

Utólagos receptkönyv az FP6-os keretprogramban pályázó grid kutatók számára

Kacsuk Péter
MTA SZTAKI
kacsuk@sztaki.hu

2007/3/8

FP6-os elnyert pályázataink

- ◆ **EGEE, EGEE-2** (legnagyobb EU Grid infrastruktúra)
- ◆ **SEEGRID, SEEGRID-2** (Dél-Kelet Európai Grid infrastruktúra)
- ◆ **ICEAGE** (Grid oktatás)
- ◆ **GridCoord** (Grid kutatás koordinálása)
- ◆ **CoreGrid** (Grid kutatási network)
- ◆ **CancerGrid** (Rákellenes gyógyszerek kutatása Griddel)

FP6-os elutasított pályázataink

- ◆ Business-Oriented Grid
- ◆ Community and City Grids on desktops
- ◆ GRAIL (Grid és ágens technológia ötvözése)
- ◆ GRISK (Grid banki alkalmazása)
- ◆ Matrix (GridLab-2: Grid alkalmazások)
- ◆ EU-Kina Grid projekt

Értékelési szempontok az FP6-ban

- ◆ **Relevance** – Jók-e a célkitűzések
- ◆ **Potential Impact** – Milyen hatása lesz a projektnek egy sikeres befejezés után
- ◆ **S and T Excellence** – szakmailag mennyire jó a projekt
- ◆ **Quality of consortium** – a konzorcium összetétele szakmailag és politikailag jó-e
- ◆ **Quality of management** – a projektvezetési struktúra megfelelő-e
- ◆ **Mobilisation resources** – a költségvetés összhangban áll-e a feladatokkal

A siker kulcsa

- ◆ Nemzetközileg kiemelkedően elismert és koordinációs képességekkel is rendelkező projektvezető
- ◆ Szakmapolitikailag jó irányt képviselő projekt (céljai nagy mértékben egybeesnek az adott felhívásban megfogalmazott szempontokkal)
- ◆ Gondosan megírt projektjavaslat, logikusan egymásra épülő munkacsomagok és feladatok
- ◆ Erős és fókuszált konzorcium, minden konzorcium tag elismert a maga területén és a megfelelő munkacsomagban vesz részt
- ◆ Reális költségvetés

A kudarc okai

- ◆ Erélytelen, szakmailag nem teljesen felkészült koordinátor
- ◆ Gyenge vagy a projektbe nem illő konzorciumtagok
- ◆ Rosszul megválasztott projekt célkitűzések
- ◆ Nem kellően átgondolt projektszerkezet és munkacsomagok
- ◆ Eltúlzott vagy alultervezett költségvetés
- ◆ Lobbizás hiánya

A pályázat lépései

- ◆ Konzorciumépítés
- ◆ Munkaterv kidolgozása
- ◆ Költségvetés elkészítése
- ◆ Lobbizás

Hogy lehet egy konzorciumba bejutni?

1. **Régi kapcsolatok útján:** Id. EGEE-2, SEEGRID-2
2. **Ismeretség útján:** sokat kell nyüzsögni konferenciákon
3. **Meghívás útján:** kellően elismertnek kell lenni
4. **Aktív kereséssel:** Érdeemes részt venni az EC által szervezett információs napokon, ahol a potenciális pályázatok bemutatkoznak
5. **Web lapon keresztül**
6. **Közvetítőn keresztül**
7. **Saját konzorcium szervezésével**

Általában: Minél jobb a konzorcium, annál nehezebb bejutni

Konzorciumépítés nehézségei

- ◆ Szükség van egy kellően elismert és kellően elszánt koordinátorra
- ◆ Esetleg az adminisztratív és szakmai koordinálás megosztható
- ◆ A konzorciumépítés legnagyobb csapdája: X meghívja barátját, aki valójában nem kéne a konzorciumba, de nagyon kínos kitéssékelni, ezért inkább elfogadja a konzorcium.
Következmény:
 - ◆ Túl nagy konzorcium
 - ◆ Túl nagy költségvetéssel és több nem lényeges feladattal

Munkaterv kidolgozása

- ◆ Egy-két konzorciumtag dolgozza ki a teljes projekt szakmai koncepcióját és terveze meg a munkacsomagok strukturáját
- ◆ Egységes szempontok alapján készüljenek a munkacsomag leírások, azonos mélységben legyenek kidolgozva
- ◆ Ésszerű mennyiségű Milestone és Deliverable legyen csak bevállalva

Költségvetés

- ◆ Minden tagnál legyen arányban az elvégzendő feladatokkal
- ◆ Feszültséget szokott jelenteni a munkabérben:
 - ◆ Akadémiai és ipari partnerek közötti jelentős különbség
 - ◆ Nyugat-európai és kelet-európai partnerek közötti jelentős különbség
- ◆ Legtöbb esetben van egy licitálási fázis a konzorciumon belül, ahol érdemes egy 20-30%-kal többet licitálni, mint amit reálisnak tartunk, mert a többiek is ezt teszik és utána kb. ennyit kérnek mindenkitől, hogy csökkentse az igényét

Lobbizás

Két szinten:

1. **Projekt szinten:** Célszerű a koordinátornak még a projektírási fázis megkezdése előtt ellátogatni Brüsszelbe és részletesen megbeszélni a projekt célkitűzéseit a pályázatot kiíró osztály képviselőjével
2. **Politikai szinten:** az egyes országok képviselői különböző lobbierőt képviselnek (Pl. a görög és spanyol lobbierő kiemelkedő)

Köszönöm a figyelmüket

