National Contact Points
NEM	New European Media
NESSI	Networked European Software and Service Initiative
NIC	National Information Centre
PIC	Participant Identification Code
SME	Small and Medium Enterprises
SSH	Social Sciences and Humanities
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats
WBS	Work Breakdown Structure
ЄС	Європейський Союз
ICPC	International Cooperation Partner Countries
НІП	Національний інформаційний пункт
НКП	Національний контактний пункт

8

Список рекомендованих джерел

1. Europe 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.
2. European Commission [Електронний ресурс]: Horizon 2020 structure and budget. Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/grants/applying-for-funding/find-a-call/h2020-structure-and-budget_en.htm.
3. HORIZON 2020 Online Manual [Електронний ресурс] – Режим доступу: ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/guide.html
4. CORDIS, 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cordis.europa.eu/partners/web/guest/home>.
5. П'ять вдалих кроків до європейського проекту: посібник [Електронний ресурс] / О. Ключик [та ін.] – Варшава : Інститут східноєвропейських досліджень, 2009. – 98 с. – Режим доступу: http://cstei.lviv.ua/upload/pub/publications/1258372764_18.pdf.
6. H2020 Online Manual [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/guide.html>.
7. http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/annexes/h2020-wp1415-annex-a-countries-rules_en.pdf.
8. Кульчицький І. Підготовка проектних пропозицій до участі у конкурсі програми «Горизонт 2020» у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) [Електронний ресурс] / І. Кульчицький. – Режим доступу: <http://cstei.lviv.ua/ua/item/952>
9. NMP. – Режим доступу: www.nmpteam.com/
10. <http://www.fitforhealth.eu/>
11. <http://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/ProfileSimpleSearch?shid=32db25cb-726f-43b0-8b5f-7742d0935799>
12. <http://www.nem-initiative.org>

13. <http://www.nessi-europe.com>
14. <http://www.networks-etp.eu>
15. <http://www.etp4hpc.eu>
16. <http://www.photonics21.org>
17. http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/support/national_contact_points.html
18. http://ec.europa.eu/research/participants/data/support/20131125_NCP%20Minimum%20standards.pdf

Сидоренко Сергій Іванович
Шукаєв Сергій Миколайович
Зеленська Марина Олександрівна
Олешкевич Анна Ігорівна
Романко Анастасія Олександрівна
Владимирський Ігор Анатолійович

РЕКОМЕНДАЦІЇ

з підготовки проектних пропозицій за програмою «Горизонт 2020»: методичні вказівки

Матеріал підготовлено Національним контактним пунктом при НТУУ «КПІ» Програми ЄС «ГОРИЗОНТ 2020» за напрямками «Інформаційні та комунікаційні технології» та «Клімат та ефективність використання ресурсів, включаючи сировинні матеріали».

Наші контакти:

проспект Перемоги, 37,
головний корпус, офіс 171/4
м. Київ, 03056, Україна

Тел.: +38 044 406 82 77
Тел./факс: +38 044 406 80 19
E-mail: ncp.kpi.ua@gmail.com

Запрошуємо до співробітництва!

Підписано до друку: 10 грудня 2014 р.
Тираж 500 прим. Зам. № 141210
Віддруковано в ТОВ ВД «Едельвейс»,
Україна, м. Київ, вул. Мічуріна, 2.
E-mail: ЕКМО@ukr.net