



Gate2RuBIN
РОССИЙСКАЯ БИЗНЕС-ИННОВАЦИОННАЯ СЕТЬ



Участие в брокерских мероприятиях и работа по установлению партнерств



Алферов Ю.Б.

НП «Российская сеть трансфера технологий»

29-30 ноября 2011г.



БМ как эффективный инструмент установления партнерств

Особенности брокерских мероприятий:

- участники сами выбирают себе партнеров для переговоров;
- персональная подготовительная работа центров EEN с участниками;
- большая подготовительная работа организаторов, привязка к тематическим мероприятиям

Результат: высокая эффективность – в 2011г. в отчетности по установленным партнерствам центры EEN в 23% случаев указали, что партнерство стало непосредственным результатом брокерского мероприятия или деловой миссии.



Результаты в 2010 – 2011 гг.

Gate2RuBIN (центры ВС, статистика на начало ноября 2011):

- ✓ 151 клиент принял участие в брокерских мероприятиях.
- ✓ Страны – Германия, Испания, Финляндия, Франция, **Россия**.
- ✓ Тематика: ИКТ, энергетика, медицина, промышленные технологии...
- ✓ Наиболее активные центры: консорциум ИНБИ – МСП ИТТ, Зеленоградский ИТЦ, ЦТТ (Санкт-Петербург), «Трансфер технологий» (Екатеринбург). Всего – 13 центров из 24 (мало!).

Для сравнения:

- ✓ В целом по EEN – около 12-13 тыс. клиентов ежегодно
-



Результаты в 2010 – 2011 гг. (2)

Результаты:

Большинство российских участников в итоге установили контакты с европейскими партнерами, часть из которых привела к сотрудничеству (деловое сотрудничество, совместные исследования, было также подано несколько совместных заявок в 7РП и на международные конкурсы Фонда содействия)



Выявленные проблемы

- Даже «продвинутые» российские компании часто не готовы к интенсивному формату переговоров, принятому на ВЕ, нужен человек, **имеющий опыт проведения деловых переговоров, понимающий психологию и нюансы языка.** С европейской стороны часто участвуют уже опытные компании
 - Требуется не только качественный профиль, но и четкое понимание, что именно клиент хочет от **встреч с конкретными компаниями.**
 - В целом, к российским компаниям сохраняется некоторое недоверие, при этом европейцы могут некоторое время «присматриваться» к потенциальному российскому партнеру, что последние воспринимают как отсутствие интереса. Надо также понимать, что в большинстве случаев европейцы хотят продвинуть свои технологии (бизнес) в Россию, а не ищут российские разработки. **Тем не менее, для европейских SME Россия является наиболее интересной страной среди «третьих» стран.**
 - Участие в ВЕ требует **высокой квалификации центра и очень большой подготовительной работы,** включая как подготовку клиента и его предложений, подбор компаний для встреч, так и своевременное решение организационных вопросов (виза, проживание, транспортная логистика и т.д.)
-



Зачем российским компаниям участвовать в БМ

- ✓ Установить контакты с европейскими компаниями, из которых могут развиться партнерства (процесс может занять месяцы и даже годы!)

А также:

- ✓ Приобрести опыт работы в формате БМ, опыт ведения международных деловых переговоров, опыт презентации своего проекта
 - ✓ Проверить актуальность своего предложения (проекта) на европейском уровне, понять, какие формы сотрудничества могут быть интересны европейским партнерам
 - ✓ Получить информацию о конкурентах
-



Установленные партнерства в 2010 – 2011гг.

Установленные партнерства – конечный результат и важнейший индикатор работы центров!

В реестре партнерств Gate2RuBIN на данный момент - 55 партнерств (42 научно-технологическое, 13 – деловое сотрудничество).

В том числе валидировано в EACI – 15 партнерств (11 + 4).

Еще 18 описаний научно-технологических партнерств находится на стадии доработки (статистика по деловым партнерствам - ?).

Налицо прогресс по сравнению с 2008-2009гг., но для сравнения - по EEN в целом только за 10 месяцев 2011г. валидировано в EACI – 1127 партнерств (за период 2008-2010гг – в среднем было по 1100-1200 партнерств ежегодно).



Установленные партнерства в 2010 – 2011гг.

Центры, добившиеся наибольшего успеха (ВС):

Институт им. Баха (Москва), ЦТТ (Санкт-Петербург), ИТЦ
Новосибирск, Зеленоградский ИТЦ., УрЦТТ (Екатеринбург),
Калининградский ЦТТ, Югинформинвест (Краснодар), ТП «Идея»
(Казань)



Что понимается под соглашением о партнерстве ?

Под **Соглашением о партнерстве** в проекте Gate2RuBIN понимается заключенное клиентом при содействии центра соглашение о деловом или научно-технологическом сотрудничестве с другой организацией (партнером).

Примеры: покупка-продажа товаров, услуг или прав на ИС, совместные или заказные НИОКР, лицензионное соглашение, создание СП, производственное соглашение и др. Партнерство засчитывается **по факту подписания соответствующего документа** между клиентом и партнером.

А также: подача совместной заявки от клиента и найденного партнера (партнеров) в РП7, на международные конкурсы ФС, в другие фонды / программы / конкурсы, поддерживающие проекты международного научно-технологического или делового сотрудничества. Соглашение засчитывается **по факту подачи совместной заявки**, независимо от того, победила она в конкурсе или нет.

Не признаются соглашения, не предусматривающие **конкретных действий** сторон в рамках их совместной деятельности (другими словами - не содержащие **предмета сотрудничества**), то есть имеющие характер «декларации о намерениях», «меморандума о взаимопонимании» и т.д.



Роль центра Gate2RuBIN

Важно, чтобы Соглашение о партнерстве было достигнуто **при содействии** со стороны центра и/или ККП Gate2RuBIN. То есть, клиенту центра **в рамках проекта Gate2RuBIN** были **оказаны услуги** по поддержке бизнес или научно-технологической кооперации, а в случае международного соглашения о партнерстве - были задействованы возможности/инструменты Enterprise Europe Network.



Ключевые факторы успеха (для дискуссии)

- ✓ **Качественные профили** (четкое осознание клиентом, зачем ему международное сотрудничество, какой партнер нужен, что нужно от партнера, что внесет в сотрудничество клиент, каковы возможные формы сотрудничества и т.д.)
 - ✓ **Активные формы продвижения** (брокерские мероприятия, выставки и т.д.)
 - ✓ **Качественное сопровождение** (центр должен сопровождать контакт и поддерживать клиента на протяжении всего цикла; не дать контакту прерваться из-за несвоевременного ответа, сбоев почты, недоверия (сохранив при этом ноу-хау) и т.д.; с другой стороны необходимо терпение и настойчивость – европейцы могут длительное время просто присматриваться к российской организации)
-



Документирование историй установления партнерств – зачем это нужно?

- Требования отчетности.** Количество достигнутых при содействии центров Gate2RuBIN соглашений о партнерстве является одним из ключевых результатов и показателей работы центров. В частности, по этому показателю работу проекта Gate2RuBIN (или отдельного центра Gate2RuBIN) оценивают:
- Европейская Комиссия и EACI (т.к. Gate2RuBIN представляет Россию в Enterprise Europe Network)
 - Фонд содействия РМФПНТС и Министерство экономического развития РФ, обеспечивающие государственную поддержку проекта Gate2RuBIN
 - Региональный орган власти, обеспечивающий софинансирование работы конкретного центра

Методическое значение. Чёткое определение последовательности действий центра и клиента, видов содействия либо услуг, оказанных центром в процессе установления и развития контактов с потенциальным партнером, которые привели к достижению соглашения, играет важную роль в повышении компетентности и качества работы центров Gate2RuBIN.



Соответствие установленных партнерств требованиям EEN

Требования EEN сформулированы в документе «[Partnership Agreement Guidelines](#)»

Главные условия:

- по крайней мере одна Сторона должна быть **клиентом центра EEN** (для Ваших клиентов это условие выполняется),
- Стороны должны представлять **разные страны**, представленные в EEN,
- установление партнерства стало возможным **благодаря активному содействию** по крайней мере одного центра EEN.

Таким образом, партнер Вашего клиента должен представлять одну из **стран, представленных в EEN** (кроме России). При этом он может и не быть клиентом центра EEN в своей стране (это допущение не относится к странам, участвующих в EEN по ст.21.5). **Сейчас EACI требует, чтобы с другой стороны тоже участвовал центр EEN!**



Документирование историй установления партнерства - формы

1. **Описание истории установления партнерства** – заполняется центром, который оказывал содействие клиенту в установлении партнерства. Свободное описание на русском языке, но в заданной структуре. Цель формы – предоставить общую информацию об истории установления партнерства для ее дальнейшего использования при составлении отчетов, а также открытых публикаций. **Это обязательная форма!**
2. **Partnership Agreement Report** – это форма является основным отчетным документом для Enterprise Europe Network, в ней описывается предмет соглашения о партнерстве, а также виды оказанной клиенту поддержки. Форма заполняется совместно центром и ККП на английском языке.
3. **Partnership Agreement Statement Letter** – это форма Enterprise Europe Network, в которой клиент подтверждает, что он получил содействие/поддержку в установлении партнерства, а также указывает свое согласие/несогласие на опубликование информации о партнерстве в открытых источниках (отчетах, брошюрах, статьях и т.д.). Форма заполняется совместно центром и ККП на английском языке.

О необходимости заполнения 2 последних форм следует запросить ККП!



Описание на русском языке - структура

1. Краткое описание сути запроса/предложения, на основе которого был начат поиск партнера (1-2 предложения). Код/номер и название профиля.
2. **Какая работа была проделана центром Gate2RuBIN по поиску партнеров** (была презентация на брокерском мероприятии, личные контакты, рассылки, сайт и т.д.)? Кто и когда выразил свой встречный интерес к запросу/предложению?
3. **Краткая история сопровождения выраженного встречного интереса с обозначением ваших действий, как члена сети Gate2RuBIN.** Как долго велись переговоры? К какому виду сотрудничества пришли стороны?
4. Уже достигнутые и ожидаемые **результаты сотрудничества. Что конкретно будут делать?** По согласованию со сторонами можно привести детали (не раскрывая коммерческой тайны, ноу-хау и т.д.). Если была подана совместная заявка (в 7РП, на международный конкурс ФС и т.д.) – укажите ее название и конкурс, на который она была подана.

Общий объем - 0,5 – 1 стр. А4
