



**МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, НА ПРИМЕРЕ РИЦ,
по формированию и реализации «выражений интересов»**



Союз инновационно-технологических центров России, 2016

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

В настоящих Методическом обеспечении и Рекомендациях для региональных организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого инновационного предпринимательства, на примере РИЦ, по формированию и реализации «выражений интересов» (далее - Документ) используются следующие основные понятия:

Enterprise Europe Network (EEN) - Европейская сеть поддержки предпринимательства, созданная по инициативе Европейской Комиссии Генеральным директором по предпринимательству и промышленности в 2008 г.

Executive Agency for Small and Medium-Sized Enterprises (EASME) - Исполнительное Агентство по малому и среднему предпринимательству Европейского союза.

Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME, Программа конкурентоспособности малых и средних предприятий) – программа ЕС, направленная на стимулирование предпринимательской активности, развитие конкурентоспособности и устойчивости предприятий ЕС, в особенности на развитие и рост МСП.

Консорциум EEN-Россия - официальный партнер Европейской сети развития предпринимательства (EEN), являющийся консорциумом из трех российских организаций, действующих совместно на основании

Соглашения с Исполнительным Агентством по малому и среднему предпринимательству Европейской Комиссии (EASME) 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.

Региональные партнеры Консорциума EEN - Россия - региональные интегрированные центры (РИЦ), получившие статус региональных партнеров Консорциума EEN-Россия по реализации проекта EEN - Russia, созданные на базе существующих в одном субъекте РФ (регионе) организаций (организации) инфраструктуры поддержки инновационной деятельности и предпринимательства, центры по предоставлению интегрированного пакета услуг для малых и средних компаний, малых инновационных предприятий (МИП), а также научно-исследовательских организаций, заинтересованных в установлении научного, технологического и делового сотрудничества за рубежом или в ином регионе РФ.

Интегрированный пакет услуг – комплекс услуг, предоставляемый РИЦ, и утвержденный Координатором 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 должен обеспечивать рост компетенций и знаний МИП относительно российской и европейской экономики, законодательства, рынков сбыта, российских и европейских программ поддержки развития инноваций, возможность поиска партнеров для ведения совместных научных и бизнес-проектов, организации брокерских и иных мероприятий по стандартам EEN.

Единая информационно-коммуникационная система EEN-Россия (далее - **ИКС EEN-Россия**) - <http://een.ruitc.ru> - это совокупность информационной базы данных (<http://een.ruitc.ru>) и веб-интерфейса (веб-сайта <http://business-russia-een.ru/> - публичный интерфейс) и администраторской части (закрытый специализированный интерфейс для представителей Консорциума EEN-Россия и РИЦ) и технологий по созданию, хранению, обработке, поиску и использованию информации, которые представлены и поддерживаются Консорциумом. Доступ к базе данных единой информационно-коммуникационной системы EEN-Россия имеют только члены Консорциума EEN-Россия и организации, имеющие статус РИЦ.

Информационная база данных - информационно-коммуникационная система, находящаяся по адресу <http://een.ruitc.ru>, созданная в соответствии со стандартами EEN, обеспечивающая взаимодействие Консорциума EEN-Россия с РИЦ и МИП региона, 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, путем содействия развития деловой, технологической и научной кооперации.

Предложения и запросы о партнерстве (далее также - профили)¹ – все деловые, научно-технологические и исследовательские профили, созданные с использованием сервисов ИКС EEN-Россия, в соответствии со стандартами EEN и Консорциума EEN-Россия, которые определяют тип, цель 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 EEN. Профили МИП - клиентов РИЦ, 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 EEN для последующей валидации.

Выражения интереса (сделанные и полученные) – запросы, сделанные/полученные клиентами РИЦ к профилям, опубликованным в базах данных EEN, с целью вступить в контакт для обсуждения возможного сотрудничества.

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

Брокерские услуги /мероприятия, направленные на поиск партнёров - 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 транснациональных встреч в едином месте проведения для малых и средних предприятий.

Клиент РИЦ - малое инновационное предприятие, получающее услуги от РИЦ. Клиенты РИЦ должны входить в целевую аудиторию Консорциума EEN-Россия и должны быть зарегистрированы в ИКС EEN-Россия.

Бизнес-миссия - деловая поездка, организуемая с целью проведения встреч и контактов клиентов РИЦ с зарубежными клиентами для установления партнерских отношений. РИЦ должен предоставить план проведения бизнес миссии вместе с ежегодным планом работ РИЦ. В рамках поездки один или более клиентов сети посещает с визитом другого (других) клиентов сети в другой стране.

Соглашение о партнерстве² - подписание клиентами РИЦ соглашения о долгосрочном сотрудничестве с зарубежной компанией, удовлетворяющего их потребности. Оно является наиболее важным

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

показателем для измерения эффективности работы РИЦ и Консорциума EEN-Россия.

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 Enterprise Europe Network. Это помогает и вдохновляет других центров-партнеров сети улучшить свою работу.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Настоящий Документ подготовлен на основе методических материалов Исполнительного Агентства по малому и среднему предпринимательству Европейского союза, используемых при формировании и реализации «выражений интересов».

2. Целью проекта EEN-Россия является создание устойчивого комплексного практического механизма поддержки российских и европейских малых инновационных 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.

3. Для достижения поставленных целей члены Консорциума EEN-Россия и региональные интегрированные центры (РИЦ) 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.

4. Достижение данной цели осуществляется посредством:

- оказания региональными интегрированными центрами МИП комплекса информационных и консультационных услуг, технической и практической поддержки;
- оказания региональным интегрированным центрам Консорциумом EEN-Россия комплекса консультационно-методической поддержки.

5. Методология реализации проекта EEN-Россия основана на постоянном изучении и мониторинге нужд и потребностей МИП и предоставлении им РИЦ интегрированного пакета услуг по развитию делового, технологического и научного сотрудничества с партнерами из ЕС, содействию в продвижении и доступе к финансовым и другим ресурсам.

6. 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 региональными интегрированными центрами МИП интегрированного пакета услуг;

- проведение формальной экспертизы, анализа и отбора инфраструктурных организаций на предмет участия в реализации проекта EEN-Россия;

- проведение мониторинга результатов деятельности РИЦ 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 РИЦ, выработка замечаний и рекомендаций для улучшения качества предоставляемых услуг.

7. Настоящий Документ разработан в рамках оказания Консорциумом EEN-Россия комплексной консультационно-методической поддержки региональным интегрированным центрам и малым инновационным предприятиям в частности с целью помощи в осуществлении деятельности по формированию и реализации «выражений интересов».

Раздел 1. Формирование и реализация «выражений интересов»

1. Для формирования «выражений интересов» необходимо локализовать потенциальных зарубежных партнеров, чьи профили были размещены в Европейской сети поддержки предпринимательства и интегрированы с российской информационно-коммуникационной системой и сделать рассылку по заинтересованным российским компаниям.

2. Для этого необходимо пройти в модуль «запросы других стран», как показано на иллюстрации 1 на следующей странице. Там можно задать поиск по таким пунктам как:

- 1) дата публикации;
- 2) номер в ЕЕН и ИКС;
- 3) технологические ключевые слова;
- 4) тип профиля;
- 5) коды рыночных применений;
- 6) целевые страны.

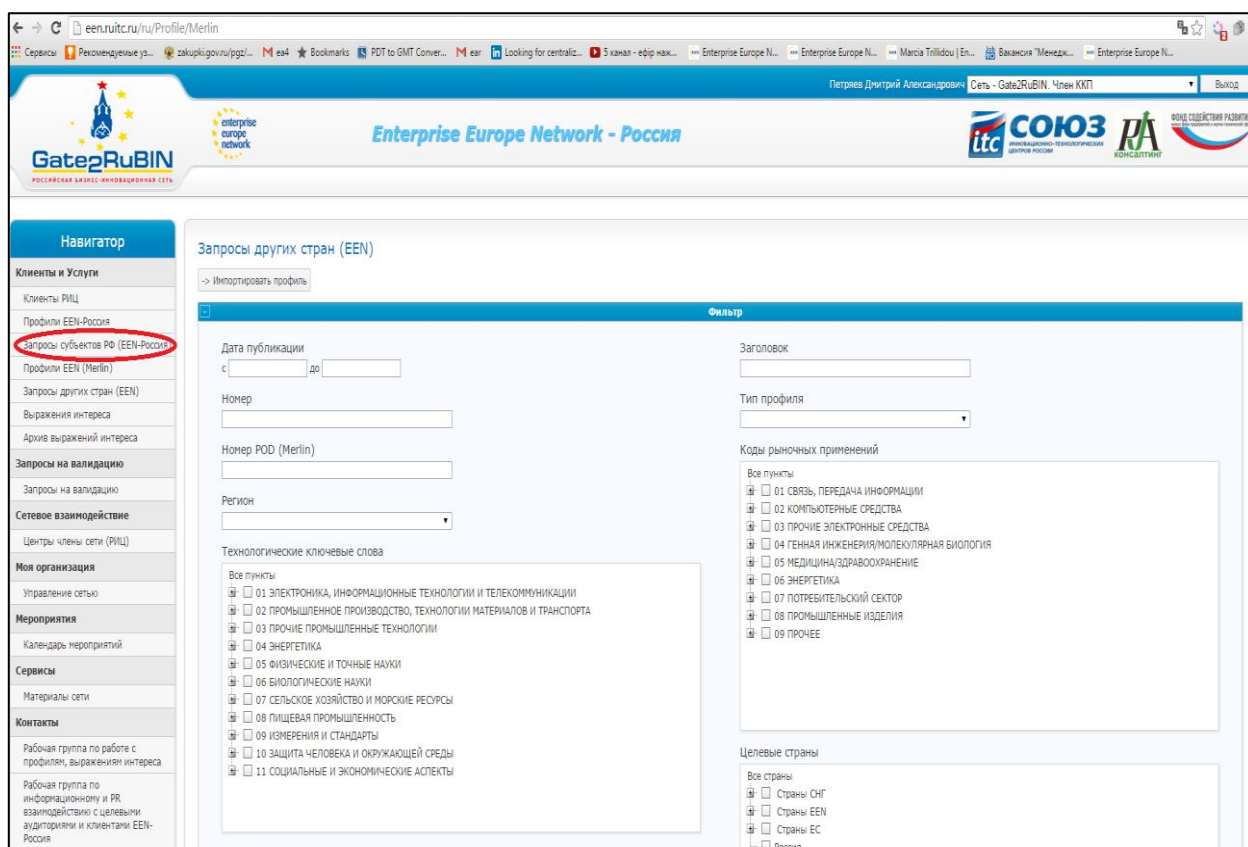


Иллюстрация 1

3. Также можно выразить интерес к любому зарубежному профилю, размещенному в EEN, но не имеющему номера в ИКС. Для этого был внедрен модуль «профили EEN». РИЦ должен самостоятельно выявить интересующие его профили, распространить среди своих клиентов и в случае заинтересованности к ним, оповестить эксперта Союза инновационно - технологических центров России (Союза ИТЦ России) об этом. После чего эксперт присвоит им номер в ИКС и РИЦ смогут самостоятельно выражать к ним интересы.

4. После входа в данный модуль есть возможность задать поиск по следующим параметрам:

- 1) типу профиля;

2) стране, которая предлагает;

3) стране, в которой ищутся партнеры.

5. На иллюстрации 2 показано, что также можно ввести ключевое слово, по которому будет произведен поиск, дополнительно можно отметить особенность поиска - по одному слову или по всем.

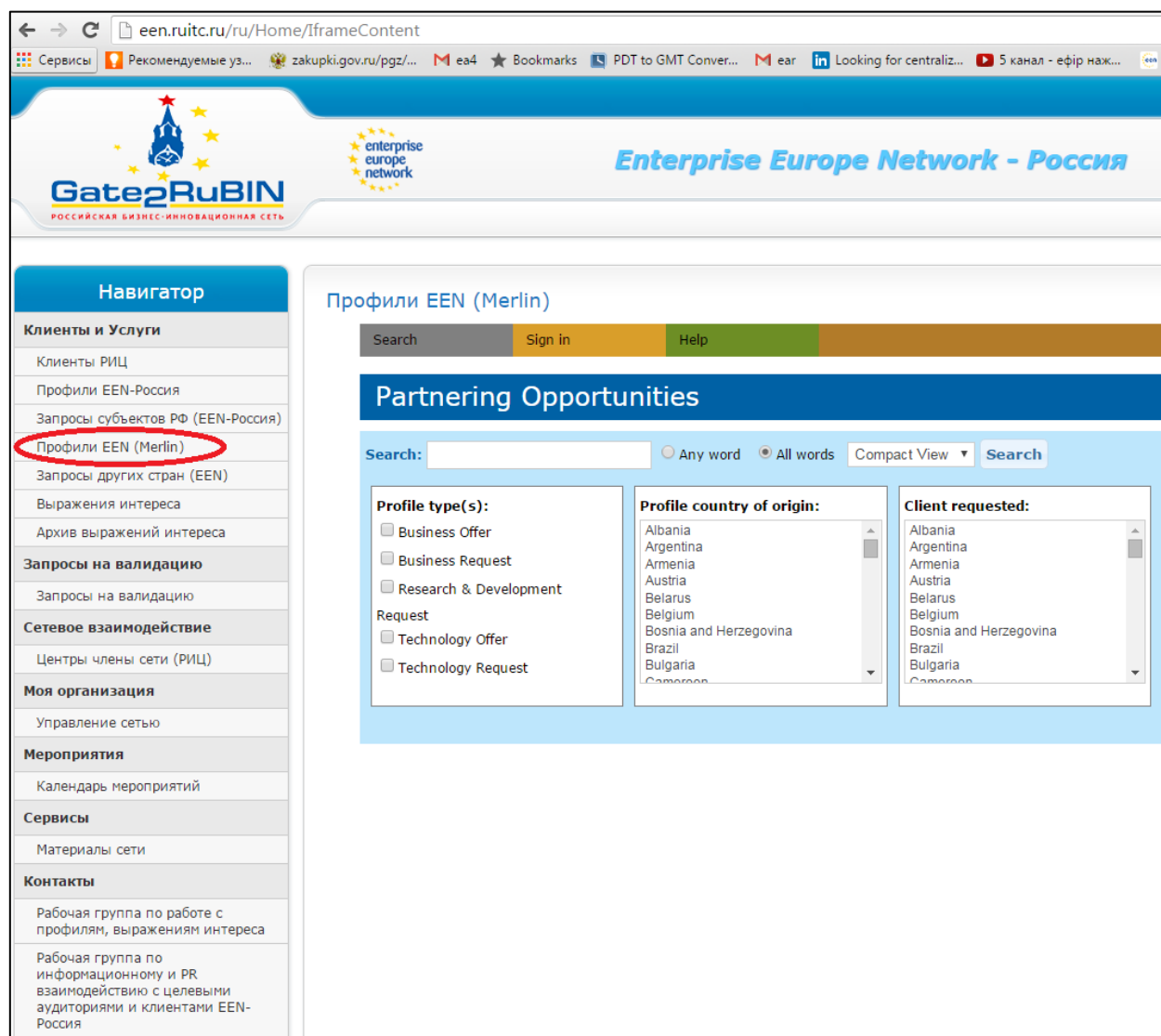


Иллюстрация 2

6. Также выражения интереса формируются компаниями исходя из рассылок, которые составляет Союз ИТЦ России и распространяет среди РИЦ, а они в свою очередь доносят предложения и запросы зарубежных компаний до своих региональных компаний.

7. Для взаимодействия между РИЦ и компаниями, Союз ИТЦ России разработал форму предоставления информации (Приложение 1), которая составляется на английском языке российской компанией и отправляется в РИЦ, а тот в свою очередь размещает информацию в ИКС, как показано на иллюстрации 3. Для этого необходимо зайти в раздел «запросы других стран», там вбить интересующий номер и нажать кнопку «найти» внизу страницы, после чего профиль отобразится на экране, как показано на иллюстрации 3.

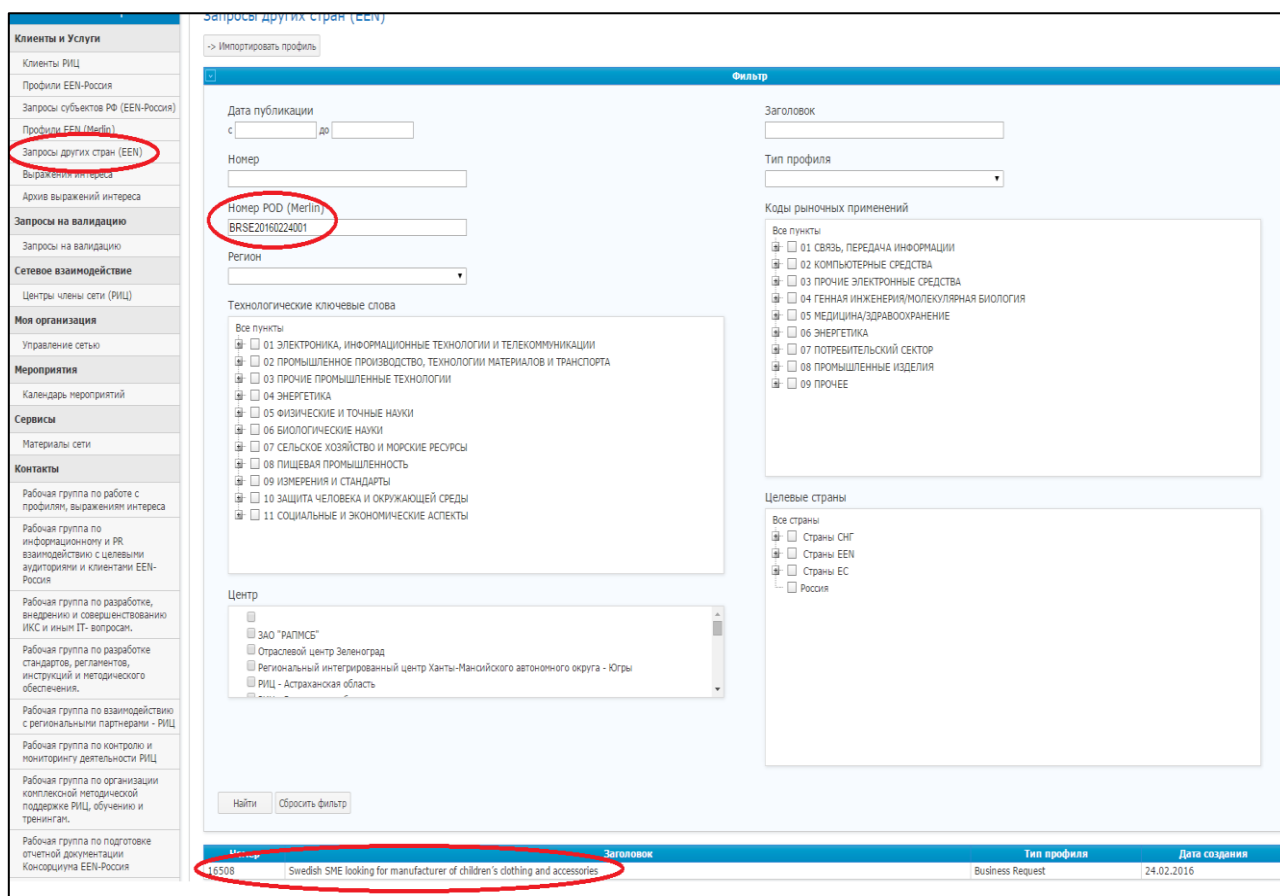


Иллюстрация 3

8. После того, как интересующий профиль был размещен в ИКС и найден через поисковую систему, необходимо выразить к нему интерес. Для этого необходимо нажать на название профиля, после чего пользователь попадает в сам профиль, и выбрать опцию «выразить интерес».

5. Далее откроется окно с «выражением интереса», как показано на иллюстрации 4, где видно:

- 1) номер профиля в ИКС;
- 2) компания, которая выразила интерес;
- 3) РИЦ, чьим клиентом является российская компания и его контактные данные;

4) 3 графы, которые необходимо заполнить на английском языке:

- что предлагает российская компания;
- описание российской компании;
- какие вопросы есть у российской компании к зарубежному партнеру.

Выражение интереса	
<input type="button" value="К выражениям интереса"/>	<input type="button" value="К профилю"/>
EEN №	
EEN-Russia № 17244	
Status: В ожидании	
<input type="button" value="Изменить статус"/>	
Contact Information Organization	
Name Observer LLC	
Client Country Russian Federation	
Post address 11, Internatsionalnaya str., Kaliningrad, 236011	
Contact person Aranin Roman Anatolyevich	
Phone number +7 (4012) 63-83-39	
Email roma@aranin.ru	
Fax	
Website http://o-mp.ru	
Type and Size of Client SME 51-250	
Year Established 2009	
Turnover < 1M Euro	
Have experience in transnational cooperation International business	
Certification Standards	
Languages Spoken Russian	
Some facts about your company The company was established in 2009. It is considered to be one of the regional companies which supply Kaliningrad region with wall papers and bathroom furniture. At present there are several retail shops in the territory of Kaliningrad	
What kind of cooperation are you looking for? Distribution services agreement	
Which information is missing or unclear? clear.	
Creation Date 30.03.2016	
Regional Partner of Enterprise Europe Network - Russia	
Organisation RIC - Kaliningrad	
Contact person Букаускене Оксана Алексеевна	
Email aziza_kt@mail.ru	

Иллюстрация 4

9. После того, как будут заполнены все графы, необходимо нажать кнопку «добавить» и «выражение интереса» будет привязано к определенному профилю, а эксперт получит уведомление на почту, а также

сможет посмотреть все активные и неактивные «выражения интереса» в специальном модуле ИКС «выражения интереса».

10. После этого начинается процесс взаимодействия эксперта Союза ИТЦ России и представителя EEN. Через информационную систему (ИКС) EEN эксперт Союза ИТЦ России, отправляет «выражение интереса» к нужному профилю, а эксперт Европейского центра получает автоматическое уведомление на почту об этом, а также должен мониторить все новые «выражения интереса» самостоятельно в специальном модуле ИКС EEN. Данный процесс может занять от одного часа до месяцев, так как иногда, выйти на зарубежный центр или его компанию не получается по многим объективным причинам (специалист в отпуске, командировке, сменились люди, не наняли нового человека, болезнь и т.п.).

11. После того, как зарубежный центр поделится с российским экспертом контактами своей компании, эксперт размещает эту информацию в ИКС в том же «выражении интереса». Для этого, как показано на иллюстрации 5, необходимо нажать кнопку «есть вопросы?» и там оставить информацию или другие комментарии. Также можно приложить документы любого формата (в случае их наличия). Все общение между экспертами и представителями РИЦ также должно вестись в данном модуле.

Some facts about your company

The Bulgarian company is marketing lavender oil on the territory of North East of Bulgaria. The variety is Lavandula Angustifolia. The species name angustifolia is Latin for "narrow leaf". Previously, it was known as Lavandula officinalis, referring to its medicinal properties. This lavender variety is commonly grown as an ornamental plant. It is popular for its colorful flowers, its fragrance and its ability to survive with low water consumption. Most commonly the lavender oil has been known for its relaxing effects on the body and therapeutic-grade on the skin. It may be used to cleanse cuts, bruises and skin irritations. The fragrance is calming, relaxing and balancing – physically and emotionally. Carrying a bottle of lavender around with you is like having your own personal first aid kit, perfume and pick-me-up. The company is looking for distributors for their product in the European Union.

Contact details of our client:
 Rastitelna Zashchita AGRO EOOD
 8 "Stoyan Mihaylovski" Str.
 9300, Dobrich, Bulgaria
 e-mail: rz.agro@gmail.com
 Mobile: 00359 887 286 252
 Contact person: Rositsa Petrova
 BCD Profile ID: BOBG20140715001

What kind of cooperation are you looking for?

The company is looking for partners that are willing to distribute the product in their country and who possess basic knowledge of lavender, lavender oil and its uses. It is desirable for the partner sought to be able to provide an e-mail address. The possible partners can be cosmetics companies, companies in the food industry, culinary companies, preventive health care companies, clean and refreshment purposes).

Which information is missing or unclear?

-

Creation Date
 29.03.2016

Обсуждение

№1 29/03/2016 16:08 [Петряев Дмитрий Александрович](#): +

[Есть вопрос?](#)

[Редактировать](#)

Сообщение

Добавить вложения :

Файл не выбран X

Иллюстрация 5

12. Далее представитель РИЦ, а также компания, чьи данные указаны в форме «выражения интереса», получают автоматическое уведомление на почту о том, что по их «выражению интереса» была добавлена информация. После чего РИЦ должен объяснить своему клиенту, что он может написать европейской компании напрямую. Для этого в заголовке письма пишется следующее: EoI (Expression of Interest) – номер профиля в ИКС EEN – название профиля. А в теле письма указывается на английском языке, что российская компания выразила интерес к данной зарубежной организации через систему Европейской сети поддержки предпринимательства и зарубежный центр EEN поделился контактом своего

клиента с российским представительством EEN, а тот в свою очередь с российской компанией. Далее компании начинают конструктивно общаться.

13. Также у «выражений интересов» есть статусы, которые необходимо менять в зависимости от того, на каком этапе переговоров находится данное «выражение интереса». Для изменения статуса необходимо нажать кнопку «изменить статус», как показано на иллюстрации 6, где на выбор будет несколько вариантов, а также необходимо оставить свой комментарий о причине изменения статуса:

1) «в ожидании»: означает, что ЕС партнер еще не прислал контакты;

2) «отправлена дополнительная информация»: означает, что ЕС партнер прислал контакты;

3) «первый контакт»: означает, что компании вошли в прямой диалог;

4) «компания не заинтересована»: означает, что ЕС партнер отказал в знакомстве российскому стейкхолдеру;

5) «партнерское соглашение»: означает, что партнеры достигли партнерского соглашения.

Навигатор

Клиенты и Услуги

- Клиенты РИЦ
- Профили EEN-Россия
- Запросы субъектов РФ (EEN-Россия)
- Профили EEN (Merlin)
- Запросы других стран (EEN)
- Выражения интереса
- Архив выражений интереса

Запросы на валидацию

- Запросы на валидацию

Сетевое взаимодействие

- Центры члены сети (РИЦ)

Моя организация

- Управление сетью

Мероприятия

- Календарь мероприятий

Сервисы

- Материалы сети

Контакты

- Рабочая группа по работе с профилями, выражениям интереса
- Рабочая группа по информационному и PR взаимодействию с целевыми аудиториями и клиентами EEN-Россия

Выражение интереса

К выражениям интереса
К профилю

EEN №

EEN-Russia №
15383

Status: Отправлена дополнительная информация

[Изменить статус](#)

Some facts about your company

The Bulgarian company is marketing lavender oil on the territory of North... The variety is Lavandula Angustifolia. The species name angustifolia is Lat... Previously, it was known as Lavandula officinalis, referring to its medica... lavender variety is commonly grown as an ornamental plant. It is popular... its fragrance and its ability to survive with low water consumption. Most commonly the lavender oil has been known for its relaxing effects of... therapeutic-grade on the skin. It may be used to cleanse cuts, bruises an... fragrance is calming, relaxing and balancing – physically and emotionally... lavender around with you is like having your own personal first aid kit, pe... The company is looking for distributors for their product in the European Union.

Contact details of our client:
Rastitelna Zashhita AGRO EOOD
8 "Stoyan Mihaylovski" Str.
9300, Dobrich, Bulgaria
e-mail: rz.agro@gmail.com
Mobile: 00359 887 286 252
Contact person: Rositsa Petrova
BCD Profile ID: BOBG20140715001

What kind of cooperation are you looking for?

The company is looking for partners that are willing to distribute or represent the product of the company and who possess basic knowledge of lavender, lavender oil and lavender oil market. It is desirable for the partner sought to be able to provide an easier access to new markets.

Статус

- Отправлена дополнительная информация
- В ожидании
- Отправлена дополнительная информация
- Первый контакт
- Компания не заинтересована
- Партнерское соглашение

Иллюстрация 6

Раздел 3. Рекомендации для региональных организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого инновационного предпринимательства, на примере РИЦ по формированию и реализации «выражений интересов»

В целях эффективного осуществления деятельности по формированию и реализации «выражений интересов» сотрудникам и экспертам РИЦ необходимо:

1. Осуществлять ежедневный мониторинг раздела «выражение интересов» на момент изменения статуса «выражения интереса» и добавления новой информации.
2. Проверять, чтобы автоматическая рассылка не уходила в спам, если такое произойдет, то исключить ее оттуда.
3. Составлять «выражения интереса» только на английском языке.
4. Читать профили, к которым выражают интерес, так как часто «выражения интереса» носят неадресный характер.
5. Проверять орфографию.
6. Следить за тем, чтобы у компании был рабочий интернет сайт или не предоставлять его вовсе.
7. Просить своего клиента ставить в копию РИЦ хотя бы первого письма (часто бывает так, что компания просто не знает, как начать диалог и из-за этого прерываются кажущиеся на первый взгляд интересными контакты).

8. Раз в месяц проводить мониторинг всех «выражений интересов», для этого необходимо связываться с каждой российской компанией лично и узнавать чем у них закончились «выражения интереса». По положительным результатам мониторинга можно инициировать партнерские соглашения.

9. Никогда не обращаться к представителю зарубежного EEN центра напрямую, весь контакт осуществляется через представителя консорциума EEN-Россия.

10. Всячески помогать российской компании войти в диалог с зарубежной компанией, оказывать помощь в проведении первого диалога через скайп и другие IT системы.

11. Знать научные и бизнес интересы своих клиентов, самостоятельно выявлять интересные запросы и предложения из EEN и адресно отправлять по своим клиентам.

12. При любом обращении по какому либо «выражению интереса», в заголовке письма необходимо указать номер профиля в EEN, в ИКС и его полное название на английском языке.

13. Не рекомендовано указывать номера и названия патентов в «выражениях интереса».

14. При «выражении интереса» необходимо предоставить полные контактные данные человека, который владеет английским языком, и который в курсе дел и сможет оперативно отвечать.

15. Проверять почту представителя российской компании, чтобы она была рабочей.

16. Оставлять любую информацию или комментарии по «выражению интереса», в самом «выражении интереса» в ИКС.

17. Следить за тем, чтобы российские компании отвечали на «выражения интереса» и другие письма компаний из стран, входящих в EEN, с задержкой не более 3 рабочих дней.

Приложение 1. Форма выражения интереса

TR, TO, BR, BO, RDR details*

In the case of EoI on joint proposal submission, please indicate the Program and Topic.

Title			
EEN №		ИКС №	

Company detail*

Please indicate the person, who'll be responsible for negotiating.

Name	
Company	
Web-site	
Country	
City	
Email	
Phone	

Some facts about your company*

Please include any supporting information about your company. Include information such as: Type of your organization, year founded, size and if you are already engaged in cross border agreements.

--

What kind of cooperation are you looking for?*

Please indicate what you can offer to other organizations/companies to help them further their activities and/or what you would like to gain in order to further your organization/company activity and/or that you'll bring to the Project.

Which information is missing or unclear?*

Please provide detailed information about what is missing or unclear from the profile that you would like to make an expression of interest for. You will receive much faster feedback and improved your chances of securing an agreement with the more information that you provide.

Regional Partner of Enterprise Europe Network - Russia*

Organisation	
Contact person	
Telephone	
E-mail	

* mandatory fields