

О. Лукша, Г. Пильнов,

О. Тарасова, А. Яновский

Как работать с сетями трансфера технологий

Серия методических материалов «**Практические руководства для центров коммерциализации технологий**» подготовлена под руководством Питера Линдхольма (inno AG), директора проекта, представляющего консорциум inno AG (Германия), AEA Technology (Великобритания), TNO (Нидерланды)

при участии

С. Клесовой (Франция), В. Иванова, О. Лукши (Россия), А. Бретта (Великобритания)

Serial «**How to Do Guides for the Centers of Commercialisation**» has been prepared under the direction of Peter Lindholm (inno AG), representing the inno AG (Germany), AEA Technology (UK), TNO (The Netherlands) consortium

with the participation of

S. Klessova (France), V. Ivanov, O. Luksha (Russia), A. Brett (UK)

Программа сотрудничества ЕС и России (бывш. Тасис) является инструментом практической реализации Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, которое было подписано между Россией и ЕС в июне 1994 года. В рамках Программы осуществляется обмен опытом между Россией и странами-членами Евросоюза по широчайшему спектру направлений, которые имеют огромное значение для обеих сторон, включая развитие малых и средних предприятий, финансы, реформу самоуправления, ядерную безопасность и многие другие. Программа сотрудничества в настоящее время включает более 250 проектов и является крупнейшей на территории СНГ. В реализации проектов участвуют в равной степени как европейские, так и российские эксперты. С 1991 года было успешно реализовано более 1700 проектов на сумму около 2,6 млрд евро.

Предисловие к серии руководств

Настоящее руководство является составной частью серии методических материалов «Практические руководства для центров коммерциализации технологий», подготовленных в рамках проекта EUROPEAID «Наука и коммерциализация технологий».

Этот проект осуществлялся в течение 2005 – 2006 г.г. при поддержке Представительства Европейской Комиссии в России консорциумом из трех европейских организаций – лидеров в области инновационного развития. Консорциум возглавила фирма inno (Германия), www.inno-group.com, – ведущая компания по работе в области экономического развития, специализирующаяся на разработке инновационной политики, поддержке инновационной инфраструктуры и прямом управлении процессом коммерциализации научных результатов. Другими членами консорциума являлись AEA Technology (Великобритания) www.aeat.co.uk – компания по работе в области развития и коммерциализации технологий, специализирующаяся на инновациях, энергетике и охране окружающей среды, а также TNO – Организация по прикладным исследованиям Нидерландов, www.tno.nl.

Все члены консорциума имеют налаженные контакты с Россией и богатый опыт в области политики коммерциализации, равно как и опыт конкретной практической коммерциализации результатов научно-технической деятельности. Основной партнер проекта – Российская академия наук.

Проект сосредоточил свою деятельность вокруг двух важнейших направлений:

- Разработка рекомендаций для РАН и федеральных органов власти с целью проведения результативной инновационной политики.
- Поддержка 7 пилотных и 7 ассоциированных центров коммерциализации научно-технических результатов, с целью способствовать получению реальных доходов из результатов деятельности научно-исследовательских организаций.

Пилотные центры проекта были представлены следующими структурами:

ТОМСК – Томский региональный центр коммерциализации результатов научных исследований.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ – Региональный центр коммерциализации результатов научных исследований Северо-Западного Федерального Округа РФ на базе Физико-технического института им. А.Ф.Иоффе.

ВЛАДИВОСТОК – Дальневосточный региональный центр коммерциализации научно-технических результатов.

МОСКВА – Центр коммерциализации результатов исследований в области энергетики, энергоснабжения и ресурсосбережения, альтернативной стационарной и транспортной энергетики (в т.ч. водородной).

ЕКАТЕРИНБУРГ – Региональный научно-образовательный центр коммерциализации технологий.

СТАВРОПОЛЬ – Региональный центр трансфера технологий в Ставропольском крае.

РОСТОВ-НА-ДОНУ – Ростовский центр трансфера технологий

Поддержка со стороны проекта позволила этим центрам создать возможности для обеспечения организационных, технических, юридических, финансовых и маркетинговых аспектов их деятельности.

Меры поддержки пилотных центров включали в себя целый комплекс взаимосвязанных мероприятий:

- Консультации по развитию бизнеса с учетом индивидуальных запросов от каждого центра.
- Разработка трехлетнего плана развития и стратегии маркетинга, направленных на продвижение отобранных научно-технических разработок на национальном и международном уровнях.
- Предоставление оборудования для укрепления материально-технической базы центров.
- Обеспечение связи с потенциальными клиентами на национальном и международном уровнях, содействие в установлении коммерческих связей.
- Подготовка Плана действий по коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности.
- Интеграция в российские и европейские сети трансфера технологий.
- Обучение персонала центров.
- Содействие интеграции в международные научно-исследовательские консорциумы.

Следующие ассоциированные центры участвовали в тренинговых программах и получали методическую поддержку проекта вместе с пилотными центрами:

Москва – Центр инноваций в биотехнологии и медицине.

Дубна – Центр коммерциализации научных исследований и разработок в особой экономической зоне в Дубне.

Саратов – Центр коммерциализации результатов научных исследований в области микроэлектроники, фотоники и нанотехнологий.

Троицк – Центр физического приборостроения Института общей физики им.А.М.Прохорова РАН.

Черноголовка – Центр коммерциализации научно-технических разработок Института проблем химической физики РАН.

Саров – Региональный центр коммерциализации на базе Открытого технопарка вблизи г. Саров

Новосибирск – Центр коммерциализации лазерных и волоконно-оптических технологий

Одним из итогов работы проекта с центрами коммерциализации стала подготовка этой серии практических руководств, которые основаны на реальном опыте работы российских и европейских центров коммерциализации технологий, отражая наиболее актуальные аспекты деятельности подобных структур.

Все руководства размещены на сайте www.ras-stc.ru, который после его окончания трансформируется в сайт сети центров коммерциализации. Кроме того на этом же сайте размещены и дополнительные методические материалы, которые не вошли в серию руководств, но будут очень полезны в работе центров коммерциализации.

Содержание

Аннотация	6
Раздел 1. Введение	7
Раздел 2. Примеры инновационных сетей	11
Европейская сеть бизнес-инновационных центров (The European Bic Network)	11
Сеть Инновационных Релей Центров (Innovation Relay Centres Network)	14
Сеть "Инновационные Регионы Европы" (Innovative Regions in Europe Network)	16
Европейская ассоциация трансфера технологий, инноваций и промышленной информации (The European Association for the Transfer of Technologies, Innovation and Industrial Information) ...	18
Ассоциация Европейских профессионалов трансфера науки и технологий (Association of European Science & Technology Transfer Professionals - ASTP)	20
Раздел 3. Инструменты сетевого взаимодействия	23
Раздел 4. Механизмы сотрудничества российских центров коммерциализации с европейскими сетями трансфера технологий	29
Сеть IRC как Европейский проект	29
Определение трансфера технологий в IRC	30
Контракт и услуги	30
Мониторинг и оценка деятельности центров IRC	33
Формы сотрудничества российских центров коммерциализации с центрами IRC	34
Раздел 5. Организация работы центра коммерциализации в российской сети трансфера технологий (RTTN)	35
Услуги сети	36
Управление сетью	36
Членство в сети	37
Инструменты сетевого взаимодействия	38
Электронная платформа сети RTTN	39
Международное сотрудничество	39
Приложение 1. Пример требований, предъявляемых в конкурсной документации к деятельности и услугам IRC	41
Приложение 2. Регламент работы российской сети трансфера технологий (RTTN)	47
Приложение 3. Анкета члена сети RTTN	51
Приложение 4. Типовой договор о членстве в сети RTTN	53
Приложение 5. Положение о сертификации в сети RTTN	57
Приложение 6. Руководство по заполнению профилей технологических запросов и предложений для сети RTTN	63
Приложение 7. Методика подготовки плана первоочередных действий центра в рамках российской сети трансфера технологий	79
Приложение 8. Руководство по использованию электронной платформы сети RTTN	85
Приложение 9. Мониторинг в сети RTTN	129
Литература	140

Аннотация

Общей целью руководства является ознакомление специалистов и руководителей Центров коммерциализации технологий (ЦК), с европейскими и российскими инновационными сетями, а также, более детально, с сетями трансфера технологий, методами работы (инструментами), примерами успешного опыта, их организационной структурой и регламентами работы в них.

Руководство ориентировано на руководителей ЦК и персонал, оказывающий услуги в сфере трансфера технологий.

Раздел 1.

Введение

Инновационные сети – это профессиональные объединения инфраструктурных организаций, деятельность и услуги которых связаны с коммерциализацией и передачей технологий, созданием и управлением инновационными стартап компаниями, инновационным развитием. Основная функция, которую обеспечивает сетевое взаимодействие таких организаций – это распространение информации разного рода и в различных формах. К такой информации относятся: методы и технологии осуществления деятельности/предоставления услуг, технологические запросы/предложения по поиску партнеров, примеры лучшей практики и т.д.

Необходимость участия Центров коммерциализации в инновационных сетях обычно определяется следующим:

- услугами ЦК, предоставление которых может быть эффективно обеспечено посредством взаимодействия и кооперации с другими инфраструктурными организациями, либо расположенными в других регионах (странах), либо имеющих иную тематическую специализацию;
- потребностью в повышении квалификации персонала, приобретении новых навыков и компетенций, изучении примеров «лучшей практики».

Участие в сетевых организациях позволяет центрам коммерциализации:

- вырабатывать и поддерживать высокие стандарты своих услуг;
- существенно увеличивать возможности для поиска партнеров для проектов по коммерциализации технологий;
- быть вовлеченными в формирование и реализацию инновационной политики на межрегиональном и международном уровнях.

Центры коммерциализации, участвуя в работе сетей трансфера технологий, могут более эффективно предоставлять своим клиентам следующие услуги:

- Поиск партнеров для совместной реализации проектов по коммерциализации технологий, выполнения НИОКР, выхода на новые рынки и т.д. Это одна из самых востребованных услуг для компаний ранних стадий развития, нуждающихся в технологических партнерах, которые могут обеспечить им выход на новый уровень развития (например, организация выпуска серийной продукции или комплектующих в больших объемах).
- Распространение технологической информации – актуальная услуга для научных организаций, которые заинтересованы в широком информировании промышленности и компаний о своих исследовательских возможностях и компетенциях.
- Продвижение технологических проектов – используя различные инструменты сетевого взаимодействия (подробнее см. раздел 4) центры, участвующие в сетевой работе, могут адресно и более эффективно продвигать идеи новых проектов, изучать потенциальный интерес к ним.
- Проведение технологического маркетинга – осуществляя постоянный мониторинг распространяемой среди членов сети технологической информации (в частности, технологических запросов и предложений), центры могут проводить первичный анализ спроса и предложений в тех или иных предметных областях исследований.

Ниже приведено два примера из российской практики предоставления услуг в сфере трансфера технологий, которые были оказаны с использованием сетевого взаимодействия.

Пример 1. Организация производства реологических модификаторов с особыми свойствами

Описание: Представители сети Nine Sigma (США), которая объединяет партнерские организации инновационной инфраструктуры по всему миру, обратились в адрес координирующей организации сети RTTN (Российская сеть трансфера технологий) с просьбой разместить технологический запрос Швейцарской компании. Компания в течение 1 года искала через сеть Nine Sigma технологию производства реологических модификаторов с особыми свойствами.

Координирующей организацией был сформулирован технологический запрос, который был размещен в базе сети RTTN и распространен среди членов сети. В течение 1 недели было получено два предложения: от члена сети, который представлял интересы компании из Свердловской области и от своего клиента – научно-исследовательского института из Тверской области. Предложения были одобрены швейцарской компанией, которая предложила следующую последовательность шагов по налаживанию сотрудничества: поставка образцов модификаторов в швейцарскую компанию для проведения экспериментальных работ или поставка образцов строительных смесей от швейцарской компании для проведения экспериментальных работ на российской стороне, составления отчета о НИР, подписание лицензионного соглашения.

Тип установленного сотрудничества: подписание лицензионного соглашения.

Оказание услуг сетью RTTN:

- Формулирование технологического запроса швейцарской компании и его размещение в базе сети RTTN
- Организация адресной рассылки членам сети RTTN и своим клиентам
- Организация членами сети поиска необходимой технологии среди своих региональных клиентов
- Получение выражения интереса на предложение, ознакомление с авторами технологии и их представление автору запроса
- Организация коммуникаций между авторами технологии и будущим швейцарским партнером
- Организация и проведение переговоров

Пример 2. Создание иммунохроматографических тест-систем для ранней диагностики инфаркта миокарда

Описание: Группой ученых из Московского государственного университета была разработана технология иммунохроматографических тест-систем для ранней диагностики инфаркта миокарда. У авторов разработки не было ни средств, ни возможностей организовать создание опытных образцов тест-систем и провести экспериментальные исследования. Они обратились в Обнинский центр науки и технологий (член сети RTTN) и разместили технологический запрос в базе сети на поиск необходимого партнера.

Партнер был найден среди региональных клиентов ОЦНТ. В этом качестве согласилось выступить научно-производственное предприятие, занимающиеся производством фармпрепаратов и иммунохроматографических тестов для экспресс-диагностики инфекционных, эндокринных, онкологических заболеваний, а также тестов для определения содержания наркотиков. Предприятие согласилось организовать на своей базе проведение опытно-экспериментальных работ, маркетинговых исследований, лицензирования и промышленного выпуска предлагаемых тест-систем.

Тип установленного сотрудничества: совместное предприятие.

Оказание услуг центром – членом RTTN:

- Формулирование технологического запроса клиента
- Поиск и подбор необходимого партнера
- Организация коммуникаций авторов технологии и будущего партнера
- Организация и проведение переговоров

В Европейском Союзе существует достаточно большое количество инновационных сетей, например:

- Сеть Инновационных релей центров (Innovation Relay Centers – IRC)
- Сеть Инновационных регионов Европы (Innovation Regions of Europe – IRE)
- Европейская сеть бизнес-инновационных центров (European Business Innovation Centers Network – EBN)

(Некоторые из этих сетей и другие – подробнее описаны в разделе 2 настоящего руководства.)

Разнообразие сетевых организаций, несмотря на кажущуюся схожесть, связано с различными акцентами в основных направлениях деятельности, целях и подходах к их достижению.

Для европейских инновационных организаций характерной особенностью является вовлеченность в несколько сетевых структур. В то же время следует отметить, что участие в инновационных сетях не является для этих организаций самоцелью: членство в сетях связано с предоставлением услуг, потребностью в развитии новых компетенций или лоббировании своих интересов.

Для эффективного участия ЦК в работе инновационных сетей прежде всего необходимо определить:

- Какие задачи/проблемы центра, поможет решить сетевое сотрудничество?
- Какие инновационные сети декларируют цели и задачи, совпадающие с профессиональными интересами/потребностями центра?
- Каковы процедуры и механизмы интеграции, а также последующей работы в инновационных сетях?

Во втором разделе руководства приведены краткие описания некоторых Европейских инновационных сетей. В третьем разделе рассмотрены основные инструменты сетевого взаимодействия, используемые в сетях трансфера технологий. Четвертый раздел руководства посвящен обсуждению ключевых аспектов установления сотрудничества российских ЦК с европейской сетью трансфера технологий IRC. В пятом разделе приведена практическая информация о процедурах вступления и механизмах работы ЦК в Российской сети трансфера технологий (RTTN).

Раздел 2.

Примеры инновационных сетей

В Европейском Союзе существует достаточно большое число инновационных сетей. Они используют разные модели организации своей деятельности, управления, финансирования. В данном обзоре приведены описания нескольких, наиболее известных сетей. Их характеристика позволит российским ЦК составить представление об их основных целях, задачах, используемых инструментах, форматах и условиях участия в них.

Европейская сеть бизнес-инновационных центров (The European BIC Network)

EBN – Европейская сеть БИЦ – это некоммерческая ассоциация, имеющая головной офис в Брюсселе. EBN – ведущая европейская сеть, объединяющая 160 бизнес-инновационных центров (БИЦ) и подобных им организаций – таких, как инкубаторы, инновационные центры и центры предпринимательства.

EBN создана около 20 лет назад Европейской Комиссией и европейскими промышленными лидерами.

EBN предлагает услуги, направленные на координирование деятельности БИЦ, развитие и продвижение концепции БИЦ внутри Европейского Союза и за его пределами. С момента создания (1984 г.) EBN прошла значительный путь. Сейчас она насчитывает 160 БИЦ (полных членов) в 21 стране, а также 70 ассоциированных членов, разделяющих общие цели поддержки и развития малого и среднего бизнеса.

I. Стратегическое лоббирование и продвижение членов сети

- Развитие связей между БИЦ и другими механизмами поддержки МСП (малых и средних предприятий), созданными Еврокомиссией, включая сотрудничество «сеть-сеть» (например, с Европейскими инфо-центрами, Инновационными релей-центрами и Национальными контактными точками 6-й Рамочной Программы), а также с такими важными игроками, как Агентства регионального развития и Торгово-промышленные палаты.
- Продвижение подходов БИЦ к национальным и региональным органам власти, по поручению членов и институтов ЕС.

II. Тематические сети и проекты Еврокомиссии

- Развитие и сопровождение тематических под-сетей БИЦ по конкретным отраслям или тематикам горизонтального значения (например, интернационализация малого и среднего бизнеса, информационно-коммуникационные технологии, инновационное финансирование, научно-технические разработки, энергетика, и т.д.);
- Поддержка участия членов сети в европейских программах путем своевременного информирования о соответствующих конкурсах /тендерах, подбора консорциумов для проектов, подготовки выражений интереса и итоговых заявок.
- Управление проектами и контрактами Еврокомиссии и их координация (примеры: DETECT-it, NAVOBS, ESI-net, Cross Border Connect, Gate2Growth).

III. Сопровождение и координация сетей

- Содействие в развитии коммуникаций и партнерств между членами («сотрудничество БИЦ-БИЦ») с помощью сетевых мероприятий, а именно: организация семинаров, конгрессов, конференций, обмен передовой практикой, предложение партнерства (поиск партнеров и новостные рассылки).
- Распространение информации: регулярные новостные рассылки, обновление информации о программах Евросоюза («Tender Watches» & «Technical Notes»), веб-сайты, базы данных (DETECT-it, NAVOBS, Atlantech), публикации и технические руководства и т.д.

IV. Техническое содействие и повышение качества

- Управление использованием логотипа и брэнда ЕС-В.И.С. доверено Еврокомиссией сети EBN.
- Сеть предоставляет Европейской Комиссии и ее членам услуги технического содействия, необходимые для правильного применения концепции БИЦ в различных регионах.
- Услуги технического содействия могут предлагаться любым национальным администрациям и промоутерам при открытии новых центров, для мониторинга существующих центров или при оценке проектов МСП:
 - внедрение концепции БИЦ среди потенциальных партнеров в новых БИЦ;
 - технико-экономические обоснования при создании новых БИЦ;
 - постоянная поддержка развития нового БИЦ;
 - оценка соответствия существующего центра инструменту БИЦ;
 - организация учебных туров в другие БИЦ по всей Европе;

- поддержка существующих БИЦ в деле укрепления отдельных направлений работы – таких, как промышленные и научные spin-off компании, кластеры и промышленные зоны, трансфер технологий, разработка региональной инновационной стратегии и пр.

Управление сетью

Сеть EBN управляется выбираемым Директоратом. Члены Директората собираются 1 раз в 3 месяца со всей Европы. Директорат представляет интересы полных членов (сами БИЦ) и ассоциированных членов (14 Директоров из разных стран от полных членов, и 2 от ассоциированных).

Управляющая организация сети EBN – это команда из 10 человек, находящаяся в Брюсселе, которая занимается координацией деятельности членов и оказанием им услуг, включая реализацию международных проектов/контрактов с ЕК.

Финансирование деятельности сети EBN складывается из следующих источников:

- Членские взносы, уплачиваемые членами EBN
- Дополнительные услуги, оказываемые членам и третьим сторонам (техническое содействие новым и существующим БИЦ, ежегодные конгрессы, семинары и конференции)
- Спонсорство (денежными или другими ресурсами) и стратегическое партнерство
- Управление контрактами Еврокомиссии и их реализация (FP6, структурные фонды ЕК, субконтракты в контрактах ЕК)

Членство в сети

Полными членами EBN могут быть только БИЦ – признанные Европейской Комиссией, организации, которые функционируют и развивают свою деятельность в соответствии с концепцией Бизнес-Инновационных Центров, как определено Техническим заданием модели ЕС-BIC. Среди прочего, они поддерживают развитие малых и средних инновационных предприятий.

Кроме БИЦ, в сети EBN есть ассоциированные члены – организации, заинтересованные или связанные с деятельностью БИЦ в сфере регионального развития, инноваций, бизнес-инкубирования и развития предпринимательства.

Ассоциированным членом сети EBN может стать любая (в т.ч. российская) организация, которая:

- осуществляет поддержку развития малого и среднего бизнеса;
- заинтересована в деятельности в сфере регионального развития; инноваций, бизнес-инкубирования и развития предпринимательства.

Членство в сети EBN предусматривает уплату членских взносов.

Примеры реализованных проектов и деятельности сети

ECIS – Европейский Центр Инноваций и Spin-off компаний – часть Объединенного Научного Центра (JRC) Ispra в Италии – для создания spin-off компаний, выходящих из JRC (функция бизнес-инкубирования) и передачи технологий из JRC малому и среднему бизнесу (функция трансфера технологий).

ENTRAIN.NET – Международная тематическая сеть, посвященная обучению предпринимателей: призвана стимулировать обмен опытом, передачу знаний и примеров лучшей практики; порождать европейские практические и междисциплинарные учебные программы, направленные на развитие предпринимательства.

ETI – БИЦ как инструмент вовлечения МСП в научно-технические программы Сообщества, в тесном сотрудничестве с Национальными контактными точками.

RPE – Устойчивая система интернационализации МСП, основанная на постоянном оказании услуг со стороны EC-VIC и других посреднических организаций поддержки инновационных МСП.

Контактная информация

Avenue de Tervuren, 168
B – 1150 Brussels
Tel.: +32 2 772 89 00
Fax: +32 2 772 95 74
E-mail: ebn@ebn.be
web: www.ebn.be

Сеть Инновационных Релей Центров (Innovation Relay Centres Network)

Миссия сети IRC – поддержка инновационного и транснационального технологического сотрудничества в Европе, с оказанием ряда специализированных услуг поддержки бизнеса. Услуги IRC в основном направлены на технологически-ориентированные малые и средние предприятия (МСП), но также могут оказываться крупным компаниям, научно-исследовательским институтам, университетам, технологическим центрам и инновационным агентствам.

Первые Инновационные релей-центры были созданы в 1995 г. при поддержке Европейской Комиссии. Целью этого проекта было создание пан-европейской платформы для стимулирования транснационального трансфера технологий и продвижения инновационных услуг.

Сегодня в сети 71 региональный IRC из 33 стран – 25 стран-участниц ЕС, Болгарии, Румынии, Исландии, Израиля, Норвегии, Швейцарии, Турции и Чили.

Большинство IRC управляются консорциумами квалифицированных региональных организаций – таких, как Торгово-промышленные па-

латы, Агентства регионального развития и университетские Технологические центры. Всего сеть охватывает 220 партнерских организаций, что обеспечивает широкий географический масштаб.

Центры IRC оказывают следующие услуги:

- консультации и поддержка в области инноваций, трансфера и использования технологий;
- выявление технологических нужд и /или технологического потенциала;
- нахождение европейских партнеров;
- дальнейшая поддержка и консультации;
- содействие в ведении переговоров по заключению контракта.

Услуги сети

Сеть IRC обеспечивает для своих членов следующую поддержку:

- координацию деятельности сети из единого центра (Секретариат IRC);
- выработку общей методологии (например, стандарты качества услуг IRC, различные методические руководства, бенчмаркинг, обмен лучшей практикой);
- продвижение (буклеты, новостные рассылки, веб-сайты и т.д.)
- взаимопомощь в осуществлении основной деятельности (поиск партнеров и транснациональный трансфер технологий);
- подготовку кадров.

Инструменты сетевого взаимодействия

В своей деятельности сеть IRC использует следующие инструменты сетевого взаимодействия:

- ежегодные конференции,
- дни трансфера технологий,
- тематические рабочие группы,
- брокерские «съезды» (brokerage events),
- сайт www.innovationrelay.net/IRCnetwork,
- систему Intranet коммуникаций – Business Bulletin System (BBS),
- лекции, учебные сессии, расширенные семинары, вводные курсы для новых сотрудников.

Управление сетью

Сеть Инновационных Релей-центров управляется службами Еврокомиссии в Брюсселе и Секретариатом IRC в Люксембурге (эти функции выполняет консорциум консалтинговых компаний в рамках контракта с Еврокомиссией).

Финансирование центров IRC осуществляется на конкурсной основе в рамках 6-ой Рамочной Программы (в качестве компонента Программы по инновациям и малому бизнесу). Это финансирование покрывает 50% прямых расходов центров IRC на предоставление услуг компаниям и научным организациям и сетевое взаимодействие.

Членство в сети

IRC выбираются в условиях тендера, объявляемого каждые 4 года. Следующий тендер ожидается в 2008 г. Условия участия для третьих стран зависят от правил подачи заявок на данный тендер. До последнего времени сотрудничество с внешними (по отношению к Сети) странами не предусматривалось. Теперь оно стало возможным, но при определенных и ограниченных условиях.

Возможности сотрудничества для российских ЦК с центрами IRC подробнее рассматриваются в разделе 4 настоящего руководства.

Контактная информация

2b rue Nicolas Bove,
L-1253 Luxembourg
G. D. of LUXEMBOURG
Tel : (+352) 441012-2000
Fax: (+352) 441012-2055
E-mail: contact@ircnet.lu
Web: www.irc.cordis.lu

Сеть «Инновационные Регионы Европы» (Innovative Regions in Europe Network)

Сеть IRE – это ассоциация регионов, осуществивших у себя проекты разработки Региональных инновационных стратегий (РИС), спонсируемых Европейской Комиссией, которая продолжает их координировать и поддерживать через эту сеть. Ее основная миссия – быть платформой для сотрудничества и обмена опытом для регионов, разрабатывающих или реализующих региональные инновационные стратегии.

Задача сети – предоставить регионам-членам доступ к новым инструментам, механизмам инновационного развития, возможностям обучения в сфере реализации инновационной политики, направленной на повышение инновационного и конкурентного потенциала компаний региона.

Сеть IRE в настоящее время объединяет около 235 регионов Европейского Союза, а также ассоциированных стран. Эти регионы, как правило, представлены в сети региональным органом власти или агентством регионального развития.

Услуги сети

Сетевые услуги, оказываемые Секретариатом IRE, нацелены на поддержку сотрудничества и обмена опытом между регионами, распространение примеров передовой практики и создание возможностей для общения и встреч.

Сетевое взаимодействие и Секретариат IRE помогают:

- формировать и распространять новые методы и инструменты регионального инновационного развития;
- находить и привлекать экспертов и консультантов для работы в регионах;
- организовывать учебные туры (обмен опытом);
- находить партнеров для реализации проектов межрегионального сотрудничества, включая совместное участие в проектах, финансируемых Европейской Комиссией;
- поддерживать процесс реализации Региональных инновационных стратегий;
- организовывать и проводить тематические семинары и конференции.

Управление сетью

Сеть IRE – это проект, поддерживаемый Европейской Комиссией. Управление проектом осуществляет Секретариат IRE (консорциум, выигравший тендер и работающий в рамках контракта с Еврокомиссией) занимается администрированием сети IRE и оказывает услуги технической поддержки ее членам.

Секретариат предлагает также ряд услуг региональным стейкхолдерам – участникам региональных инновационных процессов.

Координационный Комитет состоит из менеджеров проектов IRE, которые помогают Секретариату IRE на добровольной основе. Роль Координационного Комитета консультативна, и предложения, выдвигаемые его членами, должны быть совместимы с контрактом, который Европейская Комиссия заключила с Секретариатом IRE.

Членство в сети

Все регионы, осуществляющие у себя проекты по разработке и реализации Региональной инновационной стратегии с софинансированием от Европейской Комиссии, автоматически становятся членами сети IRE. Однако сеть открыта для всех европейских регионов, которые намереваются развивать собственные региональные инновационные системы. Регионы, желающие стать членами сети, должны подать заявку в Европейскую Комиссию.

Примеры реализованных проектов и деятельности сети

Сеть IRE изначально создавалась для поддержки регионов, реализующих проект Региональной инновационной стратегии. Эти проекты до сих пор составляют основную область деятельности сети IRE.

Около 45 регионов участвуют в восьми проектах оценки воздействия региональной инновационной политики и бенчмаркинга, которые были разработаны с целью оценки эффекта от осуществления региональных инновационных политик и стратегий, и создания инструментов для развития процесса бенчмаркинга.

В рамках сетевого сотрудничества создано 14 тематических групп IRE, которые удовлетворяют интересы регионов, желающих ознакомиться с примерами успешных механизмов, действующих в других регионах Европы.

Контактная информация

IRE Secretariat
Intrasoft International
2b rue Nicolas Bove, L-1253 Luxembourg
Tel : +352 441012-2256
Fax: +352 441012-2055
e-mail: e.ksiazek@innovating-regions.org
web: www.innovating-regions.org

Европейская ассоциация трансфера технологий, инноваций и промышленной информации (The European Association for the Transfer of Technologies, Innovation and Industrial Information)

ТII – независимая ассоциация профессионалов по трансферу технологий и поддержке инновационного развития.

Члены ТII продвигают или оказывают фирмам высококвалифицированные услуги инновационной поддержки и трансфера технологий. Конечная цель ТII – развитие экономики, основанной на знаниях и содействие процессам повышения благосостояния.

ТII объединяет инновационно-технологических консультантов, технологических брокеров и консультантов по интеллектуальной собственности, офисы трансфера технологий при университетах и научных центрах, агентства регионального развития и торгово-промышленные палаты, научные парки, инновационные центры и инкубаторы, контрактные исследовательские организации и инженерных консультантов, правительственные министерства и отраслевые профессиональные организации.

В настоящее время ТII насчитывает около 220 членов из 30 стран и всех сфер инновационной поддержки.

Услуги сети

Сеть ТII предлагает поддержку своим членам и услуги в 4 основных областях:

- Информирование и сетевое взаимодействие
- Специальные секции по интересам
- Содействие трансферу технологий
- Профессиональное развитие

Ассоциация создает живой «энергетический центр», позволяющий участникам обмениваться профессиональным опытом и примерами передовой практики, расширять свои бизнес-возможности и получать поддержку в деле трансфера технологий и инновационных услуг.

Инструменты сетевого взаимодействия

Для достижения своих целей сеть ТII использует следующие инструменты:

- Организацию конференций и учебных мероприятий. Пример – Ежегодная конференция ТII. В 2006 г. тема конференции «Innovation in the 21st Century – Foresight, Technology, Globalisation».
- Проведение специализированных работ с помощью организованных для этого рабочих групп. Пример – проект проведения инновационного коучинга – передача практического опыта работы путем осуществления совместной деятельности.

- Предложение высокоэффективных интернет-инструментов. (Примеры: JBEngine – поисковая система особой мощности, незаменимая, в частности, при патентном поиске, TII проводит платные семинары по системе и связанным вопросам. TII Innovation Blog – TII открыла специализированный интернет-блог для сбора и публикации интересных статей и мнений по вопросам инноваций и трансфера технологий, а также для предоставления членам возможности подискутировать. TII Exhibition on the web – создание собственных страничек/сайтов членов и партнеров на следующих условиях: 12 месяцев бесплатно (испытательный срок), после этого – за умеренную плату (99.99 евро начальный взнос и 19.99 евро в год за каждую страницу).

Также TII оказывает «сопутствующие услуги» для членов и сторонних организаций. Например, ассоциация имеет офисы в Люксембурге (головной офис) и Брюсселе. Члены TII, желающие организовать встречу в Брюсселе, могут воспользоваться услугами зала для заседаний в m-Brussels Village – инкубаторе электронного бизнеса, у которого TII арендует офисные площади.

Управление сетью

Управляющие органы Ассоциации:

- Общее собрание членов
- Директорат
- Координационный комитет

Президент Ассоциации является председателем ее управляющих органов и Исполнительного комитета. По его просьбе от его имени может выступать заместитель, являющийся членом Директората.

Бюджет Ассоциации складывается из:

- членских взносов,
- спонсорских вкладов,
- дохода от оказанных услуг,
- процентов и прочих доходов.

Этот список не является исчерпывающим.

Членство в сети

TII открыта для новых членов – организаций и отдельных лиц, профессионально участвующих в поддержке инновационного развития.

Основная форма членства – корпоративное членство:

- Полные корпоративные члены – это организации, непосредственно оказывающие услуги инновационной поддержки клиентам, и имеющие зарегистрированные офис в Европейском Союзе. Только полные члены имеют право голоса при принятии решений по ключевым вопросам политики развития и деятельности сети TII.
- Ассоциированные корпоративные члены тоже должны базироваться в Европейском Союзе, но к ним не предъявляется требований по обязательному оказанию услуг клиентам (например, правительственные министерства, многие профессиональные ассоциации и т.д.).
- Аффилированные корпоративные члены – это организации инновационной поддержки, базирующиеся в любой стране вне Европейского Союза. Для аффилированного членства нет географических ограничений.

Решения по поданным заявлениям на членство принимаются Директоратом Ассоциации. Стоимость корпоративного членства составляет от 430 до 2688 евро, в зависимости от размера организации.

Индивидуальное членство предоставляется только профессионалам инновационной поддержки, чьи организации не могут, по бюджетным или иным причинам, вступить в корпоративное членство. Индивидуальные члены не имеют доступа к некоторым услугам (например, JBEngine). Стоимость индивидуального членства составляет 188 EUR в год.

Контактная информация

Головной офис в Люксембурге:
3, rue Aldringen;
L-1118 Luxembourg
Tel: +352-46 30 351;
Fax: +352-46 21 85
e-mail: tii@tii.org
web: www.tii.org

Ассоциация Европейских профессионалов трансфера науки и технологий (Association of European Science & Technology Transfer Professionals – ASTP)

Ассоциация Европейских профессионалов по трансферу науки и технологий была создана 31 декабря 1999 г. по инициативе многонациональной группы специалистов, профессионально занимающихся трансфером технологий. Миссия ASTP – продвигать и ставить на профессиональную основу трансфер технологий и знаний между научной базой и промышленностью Европы.

За шесть лет Ассоциация объединила свыше 500 членов, охватив 35 стран.

Услуги сети

Членство в ASTP включает следующие услуги:

- Ежегодно обновляемые веб-директории членов ASTP, со всеми их именами и адресами
- Платформа для обмена лучшей практикой по следующим темам:
 - практика трансфера технологий в различных странах Европы
 - управление офисами трансфера технологий
 - патентование
 - лицензирование
 - университетские Start-up компании
 - инкубаторы
 - прочие аспекты трансфера наукоемкого знания
- Доступ к членским разделам сайта ASTP, где представлены следующие услуги:
 - новостные рассылки ASTP, содержащие свежую информацию о разных аспектах современного трансфера технологий, а также практические сведения об Ассоциации;

- презентации с последних конференций и семинаров;
 - инструкции для электронной дискуссионной группы ASTP;
 - информация о результатах Обзора ASTP «Факты и цифры по трансферу технологий в Европейских академических научных институтах».
- Скидки на регистрационные взносы на конференции, семинары, курсы и лекции, одобренные или совместно организованные Ассоциацией, и скидки на материалы прошлых конференций.

Инструменты сетевого взаимодействия

- Для содействия обмену идеями и усилению сетевого взаимодействия, ASTP организует в течение всего года встречи, руководствуясь высокими стандартами организации и проведения презентаций и дискуссий. Эти встречи происходят по всей Европе и включают:
- ежегодные Конференции (конец весны) – «Передовой опыт в области трансфера знаний и технологий»;
 - двухдневные Семинары (осенью);
 - трехдневные Учебные курсы в январе.

Кроме того, в течение года организуются однодневные специализированные семинары по различным темам.

Основной фокус деятельности ASTP – практическое содействие как начинающим, так и более опытным офисам трансфера технологий и организация всевозможных встреч и сетевого общения для информационного обмена. Поэтому каждый год ASTP организует несколько мероприятий для своих членов и других участников. В ходе презентаций и дискуссий, которые ведут международные эксперты в области трансфера знаний и технологий из Европы и США, слушатели получают возможность учиться, обмениваться опытом и принимать участие в интерактивных обсуждениях/ролевых играх и пр. Также уделяется время социальным мероприятиям – таким, как организованные экскурсии в научные парки и другие инновационные центры, имеющие отношение к профессиональной деятельности по трансферу технологий.

Также члены ASTP активно используют Intranet платформу, доступ к которой имеют только зарегистрированные пользователи.

Управление сетью

ASTP – некоммерческая организация, управляемая профессионалами-практиками на добровольной основе, самоподдерживающаяся за счет членских взносов.

Директорат состоит из 6 человек из разных стран.

Членство в сети

Основная форма участия в сети – индивидуальное членство. ASTP открыта для новых членов – лиц, занимающихся трансфером науки и технологий. Предусмотрено две формы индивидуального членства:

- академические члены – представители университетов и государственных научных институтов.
- бизнес-членство – этот статус для других профессионалов, не имеющих постоянного места работы в университетах, государственных научных институтах, но участвующих в трансфере науки и технологий.

Предусмотрены ежегодные взносы для членов в размере от 195 до 295 евро, в зависимости от статуса.

Решение о принятии новых членов принимает Директорат.

Специалисты, работающие в одной организации/ институте могут подать заявку на «Институциональное членство», которое позволяет снизить размер членских взносов.

Также ASTP практикует «корпоративное спонсорство».

Корпоративное спонсорство ASTP

Ежегодный взнос в размере утвержденном Директоратом и составляющем €7500 позволяет компании/ институту, вступить в корпорацию с Ассоциацией. Взамен компания/ институт получает:

- Два индивидуальных членства
- Размещение ссылки и рекламы на сайте ASTP
- Полную рекламную страницу в Членской Директории
- Эксклюзивное право провести у себя любую встречу экспертов для членов ASTP

Дополнительно, при организации мероприятий:

- Выставочный стенд на каждом мероприятии
- Логотип и ссылку на веб-сайт в брошюрах о ежегодной конференции и семинарах
- Включение информации в материалы конференций и семинаров
- Один бесплатный входной билет на каждое мероприятие, включая культурную программу
- Благодарности от Ассоциации на ежегодной конференции и семинарах

Контактная информация

Koninginnegracht 22
2514 AB The Hague
The Netherlands
Tel: +31 70 392 63 74
Fax: +31 70 392 63 75
e-mail: secretary@astp.net
web: www.astp.net

Раздел 3.

Инструменты сетевого взаимодействия

Основная функция сетей трансфера технологий – эффективно распространять информацию о технологиях и знаниях и находить на ее основе новые возможности для реализации совместных инновационных проектов.

Исходя из этого вытекают общие требования к инструментам сетевого взаимодействия, которые используются в сетях трансфера технологий: содействовать максимально эффективному обмену информацией между участниками инновационной деятельности.

Установление общих форматов и стандартов услуг

Выработка общих стандартов качества и содержания услуг является одним из инструментов повышения эффективности деятельности как инновационной сети в целом, так и отдельных организаций, входящих в сеть.

¹ В приложении 8 (Руководство по использованию электронной платформы сети RTTN) приведен пример формы описания технологического запроса/ предложения, которое используется в сети RTTN и полностью соответствует форматам IRC.

Например, в сети IRC приняты общие форматы¹ представления информации о технологических запросах и предложениях, а также требования к их содержанию (описанию). Это позволяет центрам, которые работают в разных условиях, в разных странах, максимально четко передавать суть предлагаемой технологии или технологического запроса и формировать портрет потенциального партнера. При этом технология сбора информации (техника проведения технологического аудита) может отличаться в каждом из центров IRC.

Кодекс стандартов IRC

Принятие норм поведения становится все более широко признанным средством усиления открытости в отношениях. Нормы поведения важны, так как устанавливаются для всех сотрудников и для третьих лиц определяют стандарт поведения, который применим для всей сети Innovation Relay Centres (IRC).

В отношениях между центром IRC и КЛИЕНТОМ: Создавать стоимость и доверие

- Набирать мотивированных и подходящих клиентов
- Предлагать реальные услуги
- Выполнять обещания
- Быть профессионалом: серьезным, отзывчивым и ответственным

В отношениях между центрами IRC: Создавать доверие и энтузиазм

- Отвечать быстро
- Предоставлять полную и верную информацию
- Поддерживать современный уровень

В отношениях между центром IRC и Секретариатом: Создавать эффективность и результативность

- Добиваться мастерства
- Вносить вклад в непрерывное развитие мастерства в сети
- Предоставлять полную и верную информацию вовремя
- Делиться хорошим опытом

Как было отмечено в разделе 2 Европейская сеть БИЦ также оказывает услуги по оценке соответствия деятельности организаций концепции Бизнес-инновационного центра. Эта деятельность также направлена на повышение качества услуг, которые предоставляют БИЦ своим клиентам.

Конференции

Общие конференции членов сети – один из наиболее важных способов обеспечения общения между специалистами в области трансфера технологий. Такие мероприятия позволяют также формировать общее видение (политику) ситуации и проблем в области передачи технологий.

При этом большую роль играет структура (программа) общих конференций.

Например, выделяются отдельно блоки (сессии), которые посвящаются общим вопросам развития сотрудничества внутри сети и отдельно – время для делового общения: проведения презентаций технологий и разработок, индивидуальных переговоров и т.д.

Важным также является возможность неформального общения во время общих конференций, а также приглашение на отдельные тематические сессии конференции партнеров и клиентов.

Согласно оценкам, которые приводят центры IRC, во время участия в общих конференциях:

- принимается до 30% всех решений о новых проектах сотрудничества между центрами;
- генерируется до 50% идей и предложений;
- устанавливаются новые контакты, которые обеспечивают, в дальнейшем, до 10% успешных историй о передаче технологий.

Тематические рабочие группы

Тематические рабочие группы – это объединения специалистов, деятельность которых сосредоточена на определенных тематических технологических секторах (например, биотехнологии, авиастроение, новые материалы, продукты питания и т.д.). Это люди – которые наиболее внимательно изучают, что происходит в интересующей их технологической области и наиболее полно информированы. Они представляют интересы своих клиентов – компаний, научных организаций – а значит у них установлены прямые контакты со специалистами, которые непосредственно сталкиваются или решают те или иные технологические проблемы.

Участие в тематических рабочих группах позволяет технологическим брокерам наиболее эффективно осуществлять мониторинг возникающих технологических проблем/запросов и предлагать компетенции своих клиентов для их решения.

По данным сети IRC до 35% всех «историй успеха» по передаче технологий возникали через общение и контакты брокеров IRC именно в рамках тематических рабочих групп.

Брокерские «съезды»

Брокерские съезды (brokerage events) – это специализированные мероприятия в ходе которых организуются встречи между представителями центров трансфера технологий. Цель этих мероприятий – предоставить технологическим брокерам площадку для презентации предлагаемых технологий и/или технологических запросов. Также во время таких мероприятий организуются очные встречи между компаниями и научными организациями, являющимися клиентами центров трансфера технологий.

Обычно участию в «брокерском съезде» предшествует серьезная подготовительная работа: исходя из тематики или списка потенциальных участников «съезда», технологические брокеры формируют пакет предложений/запросов, которые они будут презентовать во время съезда, приглашают клиентов. Затем они информируют о них других участников брокерского съезда.

В случае получения предварительного встречного интереса – стороны договариваются о времени переговоров/презентации. Как правило технологический брокер, приезжающий на такой съезд имеет согласованную на 70-80% программу встреч (это значит, что лишь четверть своего времени он сможет уделить тому, чтобы проводить «незапланированные встречи»).

Брокерские съезды IRC (IRC Brokerage Events)

Это собрание множества компаний со всей Европы для проведения серии заранее обговоренных встреч, которые дают компаниям возможность обсудить различные формы трансфера технологий. Конечный успех этих предприятий определяется качеством предшествующей подготовительной работы. Без тщательности в отборе компаний, приезжающих на «съезд», и подготовке их профилей, качество возникающих соответствий будет низким. Если на поиск хороших соответствий не было потрачено времени и сил, результаты будут неудовлетворительными. Брокерские «съезды» оказались самым эффективным инструментом достижения ТТТ (транснациональный трансфер технологий) в сети IRC: 25% историй успеха зародились благодаря этим мероприятиям. Во многих отношениях эта цифра удивительна, так как обратная связь, полученная от сети, показывает, что количество времени и сил, потраченных на организацию брокерских «съездов», относительно невелико по сравнению с достигнутым эффектом в отношении ТТТ. Большинство брокерских «съездов» проводятся по следующему образцу:

- **Место проведения:** В основном брокерские съезды организуются при торговых выставках или конференциях, при этом потенциальным клиентам предлагается дополнительный стимул в виде бесплатного доступа на ярмарку. Это также расширяет возможности для не запланированных встреч с компаниями, участвующими в мероприятии, в дни его проведения. Эффективность мероприятия увеличивается, если информация о компаниях, участвующих в «съезде», включается в каталог выставки / ярмарки.
- **Организация:** Как правило, принимающий IRC имеет свой стенд на ярмарке, или место на чьем-то стенде.
- **Число встреч:** Отводя на каждую встречу по полчаса, не стоит устраивать более 6 встреч в день для одной компании. Важно также оставить запас времени на встречи, дополнительно организуемые в день события.
- **Число участвующих компаний:** Ряд брокерских «съездов» принимал огромные размеры, с участием более 50 компаний со всей Европы. В результате в день проводилось более 200 встреч. На более поздних брокерских съездах этот размах был снижен до 50-100 встреч в день. Такой масштаб мероприятия более удобен для принимающего IRC, и компании-участники получают более качественное обслуживание.
- **Услуги переводчиков:** Хотя в сети уровень владения английским достаточно высок, с компаниями это не всегда так. Поэтому персонал IRC должен максимально оказывать переводческие услуги, что очень повышает качество встреч между компаниями.

Электронная коммуникационная платформа

Использование общей специализированной системы коммуникаций (например, с использованием Internet-Intranet технологий) является мощным инструментом для обеспечения обмена информацией и информирования членов сети. Обычно доступ к электронной коммуникационной платформе имеют только зарегистрированные члены сети.

Электронная платформа является инструментом поддерживающим коммуникации. Это означает, что ее архитектура определяется потребностями членов сети и видом их деятельности.

Например в сети IRC электронная платформа обеспечивает две основные функции:

- размещение, обмен и мониторинг профилей технологических запросов/предложений, включая автоматическое выявление «соответствий» между имеющимися запросами и предложениями;

- обмен методическими материалами, информирование членов сети о новостях, событиях и т.д.

Подробно пример общей коммуникационной платформы, используемой в Российской сети трансфера технологий, описан в разделе 5.

Учебные семинары

Поддержание высоких стандартов и качества услуг невозможно без постоянного повышения квалификации персонала центра трансфера технологий. Сетевое сотрудничество позволяет членам сети обмениваться новыми методиками работы и примерами лучшей практики (benchmarking).

Для этого организуются специальные учебные семинары/мастер-классы. Как правило в таких семинарах могут участвовать только представители организаций – членов сети. Выбор тем для обучения осуществляется на основе предварительного анализа профессиональных проблем с которыми сталкиваются специалисты центров (например: «организация работы с клиентами», «законодательное обеспечение охраны интеллектуальной собственности», «методы анализа рыночного потенциала технологических разработок» и т.д.)

Технологические миссии

Организация технологических миссий – это один примеров сетевой работы, в которую непосредственно вовлекаются клиенты центров. Миссия представляет собой подготовленный визит представителей компаний/научных организаций в другой регион (страну) с целью презентации их возможностей и поиска потенциальных партнеров. Очень часто миссии приурочиваются к какому-либо мероприятию – конференции, ярмарке, брокерскому съезду. Но для каждого участника миссии (или их групп) разрабатывается индивидуальная программа встреч и посещений. Как правило встречи организуются в «принимающих» организациях – компаниях, НИИ.

Главный недостаток миссий – это логистика доставки компаний в разные места города или региона. На брокерских съездах все встречи происходят в одном месте, и нет нужды заботиться о транспорте. Главное преимущество – в том, что миссии в высшей степени целенаправленны, тем самым предоставляют компаниям отличную возможность безотлагательно начать обсуждения трансфера технологий.

Пример формата организации технологических миссий в IRC

- **Масштаб:** Обычно миссии проводятся в небольшом масштабе, с участием компаний из двух IRC-регионов. Как правило, приезжает не более 8 компаний, каждая из них имеет порядка 6 встреч, так что объем работы, требующейся от принимающего IRC, гораздо меньше, чем при организации брокерского «съезда».
- **Длительность миссии:** Миссии обычно длятся по 2 дня, просто потому, что это максимальный срок, который директора и менеджеры по экспорту могут позволить себе провести вдали от своей компании.
- **Визиты и презентации:** В качестве составной части миссии, можно организовать визиты в соответствующие научно-исследовательские организации или правительственные департаменты, чтобы помочь компаниям составить общее представление об экономическом потенциале посещаемой страны или региона.
- **Маркетинговые отчеты:** Еще одна услуга, которую может предложить посещающий IRC – это составить для своего Посольства в посещаемой стране/регионе отраслевой отчет. Информация, содержащаяся в таких отчетах, может быть очень важной для компаний. За такие отчеты, как правило, взимается гонорар.

Раздел 4.

Механизмы сотрудничества российских центров коммерциализации с Европейскими сетями трансфера технологий

Интеграция и сотрудничество российских инновационных центров с Европейскими сетями трансфера технологий позволяет:

- расширить географические рамки для адресного (фокусного) распространения технологической информации;
- предложить своим клиентам (компаниям, научным организациям) новую услугу – поиск зарубежных технологических партнеров.

Как видно из описания нескольких примеров, приведенных в разделе 2, можно выделить два типа организации инновационных сетей:

- Профессиональные объединения, которые возникли как инициатива самих центров (например, ASTP, TII). Как правило это самоуправляемые организации, которые самостоятельно устанавливают правила и формы сотрудничества для новых организаций.
- Проекты целенаправленно поддерживаемые Европейской комиссией, через специальные программы (например, FP6). Работа и сотрудничество с такими сообществами (IRE, IRC, EBN), как правило, определяется контрактными обязательствами и ограничениями.

В данном разделе, на примере сети Innovation Relay Centres (IRC), будет рассмотрена организация работы такой сети и определены возможные формы сотрудничества для российских организаций с подобными сетями, поддерживаемыми Еврокомиссией.

Сеть IRC как Европейский проект

Сеть IRC – это объединенные общими целями, задачами и методологией 71² проект, который реализуются, соответственно 71 региональным консорциумом организаций. Общее число организаций, вовлеченных в эту работу составляет около 240 (средний консорциум – 3 организации).

² Такое число IRC центров поддержано на 2004-2008 гг.

Все эти проекты были отобраны на основе специального конкурса (Call for proposals), который проводится в рамках Рамочных Программ Евросоюза (в FP5 – каждые 2 года, в FP6 – 1 раз в 4 года).

Условиями конкурса определяются:

- Общая цель поддержки центров IRC: предоставление качественных и рентабельных услуг для развития и стимулирования трансграничной технологической кооперации, которые соответствуют региональным потребностям и предоставляются совместно с национальными и региональными структурами/программами поддержки.
- Требования к содержанию и качеству предоставляемых услуг и их бенефициаров.
- Подробные требования к участникам консорциумов (заявителям), включая требования к персоналу, опыту предоставления соответствующих услуг.
- Общая методология работы (инструменты, подходы, используемые IRC).

Для участия в конкурсе организации готовят конкурсные заявки (proposal), в которых подробно излагают методологию своей предполагаемой работы.

По результатам конкурсного отбора Еврокомиссия заключает с победителями контракты.

Пример требований, предъявляемых в конкурсной документации к деятельности и услугам IRC приведен в приложении 1.

Определение трансфера технологий в IRC

Трансфер технологий – это взаимодействие между двумя или более партнерами, где хотя бы один из партнеров передает свою технологию через ноу-хау, патенты и техническое содействие другому партнеру, который желает внедрить и использовать эту технологию для конкретной цели.

Это определение не трактует трансфер технологий как коммерческое явление, поскольку трансфер технологий может служить увеличению суммы знаний/ ноу-хау одной из сторон без какой-либо финансовой сделки. Правило трансфера технологий: обе стороны должны получить от него пользу на взаимовыгодной основе. Получатель технологии может, например, приобрести ноу-хау и технологическое преимущество над конкурентами, а владелец технологии может получить от сотрудничества некое финансовое преимущество, и разработать другие технологические решения для повышения конкурентоспособности, снижения себестоимости, увеличения прибыли.

Контракт и услуги

Контрактом, который по результатам конкурсного отбора заключается между Еврокомиссией и каждым консорциумом (IRC) определяется деятельность, которую будет осуществлять IRC, объем услуг, который консорциум планирует предоставить своим клиентам и индикаторы результативности. Следует отметить, что деятельность, которая не предусмотрена контрактом с Еврокомиссией (например,

поиск партнеров для сотрудничества в странах СНГ или Азии) организации, входящие в консорциумы IRC, не могут включать в свои отчеты и соответственно оплачивать за счет бюджета этого контракта.

Как показано в техническом задании (см. приложение 1) до 70% трудозатрат должно быть направлено на предоставление услуг местным компаниями и научным организациям с целью стимулирования транснационального трансфера технологий. Эти услуги составляют 4 группы:

- Рекомендации в сфере инноваций, трансфера и использования технологий
- Определение технологических потребностей и/или технологического потенциала
- Поиск европейских партнеров
- Дальнейшая поддержка и консультирование
- Помощь в проведении переговоров по контрактам

Рекомендации в сфере инноваций, трансфера и использования технологий

Подход активного участия

Центры IRC реализуют индивидуальный подход в работе с местными компаниями. В рамках предоставляемых услуг эксперты центров **посещают компании** с целью обсуждения выгодного использования возможностей, предоставляемых сетью IRC. Сотрудники центров могут организовать проведение **оценки технологий** для предприятия. На этой основе они дают рекомендации по использованию возможностей внедрения новых технологий в компанию, а также помогают в продвижении инновационных технологий на остальной территории Европы.

Определение технологических потребностей и/или технологического потенциала

Предложение технологий: продвижение продуктов на европейских рынках

Центры IRC активно занимаются продвижением новых и инновационных технологий по всей Европе. Каждая организация сети IRC имеет крепкие связи с промышленным сектором в своем регионе и может оказать помощь компаниям по следующим направлениям:

- составить технологический профиль на английском языке с использованием четко и верно подобранных ключевых технологических слов, путем документирования инновационных аспектов, основных преимуществ и т.д;
- определить местонахождение потенциальных партнеров на всей территории Европы для заключения лицензионных соглашений и/или соглашений о производстве;
- ведение переговоров по вышеуказанным соглашениям.

Потребности в технологиях: поиск технологических решений для бизнеса

Если компания готова взять на себя инициативу поиска инновационных технологий, тот или иной центр IRC имеет возможность разослать детальное описание технологических запросов во все 68 организаций сети в Европе. Сеть IRC окажет помощь в следующих работах:

- составлении технологического профиля на английском языке с использованием четко и верно подобранных ключевых технологических слов для описания технологических запросов;
- поиске бизнес-компаний или научно-исследовательских центров в Европе, которые способны поставлять новые технологии или идеи;
- выявлении новых бизнес-возможностей.

Конфиденциальность

Информация о компании остается конфиденциальной до тех пор, пока не предоставлена полная авторизация для ее раскрытия. Обратная связь в любом виде доводится до компании, и по необходимости сеть IRC оказывает помощь этой компании в получении дальнейшей информации.

Поиск европейских партнеров

Технологические профили, составляемые центрами IRC, могут по-разному использоваться для поиска бизнес-партнеров.

- **Поиск партнеров через сеть IRC**

71 центр IRC имеет внутрикорпоративную сеть, которая позволяет быстро распространять информацию о технологических профилях по Европе. Информация о профилях также накапливается в доступной для поиска базе данных.

- **Поиск партнеров посредством межгосударственных делегаций**

Сеть IRC может использовать технологические профили для подбора компаний в Европе, которые в свою очередь заинтересованы в визитах. Эти визиты обычно носят отраслевой характер и организуются на базе заранее спланированных встреч.

- **Поиск партнеров посредством встреч технологических брокеров**

Сеть IRC может использовать технологические профили при организации участия в европейских встречах брокеров. В случае если компания не имеет возможности присутствовать на встрече, центр поддержки инноваций может выступить в роли ее представителя. Центры IRC также могут представлять технологии на выставках, торговых ярмарках, партнерских мероприятиях и продвигать их с помощью повседневных связей, поддерживаемых через сеть IRC.

Дальнейшая поддержка и консультирование

- **Консультации и информирование по вопросам финансирования инноваций**

Сеть IRC оказывает помощь в поиске и подборе проектов, подходящих для инновационного финансирования, в организации встреч с бизнес-ангелами и операторами венчурных фондов, а также межгосударственных брокерских встреч по вопросам финансирования инноваций, например в виде инвестиций.

- **Консультации и информирование по вопросам прав на интеллектуальную собственность**

Сеть IRC оказывает консультационные услуги относительно того, как лучше защитить инновационные технологии. Консультации проводятся непосредственно сотрудниками центров IRC или с привлечением на контрактной основе третьих лиц, например юриста-патентоведа.

Помощь в проведении переговоров по контрактам

Сеть IRC помогает не только подыскивать партнеров, но и оказывает поддержку на этапе обсуждения условий контракта. Она может привлекать третьих лиц с необходимой квалификацией (даже если услуга предоставляется сотрудниками центра IRC). Такая поддержка включает:

- составление соглашения о конфиденциальности,
- организацию первой встречи с предоставлением места и, при необходимости, переводчика,
- организацию визита к партнеру,
- предоставление образцов соглашений по трансферу технологий.

Некоторые центры IRC имеют возможность провести комплексную оценку пока еще неизвестных технологий в абсолютно новых отраслях промышленности. Они напрямую обращаются к специалистам, которые могут оценить стоимость разных типов соглашений и тем самым гарантировать, что выплаченная или полученная за технологию сумма справедлива. Такая поддержка делает переговоры по лицензионным соглашениям более эффективными и может помочь в определении финансовых целевых показателей для трансфера технологий.

Мониторинг и оценка деятельности центров IRC

Результативность деятельности каждого IRC оценивается исходя из общей модели предоставления услуг, которая используется в IRC. Эта оценка складывается из 3 составляющих:

- результативность в достижении соглашений о транснациональном трансфере технологий;
- трудозатраты/усилия (деятельность) центра IRC по предоставлению качественных услуг;
- вклад в развитие сети IRC.

Ниже приведены индикаторы, которые используются для мониторинга и оценки деятельности центров IRC

Соглашение о транснациональном трансфере технологий (ТТТ)	Транснациональное соглашение (контракт) о передаче know-how, технологии или экспертизы от разработчика – потребителю (заказчику). Такое соглашение должно быть подтверждено письмом от ТТТ, подписанным клиентом. (Подробнее см. документ «Определение трансфера технологий в IRC сети»)
Профили технологических запросов и предложений (ТЗ/ТП)	а) Технологические предложения (ТП) б) Технологические запросы (ТЗ) с) Результаты НИОКР
Переговоры	Внешние или местные клиенты (разработчики или потребители технологий) начали обсуждать подготовку соглашения о передаче технологий.
Мероприятие (событие)	Мероприятие с международными участниками (например, «день трансфера технологий», брокерский съезд и т.д.), проводимое с целью заключения соглашений и ТТТ.
Установление пары (соответствия)	Продолжительный контакт (следующий за начальным контактом) между внешним и местным клиентом (разработчик или потребитель технологий) обещающий перерасти в соглашение о ТТТ.
Встреча	Результат участия в Мероприятии, международная встреча «один-на-один», между вашим IRC/местным клиентом и внешним IRC/клиентом для обсуждения конкретной технологии, know-how или ТТ профиля.
Местные ТТ профили	Технологические профили (ТЗ/ТП), подготовленные вашим IRC/местным клиентом.
Внешние ТТ профили	Технологические профили (ТЗ/ТП), подготовленные внешним IRC/клиентом.
Опубликованный ТТ профиль	Профиль, который опубликован IRC в базе данных IRC (BBS) и/или в каталоге какого-либо мероприятия и т.д.
Обработанные внешние ТТ профили	Внешние ТТ профили, которые были предложены вашим клиентам (через систему автоматического соответствия BBS, во время встреч, мероприятий и т.д.), то есть ваш клиент ознакомился с ними, а не просто они были опубликованы на веб-сайте или информационном письме.
Выражения интереса (EOI) к местным ТТ профилям	Общее число выражений интереса от других IRC/внешних клиентов к профилям ваших местных клиентов. Подробная информация, включая контактные данные, отправлена внешнему IRCs/клиенту.
Выражения интереса (EOI) к внешним ТТ профилям	Общее число выражений интереса от ваших клиентов к профилям внешних IRC/клиентов. Подробная информация, включая контактные данные, получена от внешнего IRCs/клиента.

Клиенты	Общее число клиентов (новых и существующих), которые получили содействие в трансфере технологий от вашего IRC.
Новые клиенты	Новые клиенты – это клиенты, которые впервые получили содействие в трансфере технологий.
Эквивалент полной рабочей занятости (FTE)	Эквивалент полной рабочей занятости – число сотрудников, занятых полное рабочее время по работе IRC (например, если 6 сотрудников работает по задачам IRC половину своего рабочего времени, то FTE = 3).
IRC группа	Группа IRC, имеющая задачу интенсифицировать сетевое взаимодействие, например, «тематическая группа IRC по биотехнологиям», «группа по организации международных тренингов, мероприятий, обмена лучшей практикой», и т.д.

Формы сотрудничества российских центров коммерциализации с центрами IRC

В настоящее время для российских инновационных центров, которые хотят сотрудничать с европейскими IRC с целью поиска технологических партнеров, существуют две следующие возможности.

Инициирование совместных двухсторонних проектов. Российский центр, совместно со своим европейским партнером – членом IRC – могут инициировать двусторонний проект, который может быть нацелен на развитие международного сотрудничества. Как правило, поддержку такому проекту могут оказать правительства регионов или специализированные фонды.

В начале 2006 г. Еврокомиссия выпустила инструктивное письмо в соответствии с которым начиная с апреля 2006 г. каждый из IRC может в пределах до 10% от своего общего бюджета (трудозатрат) направлять на деятельность связанную с установлением технологического сотрудничества со странами, не входящими в зону IRC.

Участие в работе международных сегментов Российской сети трансфера технологий – Франко-Российской технологической сети (RFR) и Британо-Российской инновационной сети (BRIN). Каждый из этих сегментов является специальным проектом, с определенными целями и задачами (развитие двусторонней технологической кооперации) и ресурсами. Партнерами с европейской стороны выступают организации, входящие в IRC Франции и Великобритании. Поддержку этим проектам оказывают национальные структуры, ответственные за развитие международного инновационного сотрудничества (Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Министерство иностранных дел Франции, Фонд глобальных возможностей).

Планируется, что при объявлении нового раунда на создание IRC в 2008 г. в рамках программы CIP (Competitiveness Innovation Program), условиями тендера будет разрешено включать в консорциумы IRC и организации из России. Это позволит российским центрам стать полноценными участниками сети IRC.

Раздел 5.

Организация работы центра коммерциализации в Российской сети трансфера технологий (RTTN)

Российская сеть трансфера технологий (RTTN) была создана в 2002 г. и объединяет российские инновационные центры и другие организации инновационной инфраструктуры, специализирующиеся в сфере трансфера технологий. Сеть RTTN – это проект, который был инициирован Региональным Инновационным Технологическим Центром (РИТЦ) наукограда Обнинска в партнерстве с Инновационным Центром наукограда Кольцово (ИЦК) в рамках реализации проекта TACIS FINRUS 9804 «Инновационные центры и наукограды Российской Федерации». В ходе проекта инновационные центры наукоградов установили партнерские отношения с инновационными релей-центрами Европейской сети IRC, изучили их опыт и инструменты работы в сфере трансфера технологий. Архитектура сети RTTN основывается на использовании адаптированных методологий Европейской сети IRC, что позволяет осуществлять обмен технологической информацией с европейскими инновационными центрами.

Основные задачи сети RTTN:

- передача/трансфер технологий между научным сектором и компаниями, а также внутри промышленного сектора,
- поиск российских и зарубежных партнеров для осуществления кооперации в разработке и внедрении новых наукоемких технологий.

Членами сети RTTN являются организации инновационной инфраструктуры, предоставляющие услуги в сфере трансфера технологий, которые собирают информацию о предлагаемых или требуемых технологиях, проводят технологический аудит и формируют таким образом свои локальные базы данных. Сегодня сеть RTTN объединяет более 50 российских организаций инновационной инфраструктуры (инновационные центры, центры трансфера технологий, офисы коммерциализации, технопарки, университеты и т.д.). Кроме того, членами сети являются инновационные организации из стран СНГ – Белоруссии, Казахстана и Молдавии.

Клиенты сети RTTN – продавцы и покупатели технологий – компании малого, среднего и крупного бизнеса, академические и отраслевые научно-исследовательские институты, университеты, частные лица, осуществляющие продвижение технологической информации и поиск технологических партнеров.

Сеть развивается как структура распределенного типа – каждый член сети взаимодействует с другими членами сети и клиентами своего региона. Деятельность членов сети RTTN направлена на поиск российских и зарубежных партнеров и установление технологического сотрудничества между заинтересованными сторонами с целью осуществления дальнейшей коммерциализации технологий.

Объектом информационного обмена в сети RTTN являются технологические предложения и запросы, предложения и запросы НИОКР. Поиск партнеров и установление сотрудничества достигается путем сопоставления существующих технологических предложений с выявленными рыночными технологическими запросами. Технологические запросы и предложения партнеров и клиентов сети составлены в виде структурированных анкет (профилей). Профили позволяют потенциальным партнерам получить первичные представления о предлагаемой/ искомой технологии, ее коммерческих аспектах, инновационности, главных преимуществах, правах интеллектуальной собственности и характеристиках желаемого партнерства. Формат профилей в сети RTTN совпадает с форматом, используемым в Европейской сети IRC.

Услуги сети

Каждый из членов сети RTTN, используя механизмы сетевого взаимодействия и общие подходы (методологию), предоставляет своим клиентам следующий спектр услуг, связанных с трансфером технологий:

- Выявление технологических запросов и предложений компаний, академических и отраслевых научно-исследовательских институтов, государственных университетов
- Проведение технологического аудита
- Подготовка технологических запросов и предложений в формате сети RTTN, совместимом с европейской сетью IRC
- Поиск российских и европейских партнеров для технологической кооперации
- Сопровождение и продвижение запросов и предложений
- Организация и проведение встреч заинтересованных сторон

Управление сетью

Управление и координацию работы сети осуществляет Координирующая организация (Обнинский центр науки и технологий), которая обеспечивает:

- выработку общей методологии (стандарты качества услуг RTTN, различные методические руководства);
- проведение сертификации новых членов сети, включая их обучение (технологический аудит, работа с базами данных RTTN, консультирование по заполнению технологических профилей и т.д.);
- поддержание материально-технической базы сети (осуществляет заключение договора с провайдером, текущее техобслуживание электронной платформы сети);
- верификацию паролей членов сети для входа в администраторскую часть электронной платформы.

В 2005 г. с целью организации систематической работы по привлечению и аккумулярованию средств для поддержки деятельности членов сети и развития RTTN в целом была создана специальная управляющая организация – НП «Российская сеть трансфера технологий». Эта организация также осуществляет маркетинг и продвижение сети RTTN на федеральном уровне.

Членство в сети

Деятельность членов в Российской сети трансфера технологий определяется «Регламентом работы сети RTTN» (см. приложение 2). Регламент определяет порядок вступления и выхода участников из сети, основные полномочия и обязанности участников RTTN, ответственность координирующей организации и членов при работе в сети RTTN. Согласно регламенту процедура вступления в члены сети RTTN включает в себя следующие основные этапы (шаги):

Шаг 1: Организации, желающие стать членом сети, посылают заявление в свободной форме на адрес Координирующей организации.

Шаг 2: Координирующая организация передает кандидату для ознакомления условия участия – «Анкету члена сети RTTN», «Договор о членстве» и «Регламент работы сети RTTN».

Анкета (см. приложение 3) – содержит формализованные вопросы о статусе организации и планируемой форме участия в сети RTTN. Заполненный вариант Анкеты направляется в адрес Координирующей организации.

Шаг 3: Рассмотрев заполненную кандидатом анкету, Координирующая организация в 3 – х дневный срок предлагает ему заключить Договор о членстве (см. приложение 4). Договор заключается между координирующей организацией RTTN и организацией-кандидатом. Договор закрепляет обязательства и права сторон, их финансовые отношения, вопросы обеспечения конфиденциальности, сохранения государственной и военной тайны. Договор заключается сроком на 1 год и вступает в силу со дня его подписания обоими сторонами. Если до истечения срока соглашения ни одна из сторон не сообщит о намерении расторгнуть это Договор, последний автоматически продлевается на такой же следующий срок.

Шаг 4: Координирующая организация проводит обучение и сертификацию по крайней мере одного сотрудника организации – кандидата в члены сети.

Сертификация – это процедура проверки соответствия организации и ее деятельности определенным критериям, выполнение которых, по мнению членов сети RTTN, необходимо для поддержания требуемого качества услуг, предоставляемых сетью. Процедура сертификация – это не механизм отбора потенциальных членов/партнеров сети, но оценка надежности организации как потенциального члена сети RTTN. Процедура сертификации помогает определить, какие действия необходимо осуществить для повышения профессионального уровня организации в области трансфера технологий.

Для прохождения процедуры сертификации организация-кандидат заполняет Заявку на прохождение сертификации (см. приложение 5). В Заявке описываются основные параметры организации и потреб-

ности в методической поддержке. Заявка на прохождение сертификации является основанием для проведения дополнительных переговоров. Заявка должна отражать степень соответствия организации основным критериям члена сети RTTN и выявлять потребности организации в методической поддержке.

Шаг 5: Организация направляет своих специалистов для прохождения обучения на специализированном сертификационном семинаре «Российская сеть RTTN как инструмент трансфера технологий». Во время семинара специалисты организации знакомятся с методологией работы и получают практические навыки подготовки профилей технологических запросов/предложений в соответствии со стандартами сети RTTN.

Сертификационные семинары проводятся специалистами Координирующей организации 1-2 раза в год, о чем организации-кандидаты информируются дополнительно. При этом обучение специалистов организации – кандидата возможно с выездом эксперта RTTN в организацию (на основе отдельного соглашения).

Шаг 6: Переход от полученных теоретических навыков к практическим действиям. Специалисты организации должны подготовить для размещения в базе данных сети RTTN три собственных квалификационных технологических профиля. В приложении 6 представлены рекомендации по составлению профилей технологических запросов и предложений, используемых в сети RTTN. Эти профили направляются администратору сети, который проверяет их качество. После подготовки трех, одобренных администратором сети профилей, организация получает доступ к своему сегменту базы данных на электронной платформе сети RTTN. На данном этапе организация получает сертификат члена сети RTTN.

Шаг 7: Подготовка видения использования RTTN в работе организации (стратегия или план работы): организация должна составить видение своей работы по развитию услуг своим клиентам, с использованием возможностей сети RTTN (в приложении 7 приведены методические рекомендации для составления плана развития). Также, в течение трех месяцев после получения доступа к своему сегменту базы данных RTTN, организация должна размещать не менее двух технологических запросов и/или предложений ежемесячно.

Инструменты сетевого взаимодействия

Основными инструментами сетевого взаимодействия членов RTTN являются:

- Ежегодный форум «Трансфер технологий: политика, инструменты, практика работы».
- Конференции и семинары для членов сети.
- Электронная платформа сети RTTN (www.rttt.ru) – информационный ресурс, на котором расположена в свободном доступе база технологических запросов и предложений сети, а также «закрытая» часть, доступная только для членов сети.

Электронная платформа сети RTTN

- Периодическая информационная рассылка «RTTNews», содержащая информацию о деятельности сети и новых технологических профилях.
- Сертификационные семинары для новых членов и их сотрудников.

Для организации внутренних коммуникаций между членами сети, а также для сбора и хранения технологических запросов и предложений и другой информации (анкетных данных об участниках сети, новостей, методических материалов, документов сети и т.п.), была создана электронная платформа RTTN. Электронная платформа – это информационная база данных, работа которой построена с использованием современных Internet-технологий.

На базе электронной платформы:

- Создан сайт сети RTTN – открытая/публичная часть электронной платформы, представленная в сети Internet. Она позволяет посетителям сайта получать информацию из базы данных членов сети, открытую для свободного доступа, и содержит: новости, информацию о технологических запросах и предложениях и информацию о членах сети.
- Администраторская часть сети RTTN – закрытая часть электронной платформы сети, доступная только членам RTTN и требующая авторизации для получения доступа. Она предназначена для работы специалистов членов сети – технологических брокеров. Администраторская часть позволяет управлять базами данных, автоматизировать сопровождение контактов и выражений интереса от клиентов, получать статистику о работе членов сети и осуществлять мониторинг текущей деятельности.

Подробно описание электронной платформы сети RTTN приведено в приложении 8. В приложении 9 также представлено руководство по использованию инструментария электронной платформы для осуществления мониторинга деятельности сети RTTN.

Международное сотрудничество

Совместимость методологий выявления, описания и продвижения запросов и предложений сети RTTN с подходами, используемыми в Европейской сети IRC, позволяет устанавливать сотрудничество и осуществлять обмен технологической информацией с Европейскими Релей-Центрами. Примерами такого сотрудничества являются международные сегменты сети RTTN – «Франко-Российская технологическая сеть, RFR» (<http://www.rfr-net.org>) и «Британо-Российская инновационная сеть, BRIN» (<http://www.brin-net.ru>), созданные в 2003 г. и 2005 г. соответственно.

Для участия в работе международных сегментов RTTN необходимо быть членом сети и подготовить не менее трех профилей на английском и русском языках, ориентированных на поиск европейских технологических партнеров и сообщить о своей заинтересованности участия в международных сегментах в координирующую организацию RTTN.

Приложение 1.

Пример требований, предъявляемых в конкурсной документации к деятельности и услугам IRC

В настоящем приложении приведена выдержка из конкурсной документации на создание Innovation Relay Centres (IRC), в рамках Шестой рамочной программы Евросоюза (FP6), опубликованной в 2003 г.

1.2.5 Деятельность и услуги

Каждому центру поддержки инноваций приходится адаптировать свои услуги для удовлетворения нужд местных клиентов и учитывать при этом цели, преследуемые сетью IRC.

Как указано в Рабочей программе по научно-исследовательской и инновационной деятельности, главными задачами центров IRC являются:

- содействие транснациональному трансферу технологий и знаний из любых источников в соответствии с потребностями местной промышленной, экономической и социальной инфраструктуры,
- стимулирование способности компаний к использованию новых технологий путем определения их нужд и возможностей транснационального сотрудничества и партнерства,
- содействие транснациональному распространению и использованию результатов научных исследований ЕС, в особенности результатов пригодных для использования третьими сторонами и включая сотрудничество с сетью EUREKA и Европейским космическим агентством,
- предоставление других ключевых услуг, которые содействуют продвижению или облегчают инновационный процесс и транснациональный трансфер технологий,
- возможная совместная деятельность между центрами IRC и сетью «Инновационные регионы Европы»,
- разрабатывать новые методы, например, для продвижения межгосударственных кластеров и/или меры для облегчения развития научно-исследовательского сектора Европы.

Вышеизложенное в частности включает в себя следующие ключевые услуги:

1) УСЛУГИ КЛИЕНТАМ ЦЕНТРОВ IRC

Следует отметить, что на выполнение этих услуг приходится основная доля работы центров IRC, поэтому наибольшая часть ресурсов должна быть направлена на предоставление этих услуг (порядка 70 % от всего объема трудозатрат).

а. Транснациональный трансфер технологий и услуги по использованию результатов НИОКР

• *Внутренний транснациональный трансфер технологий*

Определение технологических потребностей в местных отраслях промышленности и соотнесение их с предложениями инноваций и технологий из других центров IRC или иных источников с целью стимулирования межгосударственного сотрудничества в сфере технологий и инноваций. Центры IRC должны быть осведомлены и внимательны к научным и технологическим потребностям местной промышленности, чтобы деятельность по продвижению технологий была направлена на заинтересованные отрасли. Центры IRC должны выявлять (в сотрудничестве с другими центрами и соответствующими субъектами) результаты НИОКР и поставщиков технологий (в европейском контексте), которые удовлетворяют потребностям местной промышленности, и продвигать их в своих регионах, оказывая помощь местным клиентам по внедрению новых результатов НИОКР и технологий путем заключения соглашений.

• *Внешний транснациональный трансфер технологий*

Выявление востребованных технологий и результатов НИОКР в своем регионе с целью их продвижения через сеть IRC и заключения транснациональных соглашений в сфере технологий и инноваций. Центры IRC оказывают помощь местным клиентам, которые являются владельцами результатов НИОКР и технологий, путем содействия их межгосударственному внедрению и трансферу в европейском контексте. Поэтому роль центров IRC должна заключаться в оказании поддержки по внедрению и трансферу технологий, по вопросам инноваций (интеллектуальная собственность и т.д.), чтобы облегчить участие местных клиентов в процессе трансфера технологий.

• *Использование и распространение результатов НИОКР*

Выявление результатов проводимых в ЕС научных исследований, особенно результатов пригодных к использованию третьими сторонами и к продвижению в регионах в соответствии с нуждами местной промышленности. Кроме того, задача центров IRC состоит в нахождении владельцев таких результатов НИОКР в своем регионе и оказании им поддержки по продвижению этих результатов в других странах. Предполагается, что данная работа главным образом будет выполняться (в европейском контексте) в сотрудничестве с другими центрами IRC (и возможно другими сетями), с использованием базы данных CORDIS и с учетом главных приоритетных направлений Шестой рамочной программы. Особое внимание будет уделено знаниям, приобретаемым в процессе научно-исследовательской деятельности ЕС, а согласование с приоритетными направлениями развития будет входить в обязанности центров IRC.

³ Дополнительная информация о типовых услугах центров IRC доступна по адресу: <http://irc.cordis.lu/ircnetwork/home.cfm>

Типовые услуги

Типовые виды деятельности и услуги³, относящиеся к трансграничному трансферу технологий и использованию результатов НИОКР, могут включать, но не ограничиваются нижеизложенным:

- I – осведомленность: например, продвижение услуги через целевые почтовые рассылки, применение телематических средств, посредством публикаций, семинаров или визитов. Публикации в соответствующих изданиях о возможностях применения технологии.
- II – контакты: например, технологический аудит, технологические исследования или групповые встречи представителей из разных секторов для определения местных потребностей. Организация мероприятий по вопросам трансфера технологий, проведение симпозиумов, дней открытых дверей, семинаров. Участие в выставках. Прямые контакты с малыми и средними предприятиями и другими соответствующими партнерами. Составление баз данных с информацией о потребностях местных компаний.
- III – поддержка: например, поиск внешних технологий для удовлетворения выявленных потребностей, распространение технологических профилей, поиск партнеров для внедрения выявленных технологий посредством межгосударственного сотрудничества. Создание сетей и совместная деятельность государств. Поддержка в организации очных переговоров между потенциальными партнерами. Помощь в подготовке и заключении соглашений, составлении планов по освоению и использованию технологий. Поиск дополнительных экспертных услуг по данным вопросам, возможно, в рамках существующих схем государственной поддержки или поддержки ЕС в этой сфере.
- IV – подписанные соглашения: содействие в получении подписанных соглашений о трансфере технологий и технологическом сотрудничестве.

б. Стимулирование компаний к внедрению новых технологий

Центры IRC должны быть осведомлены и внимательны к научным и технологическим запросам местных организаций-клиентов, чтобы суметь локализовать для них востребованные технологии. С другой стороны центрам IRC необходимо определить способность местных клиентов к участию в международном сотрудничестве и, если необходимо, принять меры по развитию потенциала в сфере партнерства.

Таким образом, данная деятельность больше ориентирована на поддержку компаний, которые имеют потенциал и желание внедрять новые технологии в обозримом будущем, но которые, возможно, не совсем готовы делать это в настоящее время.

Можно сказать, что деятельность, направленная на стимулирование, подготовку и активизацию таких компаний к возможному участию в межгосударственном технологическом сотрудничестве, входит в сферу рассматриваемой услуги.

в. Координация деятельности с другими региональными и государственными поставщиками услуг, включая сети, поддерживаемые ЕС.

Работа центров IRC должна осуществляться в сотрудничестве с существующими региональными и государственными структурами и поставщиками услуг. Центрам IRC необходимо владеть данными об уже имеющихся соответствующих услугах и схемах, чтобы предоставлять корректную информацию и избегать ее ненужного дублирования.

- *Сети по поддержке бизнеса ЕС*

С целью поддержки конечных клиентов Европейское Сообщество оказывает содействие в развитии более тесных связей между различными сетями поддержки бизнеса ЕС, например, сетью центров IRC, Евроинфоцентрами (EIC), центрами бизнеса и инноваций (BIC), сетью организаций для продвижения энергетических технологий (ОПЭТ) и др. Поэтому предполагается, что каждый центр IRC должен работать в тесном сотрудничестве с другими сетями по поддержке бизнеса ЕС, а не ограничиваться простым информированием «кто есть кто» (в частности с сетями, расположенными на одной географической территории с центрами IRC). Данная деятельность может включать в себя проведение совместных или участие в односторонних мероприятиях, предоставление основной информации о других европейских сетях и т.д.

- *Координация деятельности с национальными контактными точками*

В соответствующих случаях сеть IRC также должна координировать свою работу с национальными контактными точками (НКТ), занимаясь вопросами общей информации и оказывая поддержку лицам, вносящим предложения по Шестой рамочной программе.

- *Предоставление других услуг*

Помимо координационной деятельности и предоставления вышеуказанных услуг в задачи центров IRC входит расширение основной деятельности сети IRC через предоставление доступа к другим услугам, например, схемам венчурного или стартового финансирования, услугам в сфере прав на интеллектуальную собственность и т.д.

2) УСЛУГИ ДЛЯ СЕТИ IRC

Следует отметить, что в эту сферу входит в основном работа по взаимодействию внутри сети IRC, поэтому на ее выполнение может быть затрачено около 20 % всего объема трудозатрат.

Для успешной работы сети IRC каждому центру необходимо осознавать свою роль сетевого игрока. Поэтому каждый центр должен предпринимать различные действия, которые в дополнение к непосредственной деятельности центра в сети IRC, будут полезны для других центров и тем самым укрепят связи внутри сети. Такие действия включают, но не ограничиваются нижеприведенными:

а. Предоставление центрам сети информации о высококачественных технологических предложениях и запросах

Крайне важно, чтобы каждый центр IRC вносил вклад в развитие сети и предлагал качественные возможности для межгосударственного трансфера технологий и сотрудничества в своем регионе. В частности, предложения о возможностях могли бы размещаться на электронной доске объявлений секретариата сети IRC. Качество важнее количества, и профили будут проверяться в соответствии с этим критерием.

б. Совместные мероприятия в сети IRC

Центрам IRC следует активно использовать сетевую структуру для работы с другими центрами в решении соответствующих задач. Эта работа может включать, но не ограничиваться следующим:

- Участие в форумах специалистов, например, тематических группах,
- Обмен сотрудниками с другими центрами IRC,
- Поддержка центров IRC в менее успешных с точки зрения инноваций и межгосударственного трансфера технологий регионах (под руководством и по желанию более опытных центров IRC),
- Совместно организованные мероприятия центров IRC,
- Межгосударственные технологические миссии, организованные между центрами IRC,
- Обмен успешным опытом.

Приложение 2.

Регламент работы Российской сети трансфера технологий (RTTN)

Введение

Российская Сеть Трансфера Технологий — RTTN (Russian Technology Transfer Network) (Интернет-сайт: www.rttt.ru) призвана оказывать содействие развитию инновационного бизнеса и коммерциализации наукоемких технологий в России.

Задачи сети RTTN:

- передача/трансфер технологий между научным сектором и компаниями, а также внутри промышленного сектора,
- поиск партнеров для осуществления кооперации в разработке и внедрении новых наукоемких технологий.

Российская сеть трансфера технологий — это проект, который был инициирован Региональным Инновационным Технологическим Центром (РИТЦ) наукограда Обнинска в партнерстве с Инновационным Центром наукограда Кольцово (ИЦК) в рамках реализации проекта TACIS FINRUS 9804 «Инновационные центры и наукограды Российской Федерации». В ходе проекта инновационные центры наукоградов установили партнерские отношения с инновационными релей-центрами Европейской сети IRC (Innovation Relay-Centers, <http://irc.cordis.lu>)⁴, изучили их опыт и инструменты работы в сфере трансфера технологий. Архитектура сети RTTN основывается на использовании адаптированных методологий Европейской сети IRC, что позволяет осуществлять обмен технологической информацией с европейскими инновационными центрами.

⁴ Европейская сеть IRC была создана в 1995 г. при финансовой поддержке Европейской Комиссии. Целью сети IRC является содействие малым и средним европейским компаниям в сфере трансфера технологий. Сегодня Сеть IRC является лидирующим европейским инструментом для поиска партнеров и продвижения технологий на рынок и объединяет 71 инновационный релей-центр из стран Европейского Союза, включая Израиль, страны Восточной Европы и Прибалтики.

1. Участники сети

Члены сети — предприятия инновационной инфраструктуры и другие организации, занимающиеся трансфером технологий (далее Центры Трансфера, или ЦТ), которые собирают информацию о предлагаемых или требуемых технологиях, проводят технологический аудит и заполняют профили для занесения на сайт RTTN, формируя таким образом свои локальные базы данных (БД), за содержание которых несут полную ответственность.

Партнеры сети — организации федерального, регионального, городского уровня, Инновационные центры России, и другие организации, занимающиеся сбором информации о новых российских технологиях и заинтересованные в ее продвижении/маркетинге с помощью сети RTTN.

Клиенты сети — продавцы и покупатели технологий (НИИ, фирмы, частные лица).

2. Управление сетью

Управление и координацию работы сети осуществляет Координирующая организация (КО), которая обеспечивает:

1. поддержание материально-технической базы сети (договор с провайдером, текущее техобслуживание компьютерной техники);
2. маркетинг и продвижение сети, в сотрудничестве с членами и партнерами сети RTTN;
3. методологическую поддержку участников сети (обучение членов сети технологическому аудиту и работе с базами данных RTTN, консультирование по заполнению технологических профилей);
4. верификацию паролей для членов сети;
5. поиск финансирования на поддержку и развитие сайта, совместно с другими членами сети RTTN .

Взаимодействие членов сети определяется совокупностью прямых договоров Координирующей организации с членами сети.

3. Информационное поле сети RTTN

1. Предмет информационного обмена в сети — технологические профили:

- технологические запросы (ТЗ)
- технологические предложения (ТП)
- запросы на НИОКР
- предложения НИОКР.

2. Время хранения информации в БД.
 - определяется ЦТ самостоятельно, рекомендуемый срок 1 год.
3. Условия удаления информации из БД
 - определяется ЦТ самостоятельно.
4. Формат представления информации
 - стандартизованная, совместимая с европейской системой, принятой в сети Инновационных Релей-Центров (IRC).
5. Достоверность и качество информации
 - гарантируется членом сети, выставившим информацию на сайт RTTN. Определяется по результатам технологического аудита. (Базовая методика разрабатывается и передается членам сети Координирующей Организацией).

6. Ответственность за сохранность государственной и военной тайны, нераспространение технологий двойного назначения и технологий, наносящих вред здоровью человека
 - несет ЦТ — член сети, разместивший информацию на сайте RTTN.

4. Основные полномочия и обязанности участников сети

Члены сети поддерживают и обновляют свою часть базы данных RTTN путем активного поиска технологических и инвестиционных предложений/запросов, проверки выявленных технологий на техническую состоятельность и готовность к трансферу (технологический аудит) и занесения информации на сайт с соблюдением установленного формата.

Член сети несет ответственность за содержание представляемой им информации в БД RTTN.

Член сети имеет право по своему усмотрению распоряжаться своей закрытой (контактной) информацией и устанавливать договорные отношения со своими клиентами.

Член сети размещает в разделе «Новости» информацию о проводимых мероприятиях по направлениям деятельности RTTN и прочих событиях, представляющих интерес для участников сети.

Полностью права и обязанности членов сети описаны в Договоре о членстве RTTN.

Клиенты сети имеют право ознакомления с открытой информацией на сайте и размещения своих профилей через членов сети или ее партнеров. Клиенты сети, по возможности, оказывают поддержку развитию сети RTTN.

Координирующая организация, являясь одновременно Членом сети RTTN, принимает на себя все членские обязательства. КО обязуется уведомлять членов сети о предстоящих возможных изменениях конфигурации баз данных и Регламента RTTN.

Условия финансовых взаимоотношений между КО и участниками сети определяются на основе гибкого индивидуального подхода и фиксируются в соответствующем Договоре.

5. Доступ к контактной информации

Описания ТЗ, ТП, а также запросов и предложений НИОКР, размещаемые на сайте, доступны всем бесплатно. Контактной информацией о клиентах владеет ЦТ — член сети, разместивший профили на сайте.

Каждый ЦТ — член сети вправе решать, кому и на каких условиях предоставлять свою закрытую информацию в каждом конкретном случае. Цель члена сети как технологического брокера — подготовить и организовать деловой контакт и в дальнейшем сопровождать процесс трансфера технологии.

6. Членство в RTTN

6.1. Процедура вступления в Члены сети RTTN

1. Организации, желающие стать членом сети, посылают заявление в свободной форме на адрес Координирующей Организации.
2. КО передает кандидату условия участия («Анкета», «Договор о членстве» и «Регламент работы сети RTTN»).
3. Рассмотрев заполненную кандидатом Анкету, КО в 3-х дневный срок предлагает ему заключить Договор об обучении и сертификации.

4. КО проводит обучение и сертификацию по крайней мере одного сотрудника ЦТ — кандидата в члены сети.
5. После получения сертификата RTTN, ЦТ заключает с КО «Договор о членстве» и получает и пароль на доступ к СУБД RTTN.

6.2. Условия обучения и сертификации ЦТ — члена сети

Обучение проводится сотрудниками Координирующей организации.
Предмет обучения:

1. Методика технологического аудита
2. Навыки заполнения технологических профилей
3. Создание и сопровождение локальной базы данных RTTN

Условия обучения могут быть самые гибкие в зависимости от возможностей и потребностей ЦТ — кандидата в члены сети: с выездом эксперта RTTN в организацию (на основе отдельного соглашения), с приездом сотрудника организации на обучение в КО, либо заочно с помощью e-mail.

Выдача сертификата и пароля для создания локальной базы данных производится при условии положительной оценки как минимум 3-х профилей, заполненных кандидатом.

6.3. Процедура выхода из сети RTTN (прекращения членства)

ЦТ — член сети, желающий покинуть сеть, передает соответствующее заявление в КО. В течение 6 часов доступ Заявителя к СУБД RTTN прекращается (пароль ликвидируется).

6.4. Ответственность члена сети RTTN

1. КО и ЦТ — члены сети не несут ответственности по сделкам, заключенным на основе информации, содержащейся на сайте RTTN.
2. Ответственность за достоверность информации, размещаемой на сайте RTTN, несет ЦТ — член сети, разместивший информацию в RTTN.
3. При невыполнении обязательств, оговоренных в «Договоре о членстве», договор о членстве в сети автоматически расторгается с оповещением члена сети за неделю до расторжения.
4. Все споры и разногласия членов сети должны решаться на основе переговоров. В случае невозможности разрешения путем переговоров, спорные вопросы рассматриваются органами арбитражного суда по месту нахождения КО.

7. Партнерство с RTTN

7.1. Процедура вступления в Партнеры сети RTTN

1. Организации, желающие стать партнером сети, посылают заявление в свободной форме на адрес ЦТ — члена сети, с которой намерены сотрудничать.
2. ЦТ передает потенциальному партнеру условия сотрудничества («Договор о партнерстве») и Анкету («Анкета»).
3. Рассмотрев заполненную кандидатом Анкету, ЦТ, по своему усмотрению и на свой страх и риск, заключает с Партнером соответствующий договор. При этом ЦТ обязан сообщить КО о новом партнере и переслать его анкету в КО.

7.2. Процедура прекращения Партнерства с RTTN

ЦТ — Партнер сети, желающий покинуть сеть, передает соответствующее заявление в ЦТ, в котором обслуживается. Информация от партнера, размещенная на сайте RTTN, может быть сохранена или ликвидирована по его желанию силами ЦТ, разместившего информацию.

Приложение 3.

Анкета члена сети RTTN

1. Контактная информация:

Официальное название организации		
Руководитель (ФИО)	Адрес	
Контактное лицо (ФИО, должность)		E-mail
Телефон	Факс	URL: http://

2. Направление деятельности Вашей организации

Тип	
<input type="checkbox"/> Инновационный центр, технопарк	<input type="checkbox"/> Консалтинговая фирма, агентство
<input type="checkbox"/> Исследовательский институт / Университет	<input type="checkbox"/> Союз, ассоциация
<input type="checkbox"/> другое – укажите _____	
Число работников в организации	
<input type="checkbox"/> < 50 сотрудников	<input type="checkbox"/> 50-250 сотрудников
<input type="checkbox"/> 250-500 сотрудников	<input type="checkbox"/> > 500 сотрудников

3. Масштаб деятельности (город, область, регион, РФ)

<input type="checkbox"/> город	<input type="checkbox"/> область	<input type="checkbox"/> регион	<input type="checkbox"/> Российская Федерация
<input type="checkbox"/> международные контакты – укажите, какие именно _____			

4. Имеете ли Вы опыт работы в области трансфера технологий (ТТ)

<input type="checkbox"/> да	<input type="checkbox"/> да, но это не основной профиль	<input type="checkbox"/> нет
<input type="checkbox"/> более 3 лет на рынке	<input type="checkbox"/> более 5 лет	<input type="checkbox"/> более 10 лет
<input type="checkbox"/> есть реализованные проекты – укажите, сколько _____		

5. Имеете ли Вы собственные источники информации о технологиях и запросах на новые технологии

<input type="checkbox"/> да	<input type="checkbox"/> нет	<input type="checkbox"/> есть собственные базы данных
-----------------------------	------------------------------	---

6. Состоите ли Вы в какой-либо корпоративной сети, союзе, ассоциации

<input type="checkbox"/> нет	<input type="checkbox"/> да – укажите, в какой именно _____
------------------------------	---

7. Какую форму сотрудничества с RTTN вы бы хотели реализовать

<input type="checkbox"/> член сети	<input type="checkbox"/> пользователь – подписчик на спец-рассылку информации из БД RTTN	<input type="checkbox"/> другое – укажите, что именно _____
------------------------------------	--	---

8. Есть ли среди ваших клиентов желающие предложить технологии на продажу/ лицензирование или инвестиционные проекты?

<input type="checkbox"/> нет	<input type="checkbox"/> да – укажите, в каких областях _____
------------------------------	---

9. Есть ли среди ваших клиентов потенциальные партнеры для разработки/доработки новых технологий?

<input type="checkbox"/> нет	<input type="checkbox"/> да – укажите, в каких областях _____
------------------------------	---

10. Имеете ли вы техническую возможность регулярно работать с БД RTTN

<input type="checkbox"/> доступ в Интернет	<input type="checkbox"/> специалист/администратор БД RTTN (для членов сети)
--	---

11. Какой вклад в развитие сети Вы можете внести

<input type="checkbox"/> Внести в БД RTTN информацию о технологиях, запросах, инвестиционных проектах	<input type="checkbox"/> Передать собственный опыт ТТ	<input type="checkbox"/> Содействие в финансировании развития сети
---	---	--

12. Необходима ли Вам методологическая поддержка RTTN

<input type="checkbox"/> Обучение работе с БД RTTN
<input type="checkbox"/> Обучение технологическому аудиту (для занесения описания технологии в БД)

Благодарим Вас за ответ, надеемся на плодотворное сотрудничество

Приложение 4.

Типовой договор о членстве в сети RTTN

Договор о членстве № _____

г. Обнинск

«__» _____ 200 г.

_____ (далее «Член сети») в лице _____ действующего на основании _____ и ОЦНТ г. Обнинска (далее «Координирующая организация сети») в лице Генерального Директора _____, действующего на основании Устава ОЦНТ, и договора о создании Регионального Инновационно-Технологического Центра, заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. Цель договора.

Содействовать вовлечению научно-технического потенциала и высокотехнологичных разработок и предложений в коммерческий оборот через:

- 1.1. развитие Российской Сети Трансфера Технологий (далее сети RTTN), предназначенной для содействия передаче технологий между научным сектором и промышленностью,
- 1.2. поиск партнеров и инвесторов для кооперации в разработке и внедрении высокотехнологического научного продукта,
- 1.3. развитие информационного обмена между партнерами, обмена опытом и методологическим материалом
- 1.4 развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства и подготовки кадров для трансфера технологий.

2. Обязательства сторон.

- 2.1. Координирующая организация принимает на себя следующие обязательства:
 - 2.1.1. поддержание материально-технической базы сети (договор с провайдером, текущее техобслуживание),
 - 2.1.2. маркетинг и продвижение сети,
 - 2.1.3. методологическая поддержка участников сети (например, консультирование по проблемам технологического аудита),
 - 2.1.4. поиск финансирования на поддержку и развитие сайта.

- 2.2. Член сети принимает на себя обязательства:
- 2.2.1. Поддерживать и обновлять свою часть базы данных путем активного поиска технологических предложений/ запросов и инвестиционных предложений, технологического аудита выявленных технологий и занесения информации на сайт в установленной форме.
 - 2.2.2. Соблюдать единый формат описания технологий.
 - 2.2.3. Информировать через раздел «Новости» о проводимых мероприятиях по направлениям деятельности сети RTTN или представляющих профессиональный интерес.
 - 2.2.4. По поручению других членов сети RTTN продвигать их инновационные/инвестиционные предложения в РФ и за рубежом на основе отдельного Агентского соглашения.
 - 2.2.5. Предоставлять в распоряжение других Членов сети RTTN специалистов для использования их в качестве консультантов и экспертов по проектам и программам Членов сети RTTN на основе отдельных соглашений.
 - 2.2.6. Оказывать поддержку Координирующей организации в проведении образовательных, консультационных и информационных семинаров для руководителей и специалистов Членов сети RTTN на основе отдельных соглашений.
 - 2.2.7. Популяризировать и рекламировать сеть RTTN в своем регионе, среди своих партнеров и клиентов.
 - 2.2.8. Соблюдать единство действий с другими членами сети RTTN и Координирующей организацией и обеспечивать взаимную поддержку в привлечении финансирования на поддержание и развитие материально-технической базы сети RTTN.
- 2.3. Координирующая организация, являясь одновременно Членом сети RTTN, принимает на себя все обязательства, перечисленные в п. 2.2.
- 2.4. Деятельность сторон осуществляется на основе Регламента сети RTTN, являющегося неотъемлемой частью настоящего Договора.

3. Права сторон.

- 3.1. Все члены сети RTTN пользуются равными правами при работе с базой данных.
- 3.2. Член сети RTTN имеет право распоряжаться своей частью базы данных.

4. Финансовые отношения.

- 4.1. Член сети RTTN принимает на себя обязательства по финансированию деятельности локального центра сети, содержанию своего локального Администратора(-ов), поддержке и обновлению своей части базы данных RTTN.
- 4.2. Член сети RTTN обязуется выполнять решения общего собрания членов сети по регулярному или разовому финансированию деятельности сети и направлять на эти цели до 5% от дохода, полученного ИЦ от использования ресурсов сети RTTN.
- 4.3. В случае возникновения между Членами сети RTTN иных финансовых отношений или обязательств они должны регулироваться дополнительными соглашениями или протоколами как неотъемлемой частью данного Договора.

5. Обеспечение конфиденциальности, сохранения государственной и военной тайны.

- 5.1. Члены сети RTTN берут на себя обязательства по сохранению конфиденциальности полученных друг от друга сведений и документации, имеющих гриф конфиденциальности и относящихся к совместной деятельности.
- 5.2. Под сохранением конфиденциальности Члены сети RTTN понимают соблюдение мер по предотвращению случайного или преднамеренного разглашения указанных выше сведений; стороны обязуются заключить дополнительный к настоящему соглашению договор конфиденциальности, если любая из сторон сочтет это необходимым.
- 5.3. Обязательства по сохранению конфиденциальности сохраняют свою силу после прекращения действия настоящего соглашения, или его досрочного расторжения, в течение последующих трех лет.
- 5.4. Конфиденциальная информация не включает в себя информацию, которая:
 - а) является рекламой;
 - б) на момент ее раскрытия является, или в последующее время становится, достоянием общественности посредством источника, отличного от стороны получателя данной конфиденциальной информации;
 - в) была известна стороне – получателю на момент ее раскрытия;
 - г) является информацией, независимо разработанной стороной – получателем безотносительно к конфиденциальной информации;
 - е) получена от третьей стороны, которая не предъявляет к стороне – получателю обязательств по сохранению конфиденциального характера полученной информации.

5.5. Член сети берет на себя обязательство сохранения **государственной и военной тайны РФ, в соответствии с законодательными актами РФ:**

5.5.1. в сети RTTN не могут быть размещены описания технологий двойного назначения (военного и гражданского применения одновременно),

5.5.2. в сети RTTN не могут быть размещены описания технологий, составляющие государственную, военную тайну РФ,

5.5.3. в сети RTTN не могут быть размещены описания технологий, наносящие прямо или косвенно вред человеку.

6. Ответственность сторон

6.1. Невыполнение членами сети RTTN обязательств, изложенных выше в п.2, п. 5.5. влечет за собой расторжение настоящего Договора.

6.2. Ответственность за сохранность **государственной и военной тайны**, за не распространение технологий, приносящих вред человеку, несет член сети, размещающий «запрещенную» информацию в сети RTTN.

6.3. В случае возникновения спора между сторонами по вопросам, предусмотренным настоящим Договором, стороны примут все меры к разрешению их путем переговоров между собой. В случае невозможности разрешения путем переговоров, споры, вытекающие из заключения, изменения, прекращения настоящего соглашения, рассматривается органами арбитражного суда по территориальной принадлежности г. Обнинска.

7. Уведомления

7.1. Все устные переговоры Партнеров являются действительными лишь после их письменного оформления и заверения уполномоченными на то лицами.

8. Срок действия и порядок изменения договора

8.1. Настоящий договор заключается сроком на 1 год и вступает в силу со дня его подписания обоими сторонами. Если до истечения срока соглашения ни одна из сторон не сообщит о намерении расторгнуть это Договор, последнее автоматически продлевается на такой же следующий срок.

8.2. Все изменения и дополнения к настоящему Договору действительны только в том случае, если они совершены в письменном виде и подписаны обеими сторонами.

9. Другие условия

9.1. Организация – Член сети получает доступ к СУБД после обучения и сертификации, по крайней мере, одного сотрудника организации. Условия обучения и сертификации оговариваются Регламентом сети.

9.2. Изменение конфигурации баз данных и Регламента сети осуществляется по согласованию со всеми членами сети.

Настоящий Договор заключен в 2-х экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из сторон.

10. Юридические адреса сторон

Член сети	Координирующая организация
	Обнинский Центр Науки и Технологий
	Генеральный директор _____/_____/
Адрес:	Адрес: 249033, Калужская обл. г. Обнинск, ул.Горького, д. 4.
Тел.:	тел (48439) 9-56-44
Факс:	факс (48439) 9-80-57,
e-mail:	rttn@rttn.ru

Приложение 5.

Положение о сертификации в сети RTTN

Для обеспечения качества услуг, предоставляемых «Российской сетью трансфера технологий» (RTTN), организации, желающие вступить в сеть, должны пройти процедуру обязательной сертификации.

Члены и партнеры сети RTTN

Члены сети – предприятия инновационной инфраструктуры и другие организации, занимающиеся трансфером, которые собирают информацию о предлагаемых или требуемых технологиях, проводят технологический аудит и заполняют профили для занесения на сайт RTTN, формируя таким образом свои локальные базы данных, за содержание которых несут полную ответственность. Члены сети сопровождают размещенные в базе данных RTTN технологические запросы/предложения (профили) как технологические брокеры.

Партнеры сети – организации федерального, регионального, городского уровня, Инновационные центры России и другие организации, занимающиеся сбором информации о новых российских технологиях (либо создающие новые технологии) и заинтересованные в ее продвижении/маркетинге с помощью сети RTTN.

Партнеры сети размещают в базе данных RTTN технологические запросы/предложения (профили) через организации, являющиеся членами сети RTTN.

Сертификация

Сертификация – это процедура проверки соответствия организации и ее деятельности определенным критериям, выполнение которых, по мнению сети RTTN, необходимо для поддержания требуемого качества услуг, предоставляемых сетью. Процедура сертификация оценивает надежность организации как потенциального члена (партнера) сети RTTN и позволяет определить, какие действия необходимо осуществить для повышения профессионального (технического) уровня организации (например, обучение сотрудников).

Критерии

- Опыт работы в сфере трансфера технологий.
- Выделение деятельности, связанной с трансфером технологий, в качестве одного из приоритетов в деятельности организации.
- Квалификация персонала.
- Развитая клиентская база (научные организации, университеты, малые и средние предприятия) и географический охват (город, регион и т.д.).
- Готовность и способность организации сопровождать контакты клиентов после выражения интереса на технологический запрос/предложение.
- Опыт международного научно-технического сотрудничества.
- Опыт проведения технологического аудита в компаниях – клиентах организации.
- Готовность организации выделить (изыскать самостоятельно) ресурсы для участия в проекте, в т.ч. для обучения своих сотрудников.
- Деловая репутация.
- Соответствие бизнеса клиентов ИЦ приоритетным направлениям двустороннего сотрудничества⁵

⁵ Данный критерий применяется для ИЦ, желающих участвовать в международных проектах сети RTTN

Параметры организации

Процедура сертификации позволяет определить следующие основные параметры (портрет организации):

Позиционирование организации. Предпочтительно чтобы организация – член сети позиционировала себя как организация инновационной инфраструктуры и/или организация, занимающаяся трансфером технологий. Организация должна заниматься сбором информации о предлагаемых или требуемых технологиях.

A	B	C
Информационные центры, частные технологические компании, ассоциации инновационной инфраструктуры	Исследовательский институт, университет, центр трансфера технологий при НИИ или ВУЗе	Инновационный центр, технопарк, бизнес-инкубатор, консалтинговая компания, специализирующаяся в сфере технологических новаций

Клиенты организации. Для эффективной работы организация должна иметь клиентов среди научно-исследовательских институтов, университетов, малых и средних предприятий. Как минимум организация должна иметь партнерские отношения с несколькими организациями указанного вида, для того чтобы получать заказы на размещение информации о разработанных и/или требуемых технологиях. Насколько четко сегментирована клиентская база? Кто является основными клиентами организации (государственные предприятия, частный бизнес и т.д.)?

A	B	C
Клиентская база не развита. Отношения с клиентами не являются долгосрочными	В основном государственные НИИ и университеты или только производственные предприятия (малые, средние). Основные услуги, предоставляемые клиентам, не связаны с трансфером технологий	Частные компании, бизнес, государственные НИИ, университеты. Клиенты сегментированы и соответствуют профилю деятельности организации.

Кадровый потенциал. Организация должна иметь, по крайней мере, одного сотрудника, который будет осуществлять функции технологического брокера. Желательно чтобы организация могла привлекать экспертов и консультантов для специализированной оценки состоятельности технологий (технологический аудит). Оценивается квалификация сотрудников, опыт работы в данной сфере. Если организация заинтересована в развитии международных контактов через сеть RTTN, то она должна иметь возможность выполнять технические переводы (силами переводчиков либо сотрудников со знанием языков).

А	В	С
В организации нет сотрудников для работы в качестве технологических брокеров	Высокая квалификация сотрудников, но нет опыта работы в сфере предоставления консалтинговых услуг, связанных с трансфером технологий	Высокая квалификация сотрудников, опыт работы в сфере трансфера технологий более 1 года, определен координатор работы с сетью RTTN, существует потенциальная возможность привлечения экспертов и консультантов

Границы и сегменты рынка услуг – организация может быть ориентирована на предоставление услуг по трансферу технологий на российском рынке или заинтересована в установлении контактов с зарубежными партнерами/клиентами (международный рынок трансфера технологий). Кроме этого организация может специализироваться в определенном технологическом секторе (промышленность, медицина, экология и т.д.).

А	В	С
	Российский рынок для продвижения технологий и поиска запросов на их разработку	Зарубежный рынок (клиенты) для продажи российских технологий, четкая сегментация технологических предложений и запросов по секторам

Знание рынка. Проводит ли организация систематическое изучение рынка технологий в своем регионе (предложения технологий, запросы на новые технологии), имеется ли информация о потенциальных возможностях местных научных организаций по проведению исследований и разработке технологий «на заказ».

А	В	С
Рынок не изучается. Планирование осуществляется на основе экспертных заключений	Исследования проводятся по заказу клиентов	Проводятся специальные маркетинговые исследования, постоянный обмен информацией с клиентами

Опыт работы. Организация может иметь опыт работы в сфере трансфера технологий или же услуги сети RTTN могут быть новыми для нее. Желательно чтобы организация имела опыт предоставления консалтинговых услуг. Опыт работы оценивается по количеству осуществленных проектов в сфере трансфера технологий, наличием собственной базы данных технологических запросов/предложений и/или доступом к источникам соответствующей информации. Есть ли у организации постоянные клиенты? Как давно организация существует и каков по продолжительности опыт работы в сфере трансфера технологий?

А	В	С
Практический опыт работы отсутствует		Реализованы или осуществляются проекты, связанные с трансфером технологий. Есть собственная база данных о ТЗ и ТП. Опыт работы в сфере трансфера технологий более 2 лет

Технологическая оснащенность. Есть ли у организации материально-техническая база, позволяющая обеспечить предоставление клиентам услуг сети RTTN на необходимом качественном уровне?

Мотивация для вступления в сеть RTTN – организация может расширять перечень своих услуг, оказываемых клиентам, вступать в сеть в рекламных целях (для привлечения новых клиентов), для расширения своей специализации и т.д.

Этапы сертификации

Сертификация предусматривает следующие этапы:

- 1:** **Выражение интереса организацией стать членом (партнером) сети RTTN.** Выражение интереса осуществляется письмом произвольной формы в адрес руководителя координирующей организации.
- 2:** **Заполнение организацией формальной анкеты.** В ответ на выражение интереса организации высылается анкета, в которой содержатся формальные вопросы о статусе организации. По результатам анализа анкеты координирующая организация согласовывает форму участия организации в сети RTTN (членство, партнерство).
- 3:** **Составление заявки для прохождения сертификации.** Организация заполняет заявку на прохождение сертификации. В заявке описываются основные параметры организации и потребности в методической поддержке. Заявка на прохождение сертификации является основанием для проведения дополнительных переговоров. Заявка должна отражать степень соответствия организации основным критериям члена сети RTTN и выявлять потребности организации в методической поддержке.
- 4:** **Обучение специалистов организации.** Организация направляет своих специалистов для прохождения обучения на специализированном семинаре «Российская сеть RTTN как инструмент трансфера технологий». Во время семинара специалисты организации знакомятся с методологией работы с применением современного инструмента трансфера технологий – электронной платформы RTTN и получают практические навыки подготовки профилей технологических запросов/предложений для размещения в сети.
- 5:** **Подготовка 3 квалификационных технологических профилей.** Специалисты организации должны подготовить для размещения в базе данных сети RTTN три собственных технологических профиля. Эти профили направляются администратору сети, который проверяет их качество. После подготовки трех одобренных администратором сети профилей организация получает доступ к своему сегменту базы данных.
- 6:** **Подготовка видения использования RTTN в работе организации (стратегия или план работы).** Организация должна составить видение своей работы по предоставлению услуг сети RTTN своим клиентам.
- 7:** **Ежемесячное размещение не менее 2 технологических профилей в течение 3 месяцев.** В течение 3 месяцев после получения доступа к своему сегменту базы данных RTTN организация должна размещать не менее 2 технологических запросов и/или предложений ежемесячно.

Форма Заявки на прохождение сертификации

Краткое описание организации. Цели, задачи, основные виды деятельности, организационно-правовая форма

Клиенты организации. Кто является основными клиентами организации (государственные НИИ, университеты, частные компании и т.д.)

Кадровый потенциал организации. Сотрудники организации, квалификация, навыки работы в сфере трансфера технологий, знание иностранных языков

Рынок услуг организации. Географические рамки, исследования рынка, сегменты рынка

Опыт работы организации в сфере трансфера технологий.
Наличие проектов, специализированных услуг для клиентов и т.д.

Что организация ожидает от участия в сети RTTN?

Какая методическая поддержка необходима
(обучение, консалтинг и т.д.)?

Приложение 6.

Руководство по заполнению профилей технологических запросов и предложений для сети RTTN

В настоящем приложении приведено руководство⁶ для авторов и технологических брокеров по составлению технологических профилей в формате сети RTTN. Руководство составлено по материалам европейских IRC-центров Steinbeis-Europa-Zentrum (Штутгарт, Германия) и RECITAL (Пиза, Италия), адаптировано для использования авторами и технологическими брокерами RTTN и включает накопленный практический опыт работы членами сети RTTN в 2002-2006 гг. Цель этого издания – помочь авторам и брокерам написать качественные Технологические Предложения и Запросы в формате сети RTTN и Европейской сети IRC.

⁶ «Руководство авторам по подготовке технологических профилей для сети RTTN и ее международных сегментов». / Г.Пильнов, О.Тарасова, А.Яновский - Обнинск, 2006.

Российская Сеть Трансфера Технологий (RTTN) www.rttn.ru и ее международные сегменты – Франко-российская технологическая сеть (RFR, Reseau Franco-Russe) www.rfr-net.org и Британо-российская инновационная сеть (BRIN, British-Russian Innovation Network) www.brin-net.ru – призваны способствовать коммерциализации научно-технического потенциала России и развитию российского высокотехнологического бизнеса в интеграции с международным сообществом.

В развитых странах Запада, особенно в Европейском Союзе, уделяется огромное внимание поддержке высокотехнологического бизнеса и инновационного предпринимательства, и в частности трансферу технологий, т.е. распространению технологических знаний и передаче новых технологий в коммерческое использование.

Свидетельством этому является множество существующих в Европе сетей, занятых в той или иной степени трансфером технологий, например, Европейская сеть инновационных релей-центров (IRC), охватывающая 15 стран Евросоюза и 10 стран Восточной Европы и Прибалтики. Сеть IRC наработала огромный опыт в области трансфера технологий, который успешно используется сетью RTTN/RFR/BRIN.

В частности, в сети RTTN/RFR/BRIN приняты стандартные форматы описания технологий (технологические профили), совместимые с форматами IRC. Этот подход сильно облегчает обмен технологическими профилями с сетью IRC. Структура технологических профилей обеспечивает объем информации, необходимый и достаточный для привлечения интереса и первого знакомства с имеющейся или требуемой технологией.

Правила составления профилей технологических предложений и запросов (ТП/ТЗ) не принудительны, поскольку каждое описание, в сущности, уникально, и иногда, по мере приобретения собственного опыта, бывает целесообразно пренебречь той или иной рекомендацией. В большинстве случаев, однако, следование этим правилам улучшает качество составления описаний, облегчая читателю понимание сути дела, и делая ваши обращения в сеть более успешными. Если вы, размещая свое ТП/ТЗ в сети RTTN/RFR/BRIN, серьезно хотите установить партнерские отношения с европейскими фирмами, то ваша задача при составлении профиля – не только привлечь интерес к своему технологическому предложению или запросу (что само по себе непросто, ввиду их информационной «избалованности»), но и преодолеть изначально настороженное отношение к партнерству с Россией, продемонстрировав, что вы умеете «играть по их правилам» и разговаривать на одном языке.

1. Общее содержание технологических запросов и предложений: вопросы, на которые все равно придется отвечать

Формы для представления ТП/ТЗ в электронном варианте размещены на сайтах www.rttm.ru в разделе «Как разместить свою информацию» и www.rfr-net.org, www.brin-net.ru в разделах «Предложения» и «Запросы».

Важно понимать, что не все первоначальные получатели информации, изложенной в технологических профилях, обязательно являются экспертами в данной области науки и техники. Это могут быть сотрудники инновационных центров, инвестиционных отделов банков и городских/региональных администраций, независимые технологические брокеры. В их работу не входит серьезная техническая и коммерческая оценка, они просто доводят информацию до сведения своих потенциальных клиентов и/или других заинтересованных сторон в своих регионах и организациях.

Поэтому в описании технологии не следует отводить основное место техническим подробностям. Особое внимание необходимо уделять коммерческим аспектам, инновационности, правам интеллектуальной собственности и особенно характеристикам желаемого партнерства.

При поступлении профиля администраторы сети RTTN/RFR/BRIN обязаны убедиться, как минимум, что он содержит достаточно информации.

Технологическое предложение (ТП) должно содержать следующие сведения:

- Название ТП.
- Краткое (аннотационное) и подробное описание предлагаемой технологии или процесса.
- Каковы ее инновационные черты.
- Какую выгоду эти особенности принесут тем, кто будет применять эту технологию.
- Ключевые технологические слова, описывающие предлагаемую технологию.
- Текущая стадия развития технологии.
- Области ее рыночных применений.
- Информация о статусе прав интеллектуальной собственности на технологию.
- Должны быть четко определены цели потенциального партнерства и тип искомого соглашения.
- Краткие сведения о компании/ организации, предлагающей ТП.

Технологический запрос (ТЗ) должен содержать следующие сведения:

- Название ТЗ.
- Краткое (аннотационное) и подробное описание технологического процесса, применяемого в настоящее время.
- Подробности возникших проблем и «узкие места», требующие новых решений.
- Какую пользу для себя ищет компания/ организация от применения искомой технологии.
- Ключевые технологические слова, описывающие искомую технологию.
- Внятную информацию о том, что требуется от потенциальных партнеров.
- Краткие сведения о компании/ организации, выставляющей ТЗ.

2. Общие рекомендации по заполнению профилей (ТП/ТЗ)

Опыт приходит с практикой, но есть несколько простых правил, которые помогут донести информацию до адресатов.

- Приступая к описанию ТП/ТЗ, вообразите себе своего адресата и постарайтесь поставить себя на его место. Адресатами могут быть: во-первых, сотрудники сети, занимающиеся продвижением ваших технологий, и во-вторых, конечные пользователи – ваши потенциальные деловые партнеры.
- Технологический профиль – это не научный отчет с приведением громоздких теоретических выкладок и вычислений. Представьте, что вы рассказываете о технологии человеку, достаточно далекому от вашей научной специализации – сотруднику сети или представителю IRC, который может заинтересоваться вашим ТП/ТЗ для своих клиентов.
- Технологический профиль – это не заявка на грант или в программу городского или регионального развития. Вы обращаетесь к деловым людям с предложением взаимовыгодного сотрудничества. Донесите до них ваше представление о форме будущего сотрудничества и его взаимной выгоде.
- Название ТП/ТЗ должен быть ясным, броским и не усложненным. Помните, что читатель часто по заголовку судит, стоит ли читать дальше.
- По возможности говорите простым языком, сводя к минимуму специальные технические термины – используйте их лишь для описания технологии и ее специфических черт, если вы считаете, что это поможет специалисту в ней разобраться.
- Старайтесь по возможности сокращать фразы. Соблюдайте правило «одна мысль – одно предложение». Вычищайте ненужные слова: например, вместо «давать возможность пользователю сформировать представление о ...» можно написать просто «давать представление о ...».
- Избегайте научного жаргона и обязательно поясняйте сокращения!
- Пользуясь фрагментами из других документов, не забудьте о соблюдении единого стиля и языка. Вставки из научных отчетов, патентов или рекламных листовок – все они требуют перефразирования, хотя и каждый по своей причине.
- В каждом разделе должна находиться информация, для которой он предназначен. Например, из «Описания технологии» нужно вынести инновационные аспекты и экономические преимущества, потому что для них есть свои поля.
- Последней заполняйте «Аннотацию». Это должна быть сжатая форма целого ТП/ТЗ. Избегайте повторения фраз из разделов «Описание» или «Основных преимуществ», но убедитесь, что «Аннотация» включает все важные моменты.
- Соблюдайте 500-символьный предел для описания «Аннотации». Если вы превысите его, ТП/ТЗ не будет принят для рассмотрения; если вы напишете слишком коротко, вы окажете плохую услугу своему ТП/ТЗ.
- В базе профилей, предоставляемых пользователям сети на веб-сайте, не размещаются рисунки, графики и ссылки на сайты автора. Поэтому удалите ссылки на них из своего текста. Однако, эта информация, как и другие дополнительные материалы, приветствуется при подаче профиля. Они могут быть высланы администраторами RTTN/RFR/BRIN заинтересовавшимся лицам по их дополнительному запросу.

3. Инструкция по заполнению Технологического Предложения (ТП)

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ

Заголовок

Заголовок должен быть, с одной стороны, читаемым и понятным для человека, не являющегося специалистом в данной технологии или области знаний, и с другой стороны, должен давать представление об уникальной сущности технологии и сфере ее применения.

Пример: «Технология тонирования архитектурного (листового) и автомобильного (закаленного) стекла химическим способом».

Аннотация предложения (max. 500 знаков)

Это краткое описание технологии с использованием ключевых слов, общим объемом не более 500 знаков. Несмотря на ограничения, аннотация должна давать представление об авторах профиля и показать, что они могут быть подходящими партнерами.

Аннотация ТП должна давать ответы на следующие вопросы:

- Откуда поступило предложение (географически)?
- Какой тип организации его предлагает?
- Что именно предлагается?
- Для чего это применяется?
- Каковы главные преимущества?
- Какой вид сотрудничества требуется?

Пример: «Малое российское предприятие из Н. Новгорода разработало технологию тонирования неокрашенного стекла путем погружения его в ванну с химическим раствором и последующим вертикальным вытягиванием и сушкой в термошкафу. Нанесенные покрытия обладают высокой механической прочностью, химической и термической стойкостью, стойкостью к атмосферным воздействиям и низкой себестоимостью. Технология может применяться для тонирования архитектурных и автомобильных стекол.

Организация ищет партнеров для заключения лицензионных договоров по передаче прав на разработанную технологию».

Описание предложения (min. 300 знаков)

Информация, представленная в описательной части, должна быть несколько более углубленной. Здесь нужно дать достаточно подробностей для пробуждения интереса к сотрудничеству у перспективных партнеров.

1. По возможности, дайте вводную информацию о состоянии дел в предлагаемой технологической области (ее можно найти, например, через поиск в Интернете).
2. Дайте информацию об области компетенции подателя технологии.
3. Опишите технологию или продукт, стараясь подчеркнуть новизну предложения (по возможности приводите количественные характеристики). Четко обрисуйте возможные применения технологии, причем лучше указать более одной области.
4. Не включайте продвижение сбыта вашего продукта или технологии.
5. К профилю можно приложить чертежи и рисунки, рекламные листки и другие материалы, которые не будут выставлены на веб-сайте, но могут быть высланы заинтересовавшимся лицам.
6. Не включайте описание преимуществ продукта или технологии, об этом ниже. Ваше описание не может и не должно заменить собой научный отчет или рекламный буклет.

Инновационные аспекты предложения (min. 50 знаков)

Аргументированно опишите новизну своей технологии. Избегайте общих слов («лучший», «уникальный»). Полезно сравнение с имеющимися аналогами.

Пример: «Новизна предлагаемой технологии заключается в составе химического раствора и температурных режимах формирования тонирующего покрытия. Разработанные химические растворы не токсичны, отсутствуют вредные выбросы в атмосферу, что подтверждено соответствующим заключением Санэпиднадзора (как следствие, к производству тонированного стекла не будет предъявляться повышенных требований при получении разрешительных документов)».

Главные преимущества предложения (min. 50 знаков)

Приведите основные экономические преимущества/ выгоды от применения предлагаемой технологии (по возможности количественно) по таким пунктам, как эксплуатационные качества, легкость использования, потребность в специальном опыте для внедрения вашей технологии.

Пример: «Основным преимуществом производства тонированного стекла по предлагаемой технологии является низкая себестоимость, достигаемая за счет низкого энергопотребления, простоты оборудования, дешевизны и невысокого расхода химического тонирующего раствора.

Используемые температурные режимы термической обработки не меняют структурных характеристик стекла и позволяют получать покрытия с оптимальным сочетанием высокой твердости и стойкости к химическим и физическим воздействиям.

Возможен быстрый переход между цветами производимого тонированного стекла, что позволит гибко и адекватно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры.

Специальный опыт при внедрении предлагаемой технологии не требуется. Авторский надзор со стороны малого предприятия при создании производственного участка, обучение персонала, передача документации, мониторинг производства и общие консультации будут осуществляться в рамках лицензионного договора с потенциальным партнером».

Технологические ключевые слова

1. Выберите все возможные ключевые слова из предлагаемого списка, применимые к данной технологии и сферам ее использования.
2. Старайтесь использовать ключевые слова всех 3 уровней (слова 3 уровня – наиболее специфические).
3. Помните, что поиск ТП в базе RTTN/RFR/BRIN часто ведется по одним только ключевым словам.

Текущая стадия развития (Отметьте один из перечисленных пунктов)

- Стадия разработки (НИР)
- Промышленный образец
- Уже на рынке

Дополнительная информация:

- Проведены маркетинговые исследования
- Имеется бизнес-план
- Макет, опытный образец
- ОКР, проектно-сметная документация
- Промежуточный НИОКР, дополнительные исследования

Права интеллектуальной собственности

- Имеется лицензионное соглашение
- Партнерские / другие договоренности
- Патент получен
- Подана заявка на патент
- Секретное know-how
- Эксклюзивное право
- Прочее (указать): _____

Комментарии (даты и номера имеющихся патентов): _____

- Если вы поместили квадратик «Подана заявка на патент», то в Комментариях укажите страны, в которых вы патентуетесь.
- Если вы поместили квадратик «Патент получен», то в Комментариях необходимо указать, в каких странах они получены.
- Если помечен один из квадратиков «Патент получен» или «Эксклюзивное право», то в Комментариях необходимо указать, кому изначально принадлежит патент и сказать несколько слов о компании.

- По возможности следует указывать год выдачи патента и его номер, это всегда производит благоприятное впечатление на партнера. Но если вы не желаете раскрывать эту информацию, это ваше право.
- Наконец, если помечен квадратик «Прочее», нужно расшифровать, что именно.

Комментарий по типам прав ИС.

Copyrights: Copyright дает право автору материала контролировать различные пути его эксплуатации. Эти права в основном относятся к: копированию, адаптации; перепечатке; выдаче копий на руки широкой публике; публичным представлениям; трансляция. Это незарегистрированное право (в отличие от патентов, дизайнов, торговых марок). Поэтому, здесь не предпринимается официальных действий (заполнение проформ, подача заявок, уплата пошлин). Copyright вступает в силу немедленно, как только защищаемый материал создан и зафиксирован каким-либо способом, например на бумаге, на пленке, как электронная запись в Интернете и пр.

Имейте в виду, что copyright не защищает идей. Защищается лишь способ, которым идея выражена в творении, но не сама идея.

Патент получен: Патент на изобретение выдается правительством изобретателю, давая ему право в течение определенного срока не позволять другим изготавливать, использовать или продавать изобретение без разрешения изобретателя. Когда патент выдан, изобретение становится собственностью изобретателя, которая – как все прочие формы собственности или бизнес-активов – может быть куплена, продана, сдана в аренду или взята в наем.

Эксклюзивные права (лицензия): Эксклюзивные права/лицензия, выданные владельцем патента, разрешают лишь частичное использование изобретения, защищенного патентом. Выдав такую лицензию, собственник сам уже не может использовать свое изобретение, а только собирать отчисления за использование патента. Владелец патента может указать (через Патентную Службу), что лицензии на его патент могут быть проданы любому желающему на разумных условиях. Тогда ему разрешается платить лишь половину годовой пошлины за поддержание патента.

2. РЫНОЧНЫЕ ПРИМЕНЕНИЯ

Краткие коды рыночных применений:

Отметьте пункты, описывающие те сферы, в которых может быть использована технология

Промышленность

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Промышленное производство | <input type="checkbox"/> Автоматизация/Робототехника |
| <input type="checkbox"/> Аэрокосмическая технология | <input type="checkbox"/> Транспорт |
| <input type="checkbox"/> Строительство | <input type="checkbox"/> Химическая промышленность |
| <input type="checkbox"/> Тяжелая металлургия, плавка | |
| <input type="checkbox"/> Технология материалов | |

Информационные технологии

- Телекоммуникации
- Обработка информации, информационные системы
- Электроника, микроэлектроника

Энергетика

Биологические науки

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Медицина, здравоохранение | <input type="checkbox"/> Медикаменты/ Косметика |
| <input type="checkbox"/> Биотехнологии | <input type="checkbox"/> Ветеринария |

Окружающая среда

- Защита окружающей среды
- Ядерная безопасность/ Радиация/Радиоактивность

- Обращение с отходами
- Сельскохозяйственные/морские ресурсы/продукты**
 - Сельское и лесное хозяйство Рыболовство, морские ресурсы
 - Пищевая, агропромышленность
- Измерения и стандарты**
 - Методы измерений Эталонные материалы
 - Стандарты – качество

Необходимо пометить среди списка самых общих областей квадратики наиболее важных кодов рыночного применения предлагаемой технологии и дать в разделе «Рыночные применения» более подробную информацию о возможном применении.

Рыночные применения (Ваши индивидуальные комментарии, тах. 250 знаков) _____

3. СОТРУДНИЧЕСТВО

Тип требуемого сотрудничества (можно выбрать более одного пункта)

- Техническая кооперация
- Коммерческое соглашение с техническим содействием
- Соглашение о совместном предприятии
- Лицензионное соглашение
- Производственное соглашение (субподряд & совместный подряд)
- Финансовые ресурсы
- Дальнейшие исследования

Предпочитаемые страны: _____

Комментарии:

- Тип искомого партнера: _____
- Область деятельности партнера: _____
- Задачи, стоящие перед партнером: _____

Необходимо обязательно заполнить пункт «Комментарии»: указать роль и профиль партнеров и задачи, стоящие перед ними (обязательно). Здесь нужно указать:

- Тип искомого партнера (например: промышленная, учебная, исследовательская организация).
- Область деятельности партнера (например: производитель пластиковой упаковки, дистрибьютор пластиковой упаковки, пользователь пластиковой упаковки, утилизатор пластиковой упаковки и т.п.).
- Задачи, которые будет решать искомый партнер.
- Если нужно, размер искомой организации.

Комментарий по типам сотрудничества.

- **Лицензионное соглашение:** *Передача определенных прав от Разработчика технологии, процесса или know how Получателю, в обмен на взнос или долю в отчислениях. Одним из типов лицензионного соглашения можно считать промышленный франчайзинг. Этот тип соглашения позволяет держателю франчайза (Получателю) получить от Разработчика know-how или технологический опыт для производства продукта, который будет продаваться под торговой маркой Разработчика на данной территории.*
- **Техническая кооперация:** *примеры соглашений о кооперации:*
 - между сторонами по адаптации технологии для нового применения или в новом секторе,
 - между сторонами по разработке технологии под новые рыночные потребности (что может привести к совместному предприятию),
 - совместная разработка нового продукта на основе опыта Разработчика и производственных возможностей Получателя,
 - между сторонами по разработке новой версии существующего продукта новые рыночные потребности.

Соглашения об образовании консорциумов, совместных предприятий и технологические соглашения между заказчиком и поставщиками также могут классифицироваться как техническая кооперация.

- **Совместное предприятие** – этот тип соглашений обеспечивает наиболее полную форму соглашений между компаниями. Он предполагает создание формализованных связей между компаниями, включающих обмен коммерчески чувствительной информацией, необходимой для развития новых технологий, процессов и продуктов.
- **Коммерческое соглашение с техническим содействием:** обеспечение ряда услуг в поддержку трансфера технологий, или являющихся его существенной частью:
 - содействие в запуске завода, установки, технологической линии,
 - советы по использованию нового процесса,
 - контроль качества,
 - техническое обучение,
 - техобслуживание и ремонт станков.
- **Производственное соглашение (субподряд & совместный подряд):** эти типы соглашений подразумевают некоторые элементы передачи технологий, опыта, know-how и /или обучение. Два ярких примера:
 - **Субподряд производственных мощностей** – Разработчик передает субподрядчику какую-то часть своего know-how, чтобы тот мог выполнить требуемую работу.
 - **Субподряд квалификации** – Подрядчик выбирает субподрядчика, основываясь на специализации, опыте и know-how, которыми тот обладает, если они требуются для разработки новых процессов и технологий.

Чем более **сфокусировано определение**, тем **выше** шансы, что подходящий партнер найдется.

4. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ/ФИРМЕ

Тип:

- Промышленность
- Технический центр / Центр передачи технологий
- Исследовательский институт / Университет
- Сектор услуг
- Другое – укажите _____

Размер организации / фирмы

- < 50 сотрудников
- 50-250 сотрудников
- 250-500 сотрудников
- > 500 сотрудников

Эта информация не выставляется на сайте, она видна только администратору, разместившему профиль, через его Администраторскую часть. Эти данные – собственность члена сети.

5. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ АВТОРСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Последний блок в любом профиле – личная подпись автора. Это позволит члену сети избежать обвинений в нарушении авторских прав, плагиате, шпионаже и пр.

Я подтверждаю, что я уполномочен предоставить информацию, содержащуюся в данной форме. Я понимаю, что она будет храниться в электронном виде и будет доступна заинтересованным сторонам.

Дата

Подпись

4. Инструкция по заполнению Технологического Запроса (ТЗ)

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ

Заголовок

Заголовок должен быть четким и понятным для человека, не являющегося специалистом в данной технологии или области, позволяя получить представление о том, какие фирмы или организации могут подойти автору запроса как партнеры.

Пример: «Автономная аэробная компостная система».

Аннотация запроса (*max. 500 знаков*)

Это краткое описание требующейся технологии с использованием ключевых слов, общим объемом меньше 500 знаков. Желательно, чтобы при этом аннотация могла дать представление об авторах профиля и показать, что они могут быть подходящими партнерами.

Аннотация ТЗ должна давать ответы на следующие вопросы:

- Откуда поступило предложение (географически)?
- Какой тип организации ищет технологию?
- Что именно они ищут?
- Для чего эта технология будет применяться?
- На какой стадии развития должна быть технология?

Пример: «Малому французскому предприятию требуется автономная аэробная компостная система, включающая ячейки, перерабатывающие зеленые и ферментирующиеся отходы. Процесс должен быть автономен в отношении вентиляции, утилизации и восстановления сточных вод и воздухообработки. Компания предпочла бы готовую технологию (или близкую к выходу на рынок). Компания готова заключить лицензионное, коммерческое или соглашение о технической кооперации с предприятиями производителями такого рода систем».

Описание запроса (*min. 300 знаков*)

Дайте краткое описание характеристик запроса. Полезно обрисовать текущую деятельность компании.

Технологический запрос возникает в двух ситуациях:

- 1) Компания хочет усовершенствовать свой технологический процесс или существующий продукт, или требуется помощь в разработке нового продукта.**
 - Продукт/процесс должен быть кратко описан с указанием целевых цен и производительности производства.
 - Зачем компания усовершенствует имеющийся процесс или продукт?
 - Какая имеющаяся техническая проблема этим решается, какой процесс нужно усовершенствовать и почему?
 - Какие технологии, по мнению компании, могут подойти?
- 2) Компания хочет расширить спектр своих продуктов или услуг.** В этом случае, полезно привести краткое описание производственных мощностей компании и ее маркетинговых и коммерческих возможностей.
 - Включите описание проблемы, которую нужно решить, или искомой технологии.
 - Дайте информацию о текущем процессе / продукте, который нужно усовершенствовать.

Технические спецификации/ Особые технические требования запроса (*min. 50 знаков*)

1. Какие особые требования нужно иметь в виду (температура, размер, др.)?
2. При необходимости, приведите числовые характеристики технических параметров.
3. Приложите рисунок или чертеж, если есть.

Технологические ключевые слова

1. Выберите все возможные ключевые слова из предлагаемого списка, применимые к искомой технологии и сферам ее использования.
2. Старайтесь использовать ключевые слова всех 3 уровней (слова 3 уровня – наиболее специфические).
3. Помните, что поиск ТЗ в базе RTTN/RFR/BRIN часто ведется по одним только ключевым словам.

2. РЫНОЧНЫЕ ПРИМЕНЕНИЯ

Краткие коды рыночных применений:

Отметьте пункты, описывающие те сферы, в которых может быть использована технология

- Промышленность**
 - Промышленное производство
 - Аэрокосмическая технология
 - Строительство
 - Тяжелая металлургия, плавка
 - Технология материалов
 - Автоматизация/Робототехника
 - Транспорт
 - Химическая промышленность
- Информационные технологии**
 - Телекоммуникации
 - Обработка информации, информационные системы
 - Электроника, микроэлектроника
- Энергетика**
- Биологические науки**
 - Медицина, здравоохранение
 - Биотехнологии
 - Медикаменты/ Косметика
 - Ветеринария
- Окружающая среда**
 - Защита окружающей среды
 - Ядерная безопасность/ Радиация/Радиоактивность
 - Обращение с отходами
- Сельскохозяйственные/морские ресурсы/продукты**
 - Сельское и лесное хозяйство
 - Рыболовство, морские ресурсы
 - Пищевая, агропромышленность
- Измерения и стандарты**
 - Методы измерений
 - Стандарты – качество
 - Эталонные материалы

Необходимо пометить среди списка самых общих областей квадратики наиболее важных кодов рыночного применения предлагаемой технологии и дать в разделе «Рыночные применения» более подробную информацию о возможном применении.

Рыночные применения (Ваши индивидуальные комментарии, тах. 250 знаков) _____

3. СОТРУДНИЧЕСТВО

Тип требуемого сотрудничества (можно выбрать более одного пункта)

- Техническая кооперация
- Коммерческое соглашение с техническим содействием
- Соглашение о совместном предприятии
- Лицензионное соглашение
- Производственное соглашение (субподряд & совместный подряд)
- Финансовые ресурсы
- Дальнейшие исследования

Предпочитаемые страны: _____

Комментарии:

- Тип искомого партнера: _____
- Область деятельности партнера: _____
- Задачи, стоящие перед партнером: _____

Необходимо обязательно заполнить пункт «Комментарии»: указать роль и профиль партнеров и задачи, стоящие перед ними (обязательно). Здесь нужно указать:

- Тип искомого партнера (например: промышленная, учебная, исследовательская организация).
- Область деятельности партнера (например: производитель пластиковой упаковки, дистрибьютор пластиковой упаковки, пользователь пластиковой упаковки, утилизатор пластиковой упаковки и т.п.).
- Задачи, которые будет решать искомый партнер.
- Если нужно, размер искомой организации.

Чем более **сфокусировано определение**, тем **выше** шансы, что подходящий партнер найдется.

4. ИНФОРМАЦИЯ О ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ/ФИРМЕ

Тип:

- Промышленность
- Технический центр / Центр передачи технологий
- Исследовательский институт / Университет
- Сектор услуг
- Другое – укажите _____

Размер организации / фирмы

- < 50 сотрудников
- 50-250 сотрудников
- 250-500 сотрудников
- > 500 сотрудников

5. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ АВТОРСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Комментарии по пп.4 и 5 те же, что и для Технологического предложения (см. раздел 3).

5. Распространенные ошибки

Ниже приводятся варианты распространенных ошибок, допускаемых клиентами сети при заполнении технологических профилей, а также комментарии к ним.

Заголовок технологического предложения (ТП)

Исходный вариант	«Станок специальный модели ЗЭЗ»
Рекомендуемый вариант	«Станок для высокоточной обработки металлических изделий любой геометрической сложности»
Комментарии	<p>Название не раскрывает ни сущности технологии, ни сферы ее применения, и потому является малоинформативным. Сокращенное название модели ничего не говорит читателю. В результате профиль не привлекает внимания.</p> <p>В заголовок добавлена взятая из текста ТП информация о сфере применения станка и основных преимуществах.</p>

Исходный вариант	«Организация серийного производства плодомоечных универсальных машин планетарного типа»
Рекомендуемый вариант	«Конструкция универсальной плодомоечной машины планетарного типа»
Комментарии	<p>Название (видимо, унаследованное из заявки в какую-либо программу грантов инновационного развития) сужает область искомого сотрудничества до практического отсутствия трансфера технологий. После разговора с авторами выяснилось, что их интересует и лицензионное, и коммерческое соглашение, и техническая кооперация. Таким образом, заголовок не отражал реальных намерений авторов и не соответствовал профилю сети RTTN.</p>

Аннотация технологического предложения (ТП)

Исходный вариант	«Разработка и производство фильтров на поверхностных акустических волнах (ПАВ) для приемо-передающего оборудования различных назначений».
Рекомендуемый вариант	«Малое предприятие из Москвы разработало систему проектирования радиочастотных фильтров на поверхностных акустических волнах (ПАВ). Система основана на новых моделях акустоэлектронных преобразователей, которую можно использовать для создания фильтров на ПАВ для любой радиоаппаратуры, в том числе для систем мобильных телекоммуникаций. Более точный учет эффектов второго порядка позволяет уменьшить время разработок на 25-30%, при повышении качества конечной продукции. Компания ищет промышленных партнеров для дальнейшего развития».
Комментарии	<p>В исходном варианте аннотация представляла собой очень короткий текст объемом 135 знаков и не являлась сжатой формой всего технологического предложения.</p> <p>Аннотация не давала ответы на требуемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none">• Откуда поступило предложение (географически)?• Какой тип организации его предлагает?• Каковы главные преимущества?• Какой вид сотрудничества требуется?

Описание технологического предложения (ТП)

Исходный вариант	<i>В «Аннотации», в «Описании» и в «Преимуществах» присутствует практически одинаковый текст</i>
Комментарии	Для облегчения восприятия (и соблюдения правил сотрудничества) текст необходимо структурировать так, чтобы в каждом поле находилась та информация, для которой оно предназначено.

Исходный вариант	<i>Компания Matiere S.A. предлагает трансфер своей технологии сборных бетонных конструкций компаниям России и стран СНГ, занимающимся изготовлением и установкой больших инженерных структур.</i>
Рекомендуемый вариант	<p><i>Исходная идея – разбивка конструкции из продольно и поперечно усиленного бетона на элементы, которые изготавливаются, транспортируются и собираются на месте использования в готовое изделие с помощью шаровых шарнирных соединений. Такие системы применимы для конструирования и строительства сборных инженерных структур с длиной пролета от 2.5 м до 20 м.</i></p> <p><i>Французская компания, реализовавшая и запатентовавшая такую технологию, предлагает ее лицензирование компаниям России и стран СНГ, занимающимся изготовлением и установкой больших бетонных конструкций.</i></p>
Комментарии	<p>В исходном варианте описание предложения составило 186 знаков, что существенно меньше установленного нижнего предела: min. 300 знаков. Краткое описание предложения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • не раскрывало сущности и инновационных аспектов предлагаемой технологии; • не описывало областей применения технологии. <p>В описании было указано название компании «Matiere S.A.», предлагающей свою технологию. Такого рода информация является закрытой, равно как и контактная информация авторов профилей. Она должна быть доступна только технологическим брокерам центра, выставившего данный профиль в базе сети.</p>

Инновационные аспекты технологического предложения (ТП)

Исходный вариант	<i>Получен патент</i>
Комментарии	Ссылка на патент является критерием новизны предлагаемой технологии, но не является ее описанием.

Исходный вариант	<i>Указываются параметры, по которым технология превосходит предшественников: дешевле, компактной, устойчивей</i>
Комментарии	Несмотря на то, что такие параметры достигнуты впервые, эта информация относится не к новизне, а к преимуществам, и должна размещаться в поле «Главные преимущества предложения». В разделе же «Инновационные аспекты» необходимо, не раскрывая ноу-хау, дать понять читателю, за счет каких именно новых решений обеспечивается достижение таких параметров. Без убедительного изложения инновационных аспектов остаются голословными и Преимущества.

Ключевые слова, описывающие технологическое предложение (ТП)

Исходный вариант	<i>Часто авторы технологического предложения самостоятельно подбирают произвольные ключевые слова, исходя из своей научной специализации.</i>
Рекомендуемый вариант	Ключевые слова подбираются, исходя из утвержденного списка ключевых технологических слов сети RTTN/RFR/BRIN, скачанного с веб-сайта.

Тип требуемого сотрудничества в рамках технологического предложения (ТП)

Исходный вариант	<i>Помечаются все или почти все квадратики из предлагаемого списка, следуя принципу «главное – контакт, а там поговорим».</i>
Рекомендуемый вариант	Следует как можно подробнее продумать свое представление о будущих партнерах, их специализации (профиле) и возможных вариантах технологического сотрудничества с ними, а также роли и задачах, сто-

Приложение 7.

Методика подготовки плана первоочередных действий центра в рамках Российской сети трансфера технологий

Уважаемые представители центров коммерциализации!

В настоящее время ваш центр проходит процедуру сертификации в Российской сети трансфера технологий (RTTN). Ваши специалисты прошли обучение в рамках сертификационного семинара сети RTTN. Следующим этапом вашей работы в RTTN предполагается переход вашего центра от полученных теоретических навыков к практическим действиям.

Для этого мы предлагаем вам использовать следующую методику подготовки вашего плана первоочередных шагов (действий). Работа с данной методикой, на наш взгляд, позволит вашему центру наиболее эффективно выстроить работу в сети RTTN и ответить на вопросы: «Кто является вашими клиентами?», «Как вы строите работу с ними?», «Определены ли модели финансирования оказываемых центром услуг?», «Определена ли стратегия работы центра в сети RTTN?» и т.д.

Методика подготовлена экспертами координирующей организации RTTN на основе практического опыта работы членов сети в 2002-2006 гг. Она построена на следующей модели:

«анализ проблем» → «изучение возможных методов (инструментов) их решения» → «определение конкретных мероприятий/шагов/действий»

На первом шаге вам необходимо проанализировать (идентифицировать) основные проблемы, с которыми вы сталкиваетесь с 4 точек зрения:

- организации бизнес процессов в центре,
- человеческих ресурсов,
- финансирования услуг центра в области трансфера технологий и поиска технологических партнеров,
- организации работы с клиентами.

Второй шаг – рассмотрение возможных инструментов/действий, которые могут помочь вам решить эти проблемы. На третьем шаге – вы должны определить конкретные шаги/действия, которые вы планируете сделать в ближайшие 6 месяцев.

Вам предлагается ответить на вопросы представленные в разделе «Идентификация проблем/потребностей центра». В случае отрицательного ответа вам предлагаются возможные варианты инструментов (действий), способных, на наш взгляд, решить выявленную проблему. Вы можете выбрать те из них, которые ваш центр планирует реализовать в ближайшие 6 месяцев своей работы в сети RTTN и вписать в раздел «Предполагаемые действия центра».

Вы также можете определить другие проблемы, с которыми вы столкнулись и предложить действия по их решению.

Заполненную таким образом таблицу просим вас направить в адрес координирующей организации сети RTTN – rttn@rttn.ru. При необходимости наши консультанты помогут вам в формировании плана действий.

ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЦЕНТРЕ

1. Рассмотрите ли руководство вашего центра, деятельность в рамках сети RTTN в качестве основной, в части предоставления услуг своим клиентам в области трансфера технологий и поиска технологических партнеров?
 Да Нет 

2. Подготовлено ли вашим центром достаточное количество технологических запросов и предложений (профилей) для размещения в базе сети RTTN и ее международных сегментов (RFR и BRIM)?
 Да, нашим центром подготовлено ___ профилей Нет

3. Определено ли потенциальное количество технологических профилей, которое ваш центр готов разместить в базе сети RTTN и ее международных сегментов (RFR и BRIM) в ближайше 6 месяцев?
 Да, нашим центром будет подготовлено в ближайше 6 месяцев ___ профилей Нет 

4. Определен ли специалист, который будет ответственным за работу вашего центра в Российской сети трансфера технологий и ее международных сегментах?
 Да, его контактная информация:
 Ф.И.О.: _____
 Занимаемая должность: _____
 e-mail: _____
 Телефон: _____
 Факс: _____
 Нет 

+ Информировать руководство о возможности центра как участника сети RTTN и его международных сегментов.

+ Подготовить план работы центра в рамках сети RTTN на ближайшее время (ближайше 6 месяцев) и согласовать его с координирующей организацией сети RTTN.

+ Описать имеющиеся у центра в наличии технологические потребности и предложения в виде технологических запросов и предложений и представить их в базе сети RTTN и ее международных сегментах.

+ Поручить специалистам центра провести технологические аудиты с целью выявить среди клиентов в технологические запросы и предложения, организовать подготовку на их основе не менее 2 профилей/месяц для размещения в базе сети RTTN.

+ Поручить специалистам проанализировать имеющиеся у центра и его клиентов в наличии технологические потребности и предложения, которые могут быть представлены в виде технологических запросов и предложений в базе сети RTTN и ее международных сегментах.

+ Определить ответственного лицо для координации работы центра в сети RTTN.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

5. Имеется ли в вашем центре персонал, которому поручено предоставлять услуги центра в области трансфера технологий и поиска технологических партнеров с использованием инструментов сети RTTN?

Да Нет 

6. Как вы считаете, достаточно ли квалификация вашего персонала для работы в сети RTTN?

Да Нет 

7. Достаточно ли квалификация и имеющиеся навыки у персонала центра для работы с клиентами?

Да Нет 

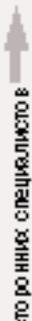
8. Принимает ли персонал центра как возможно организацию в работу центра в рамках сети RTTN?

Да Нет 

9. Имеется ли у персонала центра четкое представление о своей работе с использованием возможностей сети RTTN?

Да Нет 

10. Имеются ли в центре англоговорящие сотрудники, которые могли бы осуществлять переводы технологических профилей на английский?

Да
 Нет, но мы планируем привлечь специалиста в 
 Нет, пока данная проблема не актуальна для нашего центра

11. Другие проблемы, связанные с человеческими ресурсами:

* Определить в центре лиц ответственных за оказание услуг клиентам в области трансфера технологий и поиска технологических партнеров с использованием инструментов сети RTTN.

* Провести внутренний семинар с экспертами координирующей организацией RTTN.

* Обратиться в другие центры за обменом опытом.

* Отправить персонал центра на стажировку в другие центры
 * Провести внутренний семинар в центре совместно со специалистами, прошедшими обучение в рамках сертификационного семинара сети RTTN.

* Провести внутренний семинар в центре совместно со специалистами, прошедшими обучение в рамках сертификационного семинара сети RTTN.

* Обратиться в другие центры за обменом опытом.

* Отправить персонал центра на стажировку в другие центры
 * Провести внутренний семинар с экспертами координирующей организацией RTTN.

* Организовать на рабочем месте стажировку специалистов центра экспертами координирующей организацией RTTN.

* Обратиться в другие центры за обменом опытом.

* Отправить персонал центра на стажировку в другие центры
 * Провести внутренний семинар в центре совместно со специалистами, прошедшими обучение в рамках сертификационного семинара сети RTTN.

* Пригласить представителей координирующей организации RTTN для проведения дополнительного семинара и консультаций.

* Провести внутренний семинар в центре совместно со специалистами, прошедшими обучение в рамках сертификационного семинара сети RTTN.

* Пригласить представителей координирующей организации RTTN для проведения дополнительно семинара и консультаций.

* Определить англоговорящего сотрудника для работы с технологическими профилями.

* Пригласить внешнего специалиста-переводчика.

ФИНАНСИРОВАНИЕ УСЛУГ ЦЕНТРА

12. Определены ли в бюджете центра ресурсы (в виде отдельных статей) для организации работ по предоставлению услуг в области трансфера технологий и поиска технологических партнеров?

Да Нет 

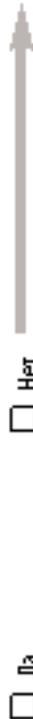
- + Разработать стратегию финансирования услуг оказываемых центром в области трансфера технологий и поиска партнеров.
- + В бюджете центра выделить ресурсы (запланировать статьи расходов) на организацию работ по предоставлению услуг.

13. Определена ли руководителем вашего центра финансовая модель предоставления услуг в сфере трансфера технологий и поиска партнеров?

Да Нет

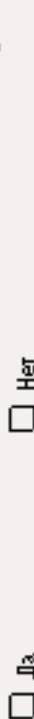
- + Обратиться в другие центры для обмена опытом
- + Обратиться в координирующую организацию РТТН для методической поддержки и консультации по этому вопросу

14. Имеются ли у центра целевые финансовые ресурсы (из городского или регионального бюджета) на предоставление услуг в области трансфера технологий и поиска технологических партнеров?

Да Нет 

- + Организовать встречу с представителями городской и региональной власти по вопросам поддержки деятельности центра в части предоставления услуг региональным научным организациям и компаниям.
- + Подготовить проекты в региональные и городские программы поддержки инновационной деятельности.

15. Финансируется ли целевым образом из федеральных источников услуги центра в области трансфера технологий и поиска технологических партнеров?

Да Нет 

- + Подготовить проекты на конкурсы в рамках федеральной научно-технологической целевой программы.

16. Имеются ли какие-либо другие источники финансирования оказываемых центром услуг в области трансфера технологий и поиска технологических партнеров?

Да Нет 

- + Интегрироваться в реализующиеся российские и международные проекты по трансферу технологий.
- + Провести для специалистов в центре семинары по вопросам фандрайзинга.

17. Определена ли специализация центра, стоимость оказываемых услуг в области трансфера технологий и поиска технологических партнеров и их структура их цель?

Да Нет 

- + Определить для своего центра список оказываемых услуг, их структуру, цены и стоимости.
- + Обратиться в координирующую организацию РТТН и другие центры за консультационной поддержкой.

18. Идентифицированы ли центром клиенты, которые готовы потратить деньги только частично или полностью оплачивать стоимость оказываемых услуг?

Да Нет 

- + Провести маркетинговые исследования.

19. Другие проблемы, связанные с финансированием:

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

20. Заинтересованы ли ваши клиенты (или ваш центр) в продвижении технологических разработок и поиске партнеров для технологической кооперации с использованием сети RTTN?

Да Нет 

Если да, то сколько таких клиентов у вашего центра (примерно)? _____

- Провести семинар/цикл семинаров для представителей научно-исследовательских организаций и компаний (в т.ч. стать их компанью) об услугах центра в области трансфера технологий и поиска партнеров.
- Провести очные встречи с потенциальными клиентами.
- Организовать консультации в интересах клиентов в вопросах оказываемых центром услуг.
- Провести опрос клиентов на предмет заинтересованности в услугах ЦК.

21. Знаете ли вы клиентов, которые заинтересованы в нахождении европейских технологических партнеров?

Да Нет

Если да, то сколько таких клиентов у вашего центра (примерно)? _____

- Провести опрос клиентов.
- Провести очные встречи с клиентами.
- Провести специальный семинар для клиентов.

22. Информированы ли ваши клиенты о возможностях вашего центра в части предоставления услуг в области трансфера технологий и поиска российских и зарубежных технологических партнеров?

Да Нет

- Организовать периодические информационные рассылки в электронном формате об услугах ЦК и сети RTTN.
- Кадры и распространить среди потенциальных клиентов буклет о ЦК.
- Подготовить тематический информационный бюллетень.

23. Ведет ли ваш центр целенаправленную систематическую работу по нахождению новых клиентов?

Да Нет

- Организовать периодические информационные рассылки в электронном формате о деятельности ЦК и сети RTTN, включая информацию о технологических профилях, среди потенциальных клиентов.
- Распространить среди потенциальных клиентов буклеты сети RTTN/RR от имени ЦК.
- Кадры и распространить среди потенциальных клиентов буклет о ЦК.
- Подготовить публикации в региональные издания о деятельности ЦК.
- Подготовить тематический информационный бюллетень.

24. Другие проблемы, связанные с работой с клиентами:

Приложение 8.

Руководство по использованию электронной платформы сети RTTN

Приложение представляет собой руководство⁷ для локальных администраторов членов Российской сети трансфера технологий (RTTN) по организации работы и управлению электронной платформой сети RTTN.

⁷ «Руководство администратора сети RTTN». / Г.Пильнов, А.Сводцев, О.Тарасова, А.Яновский. / Под общей редакцией Г.Пильнова - Обнинск, 2006.

1. Введение

Российская сеть трансфера технологий (Russian Technology Transfer Network, RTTN) объединяет российские инновационные центры, специализирующиеся в сфере трансфера технологий. Сеть представляет собой инструмент инновационной инфраструктуры, позволяющий эффективно распространять технологическую информацию и осуществлять поиск партнеров для реализации инновационных проектов как в российских регионах, так и за рубежом.

Сеть RTTN – это проект, который был инициирован Региональным Инновационным Технологическим Центром (РИТЦ) наукограда Обнинска и Инновационным Центром наукограда Кольцово (ИЦК) в рамках реализации проекта TACIS FINRUS 9804 «Инновационные центры и наукограды Российской Федерации». В ходе проекта инновационные центры наукоградов установили партнерские отношения с инновационными релей-центрами Европейской сети IRC (Innovation Relay-Centers)⁸, изучили их опыт и инструменты работы в области трансфера технологий. Работа сети RTTN основывается на использовании адаптированных методологий Европейской сети IRC. Сеть организована как структура распределенного типа: каждый член сети взаимодействует с другими членами сети и клиентами своего региона. Объектом информационного обмена в сети RTTN являются технологические предложения и запросы, предложения и запросы НИОКР. Члены сети собирают информацию о предлагаемых или требуемых технологиях среди клиентов своего региона, проводят технологический аудит и формируют, таким образом, свои собственные региональные базы технологических запросов и предложений. Все запросы/предложения представляются в базе в виде стандартизированных анкет – профилей, формат которых практически полностью совпадает с форматом, используемым в сети IRC.

⁸ Европейская сеть IRC (www.irc.cordis.lu) была создана в 1995 г. при финансовой поддержке Европейской Комиссии. Целью сети IRC является содействие малым и средним европейским компаниям в области трансфера технологий. Сегодня Сеть IRC является лидирующим европейским инструментом для поиска партнеров и продвижения технологий на рынок и объединяет 71 инновационный релей-центр из стран Европейского Союза, включая Израиль, страны Восточной Европы и Прибалтики.

Для сбора и хранения технологических запросов и предложений всех членов сети, а также различной другой информации (анкетных данных о членах сети, новостной информации, документов сети и т.п.), была создана электронная платформа RTTN. Электронная платформа – это информационная база данных, работа которой построена с использованием интернет-технологий. Она позволяет аккумулировать профили всех членов сети, и тем самым формировать единую базу запросов и предложений сети RTTN.

Для сбора и продвижения/распространения информации о запросах и предложениях и поиска технологических партнеров члены сети RTTN используют различные инструменты:

- проведение технологического аудита – проверка предложений/запросов на техническую состоятельность и готовность к трансферу;
- периодические информационные рассылки;
- сетевое взаимодействие со всеми членами сети RTTN;
- проведение семинаров и конференций для членов, партнеров и клиентов сети;
- издание технологических каталогов и т.п.

Общим инструментом для продвижения/распространения информации являются веб-сайты Российской сети трансфера технологий (www.rtt.ru) и ее международного сегмента – Франко-Российской технологической сети (www.rfr-net.org). Основа работы веб-сайта RTTN и его сегментов – использование информации, собранной на электронной платформе. Они позволяют пользователю/ клиенту получать в открытом доступе необходимую информацию из единой базы сети RTTN. Таким образом, одна и та же информация с электронной платформы может быть представлена на различных сайтах.

Для организации доступа к электронной платформе и управления базами данных, каждому сертифицированному члену сети координирующей организацией RTTN открывается доступ к его собственной администраторской (закрытой) части. Через администраторскую часть члены сети могут размещать/удалять информацию о своих запросах и предложениях, получать первичные выражения интереса, отслеживать этапы сопровождения выражения интереса, размещать новости о своей деятельности в рамках сети и т.д. Работа электронной платформы устроена таким образом, что управление размещенной информацией в закрытой части доступно только тому члену сети, который ее разместил.

Для работы с администраторской частью каждый член сети выделяет своего специалиста – локального администратора, за которым закреплены следующие функции:

- Размещение технологических запросов и предложений (профилей) в соответствии с требованиями сети RTTN⁹ и последующая их актуализация.
- Получение и дальнейшее сопровождение выражений интереса.
- Обеспечение первого контакта автора профиля с заинтересовавшимся клиентом.
- Размещение новостной информации – например, о деятельности своей организации в рамках сети RTTN.
- Проведение анализа и подготовка периодических отчетов на основе доступной в закрытой части статистики.
- Осуществление коммуникаций с клиентами с использованием возможностей электронной платформы RTTN.

⁹ Требования сети RTTN по подготовке и представлению технологических запросов и предложений представлены в «Руководстве авторам по подготовке Технологических Предложений/Запросов для сети RTTN/RFR», которое размещено на веб-сайте RTTN в разделе «Руководство авторам» <http://www.rtt.ru/help.php>

Данное Руководство предназначено для администраторов сертифицированных членов сети, которые, в соответствии со своими обязанностями, имеют доступ на собственную закрытую часть электронной платформы RTTN.

Целью Руководства является предоставление подробной информации об организации работы и возможностях электронной платформы RTTN и ее закрытой администраторской части. Данное руководство представлено в 5 главах и 5 приложениях. Во второй главе приведены основные определения, которые используются при работе в сети RTTN. В третьей главе представлена информация о правах доступа к закрытой администраторской части электронной платформы RTTN. В четвертой дается общее описание главного меню администратора. Пятая глава посвящена подробному описанию модулей и инструментов, представленных в администраторской части, а именно: управлению базой профилей; работе с первичными выражениями интересов и журналов сопровождения, связанных с ними; инструментам мониторинга сети RTTN; размещению новостной информации на сайте www.rtt.ru.

2. Глоссарий Российской сети трансфера технологий

Сеть RTTN (Russian Technology Transfer Network) – объединение организаций и инновационных центров на территории России и за рубежом. Она представляет собой инструмент сетевого информационного взаимодействия организаций инновационной инфраструктуры, специализирующихся в области трансфера технологий. Задачами сети RTTN являются передача/трансфер технологий между научным сектором и компаниями, а также внутри промышленного сектора; поиск партнеров для кооперации в разработке и внедрении новых наукоемких технологий. Сеть RTTN была создана в 2002 году в рамках проекта TACIS FINRUS 9804 «Инновационные центры и наукограды Российской Федерации».

Сеть RFR (Franco-Russian technology network) – международный франко-российский сегмент RTTN, позволяющий взаимодействовать российским инновационным организациям с французскими инновационными релей-центрами Европейской сети IRC и устанавливать технологическое сотрудничество между французскими и российскими компаниями и научно-исследовательскими центрами. Сеть RFR была создана в 2003 году при поддержке посольства Франции в России.

Координирующая организация сети RTTN (КО) – организация, которая осуществляет управление и координацию работы сети, включая международные сегменты сети. КО избирается из членов сети RTTN. Основные полномочия и обязанности КО регламентированы «Временным регламентом работы сети RTTN».

Электронная платформа RTTN – единая реляционная база данных членов сети RTTN, работа которой построена на использовании системы управления базами данных (СУБД) MySQL и современных Internet-технологиях. Единая база данных предназначена для хранения технологических запросов/предложений и другой информации членов сети. Она является суммой отдельных локальных баз данных, принадлежащих членам сети. Электронная платформа располагается на сервере сети RTTN и может работать на четырех различных языках.

Сайт RTTN – открытая часть электронной платформы, представленная в сети Internet. Она позволяет посетителям сайта получать информацию из единой базы данных членов сети, открытую для свободного доступа: новости, информацию о технологических запросах и предложениях, о членах сети и т.п.

Администраторская часть сети RTTN – закрытая часть электронной платформы сети, требующая авторизации для получения доступа на нее и предназначенная для работы локальных администраторов членов сети. Администраторская часть позволяет управлять базами данных, представленными на электронной платформе, получать статистику о работе членов сети и осуществлять мониторинг текущей деятельности.

Локальный Администратор (ЛА) – лицо, назначаемое организацией – членом сети RTTN, для осуществления работы с частью базы данных RTTN, принадлежащей этому члену сети, через администраторскую часть сайта.

Супер-Администратор (СА) – лицо, назначаемое Координирующей организацией, для осуществления общего надзора за состоянием общей базы данных членов сети. СА регистрирует пароли и логины членов сети RTTN для их доступа к собственным администраторским частям, и соответственно, имеет доступ к базам всех членов сети. Технологический профиль (профиль) – описание предлагаемой или запрашиваемой технологии в стандартизованном формате. Формат представления профилей в сети RTTN совместим с форматом Европейской сети релей-центров IRC, что позволяет осуществлять информационный обмен с этими европейскими центрами.

Выражение интереса (Expression of Interest, Eol) – сообщение от компании или лица, заинтересовавшегося технологическим предложением или запросом (ТП/ТЗ), размещенным в базе данных RTTN как с помощью веб-сайта, так и в ходе личной встречи (на выставке, конференции, форуме и т.д.). Оно фиксируется в администраторской части члена сети, представившего данный профиль.

Сопровождение выражения интереса (Follow-up) – действия локального администратора по посредничеству в установлении (и, возможно, дальнейшем развитии) контакта между лицом/компанией, выразившей интерес к профилю и компанией – автором этого профиля.

Журнал сопровождения выражения интереса (Журнал сопровождения) – элемент базы данных RTTN, в котором содержатся сведения о действиях локального администратора (администраторов) по сопровождению выражения интереса.

Анкета выражения интереса (Eol Form) – список вопросов о компании, выразившей интерес к профилю RTTN, дающий возможность администратору и автору профиля составить представление об этой компании.

3. Вход в администраторскую часть сайта RTTN

- **Как войти в администраторскую часть**

Для того, чтобы получить доступ к возможностям закрытой/администраторской части электронной платформы RTTN, необходимо пройти процесс *авторизации*¹⁰. Для этого необходимо с использованием браузера по адресу <http://www.rttt.ru/sysop.php> открыть окно администраторской части, ввести имя в поле «Введите ваше имя», пароль в поле «Введите ваш пароль» и нажать клавишу «ОК» (см. рисунок 1).

На рисунке 1 приведен пример авторизации, где в качестве имени в поле «Введите ваше имя» вводится слово «member» и пароль «member». При этом буквы при вводе пароля, в целях безопасности, заменяются на символы ●●●●●●.

¹⁰ Проверка имени пользователя называется *идентификацией*. Подтверждение (проверка подлинности) имени пользователя паролем носит название *аутентификации*. Идентификацию с последующей аутентификацией называют процессом *авторизации*.

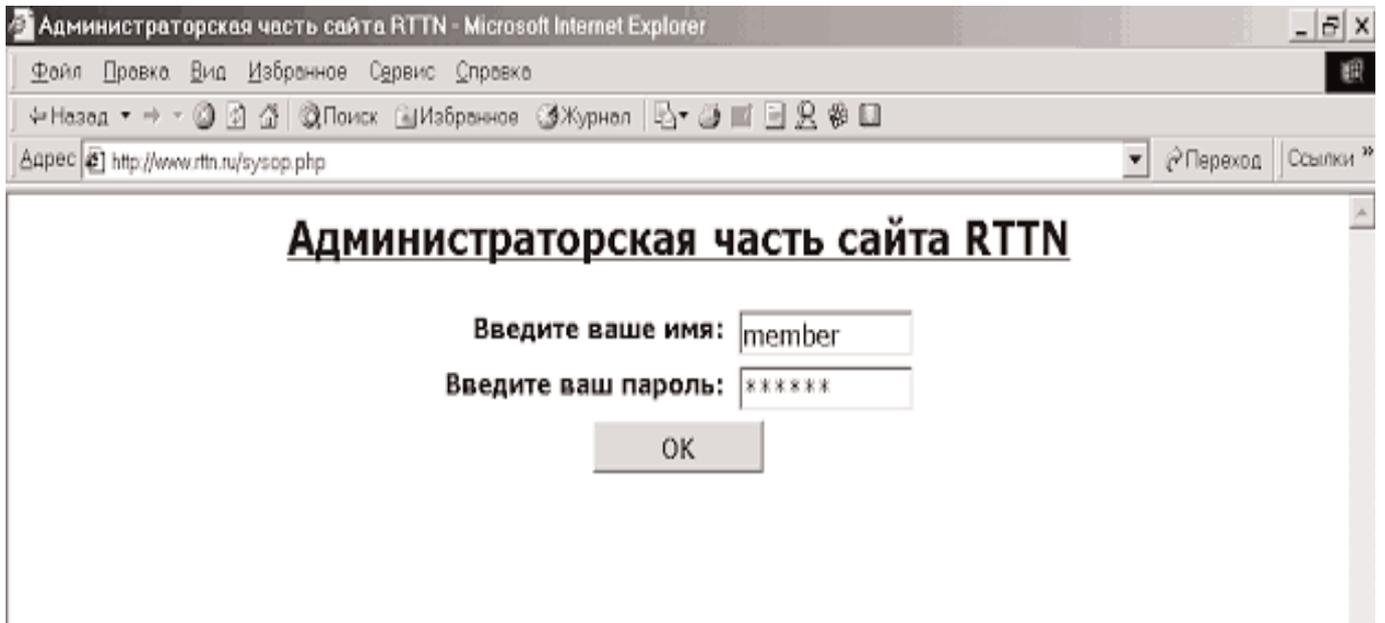


Рисунок 1. Окно администраторской части для осуществления авторизации

- **Кто и когда выдает имя и пароль**

Для получения доступа к администраторской части сети RTTN, организация должна подписать с Координирующей организацией сети RTTN договор о членстве и пройти процедуру сертификацию¹¹, включающую следующие этапы:

- Заполнение организацией формальной анкеты
- Составление заявки для прохождения сертификации
- Обучение специалистов организации
- Подготовка 3 квалификационных технологических профилей.

¹¹ Прохождение процедуры сертификации регламентируется «Временным положением о сертификации в сети RTTN».

При успешном прохождении этих этапов, Супер-Администратор сети RTTN предоставляет организации – члену сети его уникальный идентификатор – имя пользователя и пароль.

- **Кто имеет доступ к администраторской части**

Доступ к администраторской части имеют: локальные Администраторы членов сети и Супер-Администратор. Локальные Администраторы назначаются членом сети и имеют доступ только к его администраторской части. В отличие от них, Супер-Администратор имеет доступ ко всем администраторским частям.

- **Если администраторов несколько, пользуются ли они все одним или разными паролями**

При наличии нескольких локальных Администраторов у члена сети, все они пользуются одной и той же администраторской частью и используют для входа одно и то же имя пользователя и пароль.

- **На каких условиях выдается пароль и логин Координирующей организацией**

Пароль и логин выдаются Супер-Администратором сети RTTN при условии того, что деятельность локального Администратора будет соответствовать требованиям сети, изложенным в договоре о членстве, заключенном с Координирующей организацией, технологические профили члена сети, представленные в базе RTTN, будут составлены в соответствии с «Руководством по подготовке технологических профилей для сети RTTN/RFR», а сам член сети будет регулярно подтверждать свою активность путем размещения новых профилей.

4. Главное меню администратора (Общее описание)

После успешной авторизации, локальный Администратор попадает в главное меню администратора (см. рисунок 2).

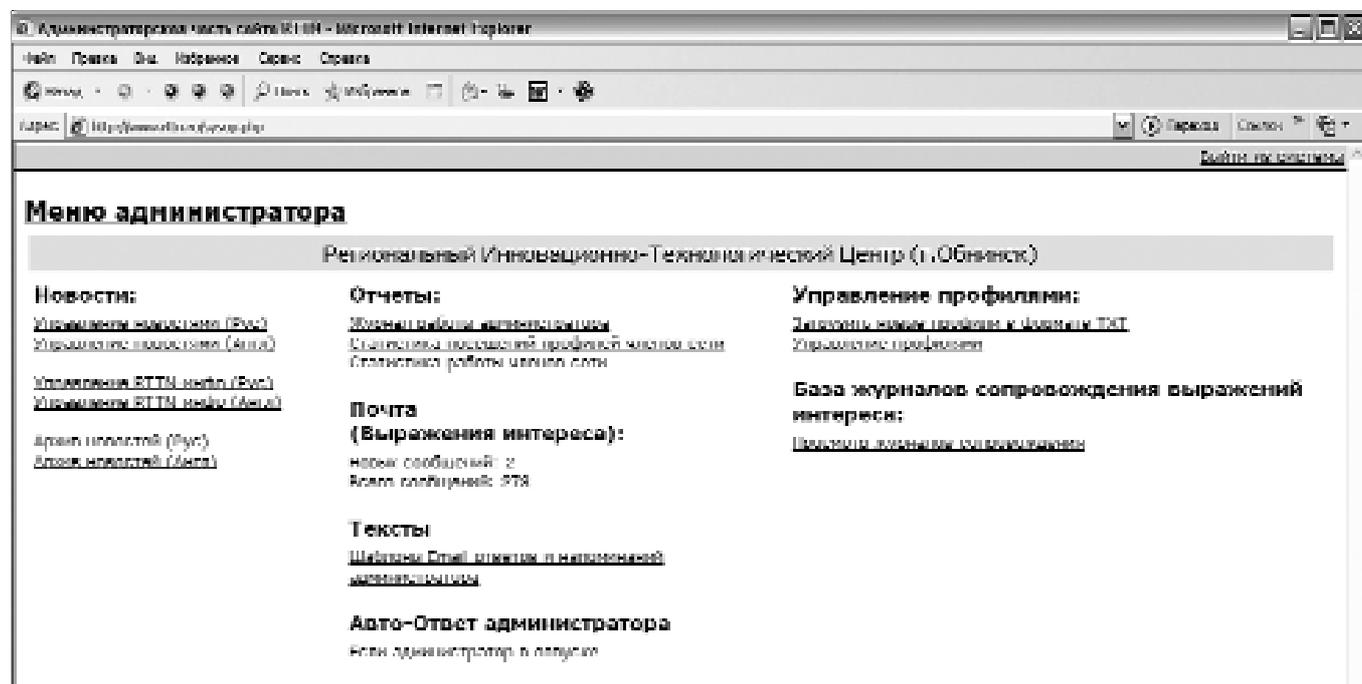


Рисунок 2. Главное меню локального администратора.

- **Из каких модулей состоит главное меню**
Как представлено из рисунка 2, основными модулями меню администратора являются:
 - «Управление профилями»
 - «Почта (Выражения интереса)»
 - «База журналов сопровождения выражений интереса»
 - «Отчеты»
 - «Новости»
 - «Тексты»
 - «Авто-Ответ администратора».

В данных модулях представлены различные инструменты работы локальных Администраторов членов сети, позволяющие управлять профилями, новостной информацией, фиксировать первичные выражения интереса, вести мониторинг своей деятельности и деятельности других членов сети.

5. Описание модулей меню локального Администратора

Данный раздел посвящен описанию содержания модулей и принципов организации работы с ними. Так, описание и подходы в работе с профилями технологических запросов и предложений сети RTTN представлены в разделе 5.1 «Модуль «Управление профилями» данного руководства. В этом разделе также представлена информация, как могут быть размещены профили на сайте Франко-российской технологической сети (RFR).

В разделе 5.2 «Модуль «Почта (Выражения интереса)» представлена информация о получении выражений интереса к профилям и организации работы с ними, включая отправку ответов авторам интереса.

В разделе 5.3 «Модуль «База журналов сопровождения интересов» рассказывается о возникновении журналов сопровождения и правилах работы с ними, принципах сопровождения выражений интереса, принятых в сети RTTN, и правилах фиксации основных событий, связанных с сопровождением.

Раздел 5.4 «Модуль «Отчеты» посвящен описанию работы локального Администратора со статистикой сети RTTN, включая статистику посещений профилей и работы членов сети RTTN/RFR.

В разделе 5.5 «Модуль «Тексты» приведена информация о возможностях создания шаблонов автоответов, авто-напоминаний и автообщений, которые генерируются автоматической почтовой службой, созданной на базе электронной платформы сети RTTN в помощь локальным Администраторам.

Раздел 5.6 «Модуль «Новости» включает в себя информацию о правилах размещения новостей на сайте RTTN и принципах работы с ними в администраторской части.

В заключительном разделе 5.7 «Модуль «Авто-Ответ администратора» рассказывается о возможностях настройки отправки автообщения клиентам, выразившим интерес к профилям через сайт RTTN, если локальный Администратор находится в отпуске, командировке и т.п.

5.1 Модуль «Управление профилями»

Данный модуль является центральным в администраторской части. Он позволяет локальным Администраторам членов сети работать непосредственно с базой технологических запросов и предложений своей организации. Именно с помощью данного модуля производится размещение профилей в базе данных RTTN, а также их редактирование и хранение.

Основой для функционирования сайтов RTTN и RFR является одна общая база данных для хранения всех профилей сети.

Существует четыре вида технологических профилей: технологический запрос, технологическое предложение, запрос на НИОКР и предложение по НИОКР.

Каждый из профилей может иметь несколько языковых версий (например, английскую и русскую) и быть подтвержденным или храниться в архиве базы данных (неподтвержденным). Подтвержденные профили отображаются на сайтах сети RTTN и RFR, неподтвержденные профили – хранятся в базе данных и не отображаются на сайтах.

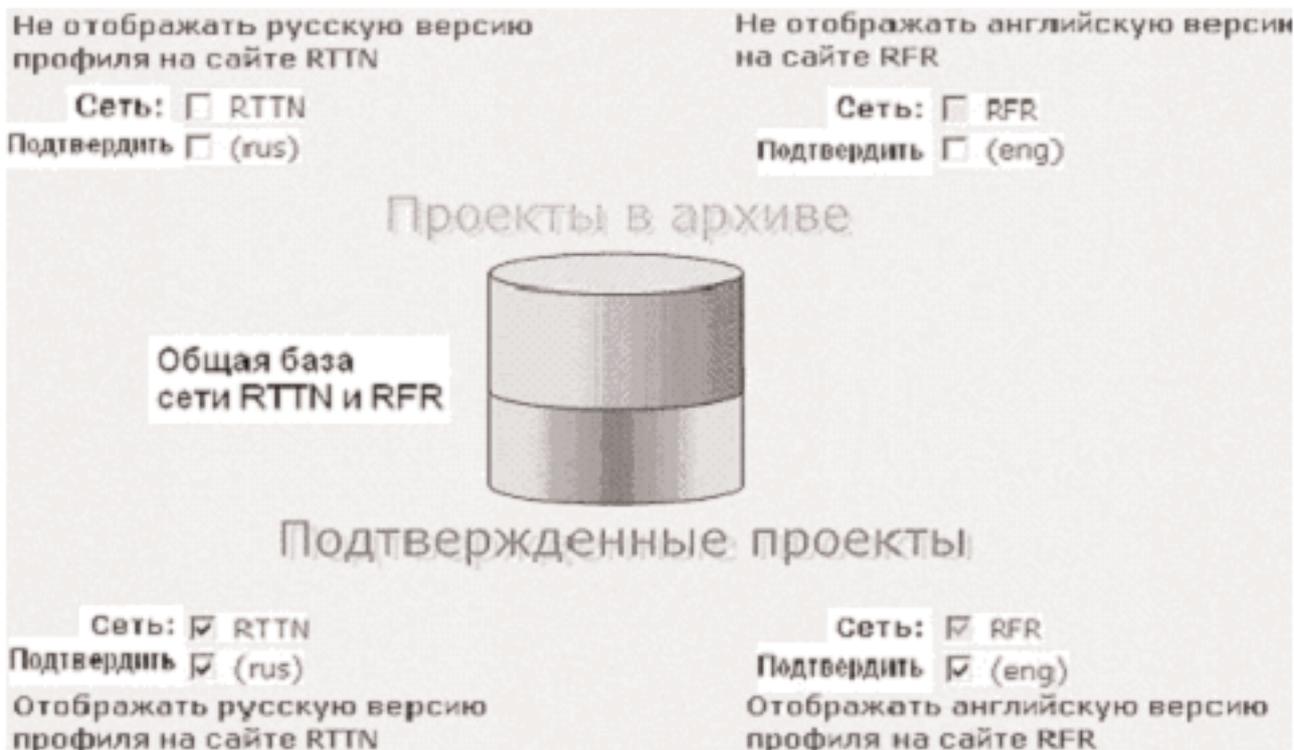


Рисунок 3. Схема, демонстрирующая разбиение общей базы сети RTTN-RFR и возможности выставление профилей на различных сайтах в различных языковых версиях (Поля «Сеть» и «Подтвердить» доступны в профиле в режиме редактирования).

В настройках каждого профиля можно задать, на каком сайте его нужно отображать и указать языковые версии, которые следует или не следует показывать на сайте. Эта управляющая информация легко редактируется с помощью модуля «Управление профилями» (описание см. ниже). При этом, необходимо отметить то, что ЛА члена сети не имеет возможности самостоятельно подтвердить отображение необходимого профиля на сайте сети RFR. Для этого он должен отправить профиль администратору сети RFR, который проведет экспресс-аудит профиля и подтвердит его отображение на сайте RFR.

Модуль состоит из двух опций подменю/ разделов (см. рисунок 2):

- «Загрузить новые профили в формате TXT» и
- «Управление профилями».

5.1.1 Подменю «Загрузить новые профили в формате TXT»

- **Зачем загружать профили в TXT-формате**

С помощью раздела «Загрузить новые профили в формате TXT» члены сети могут загружать профили в свою базу данных непосредственно с жесткого диска компьютера или другого носителя. При этом локальным Администраторам нет необходимости вручную переносить информацию из тела профиля в базу сети. Информация при загрузке профиля в TXT-формате будет размещена в базе автоматически. Данным форматом часто пользуются члены сети IRC при обмене профилями с другими центрами. Поэтому в сети RTTN была создана возможность работы с профилями в TXT-формате.

- **Как загрузить профиль в формате TXT**

При выборе подменю «Загрузка новых профилей в формате TXT», открывается окно, позволяющее загрузить одновременно до 10 новых профилей в формате TXT. Нажатием клавиши «Обзор», указывается путь к текстовому файлу с расширением «.txt», который находится на компьютере или съемном устройстве.

После нажатия клавиши «Загрузить» происходит загрузка выбранных файлов. В случае правильного составления текстового файла, он будет загружен. В противном случае, на этапе его обработки будут выявлены ошибки. При этом появится сообщение о содержании этих ошибок. Например: «Ошибка: 'Phone' section is missing» – следствие отсутствия секции «Телефон» в текстовом файле.

- **Куда попадают профили после загрузки**

При отсутствии ошибок, в верхней части экрана появляется строчка с индикацией «ОК», номером профиля и его заголовком. При этом загруженный профиль попадает в базу профилей, представленную в подменю «Управление профилями». Новый профиль можно будет увидеть среди других профилей, помещенных в архив. В архиве находятся технологические профили, которые пока не получили подтверждения для отображения на сайте RTTN.

- **Каковы требования к профилям в TXT-формате**

При заполнении профиля в TXT формате, необходимо соблюдать формат, предусмотренный сетью RTTN. Исходную форму профиля для заполнения в TXT формате можно найти на сайте RTTN в разделе «Как разместить свою информацию» (<http://www.rttн.ru/materials.php>). Форма содержит скрытые скрипты, с помощью которых профиль в TXT-формате автоматически загружается в базу. Поэтому если локальный Администратор для создания профиля будет использовать собственную форму, то данный профиль не сможет быть загружен в базу автоматически через подменю «Загрузка новых профилей в формате TXT».

5.1.2 Подменю «Управление профилями»

В данном разделе размещена база технологических запросов и предложений соответствующего члена сети. Запросы и предложения представлены в виде списка названий профилей. При этом название – это ссылка, позволяющая войти в тело соответствующего профиля для его редактирования. Список представлен в порядке убывания по дате его размещения в базе сети. При этом для каждого профиля представлены:

- дата его размещения в базе сети – поле «Дата создания»,
- дата выставления соответствующего профиля на сайте RTTN – поле «Дата размещения»,
- тип профиля – поле «Тип»,
- управляющие клавиши «Удалить», «Выгрузить в TXT формате», «Выгрузить в RTF формате».

С помощью подменю «Управление профилями», локальными Администраторами осуществляются их основные функции: размещение технологических профилей на русском и английском языках в соответствии с требованиями сети RTTN и последующая их актуализация. Общий вид подменю представлен на рисунке 4.

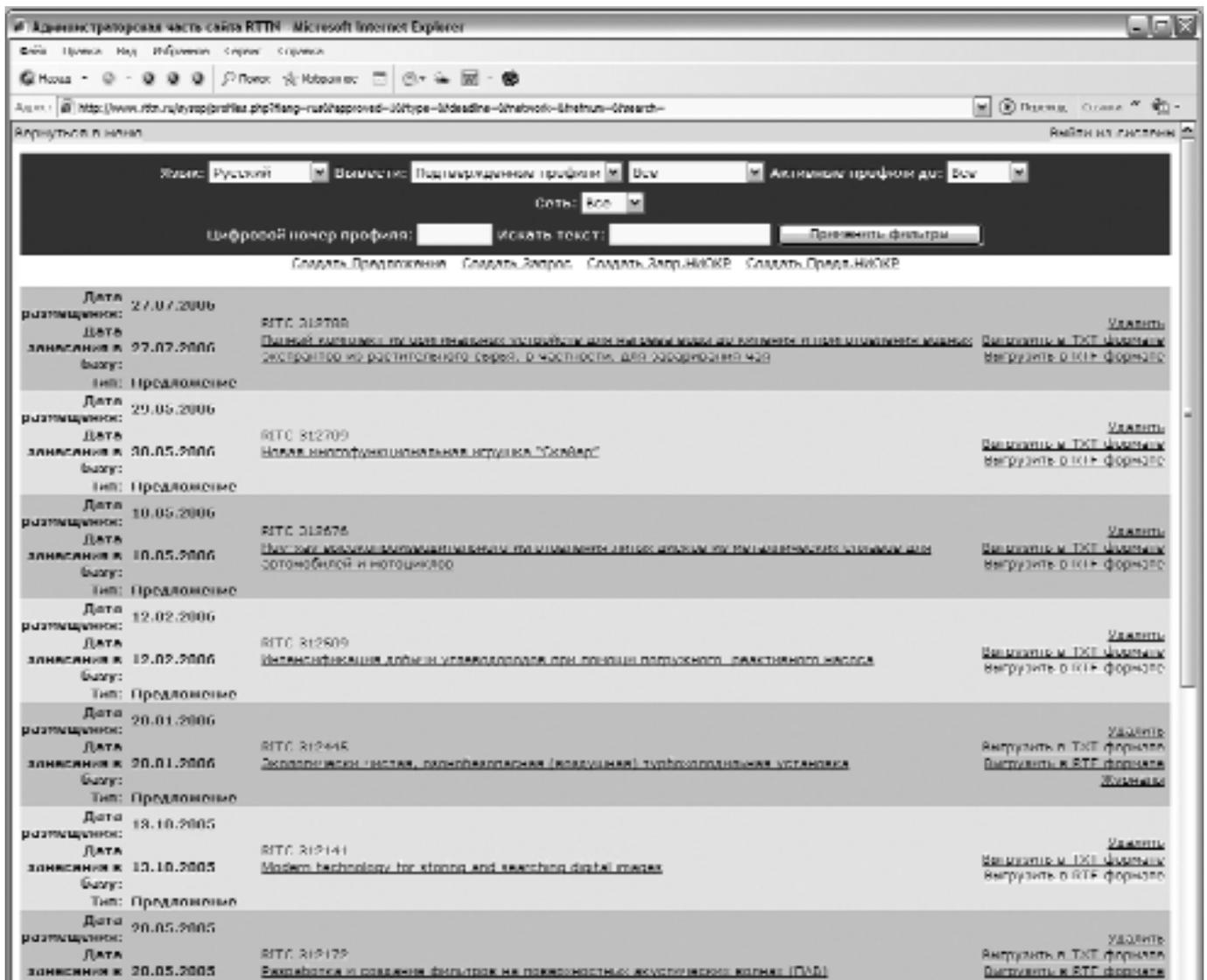


Рисунок 4. Внешний вид подменю «Управление профилями».

- **Назначение и управление верхней линейкой фильтров**

В верхней части раздела «Управление профилями» представлены фильтры, позволяющие ЛА организовать эффективный поиск технологических профилей, размещенных в собственной базе. В линейке представлены следующие фильтры:

- «Язык» – позволяет выбрать профили, размещенные в базе на соответствующем языке. Фильтр принимает значения: «Русский», «Английский», «Французский» и «Немецкий» (в настоящее время в базе сети RTTN профили размещаются только на русском и английском языках).
- «Фильтр» – позволяет сортировать профили по признаку: находящиеся в архиве, т.е. не выставленные на сайте сети RTTN, и подтвержденные профили – выставленные на сайте RTTN. Соответственно фильтр принимает значения: «Профили в архиве» и «Подтвержденные профили». Справа от выпадающего меню

«Фильтр» находится меню, которое позволяет осуществлять поиск по виду профиля: «Все», «Запросы», «Предложения», «Инвестиционные проекты», «Запросы НИОКР» и «Предложения НИОКР».

- «Активно до» – этот фильтр позволяет сортировать профили по дате окончания их «активности» на сайте RTTN.
- «Сеть» – позволяет локальному администратору организовывать поиск среди профилей своей организации, представленных на сайте «RTTN» или международного сегмента сети – «RFR». Данный фильтр появляется автоматически, если организация члена сети RTTN дополнительно зарегистрирована КО как член сети RFR.
- «Номер профиля» – с использованием данного окна Администратор может осуществлять поиск конкретного профиля по его числовому номеру.
- «Искать текст» – это окно для контекстного поиска профилей в которых встречается введенное слово или словосочетание.

Для организации поиска профилей, Администратору необходимо выставить соответствующие значения фильтров и нажать клавишу «Применить». В результате будет представлен список технологических профилей, соответствующий заданным параметрам. В случае изменения значений фильтров, необходимо снова нажать на клавишу «Применить», чтобы получить список профилей согласно новым параметрам.

- **Создание новых профилей в ручном режиме**

Кроме автоматической загрузки профилей в формате TXT (см. раздел «5.1.1 Подменю «Загрузить новые профили в формате TXT»), в подменю «Управление профилями» имеется возможность создания профилей непосредственно в администраторской части. Для этого необходимо нажать на одну из четырех опций подменю, расположенных под линейкой фильтров: «Создать предложение», «Создать запрос», «Создать запрос НИОКР» или «Создать предложение НИОКР». При этом в окне открывается стандартная форма сети RTTN для заполнения соответствующего технологического профиля.

- **Заполнение профилей в ручном режиме. Назначение полей для заполнения**

В верхней части окна для заполнения профиля представлены управляющие клавиши «Сохранить», «Отменить» и «Создать новый журнал в ручном режиме». Назначение последней клавиши см. раздел «5.3 Модуль «База журналов сопровождения выражений интереса». Форма профиля разбита на две области, содержащие управляющую информацию по профилю и поля описания предложения/запроса. К управляющей информации относятся следующие поля:

- «Дата размещения» – дата, когда был размещен профиль на сайте RTTN. Эта дата будет также отображена как дата размещения профиля в его теле на сайте RTTN.
- «Активно до» – дата, после которой профиль будет автоматически снят с сайта RTTN и переведен в разряд «Профили в архиве». Дату «Активно до» каждый член сети может устанавливать любую на свое усмотрение. «По умолчанию» профиль будет активен 1 год.
- «Пометить как «Новый!»» – выставление отметки в данном поле означает появление красного флажка «Новый!» возле названия профиля на сайте RTTN.

- ««Новый» до...» – это дата, после которой флажок «Новый!» будет автоматически снят с профиля на сайте RTTN. Значение даты может быть установлено локальным Администратором по его усмотрению, по умолчанию флажок «Новый» действует 1 месяц.
- «Сеть» – отметка в данном поле обозначает, на каком из сайтов должен быть представлен данный профиль. Отметка в поле «RTTN» может быть выставлена самим локальным Администратором. Отметка в поле «RFR» не доступна для управления локальным администраторам, она выставляется Супер-Администратором RTTN (см. раздел «Как размещаются профили на сайте RFR»).
- «Направленность» – данное поле предназначено для профилей, размещаемых на сайте сети RFR.
- «Подтверждение на сайте» – отметка в данном поле обозначает, что профиль открыт для свободного доступа на сайте RTTN и относится к типу «Подтвержденных профилей» (см. подраздел «Назначение и управление верхней линейкой фильтров»). Данная отметка снимается автоматически при достижении текущей даты установленного значения в поле «Активно до».
- «Сектор» – ввиду того, что база технологических запросов и предложений в сети RTTN разбита на 6 технологических направлений, то для отображения его на сайте RTTN необходимо новый профиль отнести к одному или нескольким из представленных технологических направлений.
- «Показывать в 5 лучших профилей для сектора» – лучшим профилем в сети RTTN считается тот, к которому пользователи сайта RTTN обратились наибольшее число раз. Отметка в предлагаемых полях позволяет показывать данный профиль в поле «5 лучших профилей» раздела «Новости» в соответствующих секторах на сайте RTTN.
- «Идентификационный номер профиля» – при создании нового профиля, ему автоматически присваивается новый идентификационный номер. Не рекомендуется изменять представленный в поле числовой номер, т.к. если измененный номер совпадет с уже существующим, то новый профиль не будет сохранен в базе сети.

После горизонтальной черты идут поля, которые непосредственно описывают содержание профиля:

- Заголовок
- Аннотация
- Описание
- Технологические ключевые слова и др.

Заполненный профиль можно сохранить нажатием соответствующей клавиши «Сохранить» или, наоборот, «Отменить» сохранение. При заполнении полей профиля локальным Администраторам необходимо знать представленные ниже особенности и учитывать их в своей работе.

- **Какие поля профиля не отображаются на сайте RTTN**

Важно знать, что не все поля размещенного в администраторской части профиля открыты для свободного доступа пользователям сайта RTTN. В частности, закрытой информацией, доступной только для работы локальных Администраторов членов сети, являются следующие поля:

- Дополнительная информация
- Контактная информация

- **Каковы особенности заполнения полей профиля**

В теле профиля имеются поля «Технологические ключевые слова», «Краткие коды рыночных применений», «Предпочитаемые страны», в которых для выбора необходимых значений используется список с полосой прокрутки. Для выбора значения, необходимо выделить кликом мышки соответствующие наименование. При этом, наименование обозначится синим цветом. Для того чтобы выбрать несколько значений из списка, необходимо нажать и удерживать на клавиатуре клавишу «Ctrl».

В поле «Дополнительная информация», как правило, размещается информация о типе и задачах искомого партнера, а также любая другая полезная информация о предлагаемой/ запрашиваемой технологии, авторах профиля и т.п. Эта информация может быть полезной локальному администратору при работе с поступившим выражением интереса.

- **Как создать профиль на иностранном языке (английском)**

Профили в базе могут быть представлены на 4 языках: русском, английском, французском и немецком. В настоящее время в базе сети RTTN профили размещаются только на русском и английском языках, соответственно на русскоязычной и англоязычной версии сайта RTTN.

На другой язык может быть переведен только уже созданный/ размещенный в базе на одном из 4 языков профиль. Для его копирования на другие языковые версии необходимо зайти в тело профиля. В нем в правом верхнем углу располагается панель с управляющими клавишами: «Русская версия», «Английская версия», «Немецкая версия», «Французская версия», которые определяют языковые версии данного профиля (rus/ eng/ deu/ fra). Необходимо выбрать соответствующую клавишу. При этом открывается окно с телом профиля уже на выбранном языке.

Другими словами, если в вашей базе имеется профиль на русском языке, а Вы желаете разместить этот же профиль на английском языке, будет ошибочно нажимать клавишу «Создать предложение», т.к. при этом будет создан новый профиль с новым идентификационным номером, никак не связанный со своей русской версией.

Для создания английской версии профиля необходимо зайти в тело профиля и нажать на клавишу «Английская версия (Добавить новую)». При этом английская версия профиля будет создана под тем же номером, что и русская. Все поля профиля в английской версии будут автоматически заполнены по аналогии с русскоязычной. Поля, подлежащие переводу, выделяются голубым цветом.

Автоматического переводчика при создании языковых версий профиля на базе существующих – в администраторской части не существует. Выделенные голубым цветом поля подлежат ручному заполнению локальным Администратором на соответствующем языке. Управляющая информация, кроме поля «Подтверждение на сайте» (см. подраздел «Заполнение профилей в ручном режиме. Назначение полей для заполнения») и значения из списков:

- «Технологические ключевые слова»
- «Текущая стадия развития»
- «Краткие коды рыночных применений»
- «Тип организации для партнерских отношений»
- «Предпочитаемые страны»
- «Тип» организации
- «Размер организации/ фирмы»

будут автоматически переведены на английский язык при выставлении профиля на сайте RTTN.

- **Как вначале создать англоязычную версию профиля, а затем русскоязычную**

Для этого необходимо в верхней линейке фильтров раздела «Управление профилями» у фильтра «Язык» выставить значение «Английский», затем нажать клавишу «Применить». После этого выбрать одну из четырех опций подменю: «Создать предложение», «Создать запрос», «Создать запрос НИОКР» или «Создать предложение НИОКР», в зависимости от того какой тип профиля необходимо создать. При этом в окне появятся поля для заполнения англоязычной версии профиля. Об этом символизирует обозначение «eng» в поле «Подтверждение на сайте». Далее необходимо заполнить профиль согласно описанным выше процедурам и сохранить профиль в базе. После этого следует зайти в созданную версию профиля и в правом верхнем углу нажать на клавишу «Русская версия (Добавить новую)».

- **Как выставить русскоязычный и англоязычный профиль на сайте RTTN**

Чтобы выставить профиль на каком-либо языке на сайте, необходимо войти в соответствующую языковую версию профиля, в поле «Подтверждение на сайте» выставить отметку и затем нажать клавишу «Сохранить».

Если у Вас в базе имеются две языковые версии одного и того же профиля, например, русскоязычная и англоязычная, то для их выставления на сайте Вам необходимо поочередно зайти отдельно в каждую версию, выставить соответствующий флажок «Подтверждение на сайте» и поочередно сохранить изменения путем нажатия клавиши «Сохранить».

- **Разделение базы сети RTTN на профили в архиве и подтвержденные**

Отсутствие того или иного предложения или запроса на сайте RTTN определяется отсутствием отметки его подтверждения на сайте. Данная отметка ставится в теле профиля в режиме редактирования в поле «Подтверждение на сайте». Профили, у которых отсутствует соответствующая отметка, характеризуются, как «Профили в архиве». Профили, в теле которых имеется соответствующая отметка – «Подтвержденные профили».

На сайте сети RTTN в открытом доступе представлены только подтвержденные профили.

- **Выгрузка профилей в формате RTF и TXT: назначение и содержание выгружаемых профилей**

Данная опция предназначена для резервного копирования профилей, размещенных в базе сети RTTN, на жесткий диск компьютера или на съемный носитель. При этом выгружаемые профили содержат информацию по всем заполненным полям.

Опция выгрузки профиля индивидуальна для каждого из профилей и находится справа от его названия, рядом с опцией «Удалить». Есть две возможности выгрузки для каждого профиля: «Выгрузить в TXT-формате» или «Выгрузить в RTF-формате». Выгруженный профиль в TXT-формате, может быть затем скорректирован и автоматически загружен обратно в базу через раздел «Загрузить новые профили в формате TXT».

Каждая языковая версия профиля выгружается отдельно. Так, если необходимо выгрузить англоязычную версию профиля, в верхней линейке фильтров подменю «Управление профилями» у фильтра «Язык» следует выставить значение «Английский» и нажать клавишу «Применить». Затем найти интересующий профиль и нажать необходимую клавишу «Выгрузить в TXT-формате» или «Выгрузить в RTF-формате».

5.1.3 Как размещаются профили на сайте RFR

Сеть RFR – это международный сегмент сети RTTN, поэтому работа сети RFR основана на использовании единой электронной платформы RTTN. Членами сети RFR являются сертифицированные члены сети RTTN, заинтересованные в установлении сотрудничества с французскими организациями инновационной инфраструктуры, научными организациями и компаниями малого и среднего бизнеса.

Для того чтобы стать членом сети RFR, организация должна подписать с Координирующей организацией сети RTTN договор о членстве и заполнить анкету.

Для того чтобы профиль какого-либо члена Франко-российской технологической сети был выставлен на сайте RFR, необходимо, чтобы этот профиль был выставлен на сайте RTTN и имел англоязычный вариант. После этого локальный Администратор может отправить запрос Администратору сети RFR с просьбой выставить определенный профиль на сайте RFR. Администратор RFR осуществляет дополнительную проверку профиля на предмет соответствия требованиям сети RFR, в случае необходимости согласовывает замечания с локальным Администратором члена сети и затем выставляет профиль на сайте RFR.

Таким образом, использование единой электронной платформы RTTN, позволяет выставлять один и тот же профиль на двух разных сайтах: на сайте сети RTTN и сайте сети RFR. При этом для управления профилями, размещенными на сайте RFR, локальный Администратор использует свою администраторскую часть, доступ к которой он получил в рамках работы в сети RTTN.

Обращаем внимание, что при редактировании технологического профиля маркер подтверждения отображения на сайте RFR (см. поле «Сеть») недоступен для локального Администратора, и может быть поставлен Администратором сети RFR по запросу локального Администратора после проведения предварительного аудита.

5.2 Модуль «Почта (Выражения интереса)»

Данный модуль предназначен для получения локальными Администраторами обратной связи в виде выражений интереса от посетителей сайта RTTN/RFR, на которых выставлены соответствующие профили.

Модуль состоит из двух опций подменю:

- «Новых сообщений»
- «Всего сообщений»

5.2.1 Подменю «Новых сообщений»

- **Как появляются Выражения интереса в подменю «Новые сообщения»**

Любой пользователь сайта RTTN/RFR имеет возможность просматривать в свободном доступе профили всех членов сети. В теле каждого профиля имеется почтовая служба, которая позволяет пользователю в стандартизированной форме отправлять соответствующему члену сети выражения интереса. Форма включает в себя следующий набор полей для заполнения:

- Ф.И.О. заинтересовавшегося лица
- Название компании/ организации, которую он представляет
- Обратный почтовый адрес
- Телефон для связи
- E-mail
- Факс
- а также поле «Контактировать с помощью»

Отправленное таким образом выражение интереса автоматически попадает в раздел «Новые сообщения» модуля «Почта (Выражения интереса)» локального Администратора члена сети, на чей профиль был выражен интерес.

Кроме этого, появление выражения интереса к профилю возможно в ходе личной встречи или телефонного разговора. При этом, как правило, Администратору необходимо зафиксировать данный контакт. В этом случае локальному Администратору в своей администраторской части нужно зайти в подменю «Управление профилями», найти необходимый профиль и войти в него. В верхней части появившегося окна находится управляющая клавиша «Создать новый журнал/контакт в ручном режиме». При нажатии данной клавиши Администратору предлагается заполнить анкету первичного выражения интереса, которая включает в себя описание выражения интереса и контактной информации его автора. При сохранении данная анкета автоматически появляется в подменю «Новые сообщения».

- **Как локальный Администратор узнает о Новых сообщениях**

На базе электронной платформы сети RTTN реализована автоматическая почтовая служба, которая позволяет отправлять в адрес локального Администратора автоматическое сообщение о появлении нового выражения интереса к какому-либо профилю. Для активизации данной функции локальному Администратору необходимо направить Супер-Администратору RTTN свой e-mail адрес/адреса, на которые должны будут приходиться данные автосообщения.

- **Как ответить автору Нового сообщения/ выражения интереса**

Прежде чем отвечать автору выражения интереса, необходимо обратить внимание, какая информация представлена в поле «Контактировать с помощью».

Если в поле указана информация «Контактировать с помощью: E-mail», то локальный Администратор имеет возможность отправить ответ непосредственно из самого выражения интереса. Для этого ему необходимо выбрать клавишу «Отправить ответ автору». При этом автоматически сгенерируется ответ по заданному локальным Администратором шаблону автоответа (см. в п.5.5 подраздел «Шаблон Ответа автору выражения интереса»). Ответ будет включать в себя следующие поля, которые могут быть скорректированы Администратором:

- «E-mail адрес автора письма» – автоматически подставляется E-mail адрес члена сети. Адрес вставляется из текста шаблона автоответа.

- «E-mail адрес получателя» – адрес автора выражения интереса. Адрес вставляется из текста выражения интереса.
- «Cc» – поле для ввода E-mail адресов, на которые локальный Администратор желает отправить копии сгенерированного ответа.
- «Всс» – поле для ввода E-mail адресов, на которые локальный Администратор желает отправить скрытые копии сгенерированного ответа.
- «Заголовок письма» – заголовок берется из текста шаблона автоответа.
- «Сообщение» – генерируется автоматически на основе шаблона автоответа.
- Если в шаблоне автоответа локальным Администратором будет подкреплена какой-либо файл, например с названием «Анкета выражения интереса к профилям сети RTTN.doc», то после поля «Сообщение» можно будет увидеть соответствующее поле «Анкета выражения интереса к профилям сети RTTN.doc» с возможностью выставления отметки. Выставленная отметка обозначает вложение файла в отправляемое письмо, снятая – отправление письма без вложения данного файла.
- Кроме этого, в поле «Приложить файл» администратор имеет возможность приложить дополнительно не более 4 файлов.

После корректировки ответа, Администратор отправляет письмо, при этом новое выражение интереса переходит в разряд отвеченных, которые представлены в подменю «Всего сообщений» модуля «Почта». Клиент получит письмо с обратным адресом, который Администратор указал в поле «E-mail адрес автора письма» в качестве исходного адреса. Вся дальнейшая переписка с клиентом будет происходить не через администраторскую часть, а с использованием почтовой программы (the Bat, Outlook Express и т.п.)/ почтовой службы, которой локальный Администратор пользуется для своей текущей работы. При этом в администраторской части имеется возможность копировать и хранить E-mail переписку на электронной платформе (см. в п.5.3 подраздел «Как хранить E-mail переписку в журнале»).

Если в поле «Контактировать с помощью» указана информация – «С помощью Факса или Почты», то локальный Администратор должен проконтактировать с клиентом указанным им способом. При этом в самом выражении интереса необходимо нажать на клавишу «Отправлен ответ автору».

- **Что будет происходить, если не ответить автору Нового сообщения**
Созданная автоматическая почтовая служба позволяет отправлять по E-mail локальному Администратору автосообщения о необходимости ответить автору нового выражения интереса. Данное автосообщение начинает генерироваться по истечению срока, установленного в шаблоне «Шаблон Напоминания администратору о необходимости внесения новой записи в журнал сопровождения» модуля «Тексты». Напоминания отправляются на контактную почту Администратора, которая зарегистрирована у Супер-Администратора сети RTTN (см. раздел «Как локальный Администратор узнает о Новых сообщениях»).

5.2.2 Подменю «Всего сообщений»

- **Для чего необходим раздел «Всего сообщений»**
Данный раздел является архивом первичных выражений интереса к профилям, размещенным на веб-сайтах RTTN/RFR. В разделе можно удалить выражения интереса, перейти в журнал сопровождения интересов и организовать поиск выражений интереса по дате их фиксирования.

5.3 Модуль «База журналов сопровождения выражений интереса»

- **Организация фильтрации почты**

С помощью фильтров в верхней панели раздела «Прочитанных сообщений» можно осуществлять поиск сообщений за определенный период времени или вывод полного списка выражений интереса. Для этого необходимо выбрать значения фильтров и нажать клавишу «Применить». При этом нужно помнить, что значения полей «Начало периода» и «Конец периода» работают только со значением фильтра «За период».

Если Администратор осуществляет поиск какого-либо выражения интереса, но в выводимом списке он не представлен, то, по-видимому, дата создания данного выражения интереса выходит за рамки того временного промежутка, который указан в фильтрах.

Данный модуль предназначен для упорядоченного хранения информации о состоянии выражений интересов к технологическим профилям члена сети. В них локальные Администраторы регулярно делают записи относительно развития полученного контакта. Журнал является частью системы мониторинга сети RTTN/RFR¹² и способствует повышению эффективности сопровождения выражений интереса и частичной автоматизации подготовки отчетности по сопровождению.

- **Содержание раздела «Просмотр журналов сопровождения». Назначение фильтров**

Опция подменю «Просмотр журналов сопровождения» позволяет войти в базу журналов сопровождения. Журналы представлены в таблице в виде списка. Каждому журналу автоматически присвоен свой индивидуальный номер, который не может быть изменен Администратором. Кроме этого, в таблице для каждого журнала представлены поля (см. рисунок 5)

- «Профиль» – номер профиля, к которому был выражен первичный интерес. Номер – это ссылка на соответствующий профиль, при нажатии которого в новом окне Администратору открывается тело профиля для его просмотра и редактирования.
- «Создан» – дата создания журнала.
- «Закрыт» – дата, когда журнал сопровождения был закрыт Администратором.
- «Последнее событие» – дата, когда администратором в журнал была внесена последняя запись.
- «Запрос находится» – информация, которая позволяет увидеть Администратору, на чьей стороне находится контакт.

Значения данных полей могут быть отсортированы в порядке возрастания или убывания. Для этого необходимо нажать на название соответствующей колонки в верхней части таблицы.

¹² см. документы сети «Организация системы мониторинга в сети RFR-RTTN» и «Положение о мониторинге в сети RFR».

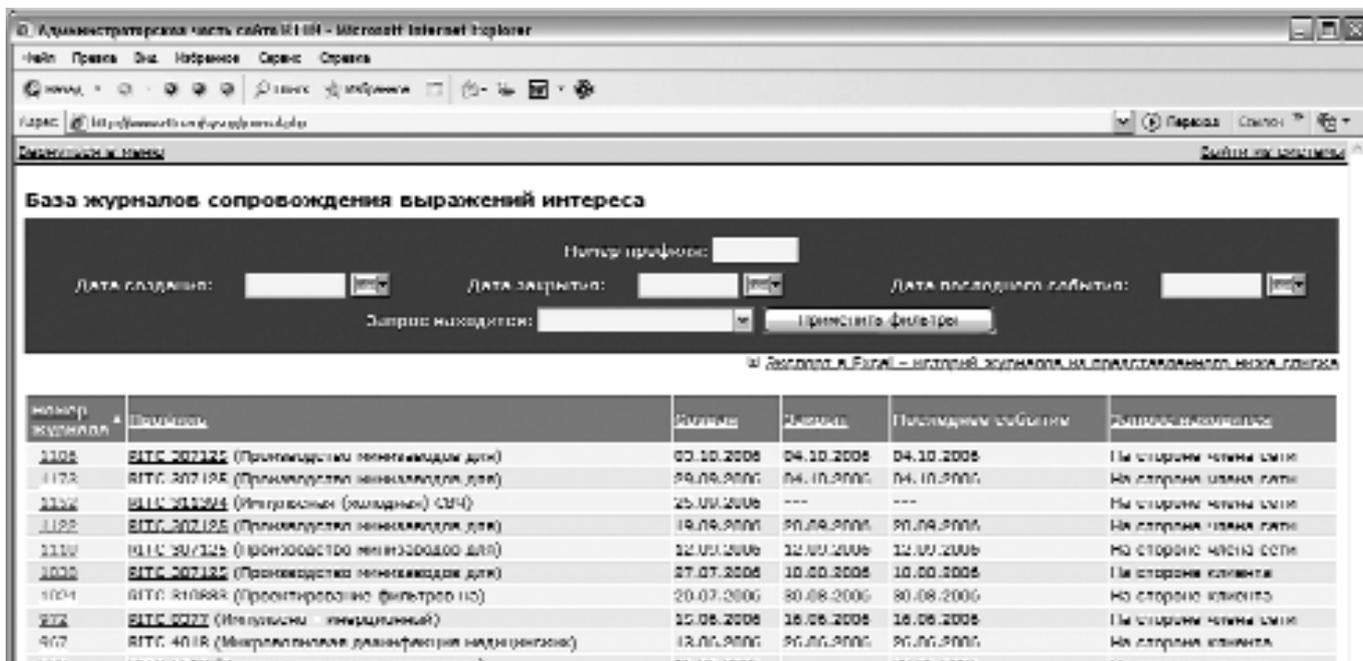


Рисунок 5. Внешний вид подменю «Просмотр журналов сопровождения»

В верхней части экрана имеется панель фильтров, предназначенных для организации поиска необходимых журналов сопровождения. Для организации поиска Администратору необходимо выставить соответствующие значения фильтров и нажать клавишу «Применить». В результате будет представлен список журналов, соответствующий заданным Администратором параметрам. В случае изменения значений фильтров, необходимо снова нажать на клавишу «Применить», чтобы получить список журналов согласно новым параметрам.

Для подготовки отчетности или других целей, информация по журналам может быть выгружена на жесткий диск компьютера или другой носитель в виде файла Microsoft Office Excel. Для этого между блоком фильтров и таблицей журналов размещена клавиша «Экспорт в Excel-формат историй ведения, выбранных журналов» (см. рисунок 5). При нажатии клавиши выдается запрос, за какой период необходимо представить соответствующую информацию. После ввода периода, необходимо нажать клавишу «Выполнить экспорт». При этом система запросит указать на какое место в компьютере или носителе совершить экспорт.

В экспортированном Excel файле будут представлены только те журналы, дата создания которых попадет в указанный Администратором период. В файле в виде таблицы будет представлена следующая информация: номер журнала; номер и название профиля, для которого зарегистрирован журнал; наименование компании, выразившей интерес; дата регистрации выражения интереса; краткая информация по сопровождению выражения интереса, представленная по датам.

- **Как возникают журналы сопровождения**
Каждый журнал автоматически создается при регистрации в администраторской части в разделе «Новые сообщения» нового выражения интереса к профилю члена сети (см. в п.5.2.1 подраздел «Как появляются Выражения интереса в подменю «Новые сообщения»).
- **Что содержит каждый журнал**
Чтобы попасть в тело журнала сопровождения необходимо нажать на номер соответствующего журнала, который выделен красным цветом.

После блока с информационными полями и управляющими клавишами представлен сам журнал сопровождения. Журнал выполнен в виде таблицы, которая включает в себя следующую информацию:

- «Дата события»
- «Событие»
- «Комментарии/Описание»
- «Запись внес»

- **Как внести новое событие в журнал сопровождения**

Чтобы внести новое событие, необходимо войти в журнал и нажать на клавишу «Добавить новое событие в журнал». При этом откроются для заполнения поля, позволяющие внести следующую информацию:

- «Запрос находится» – в данном поле необходимо обозначить информацию, на чьей стороне находится контакт после совершения обозначенного события.
- «Дата события» – необходимо обозначить дату, когда было совершено вносимое в журнал событие.
- «Событие внес» – в данном поле автоматически появляется Ф.И.О. локального Администратора, который записан в анкете соответствующего члена сети у Супер-Администратора. Данная информация может быть изменена на Ф.И.О. того, кто внес соответствующую запись. Если организация – член сети желает изменить Ф.И.О. своего Администратора, необходимо сообщить об этом в адрес Супер-Администратора сети RTTN.
- «Тип события» – администратору предлагается выбрать один из типов события из фиксированного списка. Данный список был выбран и согласован всеми членами как полный и описывающий действия ЛА по сопровождению выражений интереса в сети RTTN¹³.
- «Комментарии/Описание события» – для выбранного типа события Администратор может оставить свои более подробные комментарии, которые в будущем позволят ему восстановить события в полном объеме.
- «Внести текст соответствующего отправленного/полученного письма» – данное поле позволяет сохранять в теле журнала тексты полученных/отправленных E-mail писем при сопровождении выражений интереса.

¹³ Список был сформирован в рамках создания системы мониторинга сети RTTN и регламентирован документом «Организация системы мониторинга в сети RFR-RTTN. Положение о мониторинге в сети RFR-RTTN»

После заполнение представленных полей необходимо нажать клавишу «Добавить событие» и представленная информация будет внесена в журнал сопровождения. Если Администратор желает сбросить набранную информацию, то ему достаточно нажать клавишу «Добавить новое событие в журнал» и поля закроются, при этом набранная информация будет потеряна и не внесена в журнал сопровождения.

Если информация внесена в журнал, но требует корректировки, необходимо нажать клавишу «Редактировать последнее событие журнала» и внести соответствующие изменения. Редактирование возможно только для последнего занесенного в Журнал события.

- **Откуда возникает первое событие в журнале**

Новый журнал сопровождения генерируется автоматически при поступлении выражения интереса в раздел «Новые сообщения» администраторской части.

При этом, если в сообщении автор отметил в поле «Контактировать с помощью» значение «E-mail», то Администратор имеет возможность отправить первое E-mail письмо с Анкетой выражения интереса непо-

средственно из тела сообщения (см. в п.5.2.1 раздел «Как ответить автору Нового сообщения»). После отправки ответа, автоматически на текущую дату будет создана запись в журнале сопровождения со значением в поле «Событие» – «Отправлена Анкета лицу, выразившему интерес». Уже непосредственно в журнале сопровождения, можно скорректировать внесенное первое событие, внести собственные комментарии, изменить запись в поле «Запись внес» с помощью клавиши «Редактировать последнее событие журнала».

Если при отправке выражения интереса автор в поле «Контактировать с помощью» отметил значение «Почта» или «Факс», то первое событие Администратор должен занести в журнал вручную через клавишу «Добавить новое событие в журнал». Для чего зайти в журнал через выражение интереса или раздел «База журналов сопровождения выражений интереса».

- **Как хранить E-mail переписку в журнале**

E-mail переписка по сопровождению выражения интереса может добавляться в журнал Администратором при занесении новой записи о событии с помощью поля «Внести текст соответствующего отправленного/полученного письма».

Текст письма переносится из почтовой программы в Журнал сопровождения вручную.

Формат журнала сопровождения, позволяет просмотреть все письма, занесенные Администратором в ходе сопровождения. Для этого необходимо нажать на опцию «Показывать письма», расположенную внизу журнала.

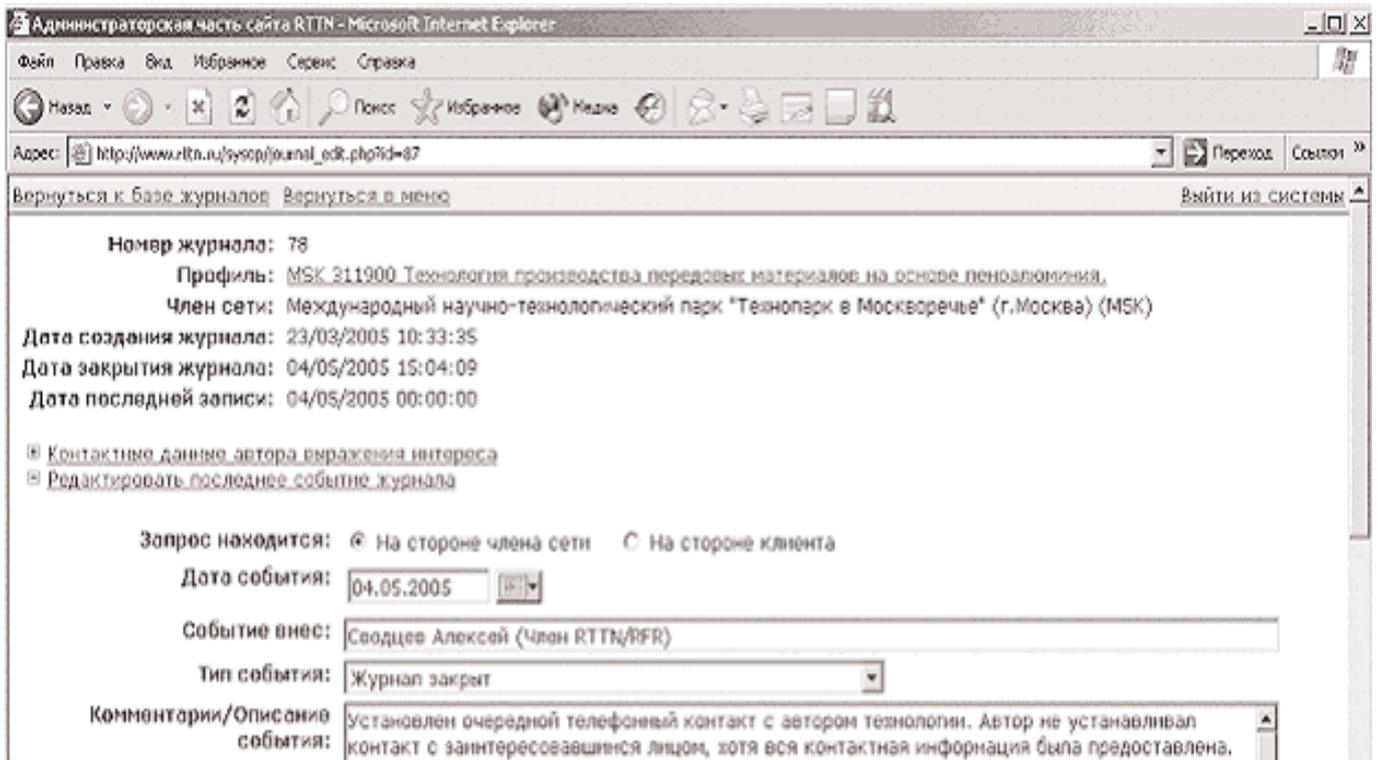


Рисунок 7. Пример занесения E-mail переписки в журнал сопровождения

- **Как удаляется журнал сопровождения**
Каждый журнал сопровождения закреплен за определенным профилем и выражением интереса. Журнал может быть удален только при удалении соответствующего выражения интереса.
- **Можно ли самому создать журнал**
Кроме автоматического создания журнала (см. раздел «Откуда берется первое событие в журнале»), существует возможность создать журнал в ручном режиме. Для этого необходимо войти в модуль «Управление профилями», найти интересующий профиль, к которому поступило выражение интереса, войти в режим его редактирования и нажать на опцию «Создать новый журнал/контакт в ручном режиме» в верхней части панели управления. Далее следует самостоятельно заполнить контактную информацию в форме выражения интереса (см. п.5.2.1 раздел «Как появляются Выражения интереса в подменю «Новые сообщения»).
- **Как можно войти в журнал сопровождения**
В журнал сопровождения можно войти:
 - из раздела «Управление профилями», нажав на опцию «Журналы» напротив названия интересующего запроса или предложения;
 - из модуля «Почта» – «Всего сообщений», нажав на опцию «В журнал сопровождения» в соответствующем выражении интереса;
 - и, наконец, через раздел «База журналов сопровождения выражений интереса» – опция «Просмотр журналов сопровождения».
- **Когда и по каким адресам приходят локальному Администратору напоминания по сопровождению**
Администраторская часть членов сети устроена таким образом, что по истечении срока, установленного в шаблоне «Шаблон Напоминания администратору о необходимости внесения новой записи в журнал сопровождения» модуля «Тексты», в адрес локального Администратора начинают генерироваться и отправляться по E-mail авто-напоминания о необходимости внесения новой записи в журнал сопровождения выражений интереса. Напоминания отправляются на контактный E-mail Администратора, зарегистрированный у Супер-Администратора сети RTTN. Данный адрес аналогичен адресу, по которому приходят авто-сообщения о новом выражении интереса (см. в п. 5.2.1 раздел «Как локальный Администратор узнает о Новых сообщениях»). Для изменения контактного E-mail, администратор должен связаться с Супер-Администратором и согласовать его изменение.
- **Что значит «активный» и «закрытый» журнал**
Активный журнал сопровождения – это журнал, в котором состояние развития контакта между двумя заинтересованными сторонами (членом сети и автором выражения интереса) не достигло финальной стадии и, контакт продолжает сопровождаться локальным Администратором.

Закрытый журнал означает окончание или временное прекращение взаимодействия с автором запроса. При этом в журнал вносится соответствующая запись в поле «Событие» и авто-напоминания о необходимости внесения новой записи в журнал автоматически прекращают генерироваться.

- **Правила ведения журналов сопровождения**

Существуют основные правила ведения журналов сопровождения:

1. Локальные Администраторы ведут Журналы сопровождения по всем выражениям интереса к выставленным ими профилям.
2. Локальный Администратор вносит в Журнал сопровождения записи обо всех событиях, связанных сопровождением выражения интереса.
3. Все события по сопровождению выражения интереса должны быть отображены в журнале в хронологическом порядке.
4. Администратор обеспечивает своевременное внесение записей в Журналы сопровождения. Желательно, чтобы задержка внесения записи о событии не превышала 3 дней.
5. Администратор самостоятельно устанавливает срок напоминания (т.е. если с момента (даты) предыдущего события прошел установленный срок, а новой записи не внесено, администратор получит автоматическое напоминание). Этот срок не может превышать 10 дней. По умолчанию он устанавливается равным 7 дням.
6. Чем бы в итоге не завершилось сопровождаемое выражение интереса, Администратор должен сделать запись о закрытии Журнала с указанием причины. Закрытый журнал означает окончание или временное прекращение взаимодействия с автором запроса. В этом случае прекращают генерироваться автоматические напоминания для локальных администраторов
7. Если событие произошло в один день, а запись о нем локальным Администратором вносится позже, то при внесении записи необходимо точно указывать, в какой день произошло описываемое событие.

Каждый член сети самостоятельно выбирает порядок работы с выражениями интереса к своим профилям. Однако при любом порядке работы обязательно будут происходить следующие события, которые необходимо фиксировать:

1. Получение локальным администратором первичного выражения интереса к профилю (начало мониторинга, открытие журнала),
2. Отправка, если это необходимо, Анкеты выражения интереса лицу, выразившему интерес (клиенту),
3. Получение от клиента полностью и правильно заполненной Анкеты,
4. Извещение автора профиля о выражении интереса,
5. Переписка и другие контакты с клиентом и автором профиля,
6. Проведение переговоров,
7. Завершение мониторинга по данному выражению интереса (закрытие журнала).

- **Пример правильного сопровождения журнала**

Пример корректно заполненного журнала приведен на рисунке 8.

Данный модуль позволяет локальному Администратору члена сети получать статистические данные по своей текущей работе и работе членов сетей RTTN и RFR.

Данный модуль включает в себя три опции подменю:

- «Журнал работы администратора»
- «Статистика посещений профилей членов сети»
- «Статистика работы членов сети».

Дата события	Событие	Комментарии/Описание	Запись в ИС
29.07.2005	Отправлены Анкеты лицу, осуществляющему монтаж		Пользователь Геннадий
09.08.2005	Контакт с клиентом (телеф. звонки, встреча)	Звонок на Челябинска, Владислав Александрович Кондрашкин. тел. (351) 263 10 32. Факс 263 47 55. присланы и приняты информация и спецификации оборудования.	Пользователь Геннадий
03.08.2005	Контакт с заказчиком профиля (телефон, встреча)	Звонок Шензиковой Т.М. Она сообщила, что требуется понять что за установку желает приобрести клиент. Кроме этого, она сообщила, что они смогут начать сотрудничество только после марта-апреля 2005 г., т.к. они подписали крупный контракт по созданию производства со своим клиентом.	Пользователь Геннадий
04.08.2005	Отправлено письмо автору профиля	Отправлено письмо Шензиковой Т.М. с целью как же установить стоимость установки.	Пользователь Геннадий
04.08.2005	Отправлено письмо клиенту	Специально иб или же конкретнейшим с Шензиковой Т.М.	Пользователь Геннадий
14.08.2005	Получено письмо от автора профиля	Шензиковой Т.М. сообщены цены на материалы.	Пользователь Геннадий
16.08.2005	Отправлено письмо клиенту	Автору жителя отправлено предложение о стоимости установки. Предложение предложить контакт в январе-феврале 2005 г. и предложение равенство для ТП/ТД в два эта.	Пользователь Геннадий
25.08.2005	Журнал закрыт	Автор благодарит за обращение	Пользователь Геннадий Борисович (Член RTTN/RFR)

Рис. 8: Пример корректно заполненного журнала сопровождения

5.4 Модуль «Отчеты»

5.4.1 Подменю «Журнал работы Администратора»

- **Назначение журнала**

Данный раздел предназначен для оперативного получения локальным Администратором отчета о ключевых событиях произошедших в администраторской части, за период, в течение которого он не работал в администраторской части. На основе полученной информации Администратор может получить представление о первоочередных шагах, по которым необходимо предпринять какие-либо действия.

Администраторам членов сети рекомендуется начинать свою работу в администраторской части именно с этого журнала.

- **Выводимая информация**

В разделе «Журнал работы администратора» Администратору предлагается ввести интервал времени, выбрать интересующую его информацию путем расстановки соответствующих отметок и нажать клавишу «Получить отчет».

В соответствии с указанными параметрами, будет сгенерирован отчет за указанный период. В общем случае, отчет может включать в себя следующие разделы:

- «Занесенные профили» – в разделе приводится список профилей, занесенных в базу члена сети за обозначенный период. В списке приводится номер, название профиля и дата, до которой он будет активен на сайте RTTN/RFR. Номер – это ссылка, при выборе которой открывается новое окно с телом профиля для осуществления его редактирования.
- «Профили с истекшими сроками действия» – в разделе приводится список профилей, срок активности которых на сайте RTTN/RFR истек за выбранный период. Работа списка устроена таким же способом, как и в разделе «Занесенные профили».
- «Статистика по запросам» – приводится статистика по выражениям интереса, которые были зарегистрированы в администраторской части в модуле «Почта (Выражения интереса)» к определенным профилям. В списке приводится номер, название профиля и количество поступивших выражений интереса. Номер – это ссылка, при выборе которой открывается новое окно с телом профиля. Через профиль можно просмотреть полученные выражения интереса.

5.4.2 Подменю «Статистика посещений профилей членов сети»

- **Назначение данного раздела**

Данный раздел позволяет отслеживать рейтинг популярности профилей всех членов сети по количеству их посещений через сайты RTTN/RFR. Под словом «посещения», в данном случае, понимается факт просмотра пользователем профиля на сайте RTTN/RFR – вывод всех его полей. В качестве «посещения» не учитывается вывод списка названий и аннотаций профилей на сайте RTTN/RFR. При этом система RTTN не позволяет учитывать индивидуальные обращения к профилям по отдельному IP-адресу.

- **Назначение фильтров**

После нажатия на подменю «Статистика посещений профилей членов сети», появляется форма для выбора параметров фильтров, управляющих генерацией отчета:

- «Интервал отчета» – позволяет установить интервал, за который необходимо представить рейтинг посещаемости профилей.
- «Тип» – данный фильтр позволяет выводить рейтинг по заданному типу профилей.
- «Сектор» – данный фильтр позволяет выводить рейтинг по заданному технологическому сектору.
- «Содержит слово» – этот фильтр позволяет выводить список профилей, содержащих введенное слово/ слова.
- «Номер» – позволяет выводить информацию о посещаемости профиля с указанным номером.
- «Колонки по датам» – выставление галки в данном разделе позволяет для каждого дня из указанного интервала времени по каждому профилю выводить информацию о его посещаемости.
- «Длина таблицы» – позволяет задавать количество выводимых самых популярных профилей в генерируемом списке. Остальные профили попадают в строку «Прочие». Чтобы вывести все профили – необходимо очистить данное поле.

- **Выдаваемая информация**

После установки значений фильтров и нажатия клавиши «Получить отчет», генерируется соответствующий отчет. Отчет представляет собой список из заданного количества профилей (см. поле «Длина таблицы») с указанием обращений к ним, а также к остальным профилям базы сети RTTN за выбранный период (см. рисунок 9).

Статистика посещений профилей членов сети

Профиль	01.10	02.10	03.10	04.10	05.10	06.10	07.10	08.10	09.10	Итого обращений
1. Эксперт Безопасный нагреватель воздуха	2	1	4		1	4	2	1		25
2. Эксперт Идентификация долин и углеводородов при помощи портативного двойного насоса	1	1	4	2		1	3	1	1	29
3. Эксперт Готовые к эксплуатации мобильные установки для экологичной переработки использованных автомобильных шин	2	2	2	2	1	1		1	1	15
4. Узбек Медицинская информационно-аналитическая система "Duchyloip"	1	1	2	2	2					14
	Итого:	6	6	12	5	11	6	5	2	103
	Итого:	6	6	12	5	11	6	5	2	103

Рисунок 9. Вывод статистики посещений профилей членов сети. Для вывода применены следующие фильтры: «Тип: Все профили», «Сектор: все сектора», «Колонки по датам», «Длина таблицы: 4».

5.4.3 Подменю «Статистика работы членов сети»

Данный модуль предназначен для получения информации о работе членов сети RTTN. С его помощью можно получить данные о количестве активных профилей, размещенных в базе данных сети, статистике посещений и пришедших выражений интереса, а также количестве размещенных в базе профилей за определенный период времени. В соответствии с документом «Организация мониторинга в сети RFR», в качестве предметов мониторинга выбраны деятельность членов сети и сопровождение выражений интереса к профилям. Данный модуль позволяет получить информацию о деятельности членов сети

5.5 Модуль «Тексты»

• Назначение и содержание раздела

Данный модуль предназначен для составления и хранения стандартных шаблонов текстовых сообщений, автоответов и авто-напоминаний, которые автоматически генерируются и отправляются при наличии определенных условий в адрес локальных Администраторов или предлагаются в качестве готового варианта ответа клиентам с целью облегчения работы Администратора члена сети RTTN.

С помощью раздела «Шаблоны Email-ответов и напоминаний администратора» данного модуля можно создать и управлять:

- «Шаблом Ответа автору выражения интереса»
- «Шаблом Напоминания администратору о необходимости ответить автору нового выражения интереса»
- «Шаблом Напоминания администратору о необходимости внесения новой записи в журнал сопровождения»

• Шаблон Ответа автору выражения интереса. Зачем необходима анкета выражения интереса к профилям

Данный шаблон связан с модулем «Почта» и используется для автоматической генерации текста сообщения при отправке автору выражения интереса первого E-mail ответа через раздел «Новых сообщений». Шаблон позволяет сэкономить время локального Администратора, которое уходит на написание одних и тех же фраз различным клиентам.

При редактировании «Шаблона Ответа автору выражения интереса» можно использовать возможность вложения различных файлов. Для этого в теле Шаблона создан раздел «Аттачменты». По умолчанию в качестве вложения локальным Администраторам сети RTTN предлагается использовать файл «Анкета выражения интереса к профилям сети RTTN.doc». Данный файл можно запросить у Супер-Администратора сети RTTN или воспользоваться Приложением А, в котором приведено содержание данного файла.

Анкета выражения интереса к профилям является удобным инструментом работы Администраторов членов сети. Ее отправка и корректное заполнение клиентом дает возможность Администратору и автору профиля составить представление о компании/клиенте, выразившем интерес к профилю RTTN и выяснить готовность клиента к установлению дальнейшего сотрудничества. Работа с Анкетой выражения интереса внесена в список ключевых действий локальных Администраторов (см. в п.5.3 раздел «Правила ведения журналов сопровождения»).

Данная Анкета может не использоваться Администратором, если из выражения интереса клиента можно извлечь всю необходимую первичную информацию: какова квалификация клиента, что необходимо клиенту, что требуется уточнить у авторов профиля, в т.ч. контак-

тную информацию. Для этого при отправке сгенерированного сообщения достаточно убрать галку в поле «Анкета выражения интереса к профилям сети RTTN.doc».

При создании/ редактировании содержания Шаблона можно пользоваться набором макросов – выражений, вместо которых в сгенерированном ответе будет подставлен определенный текст, заданный макроопределением. Ниже приводится таблица используемых **макросов**:

Таблица 1. Допустимые макросы при создании Шаблона Ответа

Допустимые макросы, связанные с профилем, на который пришел запрос:	
{profile.contact_name}	- вместо данного макроса в тексте сгенерированного ответа автоматически будет вставлено Ф.И.О. контактного лица профиля. Ф.И.О. будет взято из тела профиля из поля «Контактное лицо» (см. в п.5.1 раздел «Управление профилями»).
{profile.title}	- название/заголовок профиля, на которое пришло выражение интереса взято из тела профиля из поля «Контактное лицо» (см. в п.5.1 раздел «Управление профилями»).
{profile.entry_date}	- дата добавления профиля в базу сети RTTN
{profile.refnum}	- идентификационный числовой номер профиля, на который пришло выражение интереса
Допустимые макросы, связанные с контактами автора запроса:	
{contact.contact_name}	- вместо данного макроса в тексте сгенерированного ответа автоматически будет вставлено Ф.И.О. контактного лица выражения интереса. Ф.И.О. будет взято из выражения интереса (см. в п.5.2.1 раздел «Как появляются Выражения интереса в подменю «Новые сообщения»).
{contact.first_name}	- Имя контактного лица, выразившего интерес к профилю
{contact.last_name}	- Фамилия контактного лица, выразившего интерес к профилю
{contact.date}	- дата регистрации запроса в разделе «Новые сообщения»
{contact.company}	- наименование компании клиента, выразившего интерес
{contact.street}	- наименование улицы из контактной информации компании
{contact.pobox}	- номер А/Я из контактной информации компании
{contact.zipcode}	- индекс из контактной информации компании
{contact.city}	- наименование города из контактной информации компании
{contact.phone}	- номер телефона контактного лица, выразившего интерес к профилю
{contact.fax}	- номер факса контактного лица
{contact.email}	- наименование E-mail контактного лица
{contact.country}	- название страны контактного лица
{contact.contact_by}	- значение поля «Контактировать с помощью» в теле формы выражения интереса/ запроса
{contact.desc}	- текст выражения интереса/ запроса

Пример «Шаблона Ответа автору выражения интереса» с использованием приведенных макросов представлен в Приложении Б.

- Шаблон Напоминания администратору о необходимости ответить автору нового выражения интереса**
 Данный шаблон также связан с модулем «Почта». Он используется для редактирования и генерации текста автосообщения для локального Администратора, если при поступлении нового выражения интереса он не ответит его автору в указанный промежуток времени. Промежуток устанавливается в теле Шаблона в поле «Начать напоминать через (далее ежедневно)». Рекомендуется устанавливать этот срок не более 3-4 дней.

Содержание шаблона можно отредактировать по аналогии с предыдущим шаблоном, используя описанные в Таблице 1 макросы. Дополнительно к представленным макросам в данном Шаблоне возможно использование макросов, представленных в Таблице 2.

Таблица 2. Допустимые макросы при создании Шаблона Напоминания

Допустимые макросы для членов сети:	
{icenter.code}	- вместо данного макроса в тексте напоминания будет вставлен идентификационный буквенный код центра члена сети
{icenter.name}	- русскоязычное название центра – члена сети
{icenter.name_eng}	- англоязычное название центра – члена сети

Локальный Администратор должен понимать, что он получит именно то, что напишет в этом Шаблоне. Иными словами, это напоминание только для Администратора, поэтому имеет смысл сделать его как можно более удобным – ясным и информативным.

Пример «Шаблона Напоминания администратору о необходимости ответить автору нового выражения интереса» с использованием приведенных макросов представлен в Приложении В.

- **Шаблон Напоминания администратору о необходимости внесения новой записи в журнал сопровождения**

Этот Шаблон связан с модулем «База данных журналов сопровождения выражений интереса». Шаблон используется для редактирования и генерации автосообщения для локального Администратора члена сети с целью напомнить ему о необходимости внесения нового события в «Журнал сопровождения». Доступные инструменты редактирования – те же самые, что и в предыдущем Шаблоне: макросы, возможность установки крайнего срока (по прошествии данного срока, напоминание будет отправляться локальному администратору каждый день, пока не будет внесена новая запись в журнал сопровождения выражения интереса).

К перечисленным выше макросам в Таблицах 1, 2 для использования в данном Шаблоне добавляется еще один:

{journal number} – номер журнала.

Аналогично, рекомендуется составлять напоминание таким образом, чтобы оно несло в себе максимальное количество информации для того, чтобы вы сами потом могли быстро сориентироваться, про какой журнал сопровождения идет речь и к какому профилю тот относится.

Пример «Шаблона Напоминания администратору о необходимости внесения новой записи в журнал сопровождения» с использованием приведенных макросов представлен в Приложении Г.

5.6 Модуль «Новости»

В обязанности каждого локального Администратора входит регулярное размещение новостей на сайте сети RTTN о работе его организации в качестве члена сети RTTN, а также новостей, связанных с российским и зарубежным технологическим развитием. Вот некоторые из новостных тем, которыми могут пользоваться Администраторы для размещения новостей на сайте RTTN:

- российское и европейское технологическое сотрудничество,
- малый инновационный бизнес,
- инновационная политика,
- события, связанные с технологиями и бизнесом (ярмарки, выставки, конференции и т.д.)
- события, происходящие в членских и партнерских организациях сети и т.д.

Для размещения и хранения новостей служит модуль Администраторского меню «Новости». Данный модуль включает шесть опций подменю:

- «Управление новостями (Рус)»
- «Управление новостями (Англ)»
- «Управление RTTN-инфо (Рус)»
- «Управление RTTN-инфо (Англ)»
- «Архив новостей (Рус)»
- «Архив новостей (Англ)»

- **Подменю «Управление новостями (Рус/Англ)». Как создать новость на английском и русском языках**

Опции подменю «Управление новостями (Рус)» и «Управление новостями (Англ)» предназначены для размещения и редактирования всех новостей, размещенных на русской и английской версиях главной страницы сайта RTTN.

В каждом из двух разделов имеется верхняя панель управления. Панель включает в себя управляющие клавиши:

- «Добавить новую»
- «Архивировать»
- «Вернуться в меню».

С помощью клавиши «Добавить новую» можно создать и разместить на сайте RTTN новость. При этом открывается окно, позволяющее работать с полями новости. Назначение полей можно понять по соответствующим наименованиям:

- «Тип» – выбор типа новости. Может принимать значения «Новость»/ «Выставка»/ «RTTN-инфо».
- «Заголовок/ Название» – заголовок новости. Он должен быть кратким и лаконичным.
- «Дата размещения» – дата размещения новости на сайте.
- «Активно до» – определяет дату, до которой новость будет выставлена на сайте RTTN.
- «Описание» – тело/ описание новости.
- «Картинки» – ссылка, с помощью которой в новость может быть вставлена одна или несколько картинок.
- «Файлы» – ссылка, с помощью которой в новость может быть вставлен один или несколько файлов.
- «URL» – поле позволяет сопоставить новости одну или несколько URL-ссылок на источник, откуда была взята новость, или источник, где можно почерпнуть более подробную информацию по теме новости.
- «Показывать на сайте» – отметка в данном поле подтверждает размещение новости на сайте.
- «Сектора» – позволяет выбрать те разделы сайта, для которых данная новость является актуальной.

После заполнения полей необходимо нажать на клавишу «Сохранить» для сохранения новости в базе. Созданная новость будет отображена в списке вместе с уже существующими новостями (если они есть) и ее всегда можно «Редактировать», «Архивировать» или «Удалить».

Если новость создана и актуальна (активна на текущую дату), то она будет представлена на русской или английской версии сайта www.rtt.ru. Однако, если в качестве типа новости выбрано значение не «Новость» или «Выставка», а «RTTN-инфо», то она появится в правой части сайта RTTN в поле «RTTN-инфо». В этом случае ее тела видно не будет – один только заголовок в виде гиперссылки, по которому уже можно будет перейти внутрь новости. В разделе «RTTN-инфо» на главной странице RTTN все новости отображаются в виде списка таких гиперссылок из заголовков.

- **Как можно вставлять картинки и прикреплять файлы**
В каждой новости имеется возможность присоединить различные картинки или фотографии, каждая из которых не должна превышать размер 300 кБ. Рекомендуемый размер – 500x300 пикселей и объем 50 кБ, хотя ограничения по размеру достаточно условны, так как при одном и том же размере, аналогичные цветной и черно-белый рисунки будут иметь различный объем в килобайтах. Для размещения картинок необходимо нажать на ссылку **Q** рядом с надписью «Картинки» или «Файлы» и указать соответствующий путь на жестком диске компьютера.
- **Объем новостей**
Новость должна быть изложена кратко, четко и по существу. Кроме этого, желательно в поле «URL» указывать исходный источник информации, если он находится в Internet. К примеру, www.lenta.ru, www.cnews.ru и т.д.
- **Подмену «Управление RTTN-инфо (Рус/Англ)»**
Для удобства, в разделах «Управление RTTN-инфо (Рус)» и «Управление RTTN-инфо (Англ)», соответственно, хранятся только те новости, которые имеют тип «RTTN-инфо». Здесь можно создавать, редактировать, удалять и заносить в архив те новости, которые относятся к данному разделу. Все действия производятся совершенно аналогичным способом, как и при работе с вышеописанными разделами.
- **В чем различие в разделах «Новости» и «RTTN-инфо»**
Кроме различной организации навигации по этим видам новостей сайта, данные разделы отличаются по своей идеологии. В разделе «Новости» размещаются различные новости в сфере мирового и российского технологического развития, а также новости о предстоящих или прошедших выставках, ярмарках, конференциях и т.д. В разделе «RTTN-инфо» локальный Администратор представляет новости о своей организации, как члене сети: о проведенных мероприятиях или мероприятиях в которых организация приняла участие (выставки, семинары, конференции и т.п.), а также о других событиях, связанных со своей деятельностью.
- **Как помещать и извлекать новости из архива**
При подтверждении галкой архивирования новости в любом из указанных выше разделов и нажатии на управляющую клавишу «Архивировать» в верхней части экрана, новость будет перемещена в раздел «Архив новостей (Рус)» или «Архив новостей (Англ)», в зависимости от языковой направленности этой новости.

Разделы «Архив новостей (Рус)» или «Архив новостей (Англ)» предназначены для хранения устаревших новостей, которые еще могут быть полезны локальному Администратору. Однако, новость может быть восстановлена из архива, с помощью зеркально противоположного подтверждения действия «Вернуть из архива» отметкой и нажатием соответствующей надписи в верхней части экрана. При этом данная новость исчезнет из архива и появится в том разделе, где была до этого размещена. В архиве также имеется возможность «Редактировать» или «Удалить» выбранную новость, а главное, изменить ее сроки активности и снова сделать актуальной.

5.7 Модуль «Авто-Ответ администратора»

- **Назначение и содержание раздела**

Данный раздел предназначен для автоматического отправления автосообщений всем клиентам, выразившим интерес через сайт RTTN, если локальный Администратор не имеет возможности сделать это самостоятельно по причине отпуска, болезни и т.д.

Данный раздел позволяет установить временной интервал, в течение которого на все зарегистрированные выражения интереса в разделе «Новые сообщения» будут автоматически отправляться автосообщения в том виде, в котором Администратор занесет в соответствующий Шаблон. Шаблон оформляется в данном разделе. Пример такого Шаблона приведен в Приложении Д.

Для того чтобы подтвердить использование автосообщения, необходимо установить период и поставить галку возле надписи «Активизировать». В качестве исходного E-mail адреса можно указать любой удобный E-mail, аналогично тому, как это делается в модуле «Почта». Помимо этого, как в заголовке письма, так и в самом теле сообщения можно использовать макросы, речь о которых уже шла выше. Список макросов доступен в самом модуле, Шаблон автосообщения можно «Сохранить», «Отменить» (не сохранять изменения) или присоединить к нему дополнительные файлы.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Российская сеть трансфера технологий (RTTN)

WWW.RTTN.RU

**АНКЕТА ВЫРАЖЕНИЯ ИНТЕРЕСА
К ПРОФИЛЮ № _____**

НАИМЕНОВАНИЕ _____

Информация об организации/ компании, которую Вы представляете:

Полное название организации:

Адрес:

Интернет адрес организации. http://

Ваша контактная информация: Фамилия:

Имя: Отчество:

Должность:

Ваши координаты для контактов: Телефон: (.....)

Факс: (.....) E-mail:

Тип Вашей организации/ компании:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Промышленность | <input type="checkbox"/> Технический центр/ Центр передачи технологий |
| <input type="checkbox"/> Сектор услуг | <input type="checkbox"/> Исследовательский институт / Университет |
| <input type="checkbox"/> Другое: | |

Число работников в организации/ компании:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> меньше 50 сотрудников | <input type="checkbox"/> 50-250 сотрудников |
| <input type="checkbox"/> 250-500 сотрудников | <input type="checkbox"/> больше 500 сотрудников |

Когда была создана Ваша организация/ компания:

Укажите год или временной интервал:

Год:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Меньше, чем 1 год назад | <input type="checkbox"/> 1-5 лет назад |
| <input type="checkbox"/> 5-10 лет назад | <input type="checkbox"/> Более, чем 10 лет назад |

Отрасль, основные продукты/ услуги:

Четко сформулируйте Ваши предложения авторам технологического профиля:

Какие вопросы авторам технологического профиля Вы хотели бы задать?

Желает ли Ваша организация/ компания представить свои технологические запросы/предложения в сети RTTN? Если да, то какие:

Я подтверждаю, что я уполномочен предоставить информацию, содержащуюся в данной форме. Я понимаю, что она будет храниться в электронном виде и будет доступна заинтересованным сторонам.

Дата:

Ф.И.О.:

Заполненную анкету в формате Word просим направлять в виде вложения к электронному письму.

**БЛАГОДАРИМ ЗА ПРОЯВЛЕННЫЙ ИНТЕРЕС
К РОССИЙСКОЙ СЕТИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ (RTTN)**

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ПРИМЕР ШАБЛОНА ОТВЕТА АВТОРУ ВЫРАЖЕНИЯ ИНТЕРЕСА

Кому: {contact.contact_name}
Компания: {contact.company}

Уважаемый {contact.first_name}!
Российской сетью трансфера технологий (www.rttн.ru) получено Ваше выражение интереса на технологический профиль «[№ {profile.refnum}] {profile.title}»:
{contact.desc}

Чтобы мы могли переслать Ваше предложение сотрудничества авторам технологии, просьба заполнить прилагаемую анкету (1 страница). Цель заполнения анкеты – представить свою компанию и продемонстрировать, что предлагаемая Вами квалификация удовлетворяет техническим требованиям авторов.

Благодарим за проявленный интерес к сети RTTN. Ждем Вашей заполненной анкеты.

С уважением,
локальный администратор сети RTTN
Иван ИВАНОВ

Автор выражения интереса получит этот ответ в следующем виде:

Кому: **Андрей Николаевич Белов**
Компания: **ЗАО «Навигатор»**

Уважаемый Андрей Николаевич!
Российской сетью трансфера технологий (www.rttн.ru) получено Ваше выражение интереса на технологический профиль «[№ 450005] **Технология увеличения КПД холодного ядерного синтеза**»:
Нашей компании срочно требуется решение для рационализации процесса холодного ядерного синтеза. С наилучшими пожеланиями, Андрей Белов

Чтобы мы могли переслать Ваше предложение сотрудничества авторам технологии, просьба заполнить прилагаемую анкету (1 страница). Цель заполнения анкеты – представить свою компанию и продемонстрировать, что предлагаемая Вами квалификация удовлетворяет техническим требованиям авторов.

Благодарим за проявленный интерес к сети RTTN. Ждем Вашей заполненной анкеты.

С уважением,
локальный администратор сети RTTN
Иван ИВАНОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ В

ПРИМЕР ШАБЛОНА НАПОМИНАНИЯ АДМИНИСТРАТОРУ О НЕОБХОДИМОСТИ ОТВЕТИТЬ АВТОРУ НОВОГО ВЫРАЖЕНИЯ ИНТЕРЕСА

Авто-напоминание администратору.

Уважаемый администратор члена сети RTTN — «**{icenter.name}**»!
В ваш адрес **{contact.date}** на профиль «**{[icenter.code]profile.refnum}** **{profile.title}**» пришло выражение интереса из города **{contact.city}**:

Автор: **{contact.contact_name}**
Компания: **{contact.company}**
Текст запроса: **{contact.desc}**

В настоящее время выражение интереса в Вашей администраторской части находится в статусе неотвеченного (нового). Это означает, что автор интереса не получил вашего ответа. Просим Вас зайти в свою администраторскую часть www.rtt.ru/sysop.php и как можно быстрее отправить ответ.

Локальный Администратор получит это авто-напоминание в следующем виде:

Авто-напоминание администратору.

Уважаемый администратор члена сети RTTN — «**Региональный Инновационный Технологический Центр**»!
В ваш адрес **25.08.2005** на профиль «**[RITC 450005] Технология увеличения КПД холодного ядерного синтеза**» пришло выражение интереса из города **Москва**:

Автор: **Андрей Николаевич Белов**
Компания: **ЗАО «Навигатор»**
Текст запроса: **Нашей компании срочно требуется решение для рационализации процесса холодного ядерного синтеза. С наилучшими пожеланиями, Андрей Белов**

В настоящее время выражение интереса в Вашей администраторской части находится в статусе неотвеченного (нового). Это означает, что автор интереса не получил вашего ответа. Просим Вас зайти в свою администраторскую часть www.rtt.ru/sysop.php и как можно быстрее отправить ответ.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

ПРИМЕР ШАБЛОНА НАПОМИНАНИЯ АДМИНИСТРАТОРУ О НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕСЕНИЯ НОВОЙ ЗАПИСИ В ЖУРНАЛ СОПРОВОЖДЕНИЯ

Авто-напоминание администратору.

Уважаемый администратор члена сети RTTN — «**{icenter.name}**»!

Истек установленный Вами срок внесения новой записи в журнал сопровождения выражения интереса № **{journal.number}** по профилю «**{icenter.code} {profile.refnum} {profile.title}**».

Просим вас принять необходимые меры по дальнейшему сопровождению интереса. Все ваши действия следует отобразить в журнале сопровождения интереса в вашей администраторской части www.rtt.ru/sysop.php.

Это сообщение сгенерировано автоматически и не требует вашего ответа.

Локальный Администратор получит это авто-напоминание в следующем виде:

Авто-напоминание администратору.

Уважаемый администратор члена сети RTTN – «**Региональный Инновационный Технологический Центр**»!

Истек установленный Вами срок внесения новой записи в журнал сопровождения выражения интереса № **257** по профилю «**[RITC 450005] Технология увеличения КПД холодного ядерного синтеза**».

Просим вас принять необходимые меры по дальнейшему сопровождению интереса. Все ваши действия следует отобразить в журнале сопровождения интереса в вашей администраторской части www.rtt.ru/sysop.php.

Это сообщение сгенерировано автоматически и не требует вашего ответа.

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

ПРИМЕР ШАБЛОНА ОТПРАВЛЯЕМОГО АВТОСООБЩЕНИЯ, ЕСЛИ ЛОКАЛЬНЫЙ АДМИНИСТРАТОР В ОТПУСКЕ

Авто-сообщение из РИТЦ

Кому: <first_name> <last_name>

Куда: <company>

Уважаемый <first_name>!

Членом Российской сети трансфера технологий www.rttt.ru — Региональным Инновационным Технологическим Центром (РИТЦ, г.Обнинск) получено Ваше сообщение/запрос к профилю «РИТЦ <refnum> <title>»: <desc>.

В свою очередь сообщаю, что с 06 августа по 15 августа 2005 г. я нахожусь в отпуске. По своему возвращению, обязательно свяжусь с Вами и дам ответ на Ваше сообщение/запрос. Мы благодарим Вас за проявленный интерес к сети RTTN. Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество.

С уважением, локальный администратор сети RTTN
Иван ИВАНОВ

Автор выражения интереса получит следующий вариант автосообщения:

Авто-сообщение из РИТЦ

Кому: **Андрей Николаевич Белов**

Куда: **ЗАО «Навигатор»**

Уважаемый **Андрей Николаевич!**

Членом Российской сети трансфера технологий www.rttt.ru — Региональным Инновационным Технологическим Центром (РИТЦ, г.Обнинск) получено Ваше сообщение/запрос к профилю «РИТЦ **450005 Технология увеличения КПД холодного ядерного синтеза**»: **Нашей компании срочно требуется решение для рационализации процесса холодного ядерного синтеза. С наилучшими пожеланиями, Андрей Белов.**

В свою очередь сообщаю, что с 06 августа по 15 августа 2005 г. я нахожусь в отпуске. По своему возвращению, обязательно свяжусь с Вами и дам ответ на Ваше сообщение/запрос. Мы благодарим Вас за проявленный интерес к сети RTTN. Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество.

С уважением, локальный администратор сети RTTN
Иван ИВАНОВ

Приложение 9.

Мониторинг в сети RTTN

Данное приложение включает в себя описание системы мониторинга¹⁴ и положения о мониторинге в сети RTTN и ее международных сегментах (Франко-Российской технологической сети и Британо-российской инновационной сети)

¹⁴ «Организация системы мониторинга в сети RTTN». / Ю.Алферов, Г.Пильнов, О.Тарасова, А.Яновский – Обнинск, 2006.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА В СЕТИ RTTN

1.1 Введение

На конец 2004 г. трехлетний опыт работы Российской сети трансфера технологий (RTTN, www.rttn.ru) и годовой – ее франко-российского сегмента (RFR, www.rfr-net.org) – выявил ряд «узких мест» в функционировании сети, в том числе:

1. Забота о конфиденциальности и безопасности работы локальных администраторов сети привела к их информационной изолированности друг от друга: каждый член сети узнает о деятельности других членов сети только из личного общения и годовых отчетов сети, поэтому ему сложно видеть работу сети в целом.
2. Отсутствие единой системы в процедуре деятельности локальных администраторов по сопровождению профилей приводит к тому, что каждый новый член изобретает собственные методы работы, что не всегда благоприятствует ее эффективности.
3. Отсутствие количественной информации о выражениях интереса к профилям других членов сети ослабляет такую важную функцию сети, как маркетинговое исследование технологического рынка.
4. В сети RFR существует проблема недостаточной эффективности взаимодействия российской и французской сторон. Это приводит к тому, что член сети, переславший выражение интереса своего клиента другой стороне, часто подолгу не знает, что происходит с его запросом.
5. Подготовка отчетных материалов о деятельности членов сети не систематизирована и трудоемка. При этом сложно проводить сравнительный анализ работы членов сети.

Для решения этих проблем в 2004 г. Координирующей организации сети RTTN была разработана система мониторинга сети RTTN-RFR. В 2005 г. при создании системы мониторинга британо-российского сегмента – BRIN были также использованы представленные ниже подходы и инструменты.

1.2 Глоссарий

Локальный администратор – сотрудник организации – члена сети RTTN, осуществляющий работу с частью базы данных RTTN и ее международных сегментов, принадлежащей этому члену сети, через администраторскую часть сайта.

Суперадминистратор (СА) – сотрудник Координирующей организации RTTN, осуществляющий общий надзор за состоянием сайта и его баз данных. СА выдает пароли членам сети RTTN на доступ к их базам данных и, соответственно, имеет доступ к базам всех членов сети.

Выражение интереса (Expression of Interest, Eoi) – сообщение от компании или лица, заинтересовавшегося технологическим предложением или запросом (ТП/ТЗ) на сайте RTTN, RFR и BRIN. Оно приходит на администраторскую часть члена сети, разместившего данный профиль на сайте.

Сопровождение выражения интереса (Follow-up) – действия локального администратора по посредничеству в установлении (и, возможно, дальнейшем развитии) контакта между лицом/компанией, выразившей интерес к ТП/ТЗ и компанией – автором этого ТП/ТЗ.

Анкета выражения интереса (Eoi Form) – список вопросов о компании, выразившей интерес к профилю члена сети, дающий возможность администратору и автору профиля составить представление об этой компании (см. Приложение А).

Журнал сопровождения выражения интереса (Журнал сопровождения) – элемент базы данных RFR-RTTN, в котором содержатся сведения о действиях локального администратора (администраторов) по сопровождению выражения интереса (Пример Журнала сопровождения см. в Приложении Б).

1.3 Цели и задачи

Система мониторинга сети RTTN-RFR призвана способствовать

- обеспечению эффективности сопровождения профилей;
- повышению уровня информированности членов сети друг о друге;
- распространению «лучшей практики»;
- частичной автоматизации подготовки отчетности.

1.4 Методика работы

На первом этапе организации и внедрения системы мониторинга сети RTTN-RFR в качестве предметов мониторинга выбраны:

- 1) сопровождение выражений интереса к профилям ТЗ/ТП;
- 2) деятельность членов сети.

Мониторинг сопровождения ТЗ/ТП

- сбор и хранение информации об авторе интереса с помощью Анкеты выражения интереса (Eoi Form);
- краткую регистрацию событий и действий членов сети, связанных с сопровождением выражений интереса к их профилям. Для хранения этой информации в базе данных сети будут создаваться специальные Журналы сопровождения выражения интереса (Журналы сопровождения).

Для локальных администраторов это будет удобный инструмент для организации своей работы. К каждому Журналу сопровождения имеет доступ только администратор члена сети, выставившего профиль, к которому проявлен интерес, а также Супердминистратор (СА) сети. Доступ будет организован через администраторскую часть сайта RTTN-RFR.

Мониторинг деятельности членов сети имеет целью получение количественных показателей работы членов сети. Это позволит оценивать эффективность работы сети в целом и ее членов по отдельности. В случае появления источников внешнего финансирования, получаемые данные могут быть полезны при составлении отчетности перед финансирующими организациями. Для повышения прозрачности работы сети, такая информация по каждому члену сети доступна всем локальным администраторам и СА. Доступ организован через администраторскую часть сайта RTTN-RFR.

2. ПОЛОЖЕНИЕ О МОНИТОРИНГЕ В СЕТИ RFR

Предметы мониторинга:

- 1) сопровождение выражений интереса к профилям технологических запросов и предложений (ТЗ/ТП),
- 2) деятельность членов сети.

2.1 Мониторинг сопровождения выражений интереса к ТЗ/ТП

2.1.1. Общие положения

Цели: сбор информации об основных событиях, связанных с сопровождением выражений интереса к профилям ТЗ/ТП.

Пользователи: локальные администраторы, Суперадминистратор (СА).

Информация о сопровождении выражений интереса к ТЗ/ТП содержится в Журналах сопровождения, которые доступны через администраторскую часть сайта RFR. Вход в Журналы сопровождения можно осуществить: через раздел «Почта/Post»; через профиль, за которым закреплен журнал; а также через вход в базу Журналов сопровождения, где будут храниться все сгенерированные Журналы.

2.1.2. События, являющиеся объектами мониторинга

Каждый член сети самостоятельно выбирает порядок работы с выражениями интереса к своим профилям. Однако при любом порядке работы обязательно будут происходить следующие события:

1. Получение локальным администратором первичного выражения интереса к профилю (начало мониторинга, открытие журнала).
2. Отправка Анкеты выражения интереса клиенту (лицу, выразившему интерес).
3. Получение от клиента полностью и правильно заполненной Анкеты.
4. Извещение автора профиля о выражении интереса.
5. Переписка и другие контакты с клиентом и автором профиля.
6. Проведение переговоров.
7. Завершение мониторинга по данному выражению интереса (закрытие журнала).

Перечисленные события удобно выбрать в качестве «реперных точек» для отражения информации о ходе работы по сопровождению выражений интереса в Журналах сопровождения.

2.1.3. Порядок ведения Журналов сопровождения локальными администраторами

1. Локальные администраторы ведут Журналы сопровождения по всем выражениям интереса к выставленным ими профилям в соответствии с п.1.2, 1.3 настоящего Положения.
2. Журнал сопровождения создается автоматически при получении сетью RFR первичного выражения интереса через сайт. Если первичный интерес к профилю выражен иным способом, чем через сайт, то локальный администратор должен вручную создать Журнал сопровождения.
3. Локальный администратор вносит в Журнал сопровождения записи обо всех событиях перечисленных в п.1.2 (или других важных на его взгляд событиях, связанных с сопровождением выражения интереса).
4. Администратор обеспечивает своевременное внесение записей в Журналы сопровождения. Желательно, чтобы задержка внесения записи о событии не превышала 3 дней.
5. Администратор самостоятельно устанавливает срок напоминания (т.е. если с момента (даты) предыдущего события прошел установленный срок, а новой записи не внесено, администратор получит автоматическое напоминание) и срок повторения напоминаний (срок, через который будут генерироваться повторные напоминания до тех пор, пока не будет внесена новая запись). Эти сроки не могут превышать 10 дней. По умолчанию они устанавливаются 7 дней.
6. Чем бы в итоге не завершилось данное выражение интереса, администратор должен сделать запись о закрытии Журнала с указанием причины. Закрытый журнал означает окончание или временное прекращение взаимодействия с автором запроса. В этом случае прекращают генерироваться автоматические напоминания для локальных администраторов (см. п.4).

2.2 Мониторинг деятельности членов сети

2.2.1. Общие положения

Цели: мониторинг количественных показателей работы членов сети, справочных данных о членах сети. Эта информация необходима для оценки эффективности работы сети в целом и ее членов в отдельности, а также для автоматизации подготовки отчетности. Часть данных, характеризующих работу с профилями ТЗ/ТП и выражениями интереса к ним, а также справочные данные о членах сети доступны в администраторской части сайта RFR. Другую информацию, характеризующую деятельность (активность) членов сети, предполагается сделать доступной из периодических (1-2 раза в год) открытых отчетов членов сети.

Пользователи: все локальные администраторы, СА.

2.2.2. Количественные показатели работы членов сети (статистика работы) и порядок доступа к ним:

Локальная статистика работы:

Всем членам сети через их администраторские части сайта сети доступна следующая информация о своей локальной статистике, выдаваемая в табличной форме (с возможностью копирования или экспорта в Excel):

1. список профилей, активных на заданную дату, с кодами (названиями) профилей, с датами выставления, с количеством активных выражений интереса на дату, с количеством выражений интереса с момента выставления профиля; и ссылкой на «почту первичных выражений интереса»¹⁵;
2. то же для профилей с истекшим сроком действия;

¹⁵ Такая ссылка на информацию по первичным выражениям интереса уже работает в «Журнале администратора/ Admin log».

3. список профилей, выставленных членом сети за выбранный период, с датами выставления и кодами (названиями) профилей;
4. список профилей члена сети, к которым за выбранный период были проявлены первичные выражения интереса, с кодами (названиями) профилей, количеством заходов на профили, количеством первичных выражений интереса, и ссылкой на «почту первичных выражений интереса»;
5. количество фактов задержки внесения записей (интервал между датой события и датой внесения больше 3 дней) и количество фактов задержки ответов (интервал между датами последовательных событий превышает установленный срок напоминания) за выбранный период;
6. список текущих фактов задержки ответов членом сети с номерами соответствующих Журналов сопровождения, с датами последней записи в них.

Структура (иерархия) доступа к локальной статистике

1. Раздел «Локальная статистика работы»					
1.1. Пункт меню «Активные профили на дату»	1.2. Пункт меню «Профили, выставленные за период»	1.3. Пункт меню «Интерес к профилям за период»	1.4. Пункт меню «Текущие задержки в работе»	1.5. Пункт меню «Задержки в работе за период»	1.6. Пункт меню «Профили с истекшим сроком»
Выдается список профилей с кодами (названиями), с датами выставления, с кол-вом активных выражений интереса на дату. С <u>кол-вом выражений интереса</u> с момента выставления профиля (это ссылка на «почту первичных выражений интереса»).	Выдается список профилей с датами выставления.	Выдается список профилей с кодами (названиями), с кол-вом посещений профиля и <u>кол-вом выражений интереса</u> , проявленных за период (это ссылка на «почту выражений интереса»). Возможность сортировки по обоим параметрам.	Выдается список Журналов сопровождения, по которым задерживается ответ, с номерами и датами последней записи.	Выдается кол-во фактов задержки ответов и кол-во фактов задержки внесения записей за период.	То же, что для активных профилей.

Во всей выдаваемой информации коды (названия) профилей и номера журналов сопровождения – это гиперссылки на них.

Общая статистика работы:

Всем членам сети через их администраторские части сайта сети будет доступна следующая информация по общей статистике работы сети, выдаваемая в табличной форме (с возможностью копирования или экспорта в Excel):

1. список членов сети с количеством профилей, активных на заданную дату;
2. список активных профилей члена сети с кодами (названиями) профилей, с датами выставления, с количеством выражений интереса с момента выставления профиля;
3. список членов сети с количеством профилей, выставленных за выбранный период;
4. список профилей, выставленных членом сети за выбранный период, с датами выставления, кодами (названиями);
5. список членов сети с количеством первичных выражений интереса, проявленных к их профилям за выбранный период;
6. список профилей члена сети, к которым за выбранный период были проявлены первичные выражения интереса, с кодами (на-

Структура (иерархия) доступа к общей статистике

2. Раздел «Общая статистика работы»			
2.1. Пункт меню «Активные профили на дату»	2.2. Пункт меню «Профили, выставленные за период»	2.3. Пункт меню «Интерес к профилям за период»	2.4. Пункт меню «Лучшие профили за период»
Выдается список членов сети с кол-вом активных профилей на дату. <i>Кол-во – это ссылка на следующий уровень (2.1.1.).</i>	Выдается список членов сети с кол-вом профилей, выставленных за период. <i>Кол-во – это ссылка на следующий уровень (2.2.1.).</i>	Выдается список членов сети с кол-вом выражений интереса к их профилям, проявленных за период. <i>Кол-во – это ссылка на следующий уровень (2.3.1.).</i>	Выдается список наиболее посещаемых профилей за период, с кодами (названиями), с кол-вом посещений профиля и выражений интереса, проявленных за период. Количество выводимых популярных профилей задается администратором.
2.1.1. Следующий уровень	2.2.1. Следующий уровень	2.3.1. Следующий уровень	
Выдается список профилей члена сети с кодами (названиями), с датами выставления, с количеством выражений интереса с момента выставления профиля.	Выдается список профилей, выставленных членом сети за период, с датами выставления.	Выдается список профилей члена сети с кодами (названиями), с кол-вом посещений профиля и выражений интереса, проявленных за период. <i>Возможность сортировки по обоим параметрам.</i>	

званиями) профилей, с указанием количества выражений интереса и количества посещений за период;

7. списки профилей с названиями и указанием количества заходов на профили за выбранный период, с разбиением по членам сети. Во всей выдаваемой информации коды (названия) профилей – это гиперссылки на их открытые части на сайте.

2.2.3. Справочные данные о членах сети и порядок доступа к ним

Всем локальным администраторам в разделе «Справочная информация» на администраторской части сайта доступна следующая информация о зарегистрированных членах сети на русском и английском языках:

- Название организации – члена сети RFR-RTTN
- Контактные лица (руководитель организации, локальный администратор сети)
- Адрес
- Телефон
- Факс
- E-mail руководителя, E-mail локального администратора

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Шаблон ответного письма на выражение интереса и Анкета выражения интереса (EoI Form)

Каждый локальный администратор сети самостоятельно создает и вносит изменения в шаблоны стандартных ответных писем на первичные выражения интереса. Доступ к шаблонам осуществляется через раздел «Настройки» в администраторской части сайта.

Пример стандартного ответа на выражение интереса с российской стороны к французскому профилю:

*Уважаемый г-н (фамилия)!
сетью RTTN-RFR получено Ваше сообщение по поводу технологического профиля
[Reference] Название*

Чтобы мы могли переслать во Францию Ваше предложение сотрудничества по поводу данной технологии, просьба заполнить на русском и английском языке прилагаемую анкету (1 страница). Заполнение анкеты – требование нашего французского партнера – Национального Инновационного Агентства ANVAR. Цель заполнения анкеты – представить свою компанию и продемонстрировать, что предлагаемая Вами технология или квалификация удовлетворяет техническим требованиям заказчика.

Обращаем Ваше внимание, что европейские компании, разместившие свои запросы в Европейской Сети Инновационных Релей Центров (откуда мы их получаем), получают десятки всевозможных предложений из разных стран. Чтобы в этом потоке привлечь внимание именно к своему предложению, в Ваших интересах быть как можно более убедительным и четко ориентировать свои предложения на конкретные потребности заказчика.

*С надеждой на сотрудничество,
Администратор RFR*

Перед отправкой письма локальный администратор имеет возможность его редактировать, в том числе присоединить/удалить любой файл.

Для получения более подробной информации о компании, выразившей интерес, к ответному письму автоматически присоединяется стандартная для всей сети Анкета выражения интереса (EoI Form). Локальный администратор имеет возможность удалить Анкету из письма.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Свойства Журнала сопровождения выражения интереса

Журнал сопровождения выражения интереса существует в электронном виде, как объект базы данных сети RFR, и представляет собой средство организации хранения информации о событиях и действиях, последовавших в результате данного случая выражения интереса к профилю ТЗ/ТП.

Каждый Журнал имеет уникальный номер (**идентификатор**).¹⁶

Выбрать Журнал можно по следующим параметрам (**ключевые атрибуты**): номер профиля, наименование члена сети, дата создания, дата закрытия, дата последнего события.

Прочие **атрибуты** Журнала: название профиля, реквизиты лица, выразившего интерес (вся информация из Анкеты выражения интереса), ссылка на профиль, ссылка на Анкету лица, выразившего интерес.

¹⁶ Идентификаторы, ключи и прочие атрибуты отображаются в «шапке» журнала. В случае автоматического создания журнала данные вносятся автоматически, но могут быть отредактированы вручную. Дата последнего события обновляется автоматически в соответствии с записями журнала.

Предполагаемый формат записей в Журнале сопровождения (обязательные поля):

- 1) Дата события (формат даты);
- 2) Дата внесения записи (формат даты, заполняется автоматически);
- 3) Тип события, выбирается из следующих вариантов:
 - отправлена Анкета лицу, выразившему интерес,
 - получена правильно и полностью заполненная Анкета,
 - автор профиля извещен о выражении интереса,
 - отправлено письмо клиенту,
 - получено письмо от клиента,
 - отправлено письмо автору профиля,
 - получено письмо от автора профиля,
 - контакт с клиентом (телефон, встреча),
 - контакт с автором профиля (телефон, встреча),
 - проведены переговоры,
 - Журнал закрыт (указать причину в описании).
- 4) Описание события (текстовый формат, произвольное описание события, важные детали с точки зрения администратора, сделавшего запись).
- 5) Администратор, сделавший запись в журнал (заполняется автоматически).

Примерный вид Журнала сопровождения:

Номер Журнала: 1236

Код профиля: (код, ссылка на профиль) RITC 6260

Название профиля: Разработка и изготовление установки радиационной дезинфекции медицинских отходов для их утилизации

Член сети: Региональный Инновационно-Технологический Центр (РИТЦ)

Компания, выразившая интерес: (название, ссылка на анкету) ОАО «Лангис»

Контактное лицо: Екатерина Козлова

Местонахождение: (город, страна) Тверь, Россия

Телефон: (0825) 56-46-78

Факс: (0825) 56-46-70

E-mail: ecatarina@mail.ru

Контактировать с помощью: E-mail

Дата создания Журнала: 01.01.2005.

Дата закрытия Журнала: —

Дата последней записи: 10.01.2005.

Текст запроса: Просим сообщить стоимости, технические характеристики оборудования.

Дата события	Дата записи	Событие	Описание	Запись внес
01.01.2005	03.01.2005	Отправлена Анкета лицу, выразившему интерес		Администратор РИТЦ
07.01.2005	07.01.2005	Получено письмо от клиента	Получена Анкета. Работа с Анкетой. Клиент заполнил не все поля.	Администратор РИТЦ
07.01.2005	08.01.2005	Отправлено письмо клиенту	В приложении к письму замечания по заполнению Анкеты.	Администратор РИТЦ
09.01.2005	09.01.2005	Получена правильно и полностью заполненная Анкета		Администратор РИТЦ
09.01.2005	09.01.2005	Автор профиля извещен о выражении интереса	К письму для автора профиля прикреплена заполненная Анкета.	Администратор РИТЦ
11.01.2005	13.01.2005	Получено письмо от автора профиля	Автор сообщил стоимости, технические характеристики оборудования.	Администратор РИТЦ
11.01.2005	13.01.2005	Отправлено письмо клиенту		Администратор РИТЦ
25.01.2005	25.01.2005	Отправлено письмо клиенту	Клиент не ответил. Повтор письма от 11.01.2005.	Администратор РИТЦ
31.01.2005	31.01.2005	Журнал закрыт	Клиент не ответил на письма от 11.01.2005 и 25.01.2005, в которых сообщались стоимости, технические характеристики оборудования. Клиент не заинтересован в данном профиле.	Администратор РИТЦ

Предусматривается возможность экспорта Журнала сопровождения в форме Excel-файла для обмена с французской стороной (т.н. «шаттл»), а также экспорта всех Журналов в виде сводной таблицы (т.н. файл Follow-up).

Другие свойства Журналов сопровождения:

1. Журнал сопровождения ведется отдельно для каждого выражения интереса к какому-либо профилю ТЗ/ТП.
2. Доступ по записи и чтению имеет только локальный администратор члена сети, выставившего данный профиль, и СА. В случаях, требующих совместного ведения Журнала двумя администраторами (например, к российскому профилю выражен французский интерес), доступ имеют оба. При этом запись каждого из них отображается своим цветом.
3. Журнал сопровождения создается автоматически при первичном выражении интереса через сайт (через форму выражения интереса в теле профиля). При этом локальному администратору посылается уведомление о выражении интереса к профилю.

4. Локальный администратор через свою администраторскую часть получает сообщение о выражении интереса, при необходимости редактирует ответное письмо с Анкетой, и отправляет его лицу, выразившему интерес. В этот момент в Журнале автоматически генерируется запись об отправке Анкеты.
5. Журнал сопровождения может быть создан вручную локальными администраторами, об этом автоматически уведомляется СА.
6. Журнал считается активным (открытым) до тех пор, пока в него не будет внесена запись о закрытии.
7. Если Журнал активен, и с даты последнего события прошел установленный срок напоминания, а новая запись не внесена, то генерируется уведомление администратору, ведущему Журнал, и СА. В дальнейшем такие уведомления генерируются повторно через установленный срок повторения напоминания до тех пор, пока не будет внесена новая запись.

Литература

1. IRC Operational Manual, European Commission / DG Enterprise – Innovation – Networks and Services, 2001
2. Guide for proposers: Innovation relay centres (ircs) call / Research and innovation. Structuring the European research area. FP6-2003-INNOV-2, 2003.
3. Регламент работы Российской сети трансфера технологий (RTTN) – www.rttt.ru/download.php?file=RTTN_Reglament.pdf
4. Положение о сертификации в сети RTTN – www.rttt.ru/download.php?file=RTTN_Certification.pdf
5. Руководство авторам по подготовке технологических профилей для сети RTTN и ее международных сегментов. / Г. Пильнов, О. Тарасова, А. Яновский – Обнинск, 2006.
6. Руководство администратора сети RTTN. / Г. Пильнов, А. Сводцев, О. Тарасова, А. Яновский. / Под общей редакцией Г. Пильнова – Обнинск, 2006.
7. Организация системы мониторинга в сети RTTN. / Ю. Алферов, Г. Пильнов, О. Тарасова, А. Яновский – Обнинск, 2006.