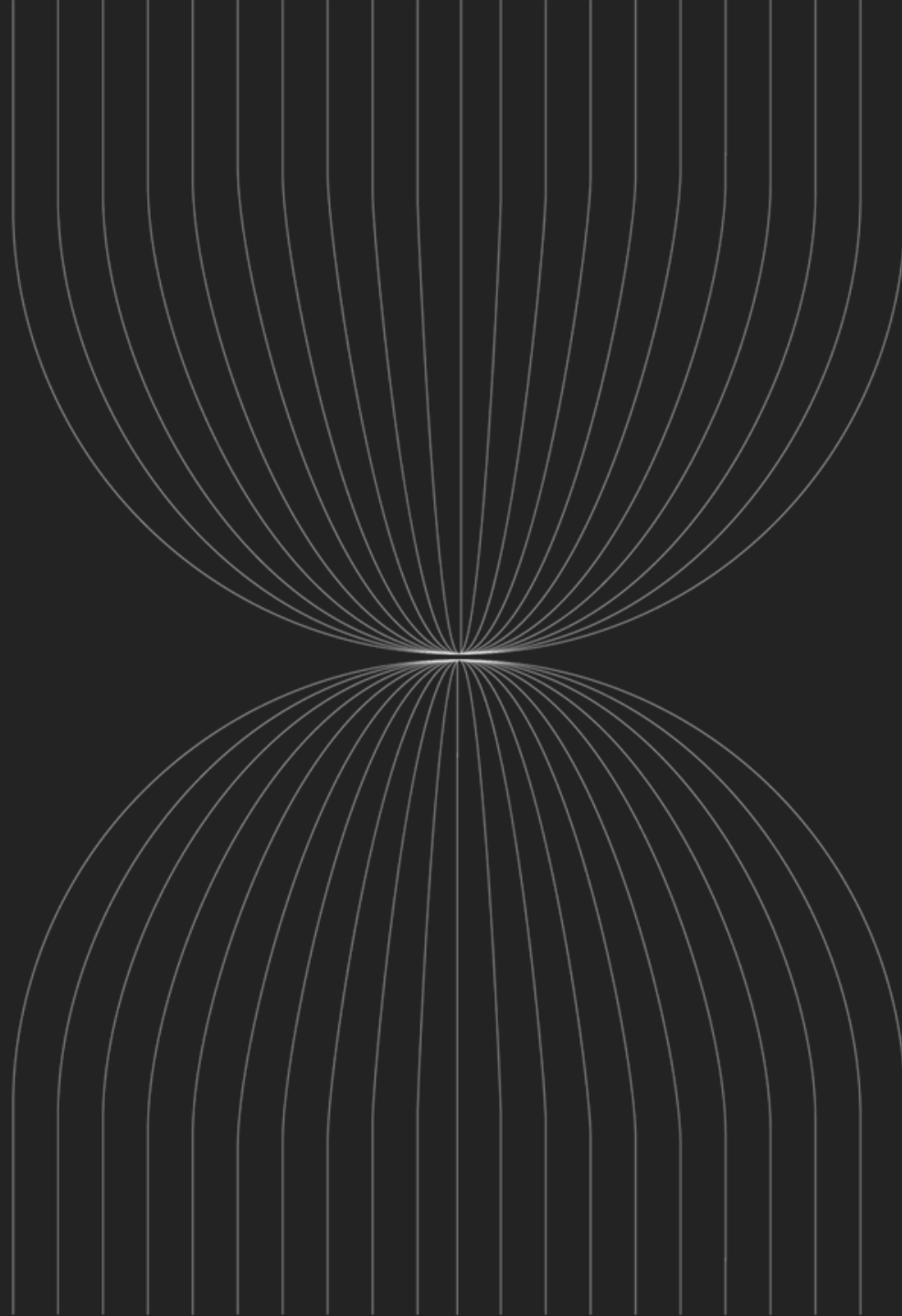


# Побудова місцевих консорціумів та стратегічних відносин з партнерами з ЄС

Лекція 6 – Impact.Zhytomyr



## Спiкери лекцiї



**Дмитро  
Хуткий**



**Маргарита  
Сiранчук**



**Душан  
Кулка**

# План лекції

- 1 - Стратегічне бюджетування та звітність
- 2 - Що таке консорціум
- 3 - Переваги та ризики консорціумів
- 4 - Створення консорціумів: офлайн і онлайн формати
- 5 - Розбудова консорціумів: чеський досвід

## Що таке консорціум

- Консорціум – це група організацій або партнерів, які об'єднуються для спільної реалізації грантового проєкту. Консорціум формується, коли виконання проєкту потребує співпраці кількох сторін із різною експертизою, ресурсами чи географічним розташуванням
- Структура консорціуму:
  - / **Координатор (Lead Partner)** – головний заявник, який відповідає за подання грантової заявки, управління проєктом, фінансування та звітність перед грантодавцем.
  - / **Партнери (Consortium Members, Beneficiaries)** – організації, що беруть участь у виконанні проєкту та отримують фінансування відповідно до своїх завдань.
  - / **Асоційовані партнери (Associated Partners, Third Parties)** – організації, що підтримують реалізацію проєкту, але не отримують фінансування напряму.
- Ролі, обов'язки та фінансові аспекти закріплюються у Договорі про консорціум (Consortium Agreement)

## Переваги консорціумів

- Аргументи на користь створення консорціуму:
  - / поєднання різної експертизи та ресурсів, які підсилюють один одного;
  - / підвищення шансів на отримання фінансування завдяки більшому масштабу проекту;
  - / збільшення шансів успіху завдяки сильному лідеру та партнерам;
  - / можливість реалізації складних, міждисциплінарних або міжнародних проєктів;
  - / розподіл відповідальності, фінансових зобов'язань та ризиків між партнерами;
  - / доступ до ширших мереж співпраці, особливо міжнародних та формування сталих партнерств;
  - / мультиплікація брендів, більша впізнаваність та репутаційні здобутки.
  
- Деякі великі проєкти ЄС на кшталт Horizon чи Erasmus доступні лише консорціумам

# Ризики консорціумів 1

## □ Адміністративні та організаційні ризики

- / Невідповідність між партнерами – різний рівень організаційної культури, підходів до роботи та стратегічних цілей може ускладнювати співпрацю.
- / Неefективне управління – якщо координатор не має достатнього досвіду або ресурсів для керування проектом, це може призвести до затримок у виконанні завдань.
- / Перевантаження бюрократією – підготовка документів, звітності та дотримання вимог грантодавця можуть бути складними, особливо для малих організацій.

## □ Фінансові ризики:

- / Нерівномірний розподіл фінансування – можливі конфлікти між партнерами через розподіл бюджету або зміну фінансових умов під час реалізації проекту.
- / Витрати на співфінансування – деякі грантові програми вимагають від учасників покривати частину витрат власним коштом, що може бути фінансово обтяжливим.

## Ризики консорціумів 2

### □ Юридичні ризики

- / Конфлікти через права інтелектуальної власності – якщо не визначити правила розподілу інтелектуальних прав заздалегідь, це може спричинити суперечки між партнерами.
- / Відповідальність за невиконання зобов'язань – якщо один із партнерів не виконає свої обов'язки, інші учасники можуть зазнати фінансових та репутаційних втрат.

### □ 4. Операційні ризики

- / Зміни у складі консорціуму – вихід чи заміна партнерів може вплинути на реалізацію проєкту.
- / Проблеми з комунікацією – особливо актуально для міжнародних консорціумів, де різні часові пояси, мовні бар'єри та культурні відмінності можуть впливати на взаємодію.

### □ 5. Репутаційні ризики

- / Погана якість виконання проєкту – недобросовісні або некомпетентні партнери можуть зашкодити репутації всього консорціуму.

## Як зменшити ці ризики?

- **Чіткий вибір партнерів** – перевірити їхню надійність, досвід та відповідність цілям проєкту.
- **Докладний договір про консорціум** – заздалегідь визначити фінансові, юридичні та адміністративні умови співпраці.
- **Ефективна система управління** – регулярні зустрічі, контроль за виконанням завдань і прозорість у звітності.
- **Фінансове планування** – передбачити резервні кошти та узгодити процедури розподілу фінансування.
- **Комунікаційна стратегія** – розробити ефективні механізми обміну інформацією між партнерами.

## Ознаки сильних консорціумів

- Чітко визначений, компетентний та досвідчений координатор
- Збалансований склад партнерів різних типів (ОМС, НУО, бізнес, університети).
- Спільне бачення та цілі, які розуміють та поділяють учасники
- Досвід у реалізації грантових проєктів, звітності та фінансового управління.
- Справедливий розподіл ролей, чітко визначені завдання, механізми відповідальності
- Ефективний та прозорий фінансовий менеджмент, достатні фінансові ресурси
- Наявність ефективної комунікації та координації з ключовими від кожного партнера
- Гнучкість та адаптивність, ефективне вирішення конфліктів, кризовий менеджмент
- Зафіксовані в угоді права, обов'язки, фінансові умови, правила інтелектуальної власності

## Створення консорціумів: офлайн і онлайн формати

### □ Командоутворення офлайн:

- / вважається, що співпраця, яка зародилася в живому спілкуванні, міцніша, ніж та, що онлайн;
- / особливо цінний попередній досвід співпраці, де партнери вже продемонстрували свій характер та результати;
- / нові партнерства часом виникають із зустрічей на конференціях, відрядженнях та літніх школах

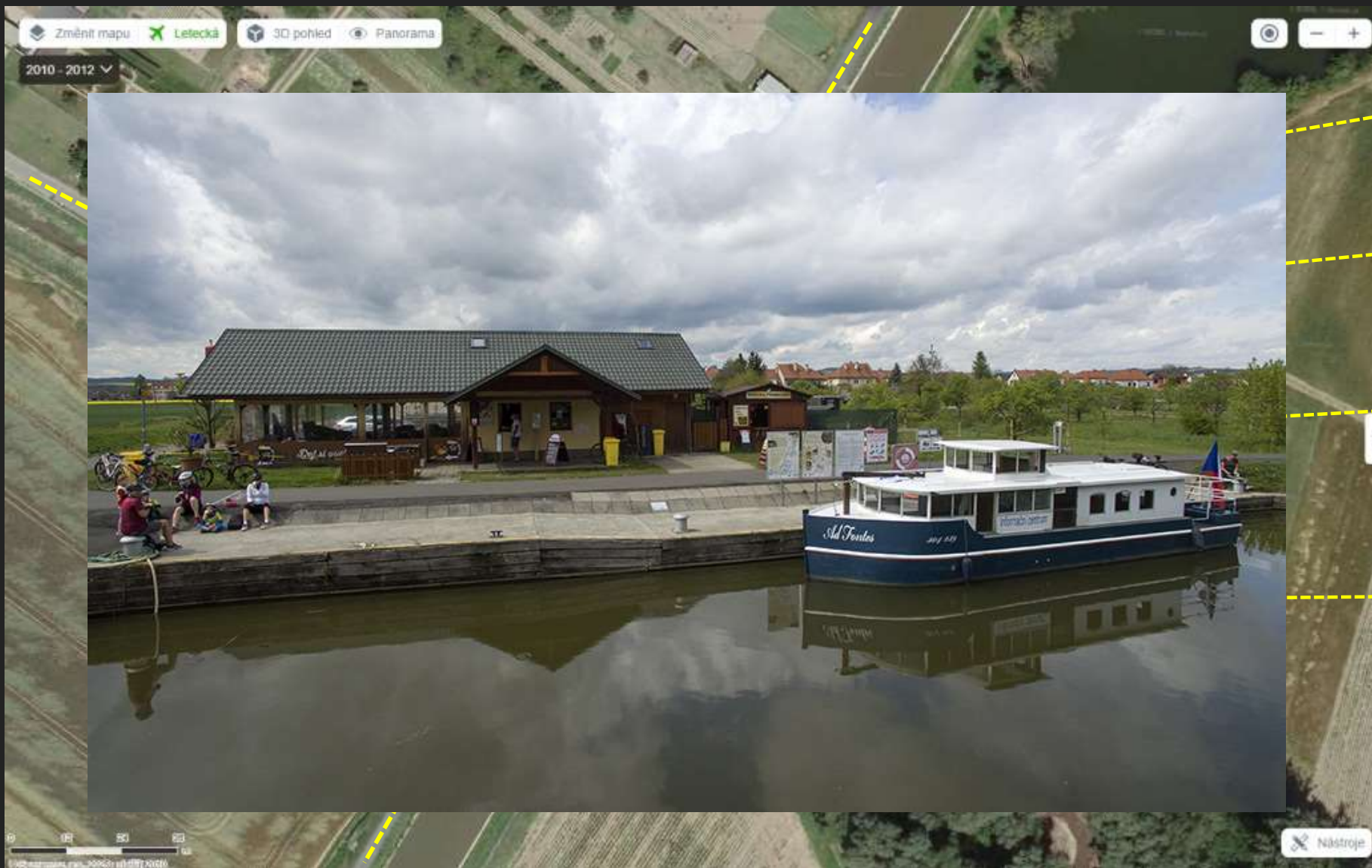
### □ Командоутворення онлайн:

- / найбільш формалізований спосіб - пошук партнерів на грантовому порталі Європейської Комісії;
- / також можна шукати спеціалізовані організації через LinkedIn - це типова практика;
- / чи не найнадійніші та найпоширеніші партнерства - за рекомендацією, навіть якщо зустрічі лише онлайн

Найкращий проект для реалізації?

**Я все зроблю сам!**

## Приклад з практики: Канал Баті в Чехії / пристань Бабіце



Ресторан



## Партнери проекту

Вам потрібен партнер? Це серйозне питання. Проектами без партнерів простіше керувати та реалізовувати. Однак можуть знадобитися партнери.

### Як партнер пов'язаний з проектом?

- / Як партнер ставиться до цільової групи/бенефіціара? Яка його зацікавленість у ній?
- / Яка його зацікавленість у вирішенні проблеми?
- / Які цілі партнера в проекті? Чого конкретно очікує партнер?
- / Як ваш партнер зробить свій внесок у досягнення кінцевих результатів? Що партнер може запропонувати проекту? Чи дійсно вам потрібен цей партнер?
- / Чи зробить партнер фінансовий внесок? Скільки? Яким чином?

### Якщо вам потрібен партнер, тоді

- / Опишіть його **роль** у проекті: У яких заходах/результатах братиме участь партнер?
- / Поясніть, який внесок партнер зробить у проект: навички, досвід, потенціал, матеріали, організаційний досвід, гроші, ...

## Партнерство на рівні проектів

### Переваги:

- Іноді донори вимагають більшої кількості партнерів для участі в підтриманих проектах
- Більше ресурсів для реалізації проекту, посилення потенціалу ініціатора проекту
- Нові компетенції/експертиза, залучені партнерами
- Краще знання бенефіціарів, цільових груп, контакти з ними

### Недоліки:

- Більше партнерів - більше людей, більше думок, складніше приймати рішення
- Складніша структура та процеси управління проектом
- Від головного партнера зазвичай вимагають взяти на себе відповідальність за реалізацію всього проекту
- Деякі партнери є просто «безплатними гонщиками» - без реальної спроможності зробити внесок у проект
- Деякі партнери можуть хотіти лише отримати фінансові кошти або контракти без державних закупівель - приховані постачальники

## Як планувати проектне партнерство?

- Який внесок партнерів у проект (не тільки у фінансовому плані)
- Чи мають вони право на участь?
- Якою є/буде їхня роль?
- Яка відповідальність партнерів? Як вони можуть виконувати свої зобов'язання?
- Яка загальна логіка розподілу ролей партнерів у проекті?
- Партнерство в проекті має ґрунтуватися на письмовій угоді

## Грант гарний слуга, але поганий господар

- Чітко сформулюйте свій проект / знайте та дотримуйтеся своїх власних цілей
- Подайте заявку лише на гранти, які підтримують діяльність, якою ви займаєтеся, і продемонструйте свою відданість, інвестуючи власні гроші
- Перевірте баланс технічних та адміністративних умов гранту
- Технічні експерти (грантодавця) зазвичай мають інші пріоритети та ставлення, ніж адміністративний персонал
- Користуйтеся грантовими посередниками, але дивіться що вони роблять
- Якщо у вас виникли проблеми з реалізацією гранту, поговоріть із технічним експертом грантодавця якомога раніше
- Грантодавці прагнуть успіху та визнання своєї ролі (і логотипу:)
- Не бійтеся бути креативними у формулюванні проектів та написанні грантових заявок. Грантодавці мріють підтримати проекти, які мають відмінні результати та позитивний вплив

Question **the answer**

