

**enterprise
europe
network**

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
по заключению деловых, научно-технологических и исследовательских
партнерских соглашений между малыми инновационными
предприятиями и зарубежными предприятиями и организациями**



Союз инновационно-технологических центров России, 2017

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

В настоящем Методическом обеспечении по заключению деловых, научно-технологических и исследовательских партнерских соглашений между малыми инновационными предприятиями и зарубежными предприятиями и организациями (далее - Документ) используются следующие основные понятия:

Enterprise Europe Network / EEN / Сеть EEN / Сеть - Европейская сеть поддержки предпринимательства.

Executive Agency for Small and Medium-Sized Enterprises / EASME - Исполнительное агентство по малому и среднему предпринимательству Европейского союза.

European Association for Creativity and Innovation / EACI - Европейская ассоциация для творчества и инноваций.

FP7 - Седьмая Рамочная Программа Европейского Союза - основной финансовый инструмент Европейского Союза для поддержки международного сотрудничества в области научно-исследовательской деятельности.

Восьмая рамочная программа Европейского Союза по развитию научных исследований и технологий (РП8) / «Горизонт 2020» / Horizon 2020 - семилетняя программа финансирования Европейского Союза для

поддержки и поощрения исследований в Европейском исследовательском пространстве в период с 2014 по 2020 год. Крупнейшая рамочная программа за всю историю ЕС.

EUREKA / European Research Coordination Agency - европейское агентство координации исследований. Совместная программа европейских стран в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок.

POD / Partnership Opportunities Database - онлайн база данных сети EEN по партнерским соглашениям.

Консорциум EEN-Россия / Консорциум - официальный партнер Европейской сети поддержки предпринимательства, консорциум из трех российских организаций, действующих совместно на основании Соглашения с Исполнительным агентством по малому и среднему предпринимательству Европейской Комиссии ID: (2014)3857531 от 22 декабря 2014 года: Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно технической сфере (Координатор Консорциума), Союз инновационно-технологических центров России, Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса.

МИП / СМПП / Компании – малые инновационные предприятия / субъекты малого инновационного предпринимательства.

Единая информационно-коммуникационная система EEN-Россия / ИКС EEN-Россия - совокупность информационной базы данных (<http://een.ruitc.ru/>) и веб-интерфейса (<http://business-russia-een.ru/> - публичный

интерфейс) и администраторской части (закрытый специализированный интерфейс для представителей и региональных и иных партнеров Консорциума EEN-Россия, которым предоставлен доступ к базе данных единой информационно-коммуникационной системы EEN-Россия) и технологий по созданию, хранению, обработке, поиску и использованию информации, которые представлены и поддерживаются Консорциумом. ИКС EEN-Россия, созданная в соответствии со стандартами EEN и позволяющая осуществление обмена данными в режиме реального времени с ИКС EASME, обеспечивает взаимодействие Консорциума EEN-Россия с региональными партнерами и МИП в регионах РФ с целью оказания комплексной практической поддержки МИП, в том числе в рамках обеспечения предоставления услуг с целью развития интернационализации бизнеса МИП и научного сотрудничества с организациями Европейского Союза и всего мира путем содействия развития деловой, технологической и научной кооперации.

Региональные партнеры Консорциума EEN – Россия / Региональные партнеры - организации инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства, получившие на конкурсной основе статус региональных партнеров Консорциума по реализации проекта EEN – Россия / центры по предоставлению интегрированного пакета услуг для МИП, а также научно-исследовательских организаций, заинтересованных в установлении научного,

технологического и делового сотрудничества за рубежом или в ином регионе РФ.

Клиент сети EEN-Россия / Клиент регионального партнера / Клиент - субъект малого инновационного предпринимательства, получающий услуги / интегрированный пакет услуг от региональных партнеров Консорциума, сведения о котором занесены в ИКС EEN-Россия.

Интегрированный пакет услуг – комплекс услуг, предоставляемый региональными партнерами Консорциума, с целью обеспечения возможностей роста и развития предпринимательской деятельности МИП, а также содействия по установлению делового, научного или технологического сотрудничества с компаниями и инфраструктурными организациями за рубежом или в ином регионе РФ. Интегрированный пакет услуг обеспечивает рост компетенций и знаний МИП относительно российской и европейской экономики, законодательства, рынков сбыта, российских и европейских программ поддержки развития инноваций; возможности поиска партнеров для ведения совместных научных и бизнес-проектов, организации брокерских и иных мероприятий по стандартам EEN.

Предложения и запросы о партнерстве / профили¹ – деловые, научно-технологические и исследовательские профили, созданные с использованием сервисов ИКС EEN-Россия / EASME, в соответствии со стандартами Консорциума EEN-Россия / EEN, которые определяют тип, цель

¹Согласно стандартам и руководствам по подготовке деловых, научно-технологических и исследовательских запросов и предложений EEN и Консорциума EEN Россия.

и потенциальный результат предполагаемого партнерства. Профили подлежат регистрации в ИКС EEN-Россия, являющейся центральным хранилищем всех запросов о партнерстве и предложений (профилей) МИП. Регистрация запросов о партнерстве и предложений (профилей) МИП в ИКС EEN-Россия осуществляется с целью последующего размещения в ИКС EASME. Профили МИП - клиентов сети EEN-Россия, созданные в результате проведенного технологического аудита по стандартам Консорциума EEN-Россия, подлежат размещению в ИКС EEN-Россия, а по итогам валидации экспертами Консорциума размещаются в ИКС EASME для последующей валидации.

ТП – технологическое предложение.

ТЗ – технологический запрос.

ДП – деловое предложение (также – БП – бизнес-предложение).

ДЗ – деловой запрос (также – БЗ – бизнес-запрос).

ИЗ – исследовательский запрос.

Выражения интереса / ВИ (сделанные и полученные) – запросы, сделанные/полученные клиентами сети EEN-Россия к профилям, опубликованным в ИКС EEN-Россия / EASME, с целью вступить в контакт для обсуждения возможного сотрудничества.

Брокерские услуги / мероприятия, направленные на поиск партнеров - мероприятия, призванные способствовать организации транснационального партнерства в части делового, технологического,

инновационного или исследовательского сотрудничества. Брокерские услуги/мероприятия с целью установления контактов представляют собой серию заранее организованных трансграничных встреч представителей МИП в едином месте проведения.

Бизнес-миссия - деловая поездка, организуемая с целью проведения встреч и контактов МИП с зарубежными контрагентами для установления партнерских отношений.

Представитель Консорциума EEN-Россия - сотрудник участника Консорциума EEN-Россия, уполномоченный на оказание содействия региональным партнерам Консорциума по организации и проведению бизнес-миссии или брокерского мероприятия, а также, в случае прямого указания на это, уполномоченный Консорциумом EEN-Россия на оказание иного содействия.

Соглашение о партнерстве² (ПС) - подписанное МИП соглашение о долгосрочном сотрудничестве с зарубежной компанией, удовлетворяющее их потребности. Оно является наиболее важным показателем для измерения эффективности работы региональных организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого инновационного предпринимательства.

B2B (Business to Business) встреча — термин, определяющий непосредственное взаимодействие (переговоры) юридических лиц (клиента

² Согласно стандартам и руководствам, регламентирующим процесс составления соглашения о партнерстве в соответствии со стандартами EEN и Консорциума EEN-Россия

регионального партнера Консорциума и иного лица) в ходе брокерского мероприятия или бизнес-миссии.

Лучшая практика (Good practice) - изучение примеров лучшей практики (методов работы, которые позволяют лучше удовлетворять потребности клиентов или оптимизировать организацию работы центра) позволяет центрам-партнерам Сети повышать свой профессионализм. EASME распространяет подготовленные центрами описания примеров лучшей практики по всей сети Enterprise Europe Network.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Настоящий Документ подготовлен на основе методических материалов Исполнительного Агентства по малому и среднему предпринимательству Европейского союза, используемых при работе с партнерскими соглашениями (контрактами) по стандартам EEN.

2. Настоящий Документ описывает общие согласованные стандарты и методику работы сети EEN, применение которых призвано обеспечить внедрение лучших примеров международной практики, а также повышение эффективности деятельности региональных партнеров Консорциума как региональных организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

3. В настоящем Документе используются термины на английском и русском языках в соответствии со стандартами и правилами сети EEN.

4. Целью проекта EEN-Россия является создание устойчивого комплексного практического механизма поддержки российских и европейских малых инновационных предприятий в области интернационализации бизнеса, развития их делового и научно - технологического сотрудничества, результатами которого станут развитие международной и межрегиональной кооперации, повышение конкурентоспособности сектора малого инновационного предпринимательства России и ЕС, создание новых высокопроизводительных рабочих мест и, в целом, содействие

экономическому и социальному развитию России и ЕС при поддержке профильных федеральных органов исполнительной власти и ведущих институтов развития.

5. Для достижения поставленных целей члены Консорциума EEN-Россия и региональные партнеры Консорциума оказывают МИП содействие в установлении партнерских отношений с российскими и зарубежными партнерами, в том числе делового/коммерческого сотрудничества; сотрудничества в сфере инноваций/передачи технологий; сотрудничества, связанного с научно-исследовательской деятельностью и разработками малых и средних предприятий.

6. Достижение данной цели осуществляется посредством:

- оказания региональными партнерами Консорциума МИП комплекса информационных и консультационных услуг, технической и практической поддержки;
- оказания региональным организациям инфраструктуры поддержки субъектов малого инновационного предпринимательства Консорциумом EEN-Россия комплекса консультационно-методической поддержки.

7. Методология реализации проекта EEN-Россия основана на постоянном изучении и мониторинге нужд и потребностей МИП и предоставлении им региональными партнерами Консорциума интегрированного пакета услуг по развитию делового, технологического и

научного сотрудничества с партнерами из ЕС, содействию в продвижении и доступе к финансовым и другим ресурсам.

8. В своей деятельности по реализации проекта Консорциум EEN-Россия опирается на следующие основополагающие принципы:

- определение основ взаимодействия по реализации проекта, с четким определением прав, обязанностей, полномочий и функций всех участников проекта;
- разработка методики отбора инфраструктурных организаций для участия в проекте EEN-Россия с целью предоставления МИП региональными партнерами Консорциума интегрированного пакета услуг;
- проведение формальной экспертизы, анализа и отбора инфраструктурных организаций на предмет участия в реализации проекта EEN-Россия;
- проведение мониторинга результатов деятельности региональных партнеров Консорциума и уровня их квалификации/потенциала к дальнейшему участию в проекте.
- комплексный анализ политики поддержки деятельности МИП Российской Федерации и Европейского Союза;
- изучение потребностей МИП в сфере интернационализации бизнеса, анализ и разработка механизмов, направленных на выявление заинтересованности МИП к международному сотрудничеству

- разработка состава и внедрение интегрированного пакета услуг для МИП, включающего информационно-консультационную поддержку, обучение основам международной деятельности и стандартам работы EEN, поиск и содействие установлению сотрудничества с международными партнерами;
- разработка механизмов быстрого реагирования на потребности МСП, в том числе гибкое изменение состава, повышения качества и увеличения скорости предоставления услуг;
- создание и запуск эффективных механизмов мониторинга деятельности региональных партнеров Консорциума, выработка замечаний и рекомендаций для улучшения качества предоставляемых услуг.

9. Настоящий Документ разработан в рамках оказания Консорциумом EEN-Россия комплексной консультационно-методической поддержки региональным партнерам Консорциума и малым инновационным предприятиям при работе с деловыми, научно-технологическими и исследовательскими Соглашениями о партнерстве между малыми инновационными предприятиями и зарубежными предприятиями и организациями в соответствии со стандартами сети EEN.

РАЗДЕЛ 1. РАБОТА С СОГЛАШЕНИЯМИ О ПАРТНЕРСТВЕ

ПОДРАЗДЕЛ 1.1. ОСНОВЫ РАБОТЫ С СОГЛАШЕНИЯМИ О ПАРТНЕРСТВЕ

1. Региональный партнер Консорциума должен учитывать в своей деятельности, а также информировать своих клиентов (МИП), что основной конечной целью процесса установления партнерства в рамках сети EEN является подписание клиентами соглашения о долгосрочном сотрудничестве с зарубежной компанией, удовлетворяющей их потребности и ожидания. В сети Enterprise Europe Network такое соглашение о долгосрочном сотрудничестве имеет утвержденное официальное наименование «соглашение о партнерстве» (далее также – партнерские соглашения, PA, Partnership Agreement).

2. Региональный партнер Консорциума должен сообщить своему клиенту (МИП), что для действительности (успешной валидации) заключенного соглашения о партнерстве согласно стандартам и правилам EEN и Консорциума EEN-Россия требуется подписание следующих документов (а также обеспечить подписание указанных документов со стороны своего клиента (МИП) и со своей стороны):

2.1. Cooperation Statement Letter (PA Statement Letter, Подтверждение оказания услуги - в русской редакции). Указанный документ подписывается клиентом (МИП) и клиентом партнера EEN в иностранном государстве.

2.2 Cooperation Report (PA Report, Отчет об оказании услуги - в русской редакции) подписывается региональным партнером Консорциума.

ПОДРАЗДЕЛ 1.2. ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ СОГЛАШЕНИЯ О ПАРТНЕРСТВЕ

1. Подписание соглашения о партнерстве – это признание клиентами партнеров / участников сети EEN, что они начинают средне/долгосрочное международное сотрудничество с другим МИП / научно-исследовательским институтом / частным исследователем или другим физическим лицом (далее – стороны) при участии и использовании инструментов сети Enterprise Europe Network.

2. Соглашение о партнерстве должно удовлетворять следующим основным требованиям:

- По крайней мере, одна сторона должна быть клиентом регионального партнера Консорциума;
- Стороны должны находиться в разных странах/регионах;
- Соглашение о партнерстве должно быть подписано при активной поддержке, по крайней мере, одного регионального партнера Консорциума;
- Сторонами соглашения о партнерстве не могут быть не могут быть представители одной и той же организации или компании, аффилированные или взаимозависимые лица.

3. Второй стороной соглашения о партнерстве - контрагентом МИП - могут являться: субъекты малого и среднего предпринимательства, частные предприятия, индивидуальные предприниматели, физические лица, научно-

исследовательские организации, университеты (высшие учебные заведения), технологические центры.

ПОДРАЗДЕЛ 1.3. ФОРМАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ В РАБОТЕ С СОГЛАШЕНИЯМИ О ПАРТНЕРСТВЕ

1. Для действительности (успешной валидации согласно стандартам сети EEN) соглашения о партнерстве при работе с ним региональным партнером Консорциума должны использоваться утвержденные (одобренные и перечисленные в нормативных документах сети EEN) термины.

2. Утвержденные термины, одобренные для использования в рамках ИКС для описания соглашения о партнерстве (опубликованы во внутренней сети EEN в разделе «List of approved PA names»):

- Partnership Agreement,
- Confirmation of Enterprise Europe Network brokerage service received,
- Cooperation Statement.

3. Дополнительные термины могут быть предложены путем публикации на внутреннем форуме сети EEN (MERLIN forum / Partnership Agreements). В случае их одобрения, они будут добавлены в «List of approved PA names».

4. Список терминов, включенных в «List of approved PA names» может обновляться и изменяться.

5. Шаблон соглашения о партнерстве может быть переведен на русский язык/изменен, однако в этом случае он должен быть валидирован

Консорциумом EEN-Россия и EASME. Только шаблоны, прошедшие валидацию Консорциума и EASME, являются приемлемыми.

ПОДРАЗДЕЛ 1.4. ТИПЫ СОГЛАШЕНИЙ О ПАРТНЕРСТВЕ

1. Соглашения о партнерстве могут быть 3 типов, в зависимости от вида сотрудничества между сторонами (партнерами)³:

- Соглашение о деловом сотрудничестве (PA Commercial).
- Соглашение о технологическом сотрудничестве (PA Technological).

- Соглашение о научном сотрудничестве (PA Research).

2. Соглашение о деловом сотрудничестве подписывается, если:

2.1. Один из партнеров ищет торговых посредников (дистрибьютеров, агентов, представителей) или франчайзинговых партнеров с целью распространения, представления или продажи своих товаров или услуг на внешних рынках.

2.2. Один из партнеров желает продать акции своей компании.

2.3. Один из партнеров разработал бизнес – план и ищет инвесторов или партнеров.

2.4. Одному из партнеров требуется продукция/услуги другой компании.

³ А не, например, от типа профиля размещенного в базе - так, при научном сотрудничестве заключается соглашение о научном сотрудничестве, даже если первый контакт был в результате публикации делового предложения.

- 2.5. Одному из партнеров требуется продукция, дополняющую уже имеющуюся у него, с целью распространения в своей стране.
- 2.6. Один из партнеров желает купить акции другой компании.
- 2.7. Один из партнеров ищет объект инвестирования.
- 2.8. Один из партнеров предлагает свои услуги на внешнем рынке путем субподряда, аутсорсинга, производственного соглашения или организации совместного предприятия.
3. Соглашение о технологическом сотрудничестве по общему правилу включает в себя трансфер технологий, ноу-хау или знаний⁴.
4. Возможные виды соглашений о технологическом сотрудничестве⁵:
- 4.1. Технологическая кооперация. Данный вид сотрудничества имеет место в следующих случаях:
- Совместная разработка нового продукта с использованием опыта разработчика и производственных возможностей получателя.
 - Разработка новой версии существующего продукта, с целью удовлетворения потребностей рынка.
 - Технико-экономическое обоснование, включая индивидуальные тесты для конкретного приложения.

⁴ Например, передаваемый в рамках трансфера технологий элемент может описывать технологию процесса, который получатель планирует применить либо с целью запуска нового производства, либо для разработки новых процессов или систем.

⁵ Возможны и иные приемлемые виды соглашений о технологическом сотрудничестве.

- Соглашения о консорциуме, совместные предприятия, а также технологические соглашения между поставщиками и покупателями также могут быть отнесены к технологической кооперации.

4.2. Совместные предприятия (спин-оффы и стартапы), образованные посредством партнерств между предпринимателями из университетов, научно-исследовательских организаций или изобретателей с инвесторами (например, венчурные фонды, бизнес ангелы, стратегические партнеры и т. д.) также являются приемлемыми.

4.3. К коммерческим соглашениям с техническим содействием относятся:

- Содействие в пусконаладочных работах.
- Консультации по применению новых технологических процессов.
- Контроль качества.
- Техническое консультирование.
- Техническое обслуживание и ремонт оборудования.

4.4. К производственным соглашениям (субподряд и совместные контракты) относятся:

- Субподряд производственных мощностей: разработчик передает некоторые из своих ноу-хау субподрядчику с целью обеспечения выполнения субподрядчиком требуемых работ.

- Субподряд специальностей: подрядчик выбирает субподрядчика на основании навыков, опыта и ноу-хау, которыми он обладает, с целью разработки новых технологических процессов и технологий.

- Трансфер знаний/технологии в области новых сырьевых материалов: у разработчика имеется технология, позволяющая осуществлять устранение некоего конкретного типа загрязняющих веществ из загрязненных почв, а партнер занимается усовершенствованием данной технологии, что позволит включить в применимое поле данной технологии дополнительные типы загрязнителей.

- Новый способ использования существующей производственной линии: разработчик нашел способ модификации картон-режущих станков с целью использования их для резки стекла. Он предлагает другим компаниям использовать свои технологии с целью осуществления ими подобных модификаций с их станками

- Принципиально новый процесс: разработчик создал машину для стерилизации пробок, использующую микроволны. Он предлагает технологию, позволяющую компаниям, производящим пробки, интегрировать новую машину в технологическую линию их производства, заменяющую химическую обработку, которую они использовали ранее.

5. Некоторые виды соглашений не могут быть отнесены к приемлемым видам соглашений о технологическом сотрудничестве:

5.1. Агентские и дистрибьюторские соглашения, представляющие собой соглашения с агентом или дистрибьютором с целью поиска рынков сбыта продукции - они являются чисто коммерческим видом деятельности. Агент или дистрибьютор в данном случае только получает информацию о продукте, его преимуществах, производительности, затратах и т. д. с целью его продажи, но это не означает реальный трансфер технологий. Агент подписывает соглашение, которое позволяет ему продать технологию в другую компанию в коммерческих целях. Таким образом, этот тип соглашения относится к соглашениям о деловом сотрудничестве.

5.2. Соглашения в рамках программ EUREKA, Horizon2020 и др. Успешный поиск партнеров с целью участия в европейских программах развития (программах, финансируемых ЕС), таких как EUREKA, Horizon2020 и др., не может быть заявлен в качестве соглашения о технологическом сотрудничестве. Данный вид соглашений должен быть заявлен как соглашение о научном сотрудничестве.

6. Соглашение о научном сотрудничестве заключается при сотрудничестве в рамках программ развития, финансируемых ЕС (включая билатеральные программы при поддержке EUREKA, но финансирование которых обеспечивает ЕС), в которых в качестве предмета соглашения четко обозначено научно – исследовательское развитие и/или инновации.

РАЗДЕЛ 2. ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ СОГЛАШЕНИЙ О ПАРТНЕРСТВЕ.

ПОДРАЗДЕЛ 2.1. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ СОГЛАШЕНИЙ О ПАРТНЕРСТВЕ

1. В случае международных партнерств соглашение о партнерстве является действительным, только если обе участвующие стороны находятся в странах – участницах EEN.

2. Для учета соглашения о партнерстве в итоговых ключевых показателях эффективности деятельности российский участник соглашения (МИП) должен являться клиентом регионального партнера, а вторым участником соглашения о партнерстве должна являться компания, расположенная в стране, являющейся полноправным членом сети EEN (Full Member country of the Enterprise Europe Network)⁶.

3. Соглашения о партнерстве заключенные между российскими МИП и МИП, являющимися членами EEN, но не являющимися полноправными членами сети Enterprise Europe Network, а являющимися представителями третьих стран (ассоциированными членами) могут быть действительными, однако не подлежат учету в ключевых показателях эффективности и не вносятся в РОД.

4. Если зарубежный участник соглашения о партнерстве является дочерней компанией / филиалом компании, расположенной в стране, не являющейся членом EEN, то соглашение о партнерстве может быть

⁶ Полный список указанных ассоциированных членов сети EEN и полноправных членов сети EEN см. в Приложении 1.

действительным, если прямую выгоду получает эта дочерняя компания / филиал, расположенные в стране – участнице EEN.

5. Если соглашение о партнерстве является результатом брокерского мероприятия или деловой миссии с участием стран - ассоциированных членов, то оно будет считаться действительным, если мероприятие было со-организовано полноправным партнером из страны - участника EEN.

6. Соглашение о партнерстве, заключенное с компанией, расположенной в стране, не являющейся членом EEN, не может быть признано действительным.

7. Международные соглашения о партнерстве считаются действительными, только если они заключены между участниками из разных стран. Соглашения о партнерстве, заключенные компаниями из одной страны, не считаются действительными как международные соглашения о партнерстве, даже если участники соглашения о партнерстве (МИП) являются клиентами разных региональных партнеров.

8. Российские (межрегиональные) соглашения о партнерстве могут быть действительными, только если они заключены между участниками из разных регионов. Соглашения о партнерстве, заключенные компаниями из одного региона, не считаются действительными, даже если один участник соглашения о партнерстве является клиентом регионального партнера, а другой нет.

ПОДРАЗДЕЛ 2.2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ И КОНСОРЦИУМА EEN-РОССИЯ ПО ВОПРОСАМ СОГЛАШЕНИЙ О ПАРТНЕРСТВЕ В РАМКАХ СЕТИ EEN

1. Осуществление надлежащего взаимодействия между региональными партнерами и Консорциумом EEN-Россия имеет большое значение для обеспечения действительности соглашений о партнерстве, ввиду чего, после получения информации о подписании или инициировании подписания клиентом регионального партнера (МИП) соглашения о партнерстве, важно информировать другую сторону (Консорциум EEN-Россия и партнера сети EEN), вовлеченную в процесс подписания соглашения о партнерстве. График осуществления последующих действий, таких как подготовка Отчета и Подтверждения оказания услуги, должен быть согласован совместно.

2. Такой документ, как Оценка эффективности взаимодействия с EEN, готовится одновременно с остальными документами.

3. В случае, если в соглашении о партнерстве участвует только один клиент регионального партнера, Отчет, Подтверждение оказания услуги и Оценка эффективности взаимодействия готовятся в одностороннем порядке (для межрегиональных соглашений о партнерстве).

4. Международные соглашения о партнерстве должны быть заключены только при участии второй стороны из страны EEN, а также при участии представителя Консорциума EEN-Россия.

5. Для осуществления успешной валидации и регистрации соглашений о партнерстве в ИКС и POD (для международных соглашений о партнерстве,

в которых второй партнер - из страны ЕС или страны-полноправного члена сети EEN) региональный партнер должен соблюдать следующие правила:

5.1. сопроводительное письмо (Подтверждение оказания услуги) составляется на русском и английском языках;

5.2. в ИКС EEN – Россия заполняются соответствующие формы, на русском и английском языках, а также форма Оценки эффективности взаимодействия с EEN;

5.3. все соглашения о партнерстве проходят первоначальную процедуру валидации в ИКС EEN-Россия, после чего получают статус «активен» и вносятся в POD. После регистрации соглашения о партнерстве в POD, оно получает статус «зарегистрирован в EEN» и учитывается в официальной отчетности (в итоговых ключевых показателях эффективности деятельности);

5.4. в случае возникновения различного рода затруднений, связанных с регистрацией соглашения о партнерстве в POD и взаимодействием с зарубежным партнером, Консорциум EEN-Россия может напрямую запросить соответствующие сведения и оказание поддержки у регионального партнера и его клиента (МИП).

6. Отчет должен всегда четко отражать, какие услуги были оказаны региональным партнером клиенту, а также какие выгоды будут получены в результате заключения соглашения о партнерстве. Соответствующие пункты Отчета должны быть заполнены до того, как Отчет будет отослан клиенту

регионального партнера, который затем, в свою очередь, должен подписать Подтверждение оказания услуги.

7. Форма Оценки эффективности взаимодействия заполняется совместно с клиентом или клиентом самостоятельно одновременно с подписанием им Подтверждения оказания услуги.

8. В случае заключения соглашения о партнерстве на брокерском мероприятии, со-организатор брокерского мероприятия будет указан в качестве третьей стороны в соглашении о партнерстве. Это покажет количество соглашений о партнерстве, которые могут быть заключены в результате брокерского мероприятия и поможет оценить его.

9. В случае, если соглашение о партнерстве является результатом проведения бизнес-миссии, региональный партнер должен проинформировать организатора(-ов) бизнес-миссии и включить данную информацию в Подтверждение оказания услуги и Отчет.

10. Следует иметь в виду, что клиент регионального партнера (МИП) должен поставить отметку о согласии на использование информации о партнерском соглашении в соответствующем поле в Подтверждении оказания услуги. Ставя такую отметку, клиент регионального партнера соглашается на использование материалов Отчета для проведения аналитических и иных исследований, в том числе подготовки отчетных и иных аналитических и методических материалов. При этом следует довести до сведения клиента, что основные пункты соглашения о партнерстве при

любых действиях, направленных на продвижение услуг Сети, останутся конфиденциальными.

Таблица 1. Краткий перечень действий, необходимых для обеспечения действительности соглашения о партнерстве.

ПРАВИЛЬНО	НЕПРАВИЛЬНО
Надлежащим образом проинформировать все вовлеченные в процесс стороны о заключении соглашения о партнерстве	Начать составление Отчета и Подтверждения оказания услуги, прежде чем будет надлежащим образом проинформированы иные стороны
Нанести личный визит или каким-либо образом оперативно связаться с клиентом и проинформировать его о процедуре и формальных требованиях к подписанию соглашения о партнерстве	Не информировать о заключении соглашения о партнерстве третью сторону (участника сети EEN)
	Не обеспечить обратную связь с клиентом

ПОДРАЗДЕЛ 2.3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ И КОНСОРЦИУМА EEN-РОССИЯ ПО ВОПРОСАМ СОГЛАШЕНИЙ О ПАРТНЕРСТВЕ В РАМКАХ СЕТИ EEN

1. Региональные партнеры могут заявить о заключении соглашения о партнерстве, представив объективные доказательства своего участия в процессе установления партнерства.

2. Следующие документы в данном случае квалифицируются как вышеуказанные объективные доказательства:

2.1. Для межрегиональных партнерских соглашений, в заключении которых принял участие напрямую один региональный партнер:

- одно Подтверждение оказания услуги, подписанное клиентом регионального партнера Консорциума;
- один Отчет, составленный региональным партнером;
- одна форма Оценки эффективности взаимодействия с EEN подписанная клиентом регионального партнера.

2.2. Для межрегиональных партнерских соглашений, в заключении которых приняли непосредственное участие два региональных партнера:

- два Подтверждения оказания услуги – для каждого из клиентов, которым было оказано содействие;
- один Отчет, написанный региональными партнерами совместно;
- две формы Оценки эффективности взаимодействия с EEN - для каждого из клиентов, которым было оказано содействие.

2.3. Партнерские соглашения регистрируются в качестве соглашений с участием третьей стороны (регионального партнера), в случаях если:

- Третья сторона (региональный партнер) принимала активное участие в процессе установления партнерства.
- Договоренность о партнерстве была достигнута в результате участия клиента в брокерском мероприятии, организованном одним или несколькими региональными партнерами. В таких случаях,

основной организатор мероприятия или со-организатор должны быть заявлены в качестве третьей стороны.

2.4. Для международных партнерских соглашений, в заключении которых принял участие один региональный партнер:

- одно Подтверждение оказания услуги, подписанное клиентом регионального партнера Консорциума на русском и английском языках;
- один Отчет, составленный региональным партнером;
- одна форма Оценки эффективности взаимодействия с EEN подписанная клиентом регионального партнера.

3. Подтверждение оказания услуги должно быть заполнено каждым региональным партнером, участвовавшим в процессе установления партнерства и подписано каждым клиентом, получившим поддержку.

4. Региональному партнеру необходимо проинформировать клиентов о необходимости заполнения и подписания Подтверждения оказания услуги и формы Оценки эффективности взаимодействия в самом начале процесса установления партнерства.

5. Подтверждение оказания услуги не является юридически обязывающим документом (не влечет за собой каких-либо финансовых и иных обязательств), а является исключительно подтверждением факта оказания услуги региональным партнером. Это необходимо предварительно довести до сведения клиента, так как он может уклоняться от подписания

документа, если он посчитает его юридически обязывающим, налагающим на него какие-либо обязательства.

6. Региональному партнеру необходимо связаться со своим клиентом (МИП) непосредственно перед отправкой Подтверждения оказания услуги, Оценки эффективности взаимодействия и Отчета на подпись. Это должен быть прямой контакт - если возможно, визит в компанию, или телефонный звонок, в целях разъяснения клиенту причин, по которым необходима его подпись, а также того, что обозначает данный документ.

Таблица 2. Краткий перечень верных и неверных действий при осуществлении взаимодействия с клиентами, партнерами и членами сети EEN.

ПРАВИЛЬНО	НЕПРАВИЛЬНО
Найти образцы Отчета, Подтверждения оказания услуги и Оценки эффективности взаимодействия в базе ИКС	Задерживать подготовку Отчета, Подтверждения оказания услуги и Оценки эффективности взаимодействия, после того как договоренность о РА была достигнута. Клиент может забыть или передумать подписывать соглашение о партнерстве
Подготовить Отчет и Подтверждение оказания услуги согласно стандартам и методическим документам Консорциума EEN-Россия	Не проставлять галочку в соответствующем поле «История успеха», если договоренность по этому пункту была достигнута (касается только английской версии).

ПОДРАЗДЕЛ 2.4. ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ, ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЕЕН И ОТЧЕТ⁷

1. Подтверждение оказания услуги содержит следующую информацию:

1.1. Четкий заголовок, соотносимый с содержанием соглашения о партнерстве;

1.2. Наименования компаний (Сторон), заключающих соглашение о партнерстве;

1.3. Подписи обеих сторон;

1.4. Номер в системе (ID) ИКС;

1.5. Количество персонала регионального партнера Консорциума, непосредственно задействованного в процессе установления партнерства;

1.6. Название третьей стороны (если применимо).

2. Региональный партнер, инициирующий соглашение о партнерстве, должен внести имя своего клиента (МИП) в поле «Организация 1», а название другой компании, предприятия, учреждения, организации, указывается в поле «Организация 2».

3. Если «Организации 2», участвующей в соглашении о партнерстве, также было оказано содействие региональным партнером в установлении

⁷ Образцы данных документов находятся в ИКС ЕЕН – Россия, а также в Справочных материалах Консорциума ЕЕН-Россия по заключению деловых, научно-технологических и исследовательских партнерских соглашений. По работе с данными документами см. также Методические указания для региональных организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого инновационного предпринимательства по осуществлению деятельности, направленной на установление партнерских отношений и заключение деловых, научно-технологических и исследовательских Соглашений о партнерстве между малыми инновационными предприятиями и зарубежными предприятиями и организациями (процессу установления партнерства).

партнерства, в этом случае ею также подписывается Подтверждение оказания услуги.

4. Если «Организации 2» не оказывалось содействие региональным партнером, в этом случае нет необходимости для данной организации подписывать Подтверждение оказания услуги.

5. Отчет содержит следующую информацию:

5.1. Тематика соглашения о партнерстве:

- краткое описание деятельности участников,
- четкое описание предмета соглашения, роли участников,
- выгоды от заключения соглашения.

5.2. Поддержка, оказанная региональным партнером и Консорциумом EEN-Россия, в частности, какие услуги по профилю EEN были оказаны или какие мероприятия или инструменты привели к установлению партнерства

5.3. Источник соглашения о партнерстве (какие действия привели к установлению партнерства):

- дата и место проведения бизнес-миссии или брокерского мероприятия (если применимо);
- номер профиля в системе EEN/ИКС;
- номер выражения интереса;
- дата и место проведения мероприятия, относящегося к работе секторальных групп;

- также должны быть подробно описаны другие услуги, если они привели к соглашению о партнерстве.

5.4. Информация, обязательная для соглашения о научном сотрудничестве:

- дата и название программы, в рамках которой был представлен проект,
- ссылка на проект в исследовательской программе,
- научно-исследовательский компонент проекта,
- в Отчете должно быть указано, что проект был закончен или продолжается.

6. Соглашение о партнерстве может быть признано действительным, если экономический эффект соглашения о партнерстве (выгода сторон) четко указана (прописана) в Отчете. Если это возможно, то экономическая выгода должна быть четко прописана в соглашении о партнерстве (например, создание рабочих мест, увеличение оборота, доход полученный от реализации технологии или ноу-хау и т.д.).

7. Форма Оценки эффективности взаимодействия с EEN должна содержать следующую информацию:

7.1. Положение МИП на рынке:

- Способствовала ли поддержка сети EEN улучшению рыночного положения МИП (Оказание поддержки Сетью EEN в этом контексте включает оказание помощи клиентам в выходе на

новые рынки или приобретения новых клиентов, оказание помощи клиентам в выводе новых или улучшенных продуктов или услуг на рынок, оказание помощи клиентам в совершенствовании внутренних бизнес-процессов (или создании новых).

- Способствовала ли поддержка сети EEN увеличению доли МИП на рынке (в случае положительного ответа также примерный процент, на который произошло увеличение).
- Способствовала ли поддержка сети EEN увеличению оборота МИП (в случае положительного ответа также примерный процент, на который произошло увеличение)

7.2. Сокращение затрат МИП:

- Способствовала ли поддержка сети EEN снижению производственных затрат, связанных с производством продукта или оказания услуг (в случае положительного ответа также примерный процент, на который произошло уменьшение).
- Послужило ли сокращение затрат улучшению конкурентоспособности МИП.
- Улучшились ли возможности МИП по увеличению добавленной стоимости, связанной с его продукцией / услугами.
- Улучшились ли возможности МИП по выходу на новые рынки, и вышла ли оно на них.

- Улучшились ли возможности МИП по закреплению его позиций на текущем рынке.

7.3. Создание рабочих мест:

- Способствовала ли поддержка сети EEN созданию рабочих мест МИП (в случае положительного ответа - примерное количество).
- Способствовала ли поддержка сети EEN сохранению рабочих мест МИП (в случае положительного ответа - примерное количество).

7.4. Улучшение качества товаров и работ/услуг:

- Оказала ли поддержка сети EEN положительное влияние на МИП с точки зрения качества товаров и работ/услуг.
- Оказала ли поддержка сети EEN положительное влияние на МИП с точки зрения удовлетворенности ее клиентов или деловых партнеров качеством товаров и работ/услуг.
- Оказала ли поддержка сети EEN положительное влияние на МИП с точки зрения повышения экологичности производства, улучшения условий труда, стандартов безопасности и т.д.?

7.5. Инновации:

- Способствовала ли поддержка сети EEN в повышении конкурентоспособности и устойчивости МИП на рынке благодаря внедрению новаторских разработок или инновационных технологий / процедур.

- Способствовала ли поддержка сети EEN в повышении конкурентоспособности и устойчивости МИП на рынке за счет улучшения инновационной стратегии или инновационных (управленческих) возможностей.

8. По окончании составления всей документации, касающейся соглашения о партнерстве и после отправки оригинала Подтверждения оказания услуги на подпись клиенту, необходимо отслеживать процесс подписания клиентом данного документа. Поэтому следует регулярно напоминать клиенту регионального партнера по телефону или e-mail о необходимости подписать Подтверждение оказания услуги. Если есть такая возможность, то будет крайне желательно нанести клиенту (МИП) визит, и лично ответить на возникшие у клиента (МИП) вопросы и получить подписанный документ.

Таблица 3. Краткий перечень верных и неверных действий при работе с подтверждающими обязательными документами.

ПРАВИЛЬНО	НЕПРАВИЛЬНО
Получить у клиента подписанный оригинал Подтверждения оказания услуги	Беспокоить клиента слишком частыми звонками, а также оказывать на него давление
Напомнить клиенту, что данный документ не является юридически обязательным и используется для отражения результата оказания услуг региональным партнером Консорциума	

ПОДРАЗДЕЛ 2.5. РЕГИСТРАЦИЯ СОГЛАШЕНИЯ О ПАРТНЕРСТВЕ В ИКС EEN – РОССИЯ.

1. Подготовка к предоставлению соглашения о партнерстве в ИКС EEN – Россия:

1.1. После подписания всех необходимых документов и получения их от клиента регионального партнера (МИП), все файлы должны быть переведены в PDF формат и загружены региональным партнером в соответствующий раздел ИКС EEN – Россия, а также должны быть заполнены, в соответствии с изложенными выше и в иных нормативных документах требованиями, следующие формы:

- форма Отчета в электронном виде,
- форма Оценки эффективности взаимодействия с EEN.

1.2. Названия файлов должны соответствовать рекомендованным названиям. Если клиент не желает, чтобы соглашение о партнерстве было использовано для написания истории успеха, необходимо убедиться что в Подтверждении оказания услуги была проставлена соответствующая отметка (касается только английской версии).

Таблица 4. Краткий перечень верных и неверных действий при подготовке к предоставлению соглашения о партнерстве в ИКС EEN – Россия.

ПРАВИЛЬНО	НЕПРАВИЛЬНО
Перевести подписанные и заполненные документы (Подтверждение оказания услуги и Оценка эффективности	Не проверить корректность документов, согласно параметрам

взаимодействия с EEN) в PDF формат и убедиться, что они легко читаемы	
Отправить копии всех документов другой стороне (региональному партнеру), а также при заполнении форм указать другого регионального партнера (при наличии)	Заполнить не все поля в ИКС EEN - Россия
Корректно заполнить формы Отчета и Оценки эффективности взаимодействия с EEN в ИКС EEN – Россия в соответствии с требованиями	Не заполнить английскую версию формы в ИКС EEN – Россия (для международных соглашений о партнерстве)

2. При внесении соглашения о партнерстве в ИКС EEN – Россия региональный партнер должен учитывать, что все файлы должны быть в формате PDF и должны полностью соответствовать установленным требованиям. Региональному партнеру необходимо собрать все требующиеся документы, заполнить все необходимые формы и приложить все необходимые файлы. После прикрепления файлов и проверки всей документации и полного заполнения электронных форм Отчета и Оценки эффективности взаимодействия с EEN, региональный партнер должен отправить соглашение о партнерстве на первоначальную валидацию. Для этого необходимо в соответствующем поле сменить статус на «На валидации».

Таблица 5. Краткий перечень верных и неверных действий при внесении соглашения о партнерстве в ИКС EEN – Россия.

ПРАВИЛЬНО	НЕПРАВИЛЬНО
Отправить в ИКС все документы (Оценку эффективности взаимодействия с EEN, Отчет и Подтверждение оказания услуги) разными файлами	Приложить документы в формате, отличном от утвержденных шаблонов
При загрузке соглашения о партнерстве в ИКС EEN - Россия, поставить известность другие стороны	Отправлять документы в формате, отличном от PDF
Убедится в наличии всех подписей в PDF версии	Не сохранить оригинал Подтверждения оказания услуги и Оценки эффективности взаимодействия с EEN
Еще раз перепроверить корректность заполнения документов	Не сменить статус документа на статус « на валидации»
Проверить корректность заполнения всех полей в ИКС EEN Россия	

Приложение 1. Страны – члены Enterprise Europe Network

СТРАНЫ, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ ПОЛНОПРАВНЫМИ ЧЛЕНАМИ СЕТИ ENTERPRISE EUROPE NETWORK (FULL MEMBER COUNTRIES)

- Австрия
- Албания
- Армения
- Бельгия
- Болгария
- Босния и Герцеговина
- Венгрия
- Германия
- Греция
- Дания
- Ирландия
- Исландия
- Испания
- Италия
- Кипр
- Латвия
- Литва
- Люксембург
- Бывшая югославская Республика Македония
- Мальта
- Молдова
- Нидерланды
- Польша
- Португалия
- Румыния
- Сербия
- Словакия
- Словения
- Соединенное Королевство
- Турция
- Украина
- Финляндия
- Франция
- Хорватия
- Черногория
- Чехия
- Швеция
- Эстония

СТРАНЫ – АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ СЕТИ ENTERPRISE EUROPE NETWORK (BUSINESS COOPERATION PARTNER COUNTRIES - BCC COUNTRIES):

- Аргентина
- Беларусь
- Бразилия
- Вьетнам
- Грузия
- Египет
- Израиль
- Индия
- Индонезия
- Иордания
- Камерун
- Канада
- Катар
- Китай
- Мексика
- Норвегия
- Нигерия
- Новая Зеландия
- Парагвай
- Перу
- Россия
- Сингапур
- США
- Тайвань
- Тунис
- Чили
- Швейцария
- Южная Корея
- Япония