



Российская сеть трансфера технологий
Russian Technology Transfer Network - RTTN

**Руководство по подготовке
технологических предложений и
запросов для сети RTTN и ее
международных сегментов**

Обнинск, 2009

«Руководство по подготовке технологических предложений и запросов для сети RTTN и ее международных сегментов». / Ю.Алферов, Г.Пильнов, О.Образцова, О.Тарасова, А.Яновский. / Обнинск, 2009.

Издание представляет собой руководство для специалистов центров – участников Российской сети трансфера технологий (Russian Technology Transfer Network – RTTN) по подготовке профилей технологических предложений и запросов, направленных на поиск российских и зарубежных партнеров по коммерциализации и трансферу технологий.

Руководство подготовлено специалистами НП «Российская сеть трансфера технологий». При разработке Руководства использовались материалы Инновационных релей-центров Steinbeis-Europa-Zentrum (Штутгарт, Германия), RECITAL (Пиза, Италия), а также проекта Gate2RuBIN - Gate to Russian Business and Innovation Networks (www.gate2rubin.ru).

При перепечатке, полном или частичном копировании материалов данного издания или использовании их в любой другой форме ссылка на авторов и Российскую сеть трансфера технологий (RTTN) обязательна.

© Авторы, 2009 г.

Содержание

Глоссарий.....	4
Введение	5
Прежде чем заполнять профиль ТП/ТЗ	6
1. Структура профилей технологических запросов и предложений и общие рекомендации по их заполнению	7
2. Инструкция по заполнению Технологического Предложения (ТП).....	9
3. Инструкция по заполнению Технологического Запроса (ТЗ)	19
4. Специфические рекомендации по подготовке профилей для международного сотрудничества.....	23

Глоссарий

RTTN – Российская сеть трансфера технологий (Russian Technology Transfer Network).

Технологические профили – обобщенное название технологических предложений (ТП) и технологических запросов (ТЗ). Профили ТП/ТЗ содержатся и распространяются через базу данных RTTN.

Технологическое предложение – стандартное структурированное описание технологии, предлагаемой разработчиком для трансфера и/или коммерциализации.

Технологический запрос - стандартное структурированное описание технологии, требующейся автору запроса для решения своих технологических проблем.

Введение

Данное Руководство разработано с целью помочь специалистам российских инновационных центров – участников Российской сети трансфера технологий (Russian Technology Transfer Network – RTTN, www.rttt.ru) в подготовке качественных профилей технологических запросов и предложений, ориентированных на поиск партнеров по научно-технологическому сотрудничеству в России и зарубежных странах.

Главная цель RTTN – вовлечение российских малых и средних компаний и научных организаций в научно-технологическое сотрудничество для повышения их конкурентоспособности. RTTN была создана в 2002г. и по состоянию на 01.01.2009г. в сеть входят 68 центров из 27 регионов России, а также из Белоруссии, Казахстана, Украины. В 2008г. члены RTTN оказали услуги и информационно-методическую поддержку по коммерциализации и трансферу технологий более чем 2000 клиентам – инновационным компаниям и организациям научно-образовательного сектора.

Что такое трансфер технологий?

Существует множество определений трансфера технологий (ТТ). В RTTN используется определение ТТ как успешного применения и/или адаптации инновационной технологии, разработанной в одной организации, для нужд другой (других) организаций.

Трансфером может быть передача технологии от научной организации к промышленной, или между разными промышленными секторами. Трансфер технологии считается осуществленным, если между сторонами подписано лицензионное соглашение, соглашение о совместном предприятии, производственное соглашение и/или коммерческое соглашение с техническим содействием.

Что такое инновация?

Целью соглашения должно быть повышение конкурентоспособности получателя технологии. Инновационность при этом оценивается с точки зрения получателя, а не разработчика.

В RTTN инновацией считается:

- новое для страны партнера-получателя
- новое для региона партнера-получателя
- новое для другого сектора промышленности или бизнеса
- новый способ использования существующей технологии.

В методологии трансфера технологий, принятой в RTTN, обмен технологической информацией между центрами – участниками сети осуществляется в виде стандартных структурированных профилей технологических предложений и запросов (ТП/ТЗ). Структура технологических профилей обеспечивает объем информации, необходимый и достаточный для привлечения интереса и первого знакомства с имеющейся или требуемой технологией. Поэтому вероятность найти с помощью сети подходящего партнера и заинтересовать его установлении прямого контакта и в дальнейшем сотрудничестве зависит не только от перспективности и востребованности конкретной технологической разработки, но и в значительной степени от качества подготовки соответствующего профиля технологического предложения. Аналогично обстоит дело с поиском партнеров для решения конкретной технологической проблемы с помощью технологического запроса.

Формы ТП/ТЗ для RTTN в электронном варианте доступны на веб-сайте RTTN (www.rttt.ru) в разделе «Как разместить информацию».

Такая методология работы была ранее успешно апробирована как в Европе - в рамках Сети Innovation Relay Centres (сеть IRC действовала в 1995-2008 гг., с 2008г. ее функции перешли к Европейской сети поддержки предпринимательства – Enterprise Europe Network, EEN), так и в России – в рамках Российской сети трансфера технологий. Фактически, RTTN адаптировала методологию и стандарты IRC в России, сохраняя при этом полную совместимость форматов обмена информацией. Таким образом, члены RTTN имели возможность вести поиск партнеров для научно-технологического сотрудничества не только внутри России, но и в некоторых европейских странах. В частности, сотрудничество с Францией и Великобританией осуществлялось на регулярной основе – в рамках Франко-российской технологической сети (Réseau Franco-Russe – RFR) и Британо-российской инновационной сети (British-Russian Innovation Network - BRIN) соответственно. В настоящее время наибольшие возможности для российских центров, желающих и готовых системно и регулярно сотрудничать в области трансфера технологий с европейскими странами, может дать участие в проекте Gate2RuBIN - Gate to Russian Business and Innovation Networks (www.gate2rubin.ru). Это проект по участию

российских организаций бизнес-инновационной инфраструктуры в Европейской сети поддержки предпринимательства - Enterprise Europe Network (EEN). В проекте Gate2RuBIN НП «Российская сеть трансфера технологий» координирует работы по трансферу технологий.

Специфические требования к профилям для международного сотрудничества сформулированы в разделе 4 данного Руководства.

Правила составления профилей технологических предложений и запросов (ТП/ТЗ) - не догма, каждое описание имеет свои особенности, 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.

Технологическое предложение или бизнес-предложение? Технологический или бизнес-запрос?

Технологическое предложение для сети RTTN пишется тогда, когда клиент разработал/разрабатывает технологию или инновацию и хочет, чтобы ею могли воспользоваться зарубежные заказчики/партнеры – т.е. совершить трансфер технологии.

Аналогичным образом, Технологический запрос составляется, если для решения возникших проблем вашему клиенту необходимо найти одного или нескольких партнеров, которые передали бы ему требуемую технологию или ноу-хау.

Поиск партнеров для делового сотрудничества, не включающего трансфер технологий (например, партнеров для расширения бизнеса, торговых посредников и представителей, поставщиков и т.д.) не входит в задачи RTTN. Если вашему клиенту нужен такой партнер, вам лучше обратиться в специализированные организации и сети, оказывающие такие услуги, например, в Торгово-промышленную палату, сеть Межрегиональных Маркетинговых Центров, агентства поддержки малого и среднего бизнеса и др.

Прежде чем заполнять профиль ТП/ТЗ

Хорошие профили технологических запросов и предложений готовятся **на основе визита в клиентскую организацию**, т.к. только личное знакомство позволяет не просто собрать необходимую информацию, но и оценить степень заинтересованности и мотивированности клиента.

Во время визита можно задать такие вопросы, как:

- действительно ли инновационна и уникальна данная технология? Или это новое применение известной технологии?
- имеется ли пилотный образец (прототип), и проходил ли он промышленные испытания, или только лабораторные?
- где нужно искать партнера: в промышленности, в научном, финансовом секторе?
- для чего нужно искать партнера: чтобы провести исследования/испытания, чтобы организовать производство по лицензии, создать совместное предприятие? Или нужны в основном инвестиции?
- какие ресурсы (рабочее время, кадры, финансы) клиент готов потратить на реализацию проекта трансфера технологий?
- каковы будут действия клиента, если профиль ТП-ТЗ «не сработает»?

Конечно, вы можете задавать любые вопросы, лишь бы они отвечали общей цели создания всесторонней картины будущего ТП/ТЗ, а также возможностей и устремлений вашего клиента. Попросите у клиента рекламный материал, ссылку на сайт компании, информацию о патентах.

Для оценки положения разработки вашего клиента среди конкурентов и более ясного понимания ее новизны полезно воспользоваться Интернет-поисковиками (например, www.yandex.ru, www.google.com, www.altavista.com, www.alltheweb.com и др.)

- Подробнее о визитах в компании и технологическом аудите вы можете прочесть в руководстве: Г.Пильнов, О.Тарасова, А.Яновский. Как проводить технологический аудит / Серия методических материалов «Практические руководства для центров коммерциализации технологий», под общей редакцией П.Линдхольма. Подготовлена в рамках проекта EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий», 2006.*

1. Структура профилей технологических запросов и предложений и общие рекомендации по их заполнению

В этой главе приводится принятая в RTTN структура профилей ТП/ТЗ, на уровне основных блоков, которые отражают как технологическую сторону, так и важные аспекты коммерциализации, такие как состояние прав интеллектуальной собственности и пожелания относительно форм предполагаемого сотрудничества.

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, выставяющей ТЗ.

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. Не меньшее значение имеют коммерческие аспекты, инновационность, права интеллектуальной собственности и особенно характеристикам желаемого партнерства (тип требуемого сотрудничества, тип желаемого партнера).

Согласно требованиям RTTN, не разрешается открытое упоминание названий компаний и торговых марок ни в какой части технологического профиля.

Подробные инструкции по заполнению конкретных разделов профилей даны в следующей главе данного Руководства, здесь приведем некоторые общие принципы, учет которых позволит вам улучшить качество профилей в плане донесения необходимой информации до адресатов. Опыт приходит с практикой, но вот несколько простых правил:

1. Ориентация на потенциального читателя.

- Приступая к описанию ТП/ТЗ, **представляйте себе своего адресата** и постарайтесь поставить себя на его место. Адресатами могут быть: во-первых, сотрудники сети, занимающиеся продвижением ваших технологий, во-вторых, конечные пользователи – ваши потенциальные деловые партнеры.
- **Не перегружайте язык специальной терминологией.** 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 европейскому партнеру, который может заинтересоваться вашим ТП/ТЗ для своих клиентов. Помните, что *ваша цель – сделать профиль понятным и интересным для них, а не для самого клиента!*

- Технологический профиль – это **не заявка на грант и не инвестиционный проект**. Это предложение технологического сотрудничества. Обдумывая содержание сотрудничества, задайтесь вопросом: как оно будет способствовать повышению конкурентоспособности партнера.

2. Четкость и понятность изложения информации.

- **Разбивайте длинные сложные фразы.** Соблюдайте правило «одна мысль - одно предложение». Вычищайте ненужные слова: например, вместо «давать возможность пользователю сформировать представление ...» можно написать просто «давать представление ...».
- Название ТП/ТЗ должен быть ясным, броским и не усложненным. Помните, что читатель часто **по заголовку судит, читать ли дальше**.
- Избегайте любых жаргонизмов и обязательно **расшифровывайте сокращения**, когда они встречаются в тексте первый раз.
- 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.

3. Структурирование информации.

- В каждом разделе должна находиться **информация, для которой он предназначен**. Напр., в «Описании технологии» можно не углубляться в инновационные аспекты и экономические преимущества, потому что для них есть свои поля.
- Последним заполняйте блок «Аннотация». Это должна быть сжатая форма целого ТП/ТЗ. Избегайте повторения фраз из разделов «Описания» 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.
- **Уделите особое внимание формулировке заголовка и аннотации профиля.** Практически все рассылки новых профилей во всех центрах делаются только из заголовков и аннотаций, чтобы не перегружать клиентов информацией, потребность в которой сразу не очевидна. И только в том случае, если получателя заинтересует информация, которую дает заголовок и аннотация, он попросит прислать ему полный текст профиля. Поэтому качество этих разделов – основа успеха вашего ТП-ТЗ.
- В базе профилей, открытой для широкого доступа 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 центров RTTN заинтересовавшимся лицам по их дополнительному запросу.

Прочтите заполненный профиль перед размещением в сети. Достаточно ли он четок, ясен, информативен и читабелен? Посмотрите, как он выглядит на сайте: нет ли искаженных символов, рваных строк, пропущенных слов, грамматических ошибок? Можно попросить неспециалиста прочесть профиль – если он достаточно хорошо понял, что именно предлагается, значит, большая вероятность того, что и другие поймут.

2. Инструкция по заполнению Технологического Предложения (ТП)

В этой главе последовательно описаны разделы профиля Технологического предложения, по каждому из которых даны рекомендации по их заполнению. По большинству разделов приведены хорошие примеры и распространенные ошибки из практики работы RTTN.

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ (ОПИСАНИЕ ПРОФИЛЯ)

Заголовок (max. 200 знаков)

Заголовок – это первое, на что обращает внимание читатель; он должен быть четким, кратким (он не заменяет собой целое рекламное объявление, в Аннотации и Описании технологии будет еще место для подробностей), но привлекательным для потенциального партнера (избегая при этом «рекламного» языка и максимально придерживаясь фактической основы).

Заголовок должен быть читаемым и понятным для человека, не являющегося специалистом в данной технологии или отрасли, и при этом давать читателю возможность сформировать представление о том, какие компании или научные организации могли бы стать подходящими партнерами.

Пример:

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

Распространенные ошибки:

«Технология производства фанеры» – достаточно внятно, но не броско: не раскрыты уникальные черты технологии.

«Станок специальный модели ЗЭЗ» – не раскрывает ни сущности технологии, ни сферы ее применения, и потому является малоинформативным. Не расшифровано сокращение. Непонятно, кто может быть заинтересован. Исправленный вариант: *«Станок для высокоточной обработки металлических изделий любой геометрической сложности»*

«Проект организации серийного производства плодомоечных универсальных машин планетарного типа» – это название для инвестиционного проекта, но не для профиля трансфера технологий. Исправленный вариант: *«Конструкция универсальной плодомоечной машины планетарного типа»*

Аннотация предложения (max. 500 знаков)

Дайте краткое описание предлагаемой технологии (не более 500 знаков). Помните, что именно по заголовку и аннотации читатель чаще всего судит, читать ли дальше. Кроме того, в информационных рассылках, как правило, приводятся только аннотации профилей. Поэтому, несмотря на ограничение по размеру и заданность содержания (см. список ниже), она должна быть понятной, четкой и вызывающей интерес.

Аннотация ТП должна давать ответы на все основные вопросы, а именно:

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

Этому правилу легко удовлетворить, творчески воспользовавшись формулой: «Организация А из региона В, специализирующаяся в области С, разработала технологию D, применяемую для Е. Использование технологии D дает преимущества F. Авторы ищут партнеров G для сотрудничества H».

Рекомендуется раздел «Аннотация» заполнять в последнюю очередь, когда уже заполнены все остальные разделы.

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. Технология может применяться для тонирования архитектурных и автомобильных стекол. Нанесенные покрытия обладают высокой механической прочностью, химической и термической стойкостью, стойкостью к атмосферным воздействиям и низкой себестоимостью.

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

Распространенные ошибки:

«Впервые разработана технология получения 100% масла амаранта прессовым способом, позволяющая использовать амарантовое масло в качестве фармакологического средства. Масло амаранта, благодаря своему уникальному биохимическому составу (наличие сквалена 6%, фосфолипидов 9%, фитостеролов 2%.) регулирует обмен холестерина, нормализует липидный и углеводный обмены» - аннотация не дает ответа на требуемые вопросы, и в то же время содержит излишне подробную техническую информацию, которой место в Описании.

«Коллектив ученых из г. Перми разработал технологию автоматизированного изготовления упругодемпфирующих элементов из материала МР, которая позволяет снизить трудоемкость изготовления, повысить стабильность характеристик деталей в серийном производстве и увеличить годовое количество выпускаемых изделий, что в целом позволит расширить рынок сбыта для данного изделия» - не расшифровано сокращение, нет информации об искомом партнере и типе сотрудничества. Расширение рынка сбыта не связано напрямую с количеством производимых изделий; упоминание об этом скорее уместно в Преимуществах, чем в Аннотации.

Описание предложения (min. 300 знаков)

Информация, представленная в описательной части, должна быть несколько более углубленной. Здесь нужно дать достаточно подробностей – наиболее значительных результатов, характерных особенностей - для пробуждения интереса к сотрудничеству.

Тем не менее, не увлекайтесь переусложнением текста – не забывайте, что (как правило) читать его сначала будет не ваш потенциальный партнер, а сотрудники партнерских центров - администраторы сети. Профиль должен быть понятен неспециалистам. Важнее донести до читателя, КТО может быть заинтересован в этом профиле и ПОЧЕМУ. Можно дать более глубокие технические детали в разделе «Дополнительная информация (технические подробности)».

Важные моменты, которые должны быть отражены в Описании предложения:

- По возможности, дайте вводную информацию о состоянии дел в предлагаемой технологической области (ее можно найти, например, через поиск в Интернете).
- Какие недостатки существующих аналогов преодолевает ваша технология?
- Если аналогов нет, то какие технологические проблемы, существующие в данной отрасли, решает ваша технология?
- Опишите технологию или продукт, стараясь подчеркнуть новизну предложения (по возможности приводите количественные характеристики и сравнение с аналогами), однако избегайте копирования больших кусков из раздела «Инновационные аспекты и преимущества предложения».
- Можно дать краткую информацию об области компетенции подателя технологии.
- Не включайте предложение сбыта вашего продукта или технологии.
- Не старайтесь подогнать ваше описание под конкретные рыночные применения, сконцентрируйтесь на технологических особенностях вашей разработки
- Не углубляйтесь в описание преимуществ продукта или технологии, об этом ниже. Ваше описание не может и не должно заменить собой научный отчет или рекламный буклет.
- В тексте не разрешается использование нерасшифрованных сокращений, названий продуктов или торговых марок

Распространенные ошибки:

«На настоящий момент уровень автоматизации оборудования, позволяющего решать задачи, связанные с модификацией поверхности материалов и нанесением функциональных покрытий, отстает от современных требований. Оснащение вакуумных технологических установок технологическими источниками питания расширит экспериментальные и технологические возможности, повысит уровень конкурентоспособности разработки на современном рынке». – Описание не дает возможности понять, в чем именно состоит отставание от современных требований, и не содержит никаких сведений о предлагаемой технологии производства источников питания для вакуумного электронно-ионно-плазменного оборудования.

«Фотозлектрические преобразователи изготавливаются из пластин кремния. Передняя поверхность пластины структурирована нитевидными нанокристаллами кремния с каскальными p-n переходами. Промежутки между кристаллами заполнены фото- и электропроводящим материалом. Контакты передней и задней поверхности сетчатые». – это Описание, напротив, содержит только сугубо техническую информацию, но не дает понятия, какие проблемы этим решаются, и в чем состоит отличие от существующих преобразователей и выгода потребителя.

Примеры хорошо заполненных профилей см. в Приложении.

Инновационные аспекты и преимущества предложения (min. 50 знаков)

Аргументированно опишите новизну своей технологии и преимущества/выгоды от применения вашей разработки. Избегайте общих слов («лучший», «уникальный»), максимально придерживаясь фактов – например, приведите сравнение с имеющимися аналогами. Если ничего не сказать (не раскрывая существенного ноу-хау) о том, за счет каких решений достигнуты декларируемые преимущества, то они остаются голословными, «повисают в воздухе».

Обратите внимание на такие преимущества / выгоды от применения предлагаемой технологии, как эксплуатационные качества, легкость внедрения и обслуживания, потребность в специальном опыте для внедрения вашей технологии. По возможности, дайте количественные характеристики новизны и преимуществ вашей технологии/продукта путем сравнения с аналогами и альтернативными решениями.

Если вы хотите указать удешевление продукта как главное преимущество, то надо иметь в виду следующее. Экономический эффект сильно зависит от конкретных условий организации производства, его масштаба (объемов выпуска), накладных расходов, особенностей налогообложения предприятия, соотношения расходов на внедрение и техническую поддержку и общего планируемого объема продаж и т.д. Маловероятно, что можно априори оценить экономический эффект, когда нет информации об указанных условиях. Поэтому следует очень осторожно использовать утверждения типа «себестоимость предлагаемого устройства в 2 раза ниже аналогов», потому что на практике это может оказаться совсем не так, и предприниматель это знает. Адекватный расчет издержек возможен, только если у вас уже есть качественный бизнес-план, да и то применительно к принятым в нем предположениям. Расчет экономического эффекта не является главной целью технологического предложения. Тем не менее, если вы все же считаете важным упомянуть про экономический эффект – просто укажите, за счет чего, по вашему мнению, он может получиться. Например, за счет снижения расхода материалов (здесь уже можно говорить о «снижении расхода материалов в 2 раза», потому что он слабо зависит от указанных выше внешних факторов), экономии энергии, повышения технологичности процесса и т.д.

Пример:

«Новизна предлагаемой технологии заключается в составе химического раствора и температурных режимах формирования тонирующего покрытия.

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 к производству тонированного стекла другого цвета.

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.

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)».

Технологические ключевые слова

Выберите **не более 5 ключевых слов**, характеризующих разработку, из предлагаемого списка.

- Старайтесь использовать ключевые слова 3-его уровня - они наиболее конкретны.
- Помните, что поиск часто ведется по одним только ключевым словам.
- При выборе ключевых слов сосредоточьте внимание на самой технологии, а не на ее рыночных применениях

Распространенные ошибки

Часто авторы технологического предложения самостоятельно подбирают произвольные ключевые слова, исходя из своей научной специализации. Важно, чтобы они были выбраны из установленного списка, т.к. с помощью этого списка ведется поиск в БД и происходит автоматическая рассылка профилей заинтересованным клиентам.

Дополнительная информация (технические подробности)

При необходимости, дайте дополнительную техническую информацию о продукте/технологии (не повторяя того, что уже приводилось в поле «Описание предложения»).

Текущая стадия развития (Отметьте только один из перечисленных пунктов)

- НИР, лабораторные испытания
- Макет, опытный образец
- Промышленный образец
- Уже на рынке

Дополнительная информация (можно выбрать несколько пунктов):

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

Права интеллектуальной собственности

- Подана заявка на патент
- Патенты получены
- Авторские права (copyright)
- Исключительная лицензия (exclusive rights)
- Секреты производства (know-how)
- Прочее (указать):

Комментарии (поле обязательно для заполнения):

Если помечен блок «Патент получен» или «Подана заявка на патент», то в Комментариях необходимо указать территорию (страну) и срок действия патента/заявки.

Если помечен блок «Исключительная лицензия (exclusive rights)», то в Комментариях необходимо указать исключительная или не исключительная, территорию, срок действия, кому изначально принадлежит патент.

Наконец, если помечен квадратик «Прочее», нужно расшифровать, в чем именно состоят ваши права ИС: зарегистрированный товарный знак, право интеллектуальной собственности на сорт растений/породу животных, зарегистрированный промышленный образец и т.п., или же отсутствие любых прав ИС.

Распространенные ошибки

Не давайте слишком много подробностей о вашем патенте. Это очень «чувствительная» информация. Конкуренты могут сделать патентный поиск и скопировать вашу разработку, изменив в ней какие-то детали и получив «новую» технологию/продукт, которая будет мало отличаться от вашей, но уже без патентной защиты, и таким образом может свободно использоваться конкурентами.

Краткий комментарий по вопросам ИС

1. Исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности:

Исключительное право разрешает другим лицам использовать (т.е. производить, продавать, копировать и т.д.) соответствующие результаты интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации только с согласия правообладателя, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

Исключительное право на результат интеллектуальной деятельности, созданный творческим трудом, первоначально возникает у его автора.

Если объект права был создан в рамках выполнения автором служебных обязанностей, или при выполнении работ по договору подряда, то важно определить, кому принадлежит исключительное право. Согласно российскому законодательству, оно может принадлежать либо автору (работнику), либо работодателю (заказчику), в зависимости от вида объекта прав и содержания договора, а при определенных условиях может переходить от работодателя к работнику. Если исключительное право принадлежит автору, то работодатель имеет право использования в вытекающих из служебного задания пределах (в случае патентных прав – в собственном производстве на основе простой неисключительной лицензии).

Если объект права был создан в рамках выполнения работ по договору между организациями (в том числе по государственному контракту), то распределение прав между заказчиком и исполнителем также может определяться договором.

2. Патент:

Интеллектуальные права на изобретения, полезные модели и промышленные образцы являются патентными правами. Эти понятия, условия патентоспособности (т.е. требования, которым должен удовлетворять объект патентного права: например, для изобретений это новизна, изобретательский уровень и промышленная применимость), а также перечень того, что не может быть объектом патентного права, определяются в 4-й части ГК РФ. Исключительное право на изобретение, полезную модель или промышленный образец должно быть зарегистрировано в установленном порядке патентным ведомством соответствующей страны, при этом выдается патент. В установленных законом случаях в выдаче патента может быть отказано.

Срок действия патента ограничен: 20 лет - для изобретений, 10 лет - для полезных моделей и 15 лет – для промышленных образцов.

Определенные сведения о выданных патентах подлежат официальному опубликованию (кроме патентов на секретные изобретения)! После этого любое заинтересованное лицо вправе ознакомиться с документами заявки на патент!

Патентование за рубежом созданных в РФ изобретения или полезной модели возможно через федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности или через иностранные или международные организации (после проверки на наличие сведений, составляющих государственную тайну).

3. Авторское право (Copyright):

Объектами авторских прав являются произведения науки, литературы, искусства, независимо от художественной ценности и способа выражения. А также программы для ЭВМ

и базы данных. Под термином «авторское право» обычно подразумевается исключительное право на данное произведение. Авторские права не распространяются на идеи, концепции, принципы, методы, процессы, системы, способы, решения технических, организационных или иных задач, открытия, факты, языки программирования.

Это право не требует обязательной государственной регистрации и 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. Исключительное право действует в течение всей жизни автора и 70 лет после его смерти (для произведений, обнародованных анонимно или под псевдонимом – в течение 70 лет с момента обнародования). Исключительное право переходит по наследству.

Соруайт не защищает идей! Защищается лишь способ, которым идея выражена в творении, но не сама идея.

4. Лицензия:

Право ограниченного использования результата интеллектуальной деятельности может быть передано владельцем исключительного права (как правило, на коммерческой основе) другому лицу путем заключения лицензионного договора, при этом исключительное право остается у правообладателя. Способы использования, территория, срок и другие существенные ограничения должны быть указаны в лицензионном договоре. Лицензионный договор подлежит государственной регистрации. Переход исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации к новому правообладателю не является основанием для изменения или расторжения лицензионного договора, заключенного предшествующим правообладателем.

Лицензия может быть исключительной (в этом случае правообладатель не может выдавать лицензии другим лицам) и неисключительной.

5. Секреты производства (know-how):

Секретом производства (ноу-хау) признаются сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны. Обладателю секрета производства принадлежит исключительное право его использования. Лицо, ставшее добросовестно и независимо от других обладателей секрета производства обладателем сведений, составляющих содержание охраняемого секрета производства, приобретает самостоятельное исключительное право на этот секрет производства. С момента утраты конфиденциальности соответствующих сведений исключительное право на секрет производства прекращается у всех правообладателей.

6. Территория действия законодательства по ИС:

В России основным законодательным документом в области интеллектуальной собственности является Гражданский Кодекс РФ (часть 4). На территории РФ он определяет содержание прав, их действие, ограничения, порядок осуществления и защиты, причем как в отношении интеллектуальных прав, возникших на территории РФ, так и прав, возникших за ее пределами (если иное не предусмотрено соответствующим международным договором). На территории других стран действуют национальные законодательства, которые, однако, не должны противоречить международным договорам и соглашениям (разумеется, если данная страна их подписала). В зависимости от вида интеллектуальных прав, может требоваться (или нет) их государственная регистрация.

2. ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ (РЫНОЧНЫЕ ПРИМЕНЕНИЯ)

Коды рыночных применений

Выберите не более 5 ключевых слов, характеризующих области применения разработки, из предлагаемого списка.

- Старайтесь использовать ключевые слова 3-его уровня (они наиболее конкретны).
- Помните, что поиск часто ведется по одним только ключевым словам.
- При выборе ключевых слов сосредоточьте внимание на рыночных применениях технологии. Не забывайте, что области применения могут быть далеки от той сферы, к которой принадлежит технология.

Текущие и потенциальные области применения *(тах. 500 знаков)*

Укажите потенциальные области применения вашей технологии/продукта. Постарайтесь рассмотреть более одной области. Не забывайте, что технология, первоначально разработанная для конкретной отрасли и в конкретном контексте, может найти совершенно иное, иногда совсем неожиданное применение

3. СОТРУДНИЧЕСТВО

Выберите тип (типы) требуемого сотрудничества. **Не рекомендуется выбирать более 3-4 типов** сотрудничества одновременно, иначе может сложиться впечатление, что автор не представляет себе четко, что именно он хочет. Поясняйте ваше видение искомого сотрудничества с помощью комментариев о профиле искомого партнера.

Тип требуемого сотрудничества *(можно выбрать более одного пункта)*

- 1. Лицензионное соглашение
- 2. Техническая кооперация, *уточните:*
 - Совместная дальнейшая разработка
 - Испытание новых применений
 - Адаптация к потребностям заказчика
- 3. Соглашение о совместном предприятии
- 4. Производственное соглашение (субподряд и совместный подряд), *уточните:*
 - Адаптация технологии на новые материалы
 - Новый способ использования существующей производственной линии
 - Изменение существующих технологий (установок, процессов...) потенциального партнера
 - Принципиально новый процесс
- 5. Коммерческое соглашение с техническим содействием, *уточните:*
 - Монтаж
 - Разработка и изготовление на заказ
 - Техническое консультирование
 - Контроль качества
 - Техобслуживание
- 6. Финансовые ресурсы

Комментарии *(поле обязательно для заполнения):*

Тип искомого партнера:

Область деятельности партнера:

Задачи, стоящие перед партнером:

Предпочитаемые страны:

Помеченные вами типы сотрудничества, особенно если помечено несколько блоков, нужно расшифровать и пояснить в поле «Комментарии» – читатель должен понять, как же именно вы видите ваше сотрудничество, и чего ожидаете от партнера.

Чем больше внимания Вы уделите описанию характеристик искомого партнера (его роль в сотрудничестве, профиль организации партнера, решаемые задачи), тем выше шансы, что подходящий партнер найдется. Здесь нужно указать:

- Тип искомого партнера (например: промышленная, учебная, исследовательская организация).
- Область деятельности партнера (например: производитель пластиковой упаковки, дистрибьютор пластиковой упаковки, пользователь, утилизатор пластиковой упаковки и т.п.).
- Содержание и задачи партнерства: что будете делать вы, а что ваш искомый партнер.
- Если нужно, размер и иные характеристики искомой организации.

Распространенные ошибки

Описание задач партнерства не должно быть просто обтекаемой фразой. Это ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЗАДАЧИ, т.к. действия. Недостаточно сказать: «Наличие опыта в ХХХ производстве» или «Разработчик желает передать технологию и ноу-хау партнеру УУУ».

Комментарий по типам сотрудничества

1. Лицензионное соглашение:

Право ограниченного использования разработки может быть передано владельцем исключительных прав на нее другому лицу, как правило, в обмен на регулярные лицензионные платежи (см. также Комментарий по типам ИС).

В некотором смысле аналогом лицензионного соглашения можно также считать промышленный франчайзинг. Этот тип соглашения позволяет Получателю получить от Разработчика (владельца технологии) know-how или технологический опыт для организации производства продукции с использованием данной технологии, которая будет продаваться под торговой маркой Разработчика на данной территории.

2. Техническая кооперация:

Техническая кооперация требует, чтобы обе стороны принимали активное/творческое участие и вкладывали свои знания и опыт, чтобы:

- адаптировать технологию, изделие или процесс для нового применения или в новом секторе,
- разработать технологию, изделие или процесс под новые рыночные потребности, и т.п.

Примеры соглашений, считающихся технической кооперацией:

- Совместная разработка нового продукта на основе опыта Разработчика и производственных возможностей Получателя,
- Между сторонами по разработке новой версии существующего продукта новые рыночные потребности.
- Техничко-экономическое обоснование конкретного применения, включая проведение испытаний.
- Соглашения об образовании консорциумов, совместных предприятий и технологические соглашения между заказчиком и поставщиками также могут классифицироваться как техническая кооперация

3. Совместное предприятие:

Этот тип соглашений обеспечивает наиболее полную форму соглашений между компаниями. Это стратегический альянс между двумя или более сторонами для осуществления совместной экономической деятельности. Стороны соглашаются об

образовании нового юридического лица на паритетной основе, и делят между собой доходы, издержки и управление предприятием. Предприятие может создаваться под один конкретный проект, либо для длительного делового сотрудничества. Это предполагает создание формализованных связей между компаниями, включающих обмен коммерчески чувствительной информацией, необходимой для разработки новых технологий, процессов и продуктов.

4. Производственное соглашение (субподряд & совместный подряд):

Эти типы соглашений подразумевают некоторые элементы передачи технологий, опыта, know-how и /или обучение. Некоторые примеры:

- 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.
- Переделка технологии на новые материалы: разработчик владеет технологией, позволяющей удалять определенные загрязняющие вещества из зараженных почв, а партнеру хочется доработать технологию, чтобы расширить спектр удаляемых загрязнений.
- Новое использование существующей производственной линии: разработчик нашел способ модифицировать картонорезательные станки, чтобы они могли резать стекло. Он предлагает партнерской компании проделать то же самое с их машинами.
- Изменение существующих технологий (установок, процессов...) потенциального партнера: разработчик создал технологию для чистки теплообменников без применения химикатов. Но чтобы использовать эту технологию, партнеру нужно будет внести изменения в свою теплообменную систему.
- Совершенно новый процесс: разработчик нашел усовершенствованный способ и изготовил аппарат для микроволновой стерилизации пробок. Он предлагает свою технологию винодельческим компаниям, но чтобы внедрить микроволновой стерилизатор в свой производственный процесс, им придется отказаться от нынешней химической обработки.

5. 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 оборудования.

Техническое содействие предоставляется компанией-разработчиком тому партнеру, с кем заключено коммерческое соглашение (а не наоборот). То техническое содействие, которое партнер будет оказывать после запуска технологии своим будущим клиентам, здесь учитываться не может. Коммерческие соглашения без технического содействия не допускаются.

В качестве примера такого соглашения, не соответствующего деятельности по трансферу технологий, можно привести агентское/дистрибьюторское соглашение: соглашение о поиске нового рынка для технологии/продукта. Агент или дистрибьютор получает информацию о продукте, его преимуществах, эксплуатационных характеристиках, стоимости и пр., но не внедряет у себя эту технологию. Агент просто подписывает соглашение, позволяющее ему продавать технологию другой компании ради коммерческой выгоды.

4. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ / ФИРМЕ – АВТОРЕ РАЗРАБОТКИ

Тип:

- Промышленность Технический центр / Центр передачи технологий
- Исследовательский институт / Университет Сектор услуг
- Другое - укажите если помечено поле «другое», требуется обязательное пояснение.

Размер организации / фирмы – автора разработки

- < 10 сотрудников 11- 50 сотрудников 50-250 сотрудников 250-500 сотрудников
- > 500 сотрудников

5. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

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

6. 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

3. Инструкция по заполнению Технологического Запроса (ТЗ)

В этой главе последовательно описаны разделы профиля Технологического запроса, по каждому из которых даны рекомендации по их заполнению. Во многом они похожи на рекомендации по заполнению профилей Технологических предложений, однако имеются некоторые отличия.

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ (ОПИСАНИЕ ПРОФИЛЯ)

Заголовок

Заголовок – это первое, на что обращает внимание читатель; он должен быть четким, кратким (в Аннотации и Описании технологии будет еще место для подробностей), но привлекательным для потенциального партнера.

Заголовок должен быть читаемым и понятным для человека, не являющегося специалистом в данной технологии или отрасли, и при этом давать читателю возможность сформировать представление о том, какие фирмы или научные организации могли бы стать подходящими партнерами.

Пример: «Автономная аэробная компостная система».

Аннотация запроса (max. 500 знаков)

Дайте краткое описание искомой технологии (не более 500 знаков). Помните, что именно по заголовку и аннотации читатель чаще всего судит, читать ли дальше. Поэтому, несмотря на ограничение по размеру и заданность содержания (см. список ниже), она должна быть понятной, четкой и вызывающей интерес.

Аннотация ТЗ должна давать ответы на следующие вопросы:

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

Рекомендуется раздел «Аннотация» заполнять в последнюю очередь, когда уже заполнены все остальные разделы.

Пример: «Малому французскому предприятию требуется автономная аэробная компостная система, включающая элементы, 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)

Опишите самые важные для вас параметры или характерные особенности искомой технологии/продукта (макс. 5000 знаков). Полезно описать текущую деятельность вашей компании.

Как правило, технологический запрос возникает в двух ситуациях:

- 1) **Если Ваша цель - улучшить свой производственный процесс или существующее изделие, или для его производства Вам нужен партнер со специальными знаниями и опытом, Вам нужно кратко описать это изделие и/или этот технологический процесс.**
 - Почему вашей компании нужно усовершенствовать имеющийся процесс или изделие?
 - Какую существующую техническую проблему нужно решить, какой процесс нужно усовершенствовать и что это даст?

- 2) Если же Вы хотите внедрять новую технологию с целью расширения спектра своей продукции или услуг, 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.

Опишите, что вы планируете делать с использованием искомой технологии, где будет применяться продукция, производимая с помощью искомой технологии.

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

- Опишите, какого рода технологии вы считаете для себя подходящими, а какие – нет.
- Дайте количественные технические характеристики (спецификацию) требуемой технологии/продукта..
- При необходимости, укажите, на какие особые требования нужно обратить внимание (температура, размер, др.).

Технологические ключевые слова

Выберите не более 5 ключевых слов, характеризующих разработку, из предлагаемого списка.

- Старайтесь использовать ключевые слова 3-его уровня - они наиболее конкретны
- Помните, что поиск часто ведется по одним только ключевым словам
- При выборе ключевых слов сосредоточьте внимание на самой технологии, а не на ее рыночных применениях

Дополнительная информация (технические подробности)

При необходимости, дайте дополнительную техническую информацию о продукте/технологии (не повторяя того, что уже приводилось в поле «Описание предложения»).

2. ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ (РЫНОЧНЫЕ ПРИМЕНЕНИЯ)

Текущие и потенциальные области применения (Ваши индивидуальные комментарии, max. 250 знаков)

3. СОТРУДНИЧЕСТВО

Выберите тип (типы) искомого сотрудничества. **Не рекомендуется выбирать более 3-4 типов** сотрудничества одновременно, иначе может сложиться впечатление, что автор не представляет себе четко, что именно он хочет. Поясняйте ваше видение искомого сотрудничества с помощью комментариев о профиле искомого партнера.

Тип требуемого сотрудничества (можно выбрать более одного пункта)

- 1. Лицензионное соглашение
- 2. Техническая кооперация, уточните:
 - Совместная дальнейшая разработка
 - Испытание новых применений
 - Адаптация к потребностям заказчика
- 3. Соглашение о совместном предприятии
- 4. Производственное соглашение (субподряд и совместный подряд), уточните:

- Адаптация технологии на новые материалы
- Новый способ использования существующей производственной линии
- Изменение существующих технологий (установок, процессов...) потенциального партнера
- Принципиально новый процесс

5. Коммерческое соглашение с техническим содействием, уточните:

- Монтаж
- Разработка и изготовление на заказ
- Техническое консультирование
- Контроль качества
- Техобслуживание

6. Финансовые ресурсы

Комментарии (поле обязательно для заполнения):

Тип искомого партнера:

Область деятельности партнера:

Задачи, стоящие перед партнером:

Предпочитаемые страны:

Комментарий по типам сотрудничества см. в Инструкции по заполнению Технологических предложений (раздел 2 данного Руководства)

Помеченные вами типы сотрудничества, особенно если помечено несколько блоков, нужно расшифровать и пояснить в поле «Комментарии» – читатель должен понять, как же именно вы видите ваше сотрудничество, и чего ожидаете от партнера.

Чем больше внимания Вы уделите описанию характеристик искомого партнера (его роль в сотрудничестве, профиль организации партнера, решаемые задачи), тем выше шансы, что подходящий партнер найдется. Здесь нужно указать:

- Тип искомого партнера (например: промышленная, учебная, исследовательская организация).
- Область деятельности партнера (например: производитель пластиковой упаковки, дистрибьютор пластиковой упаковки, пользователь, утилизатор пластиковой упаковки и т.п.).
- Содержание и задачи партнерства: что будете делать вы, а что ваш искомый партнер.
- Если нужно, размер и иные характеристики искомой организации.

4. ИНФОРМАЦИЯ О ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ / ФИРМЕ

Тип:

- Промышленность Технический центр / Центр передачи технологий
- Исследовательский институт / Университет Сектор услуг
- Другое - укажите если помечено поле «другое», требуется обязательное пояснение.

Размер организации / фирмы – автора разработки

- < 10 сотрудников 11- 50 сотрудников 50-250 сотрудников 250-500 сотрудников
- > 500 сотрудников

5. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

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

6. 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.

<input type="checkbox"/>	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. Специфические рекомендации по подготовке профилей для международного сотрудничества.

Хотя RTTN ориентирована преимущественно на поиск партнеров для научно-технологического сотрудничества внутри России, ее форматы и методология работы, а также имеющиеся связи с зарубежными центрами и сетями дают возможности для поиска партнеров для ваших клиентов и в ряде европейских стран.

Наибольшие возможности для российских центров, желающих и готовых системно и регулярно сотрудничать в области трансфера технологий с европейскими странами, может дать участие в проекте Gate2RuBIN - Gate to Russian Business and Innovation Networks (www.gate2rubin.ru). Это проект по участию российских организаций бизнес-инновационной инфраструктуры в Европейской сети поддержки предпринимательства - Enterprise Europe Network (EEN). В проекте Gate2RuBIN НП «Российская сеть трансфера технологий» координирует работы по трансферу технологий.

Для установления успешного международного сотрудничества есть целый ряд дополнительных барьеров (языковой барьер, различия в менталитете, различия в законодательстве по интеллектуальной собственности, сертификационные требования, ограничения по безопасности и т.д.). Поэтому профили, ориентированные, в том числе, на поиск зарубежных партнеров, должны отвечать более жестким требованиям, по сравнению с профилями, ориентированными только на Россию (и страны СНГ). Это также относится и к компетенциям и навыкам как вашего центра, так и вашего клиента. Ваша задача – не только привлечь интерес к своему профилю и четко донести до потенциального партнера, что вы предлагаете и что ожидаете от него, но и преодолеть изначально настороженное отношение к партнерству с Россией. Поэтому тем более важно продемонстрировать, что вы умеете играть по установленным правилам и разговаривать на одном языке.

Основные рекомендации:

1. Оцените перспективность технологии для европейского рынка; если она импортозамещающая или ориентирована в основном на российский рынок, то интерес к такой технологии под большим вопросом.
2. Согласуйте с разработчиком технологии (владельцем прав на нее) выставление профиля в европейской базе; убедитесь, что он реально заинтересован в поиске зарубежных партнеров и готов выделить на установление партнерства необходимые временные и кадровые ресурсы. Обсудите, как он видит будущее сотрудничество и распределение ролей в нем.
3. Если вы собираетесь сделать профиль для международного сотрудничества на основе уже имеющегося русскоязычного профиля, то проверьте исходный профиль: дату активности, соответствие Руководству, понятность языка, расшифровку сокращений, отсутствие названий организаций и торговых марок, взаимовыгодность искомого сотрудничества.
4. Внесите дополнительную информацию, требуемую по стандартам EEN: не 3, а 4 стадии развития, дополнительные типы сотрудничества, комментарии по правам интеллектуальной собственности, тип искомого партнера, область деятельности партнера и задачи, стоящие перед партнером.
5. Проверьте качество английского перевода. Дайте прочитать коллеге, студентам вашего университета, членам семьи и т.д. Текст должен быть понятен человеку со средним уровнем английского - для всех стран Европы, кроме Великобритании, этот язык - такой же иностранный, как и для нас, и не стоит ожидать, что все европейские компании обязательно глубоко владеют им.
6. Упоминайте в Аннотации слово «Россия», «российский». Это просто общее правило. В Европе не каждый знает, где Екатеринбург, а где Саратов.
7. Читайте европейские профили, берите на заметку формулировки, извлекайте полезные уроки оформления и стиля.