



М. Катешова, А. Квашнин

# **Как организовать технологическое брокерское событие**

**встречи инвесторов/партнеров  
с авторами/владельцами  
инновационных технологий**

**Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий»  
2006**

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](http://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](http://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](http://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. Основным 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 в 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](http://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

Вступление .....	7
1. Основные определения .....	9
1.1. Определение технологического брокерского события .....	9
1.2. Участники технологических брокерских событий .....	9
1.3. Выбор места проведения технологических брокерских событий .....	10
2. Опыт применения технологических брокерских событий в странах Европейского Союза и других странах и роль технологических брокерских событий в развитии коммерциализации технологий .....	11
2.1. Европейский опыт проведения технологических брокерских событий .....	11
2.2. Опыт организации и проведения технологических брокерских событий различными организациями .....	14
3. Методы подготовки технологических брокерских событий .....	15
3.1. Какие документы должны быть разработаны для подготовки, организации и проведения технологических брокерских событий? .....	15
3.2. Как готовятся и организуются двух- и трехсторонние встречи в рамках технологических брокерских событий? Как определяются и/или назначаются параметры отдельных технологических брокерских встреч в рамках событий? .....	16
3.3. Реклама технологических брокерских событий .....	17
3.4. Проблемы подготовки и организации технологических брокерских событий .....	18
3.4.1. Проблемы .....	18
3.4.2. Методы решения проблем .....	18
4. Как центры коммерциализации могут организовать работу по подготовке технологических брокерских событий? .....	21
4.1. Как подготовить каталог технологического брокерского события? .....	22
4.1.1. Введение .....	22
4.1.2. Информация об организаторах технологического брокерского события .....	22
4.1.3. Программа проведения технологического брокерского события .....	23
4.1.4. Тематический классификатор технологий, представляемых в рамках технологического брокерского события .....	23
4.1.5. Форма регистрации интереса к проведению технологической брокерской встречи для компаний, зарегистрированных на ярмарке или выставке .....	24
4.1.6. Форма регистрации интереса к проведению технологической брокерской встречи для компаний, не зарегистрированных на ярмарке или выставке .....	24
4.1.7. Технологические профили .....	26
4.2. Инструменты подготовки авторов/владельцев технологий к встречам с потенциальными инвесторами/партнерами .....	29
4.2.1. Устная презентация .....	30
4.2.2. Стендовая презентация .....	31
4.2.3. Печатные раздаточные и другие материалы .....	32
5. Практика технологических брокерских событий .....	33
5.1. Пример технологического брокерского события .....	34
5.2. Как работает крупнейшее технологическое брокерское событие CeBIT Future Match на Ганноверской ярмарке? .....	34
5.3. Пример технологического брокерского события – Дни Технологий на Парижском Авиа-шоу .....	37
5.3.1. Пример организации участия в технологическом брокерском событии PARIS AIR SHOW TECHNOLOGY DAYS .....	37
5.3.2. Пример заполнения профиля технологии в ходе организации участия в технологическом брокерском событии PARIS AIR SHOW TECHNOLOGY DAYS .....	39
5.4. Пример технологического брокерского события на инвестиционном форуме .....	41
5.5. Пример технологического брокерского события для научно-исследовательских институтов с целью создания международных научных консорциумов .....	44
<b>Контактная информация по сайтам технологических брокерских событий .....</b>	<b>55</b>
<b>Основные источники информации .....</b>	<b>56</b>



# Вступление

---

Руководство предназначено для руководителей и сотрудников центров коммерциализации, офисов трансфера технологий университетов и научно-исследовательских институтов, представителей местной и региональной власти, а также для сотрудников других элементов инновационной инфраструктуры (далее объединенных под общим наименованием «центр коммерциализации»). При составлении руководства были использованы материалы, приведенные в списке рекомендуемой литературы, материалы Интернет – сайтов, на которые даются ссылки в руководстве, а также собственные разработки и практический опыт авторов. Руководство может быть использовано в качестве информационного пособия по трансферу технологий, коммерциализации технологий, а также как руководство по работе с различными элементами инфраструктуры поддержки инновационного бизнеса.

Руководство знакомит персонал центров коммерциализации с технологическим брокерским событием как инструментом активного поиска партнеров при реализации транснациональных и национальных проектов коммерциализации технологий.

Кроме этого, руководство демонстрирует примеры лучшей европейской практики планирования, организации и проведения технологических брокерских событий, с практическими возможностями технологических брокерских событий для инициализации проектов коммерциализации технологий. Кроме этого, руководство может рассматриваться как рекомендации по расширению услуг центров коммерциализации за счет использования инструмента технологического брокерского события.

После изучения руководства сотрудники центров коммерциализации получают ответы на следующие вопросы:

- Как центры коммерциализации могут расширить свои функциональные возможности за счет использования технологических брокерских событий?
- Как применение технологических брокерских событий позволяет центрам коммерциализации более эффективно использовать свои ограниченные людские ресурсы?
- Как технологические брокерские события обеспечивают более эффективную интеграцию центров коммерциализации в европейскую инфраструктуру транснационального трансфера технологий?
- Как технологические брокерские события содействуют более эффективному развитию региональных рынков наукоемких технологий?
- Как технологические брокерские события обеспечивают внедрение новых информационных технологий продвижения и инициализации транснациональных проектов коммерциализации технологий?



# 1.

---

## Основные определения

---

### 1.1. Определение технологического брокерского события

Центры коммерциализации являются тем пунктом, в котором все участники инновационных процессов и проектов коммерциализации технологий могут получить экспертные услуги и консультации по всему спектру вопросов, относящихся к трансферу технологий, выполнению совместных научных исследований, коммерциализации технологий, создания инновационных предприятий и до.. Однако, одной из основных услуг, представляемых центрами коммерциализации, является активное продвижение технологий на местные и зарубежные рынки. Эффективным методом активного продвижения проектов коммерциализации технологий являются технологические брокерские услуги, предоставляемые центрами коммерциализации посредством организации, проведения и обеспечения участия в технологических брокерских событиях. Что же такое, технологическое брокерское событие?

**Технологическое брокерское событие** – это серия предварительно организованных в одном месте технологических брокерских встреч между инновационными компаниями или разработчиками, предлагающими новые технологии, с одной стороны, и теми компаниями, которые ведут поиск новых технологий и хотят приобрести их для дальнейшей эксплуатации или инвестирования в них, с другой стороны.

### 1.2. Участники технологических брокерских событий

Основными пользователями услуг центров коммерциализации, организующих участие в технологических брокерских событиях, являются:

- **Малые и средние инновационные предприятия, научно-исследовательские учреждения, отдельные разработчики**, имеющие готовые к коммерциализации технологии и находящиеся в процессе поиска потенциальных партнеров и/или инвесторов. В частности, к этим предприятиям относятся победители конкурса государственной программы СТАРТ, которым уже в ходе первого года реализации проекта необходимо найти инвестора.

Роль технологических брокерских событий повышается в настоящее время в связи с тем, что рынки инновационных технологий выходят за рамки местных и национальных и становятся международными. В связи с этим более всего услуги центров коммерциализации по организации участия в технологических брокерских событиях требуются малым и средним инновационным предприятиям, у которых нет достаточных материальных и людских ресурсов, а также нет опыта продвижения технологий на международные рынки и поиск международных партнеров.

- **Промышленные предприятия**, в частности, те российские промышленные предприятия, которые будут внедрять инновационные технологии в рамках государственной программы ТЕМП ([www.fasie.ru](http://www.fasie.ru)), объединенные в одну группу вследствие того, что все они имеют запросы на технологии и находятся в процессе поиска разработчиков и/или владельцев новых технологий.
- **Частные и корпоративные инвесторы.**
- **Местные (муниципальные) и региональные администрации** в лице Фондов поддержки малого предпринимательства и других донорских структур, которые получают возможность повысить эффективность регионального и местного развития за счет инциализации инновационных проектов, что должно способствовать созданию новых рабочих мест, выпуску наукоемкой продукции и повышению налоговых сборов в регионе; в целом полученный ими механизм создаст возможности для активного маркетинга и развития территорий.

---

### 1.3. Выбор места проведения технологических брокерских событий

Технологические брокерские события могут быть организованы как часть более крупных мероприятий, либо как отдельные технологические брокерские события. В первом случае технологические брокерские встречи организуются на:

- Торговых совещаниях;
- Выставках;
- Инвестиционных форумах;
- Ярмарках.

Во втором случае брокерские встречи могут организовываться как отдельные события, объединенные одной или несколькими областями применения технологий.

Однако у организации брокерских событий на крупных ярмарках и выставках имеются существенные преимущества, которые состоят в том, что такой подход к организации технологических брокерских событий обеспечивает:

- Посещение выставок, ярмарок и других мероприятий большим количеством сотрудников инновационных компаний и научно-исследовательских организаций;
- Включение информации об инновационной компании или научно-исследовательской организации в печатные и электронные каталоги, что обеспечивает широкую рекламу;
- Во время выставок и ярмарок могут происходить незапланированные встречи с инвесторами и представителями промышленности, посещающими выставки и ярмарки и часто даже не догадывающимися о существовании определенных технологий.

Одним из наиболее удачных мест проведения технологических брокерских событий являются инвестиционные форумы, предназначенные для представления инвестиционной общественности интересных инновационных проектов, прошедших жесткий отбор и тщательную подготовку.

## 2.

---

# Опыт применения технологических брокерских событий в странах Европейского Союза и других странах и роль технологических брокерских событий в развитии коммерциализации технологий

---

## 2.1. Европейский опыт проведения технологических брокерских событий

В ЕС в течение ряда последних лет были разработаны и успешно внедрены механизмы активного поиска партнеров для инициализации инновационных проектов посредством организации и проведения технологических брокерских событий. Широкое внедрение технологических брокерских событий для содействия транснациональному трансферу технологий связано с тем, что в современных условиях быстро развивающихся рынков с жесткой конкуренцией инновационные компании должны искать рынки сбыта не только в регионах, где они расположены, но и в других регионах и странах. В равной степени и инвесторы, которые хотят вложить средства в высокотехнологичные бизнесы, и производственные компании, занимающиеся внедрением новых технологий для повышения своей конкурентоспособности, ведут поиск новых технологий по всему миру. При этом у инновационных компаний часто не хватает финансовых ресурсов, а у инвесторов и промышленных предприятий времени для проведения поиска партнеров. Поэтому технологические брокерские события возникли как решение имеющейся на международном рынке инновационных технологий проблем.

Преимущество европейского опыта организации и проведения технологических брокерских событий состоит в том, что, работая в плотном контакте с малыми и средними инновационными компаниями и научно-исследовательскими институтами, сотрудники центров коммерциализации прекрасно знают возможности разрабатываемых и предлагаемых этими организациями технологий. С другой стороны, центры коммерциализации одновременно отслеживают все

крупные мероприятия, которые более или менее тесно связаны с областью применения предлагаемых технологий. Это позволяет им содействовать в установлении партнерских отношений между теми, кто разрабатывает и предлагает технологии, и теми, кто вкладывает средства в технологии и внедряет их в производство. Для этого центры коммерциализации помогают инновационным компаниям, университетам и научно-исследовательским организациям подготовиться к участию в технологическом брокерском событии, могут участвовать в технологическом брокерском событии в одной команде с разработчиками технологии или даже представлять интересы инновационного предприятия без участия менеджеров последнего.

Европейский опыт также показывает, что центры коммерциализации могут организовывать отдельные брокерские мероприятия для представления технологий, применяемых в определенных секторах промышленности. Такие брокерские события могут быть приурочены к крупным промышленным ярмаркам и проходить на них как отдельное мероприятие или проводиться параллельно с работой основной экспозиции. Европейские инновационные Релей-Центры заранее собирают технологические предложения и рассылают их участникам тематических промышленных выставок для выявления интереса к конкретным технологиям. При проявлении такого интереса составляются графики встреч между заинтересованными сторонами, а на промышленной ярмарке выделяется стенд, на котором проходят отдельные технологические брокерские встречи. По отзывам известных европейских компаний, технологические брокерские события раскрыли для них новые горизонты.

Так, например, европейская инновационная компания **HCM** заявила следующее: «Брокерское событие, в котором мы участвуем уже в третий раз, позволило нам встретиться с компаниями, которые ищут новые технологии для внедрения. Мы предлагаем таким компаниям наши know-how, а иногда и просто идеи, которые приводят их к внедрению тех технологий, которые разрабатывает наша компания».

Инновационная компания **COMELEC** следующим образом отзывается о технологических брокерских событиях: «Брокерское событие – это идеальная платформа для представления наших технологий потенциальным конечным пользователям в ходе коротких, эффективных встреч, которые необходимы для последующего установления долгосрочных и надежных отношений».

Крупная производственная компания **BATTENFELD** охарактеризовала свое отношение к технологическим брокерским событиям таким образом: «Наше участие в технологическом брокерском событии открыло для нас новые горизонты работы в таких областях, которые до этого были для нас совершенно неизвестны».

Одним из самых известных организаторов технологических брокерских событий является **Европейская Сеть Инновационных Релей Центров** – IRC Network (<http://irc.cordis.lu>). Она организует и проводит широкую гамму технологических брокерских событий на региональном, национальном и европейском уровнях. IRC Network отслеживает все крупнейшие выставки, ярмарки и другие мероприятия и публикует на своем сайте календарь всех будущих технологических брокерских событий – <http://irc.cordis.lu/calendar/home.cfm>. Европейская Сеть Инновационных Релей Центров широко применяет инструмент технологических брокерских событий для осуществления межрегионального и транснационального трансфера технологий. Благодаря развитой инфраструктуре Инновационных Релей Центров в Европе в случае, если инновационные компании не могут принять

участие в брокерских встречах, соответствующий Инновационный Релей Центр может самостоятельно представить технологические компании потенциальным партнерам. Инновационные Релей Центры могут находить потенциальных партнеров в регионах расположения Центров и затем устраивать брокерские встречи между компаниями. Также Инновационные Релей Центры могут организовать обмен визитами между компаниями – клиентами сети и потенциальными партнерами.

В целом **европейский опыт** проведения технологических брокерских встреч показывает, что европейские инновационные компании, университеты и НИИ, а также технологические брокеры в среднем около 15% от времени деятельности по коммерциализации технологий тратят на участие в брокерских встречах. Европейский опыт организации и проведения технологических брокерских событий показывает, что деятельность центров коммерциализации по организации участия в технологических брокерских событиях состоит в следующем:

- Центры коммерциализации отслеживают предстоящие выставки по тематикам, секторам промышленности, регионам.
- В случае если в таких выставках могут участвовать потенциальные партнеры для клиентов инновационных центров, они оказывают своим клиентам помощь по организации участия в выставках.
- Центры коммерциализации могут устраивать самостоятельные брокерские встречи и специализированные ярмарки технологий.
- Центры коммерциализации активно рассылают профили клиентов как участникам тематических выставок, так и потенциальным партнерам, инвесторам, которые могут быть заинтересованы в предлагаемых технологиях.
- Центры коммерциализации составляют график встреч между компаниями и потенциальными партнерами.

Освоение российскими технологическими брокерами<sup>1</sup> европейской методологии организации и проведения технологических брокерских событий позволит этим организациям:

- а) расширить их функциональные возможности;
- б) более эффективно использовать их ограниченные людские ресурсы;
- в) интегрироваться в европейскую инфраструктуру транснационального трансфера технологий;
- г) более эффективно развивать рынок наукоемких технологий;
- д) внедрить новые информационные технологии продвижения транснациональных проектов трансфера технологий;
- е) обеспечить контакты между лицами, принимающими решения по реализации проектов трансфера технологий;
- ж) способствовать решению социально-экономических проблем развития наукоемкого бизнеса на уровне регионов и РФ в целом.

<sup>1</sup> Технологический брокер - это организация, оказывающая услуги в области трансфера технологий, например, центр коммерциализации, инновационный центр и др.)

## 2.2. Опыт организации и проведения технологических брокерских событий различными организациями

Технологические брокерские события организуются самыми различными организациями. В частности, как уже говорилось выше, технологические брокерские события организуются **Инновационными Релей Центрами**, входящими в Европейскую Сеть Инновационных Релей Центров (<http://irc.cordis.lu>).

**Национальные бюро (пункты) контактов** – National Contact Points стран Евросоюза в ходе Европейских Рамочных Программ (Framework Programmes) проводят отдельные технологические брокерские события. Примером таких точек контакта являются Nationale Kontaktstelle Lebenswissenschaften (<http://www.nks-lebenswissenschaften.de/>), а примером проведения технологических контактов – «Brokerage Event» Partnering Event on S&T Co-operation in Food/Biotechnology (см. Пример 1).

**Международные бюро Министерств Науки и Образования** стран Евросоюза также организуют отдельные технологические брокерские события в тех областях, которые являются стратегическими для установления международных контактов и обмена информацией между научно-исследовательскими организациями, инновационными компаниями и инвесторами в различных странах. Примером такого бюро может быть International Bureau of the Federal Ministry of Education and Research Of Federal Republic of Germany (Bundesministerium fuer Bildung und Forschung) – [www.internationale-kooperation.de](http://www.internationale-kooperation.de).

Технологические брокерские события могут организовываться в ходе конференций различных ассоциаций, связанных с коммерциализацией технологий. В частности, регулярные технологические брокерские события проводятся на ежегодных конференциях Американской Ассоциации Университетских Менеджеров по Трансферу Технологии ([www.autm.net](http://www.autm.net)), в которых с 2004 года участвуют представители Европейско-Азиатской Ассоциации Менеджеров по Трансферу Технологии ([www.eatm.net](http://www.eatm.net)). Отличие проведения этих технологических брокерских событий состоит в том, что их посещают все участники конференций, при этом значительная часть этих участников является инвесторами, юристами, патентными поверенными, другими консультантами, которые работают с большим числом разработчиков технологий и инвесторов. Это приводит к значительному повышению результативности технологических брокерских событий.

Инвестиционные форумы и венчурные ярмарки по своему формату являются технологическими брокерскими событиями, так как в их основе лежит отбор компаний – экспонентов (в большей части инновационных и технологических), подготовка их и их инновационных проектов к участию в ярмарках, подготовка каталога инновационных проектов, подготовка презентаций инновационных проектов, ознакомление институциональных, корпоративных и частных инвесторов с инновационными проектами, приглашение их к очным встречам с держателями проектов, помощь участникам форумов и ярмарок в проведении переговоров с потенциальными инвесторами. В России крупнейшим организатором венчурных ярмарок является Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования – РАВИ ([www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)).

# 3.

---

## Методы подготовки технологических брокерских событий

---

### 3.1. Какие документы должны быть разработаны для подготовки, организации и проведения технологических брокерских событий?

При подготовке и организации проведения технологических брокерских событий должны быть разработаны:

- **Формы регистрации участников** технологических брокерских событий.
- **Формы предложения технологий** (технологические профили).
- **Форма регистрации интереса** к технологическому профилю или запрос технологии.
- Информация об участниках технологического брокерского события, технологические профили и запросы технологии объединяются в **Каталог** технологического брокерского события.
- В зависимости от проявленного интереса сторон, зарегистрированного различными способами, составляются **Календарные планы** проведения технологических брокерских встреч в рамках технологического брокерского события.
- **Рекомендации участникам** технологических брокерских встреч, устанавливающие формат этих встреч и требования к их участникам, также являются важным документом содействия повышению эффективности проведения технологических брокерских событий.

Важным элементом технологических брокерских событий является каталог предложений технологий или каталог инновационных проектов, основанных на применении инновационных технологий. Каталог используется для планирования встреч. Он издается в печатной и электронной формах.

Электронные версии каталога значительно упрощают деятельность технологических брокеров по организации участия в технологических брокерских событиях. Такие электронные каталоги могут рассылаться потенциальным партнерам непосредственно перед проведением технологических брокерских событий. В электронные каталоги достаточно легко и быстро вносить изменения, если таковые требуются по результатам подготовки инновационных компаний к технологическим брокерским событиям. Электронные каталоги, особенно такие, которые размещаются на электронных порталах технологических брокерских событий, позволяют регистрировать интерес потенциальных партнеров к определенным технологиями и инновационным проектам. Печатные копии каталога отражают окончательное состояние предложений технологий и печатаются за 4-6 недель до начала брокерских встреч.

---

### **3.2. Как готовятся и организуются двух- и трехсторонние встречи в рамках технологических брокерских событий? Как определяются и/или назначаются параметры отдельных технологических брокерских встреч в рамках событий?**

Вне зависимости от того, какие организации проводят технологические брокерские события, существуют общие принципы организации встреч и работы в ходе технологических брокерских событий.

**Участие в технологических брокерских встречах** – разработчики технологий и проектов коммерциализации технологий могут встречаться с потенциальными партнерами:

- Самостоятельно или
- С участием сотрудника центра коммерциализации (предпочтительно).

В случае участия сотрудников центров коммерциализации в технологических брокерских событиях центром коммерциализации выполняется следующая работа:

- Сотрудники центров коммерциализации предварительно посещают инновационную компанию.
- Определяется, какие технологии инновационная компания будет представлять потенциальным партнерам.
- Определяются потребности инновационной компании в поиске партнеров.
- Сотрудники центров коммерциализации могут представлять инновационную компанию с участием представителя компании или самостоятельно.
- После брокерских встреч менеджер центра коммерциализации технологий готовит отчет о встречах.
- Услуги сотрудников центров коммерциализации оплачиваются инновационной компанией.

Опыт проведения технологических брокерских событий и встреч на них показывает, что необходимо четко определять параметры встреч, их продолжительность, количество встреч в день и т.д. Так европейский опыт организации и проведения технологических брокерских событий параллельно с крупными промышленными ярмарками показывает, что необходимо придерживаться следующих форматов:

- Продолжительность одной технологической встречи должна составлять не более 1/2 часа. Это означает, что инновационная компания,

представители университета или научно-исследовательского института должны представить потенциальному партнеру/инвестору краткую и информативную презентацию, в подготовке которой ему должны содействовать сотрудники центров коммерциализации.

- При проявлении большого интереса к инновационной технологии рекомендуется, чтобы максимальное количество технологических брокерских встреч в день составляло не более 6. Это позволит выделить время для незапланированных встреч и посещения стендов промышленных предприятий.

### 3.3. Реклама технологических брокерских событий

Основными средствами рекламы является заблаговременное размещение объявления о технологическом брокерском событии на сайте центра коммерциализации и сайте промышленных выставок/ярмарок. Формат таких объявлений достаточно структурирован и информативен (см. Пример «Объявление о технологическом брокерском событии»).

Пример : **Объявление о технологическом брокерском событии**

#### **Технологическое брокерское событие «Рыболовецкая индустрия – Норвегия»**

**Тип мероприятия:** Технологическое брокерское событие  
**Дата начала:** 9 августа 2006  
**Дата окончания:** 10 августа 2006  
**Город:** Трондхейм  
**Страна:** Норвегия

**Описание:** Рыболовецкая индустрия – Норвегия – это ведущая международная ярмарка рыболовецкой индустрии, которая проходит раз в два года в Трондхейме, Норвегии. Выставка в 2006 будет проводиться 21 раз с 1960 года. На выставке будут представлены последние виды продукции, услуг и научно-технических разработок в рыболовецкой индустрии.

**Сектор промышленности:** рыболовство, ресурсы моря  
В 2004 году на выставке было представлено 900 компаний, выставку посетили 25000 человек из 54 стран мира.

На выставке будет проводиться технологическое брокерское событие, организованное инновационным центром IRC Norway и Euro Info Centre в Трондхейме и Нарвике. Это уникальная возможность установления новых контактов для осуществления трансфера технологий и поиска партнеров для коммерциализации технологий.

**Стоимость участия:** Технологическое брокерское событие финансируется организацией Innovation Norway, участники оплачивают небольшой регистрационный взнос – 80 евро. В этот регистрационный взнос входит техническое содействие в планировании встреч на выставке, презентация компании в электронном каталоге и другое техническое содействие в ходе технологического брокерского события.

Для получения более подробной информации можно посетить Интернет-сайт выставки: [www.nor-fishing.no](http://www.nor-fishing.no)

Регистрация участников технологических брокерских событий осуществляется на сайте: [www.eicenterprise.com/nor-fishing](http://www.eicenterprise.com/nor-fishing)

Дальнейшую информацию вы можете получить у следующего лица:  
**Фамилия:** Ronning **Имя:** Kari  
**Telephone:** +47 73 59 7037; **Fax:** +47 73 59 1299  
**Email:** kari.ronning@sintef.no  
**URL:** http://irc.sintef.no

---

### 3.4. Проблемы подготовки и организации технологических брокерских событий

#### 3.4.1. Проблемы

Зарубежный опыт проведения технологических брокерских событий показывает, что существует ряд проблем подготовки, организации и проведения технологических брокерских событий. Самыми важными из них являются:

- Сложная логистика организации большого количества встреч в сжатые сроки официальных выставок и ярмарок.
- Большие затраты времени на организационные работы.
- Встреч должно быть достаточно много для выявления реальных партнеров.
- Высокая стоимость участия в крупных выставках и ярмарках.

#### 3.4.2. Методы решения проблем

Три первых проблемы – сложная логистика организации большого количества встреч в сжатые сроки официальных выставок и ярмарок, большие затраты времени на организационные работы и необходимость организации большого количества встреч в рамках технологических брокерских событий для выявления реальных партнеров, в Западной Европе решены посредством применения специально разработанного для этих целей инструмента технологических брокерских встреч. Новый инструмент организации брокерских встреч разработан в 2004 году Центральным Отделением Сети Релей Центров. Такой инструмент состоит из трех элементов:

1. Первый элемент представляет собой презентацию технологического брокерского события в Интернет.
2. Второй элемент представляет систему регистрации через Интернет с целью проведения двухсторонних встреч.
3. Третьим элементом является инструмент календарного планирования – планировщик, который применяется для планирования календаря и расписания встреч сторон, проявивших интерес друг к другу. При этом после того, как проходит регистрация для двухсторонних встреч в режиме On-line, планировщик создает расписание этих встреч по мере проявления интереса зарегистрировавшимися посетителями сайта.

Впервые разработанный инструмент был применен в 2004 в рамках Ганноверской ярмарки. Он позволил заранее разработать индивидуальные графики технологических брокерских встреч для 160 участников технологического брокерского события и затем провести более 400 технологических брокерских встреч в рамках только одной ярмарки. Таким образом было доказано, что применение таких инструментов делает организацию и проведение технологических брокерских событий намного проще и эффективнее. Более того, применение такого инструмента позволяет включить в организацию и проведение технологических брокерских событий не один инновационный центр или центр коммерциализации, а гораздо большее число. Так в организации и проведении технологического брокерского события на Ганноверской ярмарке приняло участие более 40 инновационных центров и центров коммерциализации.

Проблему высокой стоимости участия в технологических брокерских событиях, проводимых на крупных международных ярмарках и выставках, решают двумя путями. Чаще всего проблема высокой стоимости относится к малым инновационным компаниям, которые не имеют средств для посещения крупных промышленных ярмарок, проводимых за рубежом. В случае, когда представители какой-либо из сторон не могут присутствовать на технологических брокерских встречах, для них организуются видеоконференции. Видеоконференции стали неотъемлемой частью технологических брокерских событий на Ганноверской ярмарке с 2004 года. В рамках технологического брокерского события 2004 года было проведено 15 видеоконференций.

Другим способом решения проблемы высокой стоимости участия в технологических брокерских событиях является привлечение крупных организаций инновационной инфраструктуры в качестве спонсоров. Такими организациями могут быть традиционные спонсорские организации – инновационные и инвестиционные фонды, фонды развития, правительственные (федеральные и региональные) организации и подразделения.



## 4.

---

### Как центры коммерциализации могут организовать работу по подготовке технологических брокерских событий?

Любые технологические брокерские события должны быть преимущественно основаны на работе с существующими клиентами центров коммерциализации. Повышение эффективности работы центров коммерциализации можно добиться, если подбирать технологические брокерские события для существующих клиентов, а не наоборот. Ведь найти хорошего клиента гораздо сложнее, чем затем подобрать для него подходящее технологическое брокерское событие.

Центры коммерциализации должны постоянно поддерживать и обновлять клиентскую базу, регулярно проводя технологический аудит с целью получения наиболее полной и достоверной информации об инновационной компании (или других участниках процессов коммерциализации технологий, таких как: разработчики, научно-исследовательские институты и т.п.) и предлагаемых ими технологий. С другой стороны, центры коммерциализации должны отслеживать проводящиеся на разных уровнях мероприятия, которые могут использоваться как площадки проведения технологических брокерских событий.

Существует два направления организации и проведения технологических брокерских событий:

- Использование технологических брокерских событий как мероприятий, содействующих инновационным компаниям в поиске партнеров/инвесторов, которые могут быть заинтересованы в сотрудничестве с владельцем технологии.
- Использование технологических брокерских событий с целью оказания услуг промышленным предприятиям и инвесторам в их поиске инновационных технологий.

При этом оба эти направления могут быть соединены в рамках одного технологического брокерского события. Центры коммерциализации могут организовывать технологические брокерские события либо самостоятельно, либо объединившись с другими центрами коммерциализации и элементами инновационной инфраструктуры, либо могут использовать проводимые другими организациями выставки, ярмарки, конференции и другие подобные мероприятия. Чаще всего эти мероприятия бывают посвящены отдельным секторам индустрии, например, тематические международные выставки или ярмарки.

---

## **4.1. Как подготовить каталог технологического брокерского события?**

Обычно каталог технологического брокерского события и в печатной и в электронной форме состоит из следующих частей:

1. Введение
2. Информация об организаторах технологического брокерского события
3. Программа проведения технологического брокерского события
4. Тематический классификатор технологий, представляемых в рамках технологического брокерского события
5. Форма регистрации интереса к проведению технологической брокерской встречи для компаний, зарегистрированных на ярмарке или выставке
6. Форма регистрации интереса к проведению технологической брокерской встречи для компаний, не зарегистрированных на ярмарке или выставке
7. Технологические профили

### **4.1.1. Введение**

Во введении, которое занимает обычно не более 1 страницы формата А4, дается общая информация о проводимой промышленной ярмарке или выставке. Приводятся наиболее репрезентативные статистические данные о выставках прошлых лет. Например, указывается количество экспонентов, количество стран, которые они представляют, количество посетителей, количество заключенных контрактов и общая сумма заключенных контрактов. Здесь же приводится организационная информация по срокам проведения выставки, об организации на ней технологического брокерского события, информация о сроках регистрации, стоимости регистрации. Обязательно приводится полная контактная информация организаторов выставки или ярмарки.

### **4.1.2. Информация об организаторах технологического брокерского события**

Обязательно приводится описание центров коммерциализации, которые являются организаторами технологического брокерского события. Перечисляются все организаторы, даются все контактные данные. Здесь же могут приводиться цели деятельности центров коммерциализации и цели проведения технологического брокерского события. Необходимо обязательно привести информацию по всем спонсорским организациям, по целям их деятельности и по той поддержке, которую они оказали в организации и финансировании технологического брокерского события.

#### **4.1.3. Программа проведения технологического брокерского события**

В каталоге должна быть приведена программа работы как самой промышленной ярмарки или выставки, так и программа работы самого технологического брокерского события. Это позволит организаторам и участникам посетить тематические выставки и стенды экспонентов и, наоборот, выставляющиеся компании могут посетить мероприятия технологического брокерского события и принять участие во встречах с инновационными компаниями, чьи технологии их заинтересовали.

#### **4.1.4. Тематический классификатор технологий, представляемых в рамках технологического брокерского события**

Тематический классификатор технологий, представляемых в рамках технологического брокерского события, делится на две части: «Запросы технологии» и «Предложения технологии», Обе части классификатора делятся на страны, из которых происходят инновационные компании, предлагающие технологии, или промышленные предприятия или инвесторы, которые запрашивают технологии. Далее в разделе каждой страны приводится наименование запросов и предложений технологий с ясными кодами, по которым можно определить принадлежность того или иного запроса или предложения. Маска кода может иметь, например, вид TR\_FR\_154 (что значит запрос технологии TR – Technology Request, поступивший из Франции (FR), и имеющий порядковый номер (по порядку поступления) № 154) или TO\_IT\_73 – предложение технологии (TO – Technology Offer), поступившее из Италии за номером 73.





#### 4.1.7. Технологические профили

Технологические профили, размещаемые в каталоге технологического брокерского события, имеют следующий формат.

<b>Название технологического брокерского события</b>		
<b>Technology Profile Registration Form</b> <b>Регистрационная форма технологического профиля</b>		
<b>Technology Description (Technology Offer/Request or Partner Search)</b> <b>Описание технологии (Предложение технологии/Запрос технологии или поиск партнера)</b>		
<b>Company</b> (Компания)		
<b>Title*</b> : (Название технологии в одном предложении)		
<b>Type of profile*</b> : <b>Тип профиля:</b>	<input type="checkbox"/> Technology Offer Предложение технологии	<input type="checkbox"/> Technology Request Запрос технологии
<input type="checkbox"/> Partner Search <b>Поиск партнера</b>	<input type="checkbox"/> Know-how/ expertise <b>Поиск ноу-хау, квалификации</b>	
<b>Abstract of the technology (offered or requested)*</b> : (Please give a brief description of the benefits of your technology, including key technical or competitive advantages. Max 500 characters)		
<b>Аннотационное описание технологии</b>		
<b>Detailed description of the technology (offered or requested)*</b> :		
<b>Детальное описание технологии</b> (предлагаемой или запрашиваемой)		
<b>Innovative aspects of the technology (offered or requested)*</b> :		
<b>Инновационные аспекты технологии</b> (предлагаемой или запрашиваемой)		
<b>Main advantages/special features of the technology (offered or requested) *</b> :		
<b>Главные преимущества/ специальные параметры технологии</b> (предлагаемой или запрашиваемой)		
<b>Current state of development of the technology*</b> (Please select one item) <b>Текущая стадия развития технологии</b>		
<input type="checkbox"/> Development phase – laboratory tested	<input type="checkbox"/> Available for demonstration – field tested	
<input type="checkbox"/> Already on the market	<input type="checkbox"/> Other (please specify)	
<b>Intellectual Property Rights*</b> (only for offers and EU RTD results) <b>Права интеллектуальной собственности</b>		
<input type="checkbox"/> Patent(s) applied for	<input type="checkbox"/> Patent(s) granted	
<input type="checkbox"/> Copyright protected	<input type="checkbox"/> Exclusive rights	
<input type="checkbox"/> Secret know-how	<input type="checkbox"/> Others (registered design, plant variety right, etc)*	
<b>Comments</b> :		
<b>Web link to present innovative product</b> : <b>Интернет – сайт компании</b>		

### Keywords – выбор ключевых слов

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Electronics, Microelectronics  | <input type="checkbox"/> Automation, Robotics Control Systems                            |
| <input type="checkbox"/> Electronic engineering   | <input type="checkbox"/> Magnetic and superconductive materials/devices                  |
| <input type="checkbox"/> Microengineering   | <input type="checkbox"/> Micromachining  |
| <input type="checkbox"/> Nanotechnologies related to electronics and microelectronics   | <input type="checkbox"/> Optical networks and systems                                    |
| <input type="checkbox"/> Semiconductors   | <input type="checkbox"/> Environmental and Biometrics Sensors, Actuators                 |
| <input type="checkbox"/> Design and Modelling / Prototypes  | <input type="checkbox"/> Coatings  |
| <input type="checkbox"/> Erosion, Removal (spark erosion, flame cutting, laser/plasma cutting, electrochemical erosion, waterjet cutting) | <input type="checkbox"/> Hardening, heat treatment                                       |
| <input type="checkbox"/> Machining, fine (grinding, lapping)  | <input type="checkbox"/> Moulding, injection moulding, extrusion, sintering              |
| <input type="checkbox"/> Surface treatment (painting, galvano, polishing, CVD, PVD)   | <input type="checkbox"/> Materials Technology  |
| <input type="checkbox"/> Ceramic Materials and Powders  | <input type="checkbox"/> Composite materials   |
| <input type="checkbox"/> Optical Materials  | <input type="checkbox"/> Medical biomaterials  |
| <input type="checkbox"/> Micro and Nanotechnology related to Biological sciences  | <input type="checkbox"/> Measurement Tools   |
| <input type="checkbox"/> Optical Technology related to measurements   | <input type="checkbox"/> Other Non Destructive Testing                                   |
| <input type="checkbox"/> Sensor technology related to measurements  | <input type="checkbox"/> Mechanical Engineering  |
| <input type="checkbox"/> Plastics, Polymers   | <input type="checkbox"/> Laser Technology  |
| <input type="checkbox"/> Sensor/Multisensor Technology, Instrumentation   | <input type="checkbox"/> Optics  |
| <input type="checkbox"/> Micro-Mechanics  | <input type="checkbox"/> Micro-and Nanotechnology related to physical and exact sciences |
| <input type="checkbox"/> Medical Technology / Biomedical Engineering  |  |

### Application Domains\* (more than one option can be selected)

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Industrial manufacture   | <input type="checkbox"/> Transport                     |
| <input type="checkbox"/> Aerospace technology     | <input type="checkbox"/> Construction technology       |
| <input type="checkbox"/> Materials technology     | <input type="checkbox"/> Chemical industry             |
| <input type="checkbox"/> Automation/Robotics      | <input type="checkbox"/> Electronics, microelectronics |
| <input type="checkbox"/> Telecommunications       | <input type="checkbox"/> Medicine, health              |
| <input type="checkbox"/> Biotechnology            | <input type="checkbox"/> Veterinary                    |
| <input type="checkbox"/> Pharmaceutical/Cosmetics | <input type="checkbox"/> Food – Agro Industry          |
| <input type="checkbox"/> Measurement methods      |  |

Comments about market applications:  
Комментарии о рыночных применениях технологии

### Collaboration details – Описание партнера

**Type of collaboration sought\*** (more than one option can be selected):

Тип желаемого сотрудничества

Licence agreement

Technical co-operation

Joint Venture agreement

Manufacturing Agreement  
(subcontracting & co-contracting)

Commercial agreement

Partner Search

Financial resources

Other

**Partners contribution** – Role and profile of the partners and tasks to be performed (Mandatory) –  
Indicate clearly the

**Вклад партнеров**

• **Type of partner sought** (such as: industry, academy, research organisation)

\_\_\_\_\_

Тип желаемого партнерства

• **The specific area of activity of the partner**

\_\_\_\_\_

Область деятельности партнера

• **The tasks to be performed of the partner sought**

\_\_\_\_\_

Какие функции должен выполнять партнер

**Valid until** (until when do you want to be contacted concerning this profile?):

\_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ (format DD/MM/YYYY)

Срок действия

**Technology Transfer Office who assisted you in the editing of your profile**

Название офиса трансфера технологии, который содействовал в подготовке профиля

\_\_\_\_\_

**Name of the TTO consultant / adviser**

Ф.И.О. консультанта офиса трансфера технологий

\_\_\_\_\_

**Email of the TTO consultant / adviser**

Адрес электронной почты консультанта офиса трансфера технологий

Пример технологического профиля приведен на рисунке 3.

Italy	Technology Offer	TO_IT_1155
<b>100CR6 STEEL HIGH PRECISION TURNING</b>		
<b>Description:</b> An Italian company is specialised in the production of rings for bearings for the most HIGH PRECISION /AIRCRAFT BEARING manufacturers in Europe (list available on request). They can produce rings from 20 mm of internal diameter to 240 mm of external diameter. Heat treatment also available.  They are equipped with 16 multispindle lathes and 6 CNC lathes. Yearly capacity exceed 7'000'000 rings.  Certified ISO 9001:2000 and ISO 14001:1996.		
<b>Innovative Aspects:</b> Possibility of getting RAW MATERIAL + TURNING + HEAT TREATMENT + POLISHING from only one supplier.		
<b>Main Advantages:</b> 1. Long experience with high carbon steel 100Cr6. 2. Large stock of 100Cr6 tubes available (more than 100 dimensions - around 800 Tons in stock). 3. Great flexibility. Possibility to supply from small lots (1000 pcs) to big lots (100'000 pcs). Just in time deliveries. 4. Possibility to supply also heat treatment on the rings turned. Complex heat treatment available (example SO with low-temperature sub-freezing anhealing). 5. Possibility to supply polishing process (down to fYRa 0,20 surface finish). 6. Other operation on rings such as marking, punching, drilling, milling, sand blasting available. 7. Complete lab for metallographic analysis. Hardness tester, Roundness tester, Profile meter, Roughness meter, Electronic scanning microscope. 8. ISO 9001: 2000 and ISO 14001:1996 certified. 9. High-skilled personnel fluent in english, german, french, spanish.		
<b>Keywords:</b> Hardening, heat treatment ; Machining (turning, drilling, moulding, milling, planing, cutting) ;		
<b>Market Applications:</b> SPINDLE BEARINGS HIGH PRECISION BEARINGS AIRCRAFT BEARINGS		
<b>Current Stage of Development:</b> Already on the market		
<b>Intellectual Property Rights:</b> Secret know-how		
<b>Collaboration type:</b>		
<b>The tasks to be performed by the partner sought:</b> OUTSOURCING		
<b>Type of partner sought:</b> INDUSTRY		
<b>The specific area of activity of the partner:</b> BEARINGS MANUFACTURERS		
<b>Website:</b> www.prosino.com		
<b>Local IRC:</b> IRC North-West Italy -ALPS		

Рис. 3. Пример заполнения формы технологического профиля для включения в каталог технологического брокерского события

## 4.2. Инструменты подготовки авторов/владельцев технологий к встречам с потенциальными инвесторами/партнерами

Основным залогом успеха технологических брокерских событий является достаточно большое количество предложений технологий и инновационных проектов, которые могли бы привлечь в свою очередь большое количество потенциальных партнеров и инвесторов. При этом каждая инновационная компания или группа разработчиков, предлагающая технологии, должны встретиться с максимальным количеством потенциальных партнеров, проявивших предварительный интерес к разработке. В частности, в Западной Европе в среднем количество компаний, участвующих в технологических брокерских событиях, составляет в среднем 50, а в течение одного технологического брокерского события происходит в среднем около 150 встреч. За счет таких насыщенных программ технологических брокерских событий обеспечиваются значительные преимущества технологических брокерских событий перед другими методами продвижения. Так в Западной Европе зарегистрирован очень высокий процент результативности участия в технологических брокерских событиях. Более 17% всех транснациональных трансферов технологии реализованы за счет контактов на технологических брокерских событиях. Это обеспечивается за счет предварительного выявления

интереса потенциальных партнеров, за счет рекламы компаний, участвующих в технологических брокерских событиях и за счет установления прямых контактов между потенциальными партнерами. В любом случае, высшей точкой технологического брокерского события являются встречи между потенциальными партнерами. Поэтому от того, какое впечатление произведут представители инновационных компаний и научно-исследовательских организаций на потенциальных партнеров и инвесторов, зависит в итоге результативность технологического брокерского события. Поэтому задачей сотрудников центров коммерциализации является подготовка представителей инновационных компаний к проведению эффективной встречи с потенциальными партнерами. При этом необходимо использовать одни методические подходы, так как центрам коммерциализации приходится готовить к участию в технологических брокерских событиях большое количество компаний. Рекомендуется готовить сотрудников инновационных компаний и научно-исследовательских институтов к трем возможным видам представления технологий:

- Представители инновационных компаний и научно-исследовательских институтов должны проводить эффективную устную презентацию для потенциальных партнеров.
- Инновационные компании и научно-исследовательские институты должны подготовить эффективную стендовую презентацию для иллюстрации технологии.
- Кроме того, инновационные компании и научно-исследовательские институты должны подготовить эффективные раздаточные материалы для того, чтобы партнеры не уходили со встреч с пустыми руками.

#### 4.2.1. Устная презентация

Устная презентация является наиболее требовательной к форме подачи, содержанию и подготовке, так как предполагает убеждение потенциального партнера в необходимости осуществления финансирования проекта коммерциализации технологий. Важным условием привлечения партнеров и инвестиций является умение коротко и эффективно представить проект коммерциализации технологий потенциальному партнеру. В ходе технологического брокерского события инновационная компания или научно-исследовательская организация имеет возможность предложить конкретному потенциальному партнеру данный проект коммерциализации технологии только один раз. Именно поэтому устная презентация должна быть очень хорошо подготовлена. Для проведения устной презентации в ходе технологической брокерской встречи представителю инновационной компании отводится от 5 до 10 минут. При проведении устной презентации представитель инновационной компании должен следить за реакцией потенциального партнера и акцентировать внимание на интересных ему вопросах. Устная презентация должна состоять не более чем из 15-20 предложений. Рекомендуется использовать следующую структуру устной презентации:

- В вводном предложении желательно привести очень сокращенно рыночное применение технологии, наличие защиты интеллектуальной собственности; что сделано до настоящего момента и потребность в участии партнера (финансирование, вывод на новые рынки, и др.).

- В одном – двух предложениях необходимо дать описание рынка технологии, включая освещение таких вопросов, как специфическая проблема, которую должна решить технология; какова структура и размер целевого рынка, каковы прогнозы на изменение рынка в течение пяти ближайших лет, кто является наиболее вероятными клиентами, как компания достигнет планируемого положения на рынке.
- В одном – двух предложениях необходимо дать характеристики инновационной технологии – какие технологии применяются в настоящее время; что делает инновационную технологию более привлекательной, какие существуют конкурирующие технологии, каковы преимущества технологии компании.
- В одном – двух предложениях необходимо описать наиболее важные вопросы защиты интеллектуальной собственности, включая такие вопросы, как: кто будет обладать правами на объекты промышленной собственности, полученные в результате партнерства; какие существующие патенты, авторские права, лицензионные соглашения, торговые секреты или другие типы защиты необходимо рассмотреть до выполнения проекта.
- В одном – двух предложениях необходимо описать планируемое производство: каким образом будет производиться конечная продукция; будет ли это собственное производство или продажа лицензии на производство другим компаниям; как будет осуществляться контроль качества продукции.
- Важной частью доклада является информация о маркетинге и сбыте. Здесь целесообразно указать, как инновационная компания будет продавать технологию, требуются ли какие-либо свидетельства, разрешения, лицензии сертификаты для продажи технологии или продукции, произведенной с ее применением; какое время и средства требуются для получения этих документов; предусмотрены ли подобные расходы в финансовых прогнозах компании.
- В одном – двух предложениях необходимо описать менеджмент компании, включая опыт ключевых менеджеров инновационной компании, какая роль отводится членам команды менеджеров, включая потенциального партнера.
- В одном – двух предложениях необходимо описать требования к партнеру, включая какое финансирование будет требоваться через какое-то время, чтобы осуществить проект коммерциализации технологий; для чего такое финансирование будет использоваться; каковы ожидаемые финансовые результаты деятельности инновационной компании.

После подготовки устной презентации желательно провести репетицию презентации перед сотрудниками центра коммерциализации.

#### **4.2.2. Стендовая презентация**

Стендовая презентация служит для визуального представления проекта коммерциализации технологии в рамках технологического брокерского события. Рекомендуется, чтобы стендовая презентация была подготовлена в виде цветных слайдов формата А4 объемом 10 – 12 слайдов на рабочем языке технологического брокерского события. Презентация согласовывается с организатором технологического брокерского события. Инновационной компании рекомендуются придерживаться установленного формата слайдов (для более удобного восприятия их потенциальными партнерами). При этом инновационные компании имеют полную свободу в дизайне, могут использовать фирменный стиль или разработать стиль специально для технологического брокерского события. В презентации допускается

и приветствуется использование фотографий, рисунков, диаграмм, графиков. Обычно в стендовую презентацию рекомендуют включать следующие данные:

- Наименование, организационно-правовая форма, товарный знак и пр. инновационной компании; ее местоположение: адрес фактического расположения фирмы, телефон, факс, E-mail, сайт в Интернет; область деятельности: указывается отрасль и профиль деятельности.
- История инновационной компании: указываются наиболее значимые этапы развития, предыстория проекта или наукоемкой разработки; учредители (процент акций или долевого участия) в фирме юридических и физических лиц.
- Квалификация персонала: количество сотрудников, уровень их образования и опыта, потребность в персонале в случае получения инвестиций.
- Описание продукции и/или технологии, создание и выпуск которой запланирован в случае получения инвестиций и реализации проекта коммерциализации технологий; преимущества технологии по сравнению с представленной на рынке.
- Привести результаты исследования рынка, его объем, основанный на маркетинговых исследованиях, объем его конкретного сегмента, который планирует занять технология или конечная продукция.
- Стратегия развития инновационной компании на ближайшие 3-5 лет, цель, достижение которой должна обеспечить стратегия; маркетинговая стратегия и стратегия продаж; стратегия внедрения на рынок, преодоления трудностей и рисков.
- Инвестиции: указать требуемый объем инвестиций и их использование для развития различных аспектов проекта: оборудование, технологический процесс, менеджмент, исследование рынка, реклама и т.д.
- Прогноз продаж и прибыли: на период реализации проекта коммерциализации технологий.

Все данные, приводимые в стендовой презентации должны соответствовать данным каталога технологического брокерского события. Поэтому рекомендуется сначала подготовить материал для каталога, а затем, на его основе делать стендовую презентацию. Для подготовки стендовой презентации инновационная компания должна получить от организатора технологического брокерского события комплект материалов по подготовке стендовой презентации содержащий инструкцию и образец стендовой презентации.

#### **4.2.3. Печатные раздаточные и другие материалы**

Необходимо рекомендовать участникам технологического брокерского события подготовить печатные раздаточные материалы, которые должны демонстрировать саму технологию (фотографии прототипа, применения технологии и т.д.), преимущества технологии перед технологиями, используемыми на рынке. Эффективным способом подготовки раздаточных материалов является печать слайдов стендовой презентации. Кроме этого, потенциальным партнерам могут быть представлены брошюры, каталоги инновационной компании, электронные презентации на компакт-дисках. Основным требованием к печатным и другим материалам, передаваемым потенциальным партнерам, является то, чтобы содержащаяся в них информация полностью соответствовала данным, приведенным в каталоге технологического брокерского события.

# 5.

---

## Практика технологических брокерских событий

В России и за рубежом существует большой опыт организации и проведения технологических брокерских событий. Наиболее показательными из них являются:

- Организация и проведение технологических брокерских события, организованных Европейской Сетью Инновационных Релей-Центров (IRC Network).
- Технологические брокерские события на Ганноверской ярмарке.
- Технологические брокерские события на Парижском Авиа – Шоу.
- Технологические брокерские события в рамках инвестиционных форумов.
- Технологические брокерские события в рамках 6-ой Рамочной Программы.

В настоящем разделе приведены примеры лучшей практики организации и проведения технологических брокерских событий в России и за рубежом.

---

## 5.1. Пример технологического брокерского события

Показательным примером успешной организации технологических брокерских событий Европейской Сетью Инновационных Релей-Центров является Биотехнологический инвестиционный форум в Лионе. Биотехнологический инвестиционный форум в Лионе проводится совместно с ярмаркой BioVision, а технологическое брокерское событие организуется Релей Центром Севера Германии. Брокерские встречи в рамках технологического брокерского события сфокусированы исключительно на биотехнологиях. В 2005 году для представления технологий были отобраны 32 компании из числа клиентов сети Инновационных Релей-Центров. Сеть Инновационных Релей-Центров оказала помощь компаниям в подготовке бизнес планов и профилей технологий. В форуме приняли участие 34 инвестора из специализированных инвестиционных фондов. В результате технологических брокерских встреч установлены прямые контакты между фондами и компаниями стран ЕС с компаниями из Израиля, Литвы и других европейских государств.

---

## 5.2. Как работает крупнейшее технологическое брокерское событие CeBIT Future Match на Ганноверской ярмарке?

В 2004 году в выставке CeBIT приняли участие более 6.100 компаний и организаций. Выставку посетили более 500.000 посетителей. Это крупнейшая выставка информационных и коммуникационных технологий в мире. Технологические брокерские события на Ганноверской ярмарке в ходе выставки CeBIT организуются с 1999 года группой Инновационных Релей Центров с целью оказания содействия европейским компаниям, инновационным малым и средним предприятиям, а также научно-исследовательским учреждениям, работающим в области информационных и коммуникационных технологий, в инициализации международных проектов коммерциализации технологий.

Для достижения целей этого технологического брокерского события организаторы собирают предложения технологий и находят инновационные компании, работающие в секторе информационных и коммуникационных технологий, готовят предложения (профили) технологий, загружают их в электронный каталог в Интернет и предлагают посетить его всем участникам выставки CeBIT. Участники выставки сообщают организаторам, какие технологические предложения их заинтересовали. В соответствии с этими проявлениями интереса организуются прямые встречи инновационных компаний и потенциальных партнеров в ходе выставки CeBIT.

В 2004 году 465 компаний из 29 европейских стран представили 479 предложений и технологических запросов. В течение 5 дней организованного технологического брокерского события состоялись 534 прямые встречи.

В 2005 году технологическое брокерское событие на выставке CeBIT получило название Future Match – [www.futurematch.cebit.de/p\\_welcome.php](http://www.futurematch.cebit.de/p_welcome.php). Все участники этого технологического события подтвердили, что Future Match является идеальным для:

- малых и средних предприятий, которые предлагают или ищут инновационные технологии;
- разработчиков и научно-исследовательских институтов, предлагающих результаты НИОКР для коммерциализации;
- компаний типа start-up и частных инвесторов.

Регистрация для участия в технологическом брокерском событии Future Match начинается за 6 месяцев до проведения технологического брокерского события. В ходе регистрации ведется сбор предло-

жений и запросов технологий из разных европейских стран. Пройдя процедуру регистрации, предприятия и организации могут запрашивать индивидуальные встречи с потенциальными партнерами с помощью электронного каталога в Интернет, который начинает работать примерно через 2 месяца после начала регистрации. Для разработки календарного плана встреч для каждого участника технологических брокерских событий обе встречающиеся стороны должны подтвердить свое участие. Непосредственно перед началом технологического брокерского события все его участники получают по электронной почте персонализированные планы встреч. В ходе выставки встречи организуются в трех формах:

- прямые встречи разработчиков технологий и потенциальных партнеров проектов их коммерциализации;
- на специальном стенде организаторов технологического брокерского события;
- посредством видео-конференции.

Организаторы технологического брокерского события оказывают самые разные услуги для повышения эффективности и результативности встреч.

**Как проходит регистрация?** Регистрация участников технологического брокерского события имеет ограниченный срок и проводится обычно в течение 2,5 месяцев.

- Для регистрации необходимо выйти на соответствующую ссылку, заполнить короткий профиль организации, участвующей в технологическом брокерском событии, описать разработанную технологию или технологию, которую организация хотела бы найти. Для доступа к персональным данным участника технологического брокерского события регистрирующаяся организация вводит пароль.
- Для каждого искомого типа сотрудничества (соглашение о технической кооперации, совместном предприятии, совместном научно-исследовательском проекте и др.) необходимо направить отдельное короткое описание. В зависимости от запрашиваемого типа сотрудничества за встречи с потенциальными партнерами могут отвечать различные сотрудники инновационной компании или различные менеджеры центра трансфера технологий.

**Как запрашивается организация двухсторонних встреч?**

- Из каталога технологий и разработок выбираются компании, с которыми потенциальный партнер хотел бы встретиться. Поиск таких технологий может вестись по ключевым словам, описывающим искомую технологию.
- Компания, с которой потенциальный партнер хочет встретиться, получает извещение о проявлении интереса к ее технологии. Когда разработчик/владелец технологии подтверждает интерес к встрече с потенциальным партнером, определяется время встречи на стенде компании или стенде организатора технологического брокерского события.

Для каждого участника электронного каталога отводится отдельная страница, на которой перечислены запрошенные и подтвержденные встречи с потенциальными партнерами. Календарный план встреч высылается по электронной почте каждому участнику за 1-2 недели до начала встреч.

В программу кроме брокерских встреч входят также и тематические сессии и презентации по отдельным тематикам. Участники технологических брокерских встреч приглашаются для участия в этих дополнительных мероприятиях. Полная программа встреч и мероприятий приводится на сайте <http://www.futurematch.cebit.de/>.

Пример технологических профилей в каталоге  
технологического брокерского события

## IRC Future Match 2006

### Данные технологического профиля

<b>Наименование</b>	1 way to know what you need to know
<b>Название компании</b>	i.Know nv
<b>Что предлагает компания?</b>	<p>i.Know offers its partners and customers innovative knowledge management software. The software is based on the multidimensional int.for(r) Platform that proves its power and innovative aspect in the life sciences sector, intellectual property, content providers. On the short term i.Know will introduce its innovative solution in the financial sector.</p> <p>The advantages of the Platform:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• flexibility: easy integration with other technologies and applications</li><li>• categorized search: clustering based on an in-depth content analysis</li><li>• multidoc summarization: multiple documents summarized in one</li><li>• unique star-shaped diagram: no amount of articles</li><li>• revolutionary pathways: new insights in one screen</li><li>• personal profile: also concept and relation based</li></ul>
<b>Требуемая форма сотрудничества:</b>	Commercial Agreement, Licence Agreement, Joint Venture Agreement
<b>Каких партнеров ищет компания?</b>	<p>i.Know is looking for integrators and software companies that:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Integrate the int.for(r) Platform into their own knowledge management solutions</li><li>2. Integrate and co-develop new applications</li></ol> <p>i.Know is looking for integration and solutions in the field of business intelligence, knowledge and document management, Life sciences&amp;Healthcare, Banking, Intellectual Property and new search solutions.</p>
<b>Ключевые слова:</b>	CRM – Customer relationship Management, Database Management, Data Mining, Documental Management Systems, e-Government, e-Learning, e-Publishing, ICM – Internet Content Management, Information Filtering, Knowledge Management, Multimedia, Computer software
<b>Контактное лицо:</b>	Mr. Bert Bouserie

### 5.3. Пример технологического брокерского события – Дни Технологий на Парижском Авиа-шоу

В Парижском авиа-шоу участвует около 2000 фирм – экспонентов, выставку посещает более 300,000 человек. С 2001 года на Парижском авиа-шоу проводятся технологические брокерские события. Как определяют организаторы Парижского авиа-шоу, целями технологического брокерского события являются:

- Участники технологического брокерского события имеют возможность встретиться с поставщиками и пользователями инновационных технологий с целью установления международных партнерств (разработка технологии, производство, лицензионные соглашения, совместные предприятия и т.д.);
- Участники технологического брокерского события имеют возможность получить информацию о направлениях развития технологий и научно-исследовательских работ, а также о новых схемах финансирования НИОКР.

Каждому зарегистрированному участнику технологических брокерских встреч предоставляются персональные календарные планы. Продолжительность встреч составляет 30 минут.

Стоимость участия в технологическом брокерском событии равна стоимости входного билета, если только участник технологического брокерского события не является экспонентом авиа-шоу.

Технологическое брокерское событие проводится в течение 2 дней с 9-30 до 17-45.

#### 5.3.1. Пример организации участия в технологическом брокерском событии PARIS AIR SHOW TECHNOLOGY DAYS

Для участия в технологическом брокерском событии на Парижском авиа-шоу необходимо заполнить форму данных представителя инновационной организации или центра коммерциализации.

#### PARIS AIR SHOW TECHNOLOGY DAYS JUNE 14 AND 15, 2005

##### • Personal Details

Title:	<input type="text" value="Director"/>
First Name:	<input type="text" value="Maria"/>
Last Name:	<input type="text" value="Kateshova"/>
Personal company e-mail:	<input type="text" value="kateshova@kolzovo.ru"/>
Password:	<input type="password"/>
Retype Password:	<input type="password"/>

##### • Company Details

Company:	<input type="text" value="Innovation Centre Koltsovo"/>
Street:	<input type="text" value="Koltsovo"/>
Number:	<input type="text" value="12"/>

<b>Postbox:</b>	<input type="text" value="N/A"/>
<b>City:</b>	<input type="text" value="Koltsovo"/>
<b>ZIP Code:</b>	<input type="text" value="630559"/>
<b>Country:</b>	<input type="text" value="Russian Federation"/> ▼
<b>Telephone:</b>	<input type="text" value="007 3832 366 345"/>
<b>Fax:</b>	<input type="text" value="007 383 366 345"/>
<b>E-Mail:</b>	<input type="text" value="kateshova@koltsovo.ru"/>
<b>Internet:</b>	<input type="text" value="www.virtual-incubator.ru/eng/ick"/>
<b>Main Activities:</b>	<input type="text" value="Technology transfer services"/>
<b>Company Description:</b>	<input type="text" value="Not-for-Profit Organisation Innovation Centre Koltsovo (ICK) operates in Scientific Town Koltsovo and in Novosibirsk region, Russia. It has a mission to build up an environment for development of innovation businesses and commercialization of R&amp;D results of various R&amp;D institutions. It operates as territory development agent, consulting centre, technology transfer centre and training centre. It is West Siberian coordinator of Russian Technology Transfer Network."/>
<b>Display Data online:</b>	<input checked="" type="radio"/> Yes <input type="radio"/> No
<b>SME Information</b>	
<b>Employees:</b>	<input type="text" value="&lt;10"/> ▼
<b>Company turnover:</b>	<input type="text" value="&lt;2 Mio."/> ▼
<b>Balance sheet total:</b>	<input type="text" value="&lt;2 Mio."/> ▼
<b>Event Information</b>	
<b>Assistance by IRC/ other network?:</b>	<input type="text" value="IRC Paris Ile-de-France"/>
<b>• Sessions</b>	
<b>Sessions:</b>	Please select the sessions you would like to attend and save changes to proceed. <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Paris Air Show Technology Days (14.06.2005 10:00 to 14.06.2005 14:30)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Paris Air Show Technology Days (15.06.2005 10:00 to 15.06.2005 14:30)</li> </ul> <input type="text" value="Save changes"/>

### 5.3.2. Пример заполнения профиля технологии в ходе организации участия в технологическом брокерском событии PARIS AIR SHOW TECHNOLOGY DAYS

#### PARIS AIR SHOW TECHNOLOGY DAYS JUNE 14 AND 15, 2005

##### • New technology profile

<b>Title:</b>	Разработка вихревого безградиентного биореактора
<b>Technology Offer:</b>	<p>Предлагаем на основе созданного газо-вихревого безградиентного биореактора совместно разработать аппарат для ведения культуральных работ с биологическими объектами в условиях невесомости.</p> <p>Организация культивирования различных типов клеток и микроорганизмов в условиях невесомости представляет собой сложную техническую задачу. Создание в существующих типах биореакторов искусственного тяготения не решает вопрос качественного перемешивания жидкой фазы и обеспечения хорошего массообмена по газовой фазе. Это объективно обусловлено существующими физическими законами.</p>
	Please use between 200 and 800 characters. Characters: 423
<b>Collaboration sought:</b>	Research & Development ▾
<b>Collaboration details:</b>	Французский партнер разрабатывает компьютерную систему управления биореактором. Французская сторона совместно с российской проводят на базе французской стороны испытания созданного аппарата.
<b>Technology Request:</b>	Разработка, изготовление электронной системы управления биореактором. Проведение испытаний созданной конструкции.
<b>Partner sought:</b>	Научно-исследовательский институт, промышленная компания, фармацевтическая компания, биотехнологическая компания
<b>Partner area:</b>	Научно-исследовательские работы, связанные с исследованием биообъектов в космосе, созданием аппаратного обеспечения для таких исследований, производство биореакторов, производство лекарственных препаратов, производство биотехнологической продукции
<b>Partner tasks:</b>	Разработка, изготовление электронной системы управления биореактором. Проведение испытаний созданной конструкции, приспособленных для работ в условиях невесомости.
<b>IPR:</b>	Patent(s) granted ▾
<b>IPR comment:</b>	Возможно получение патента на создаваемый аппарат
<b>State of dev:</b>	Development phase? ▾
<b>State of dev (other):</b>	Промежуточный НИОКР, дополнительные исследования

• **Keywords:**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Electronic circuits, components and equipment                | <input type="checkbox"/> Electronics, Microelectronics  |
| <input type="checkbox"/> High Frequency Technology, Microwaves                        | <input type="checkbox"/> Materials Technology   |
| <input type="checkbox"/> Properties of Materials, Corrosion/Degradation               | <input type="checkbox"/> Air Transport <input checked="" type="checkbox"/> Aerospace Technology |
| <input type="checkbox"/> Automation, Robotics Control Systems                         | <input type="checkbox"/> Embedded Systems and Real Time Systems                                 |
| <input type="checkbox"/> Radar <input type="checkbox"/> Composite materials           | <input type="checkbox"/> Rubber   |
| <input type="checkbox"/> Traffic Engineering / Control Systems                        | <input type="checkbox"/> Aeronautical technology / Avionics                                     |
| <input type="checkbox"/> Helicopter <input type="checkbox"/> Electronic engineering   | <input checked="" type="checkbox"/> Space Exploration and Technology                            |
| <input type="checkbox"/> GIS Geographical Information Systems                         | <input type="checkbox"/> GPS based Applications   |
| <input type="checkbox"/> Image Processing, Pattern Recognition                        | <input type="checkbox"/> Signal Processing <input type="checkbox"/> Simulation                  |
| <input type="checkbox"/> Wireless Technologies  | <input type="checkbox"/> Nanotechnologies <input type="checkbox"/> Aircraft                     |
| <input type="checkbox"/> Satellite Navigation Systems                                 | <input type="checkbox"/> test   |
| <input type="checkbox"/> Design and Modelling / Prototypes                            | <input type="checkbox"/> Design of Vehicles   |
| <input type="checkbox"/> Electrical Engineering and Technology / Electrical Equipment |   |
| <input type="checkbox"/> Fuel cell, hydrogen production                               | <input type="checkbox"/> Fuel Technology <input type="checkbox"/> Hydraulics                    |
| <input type="checkbox"/> Industrial Manufacture                                       |   |

Responsible:



AEROSPACE  
Thematic  
Group



45<sup>th</sup> PARIS  
AIR SHOW

France	Technology Offer	TO_FR_1291
<b>french company specialised in electronic design and manufacturing</b>		
<b>Description:</b> ASICA is a french company (size : 100 employees) specialised in electronic design and manufacturing. certified ISO 9001 -(French "Agrément Crédit Impôt Recherche").		
ASICA can start a project from the writing of the schedule of conditions to the delivery of a packaged whole including the management of the supplying, the integration, the varnishing and the functional tests.		
<b>Innovative Aspects:</b> ASICA has developed and manufactures an electronic piloting card of LCD screen.		
ASICA can pilot LCD screens which have different diagonals (4"7, 6"4, 10.4", 12", 15"....), different brands and STN or TFT technologies . The strong point of this offer is that the products are made to measure.		
ASICA's screens have been installed in the control tower and the approach room of the Paris airports. Some others have been installed in flight simulators and some have been embedded in vehicles.		
<b>Main Advantages:</b> ASICA can develop functional test benches :		
for example, a test bench of a control system for landing-gear.		
<b>Keywords:</b> Embedded Systems and Real Time Systems ; Environment ; Measurements Tools ; Simulation, Simulation Engineering ; Traffic Engineering / Control Systems ;		
<b>Market Applications:</b>		
<b>Current Stage of Development:</b> Available for demonstration – field tested		
<b>Intellectual Property Rights:</b> Others (registered design, plant variety right, etc)		
<b>Collaboration type:</b> Technical Co-operation ;		
<b>The tasks to be performed by the partner sought:</b>		
<b>Type of partner sought:</b> Manufacturer - program prime contractor		
<b>The specific area of activity of the partner:</b> Industry - Automatism - IHM		
<b>Website:</b> <a href="http://www.asica.com">www.asica.com</a>		
<b>Local IRC:</b> IRC Paris - Ile-de-France		

## 5.4. Пример технологического брокерского события на инвестиционном форуме

- Пример – ярмарка инновационных и инвестиционных проектов:
- Планирование встреч разработчиков технологий с инвесторами.
  - Первая венчурная ярмарка Новосибирской области – формат технологических брокерских событий:
    - 37 компаний экспонентов предлагают технологии.
    - Более 40 инвесторов приглашены на ярмарку.

При подготовке инновационных компаний к участию в технологическом брокерском событии в рамках ярмарки инновационных и инвестиционных проектов на Сибирской ярмарке (г.Новосибирск) в октябре 2005 года организаторами технологического брокерского события были проведены консультации по тактике ведения переговоров представителей инновационных компаний на первой встрече с потенциальным партнером/ инвестором. В рамках таких консультаций была проведена деловая игра, в ходе которой сотрудник центра коммерциализации – организатора технологического брокерского события задавал вопросы участникам будущих технологических брокерских встреч, а участники должны были отвечать на них. После ответа участников руководитель деловой игры приводил варианты вопросов и ответов. Краткое содержание деловой игры приведено ниже.

**Вопрос: Кто он, мой партнер / инвестор?**

- Компания того же профиля, что и мой бизнес
- Компания, которая хочет развить новое направление
- Торговая сеть
- Венчурный инвестор
- Банк
- Очень богатый человек, которому некуда девать деньги

**Вопрос: Чем привлечь его внимание?**

- Технологией
- Объемом продаж
- Прибылями
- Низкими рисками

**Вопрос: Что ожидает увидеть инвестор?**

- Профессиональную команду менеджеров и технологов, страстно желающую реализовать проект
- Четко описанную ситуацию старта проекта
- Четко описанную ситуацию на финише проекта
- Доказательства, что проект имеет шансы на успешное завершение

**Вопрос: Чего нет в презентации?**

- Организационной схемы реализации проекта
- Условий входа инвестора в бизнес
- Условий выхода инвестора из бизнеса
- Схемы участия инвестора в бизнесе

**Совет по подготовке материалов**

- Не отвечайте формально на вопросы анкет-рекомендаций, как готовить материалы для каталога и презентации
- Описывайте свое предложение в формате предложенной «анкеты»
- Старайтесь встать на место инвестора

В программу Ярмарки инвестиционных проектов вошла экспозиция 37 компаний, из которых 33 представляли наукоемкие проекты.

Анализ фирм – участниц Ярмарки показал, что более 40% из них запрашивают у инвесторов инвестиции в объеме от 200 до 500 тысяч долларов США для реализации проектов, основанных на эксплуатации результатов предыдущих НИОКР. Доля компаний, которые хотели бы привлечь от 1 до 5 миллионов составила в общем списке порядка 20%, а доля компаний, которые хотели бы привлечь инвестиции, превышающие 5 млн. долларов США составило 8% от общего числа фирм – участниц Ярмарки. Интересным оказалось распределение фирм – участниц по отраслям. По 30% от общего числа участников пришлось на биотехнологический и приборостроительный секторы, которыми традиционно сильна Новосибирская область.

### Распределение фирм по объему запрашиваемых средств

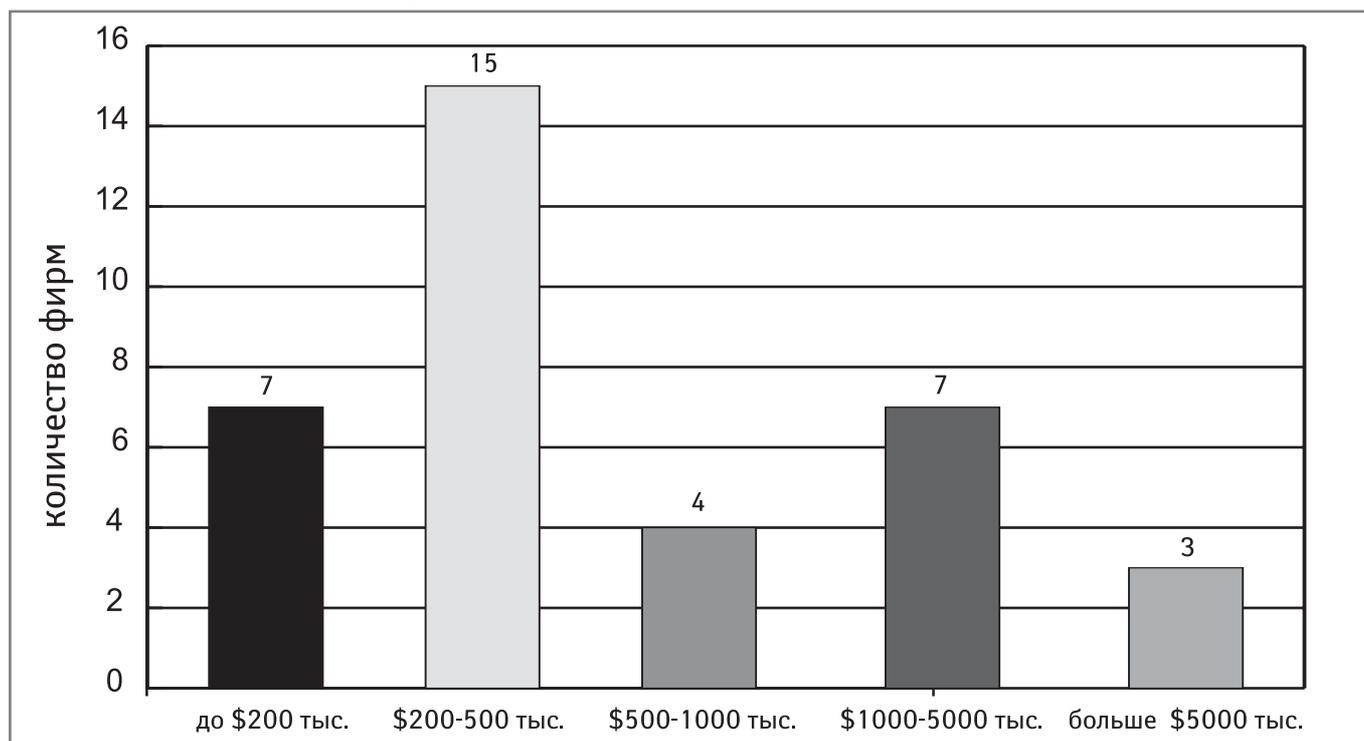


Рисунок 1. Распределение компаний – участниц Ярмарки инновационных и инвестиционных проектов по объему средств, запрашиваемых у венчурных инвесторов

### Распределение фирм по отраслям

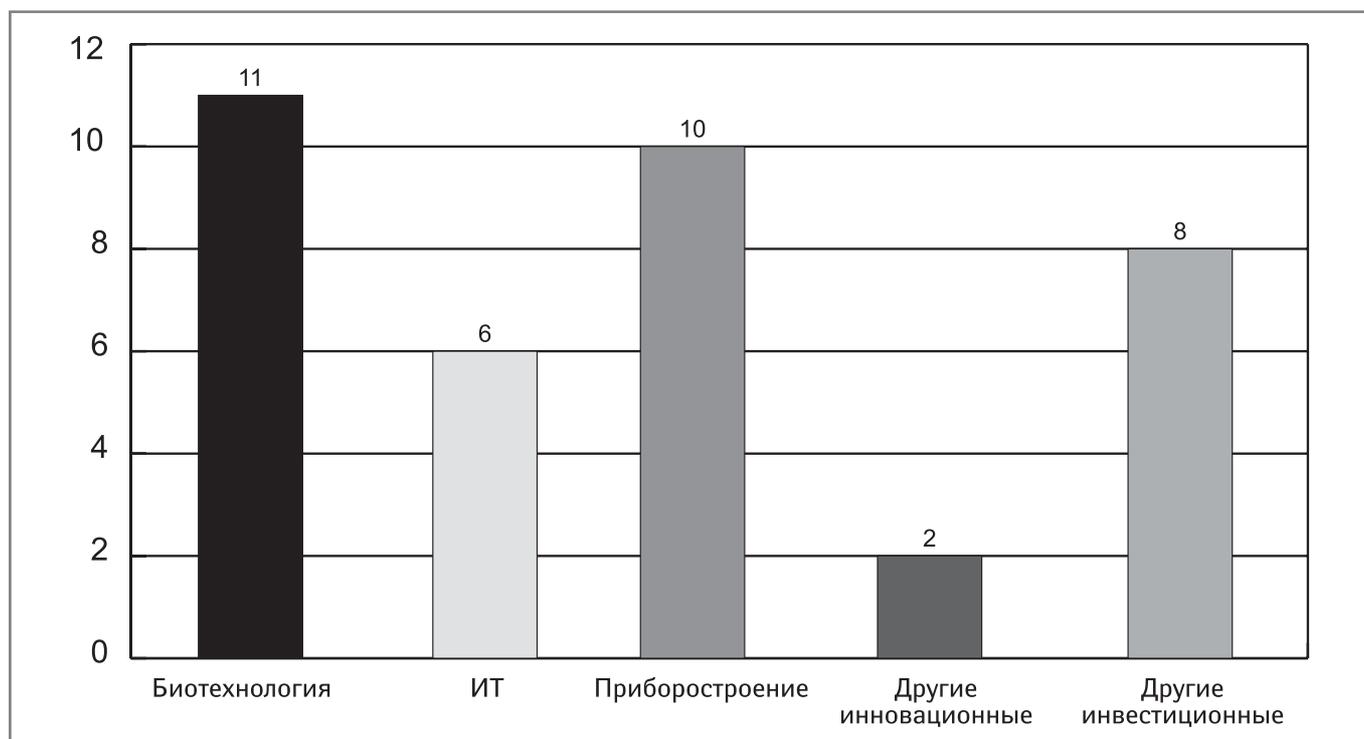


Рисунок 2. Распределение компаний – участниц Ярмарки инновационных и инвестиционных проектов по отраслям

### Участники ярмарки в Новосибирске

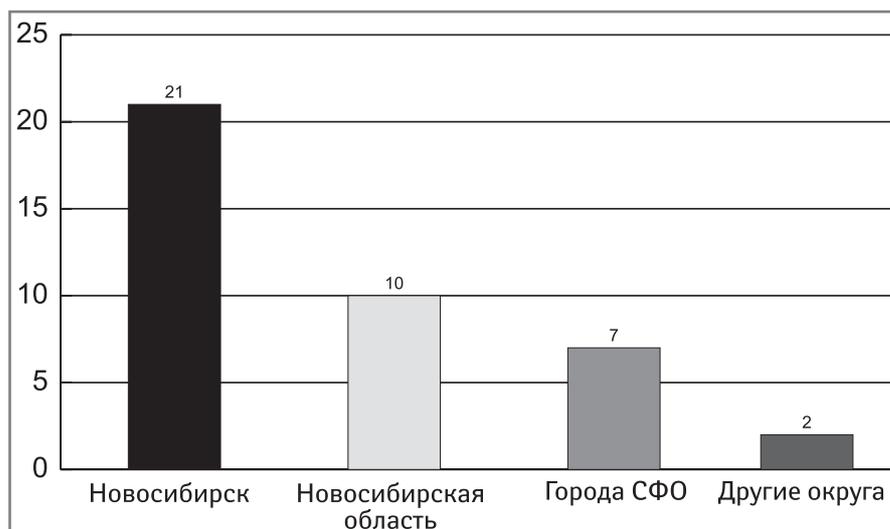


Рисунок 3. Распределение компаний – участниц Ярмарки инновационно-инвестиционных проектов по регионам

Анализ компаний – участниц Ярмарки инновационных и инвестиционных проектов по регионам, которые они представляют, показал, что на первой Ярмарке основную долю компаний составили компании, представляющие Новосибирск и Новосибирскую область (около 80%). Остальные компании представляли другие города Сибирского Федерального Округа (около 15%) и другие округа (около 5%).

В результате опросов участников рынка инноваций, проведенных исполнителем в рамках выполняемой работы, а также опросов целевых групп исследования – представителей малых и средних инновационных предприятий (в частности, опрос победителей конкурса по программе СТАРТ в Новосибирской области) показали, что проблемы, с которыми им приходится сталкиваться, включают в себя:

- (а) проблемы поиска инвесторов;
- (б) проблемы проведения переговоров с потенциальными партнерами;
- (в) проблемы идентификация инвесторов;
- (г) проблемы маркетинга наукоемкой продукции.

### 5.5. Пример технологического брокерского события для научно-исследовательских институтов с целью создания международных научных консорциумов

Министерство образования и науки России, Третий Московский международный конгресс «Биотехнология: состояние и перспективы развития», Российский Национальный Контактный Центр по разделу «Качество пищи и безопасность продуктов питания» (РНКЦ-ПИЩА) Министерства образования и науки России, Директорат «Е» по биотехнологии, сельскому хозяйству и пище при Европейской Комиссии и INTAS провели в марте 2005 года технологическое брокерское событие «**EU-RUSSIA Partnering Event in Biotechnology**» («**Brokerage Event**»).

Технологическое брокерское событие «Brokerage Event» было организовано в рамках Симпозиума «Европа-Россия: перспективы научно-технического сотрудничества по биотехнологии» в Москве и являлось мультидисциплинарной научно-организационной конференцией с участием Российских (СНГ) и Европейских ученых, экспертов в области биотехнологии, сельского хозяйства и пищи.

**Цель проведения технологического брокерского события «Brokerage Event»:**

«*Brokerage Event*» - это встречи потенциальных партнеров с целью создания международных научно-технических консорциумов между Россией (СНГ) и Европой. Основная задача «Brokerage Event» заключается в создании необходимых условий для обсуждения потенциальными Российскими (СНГ) и Европейскими партнерами своих научно-технических проектов и путей их практической реализации.

Для проведения технологического брокерского события «Brokerage Event» были собраны вместе ведущие эксперты из Европейских и Российских (СНГ) Центров, Институтов и Компаний (предприятий малого и среднего бизнеса) наиболее активных в области биотехнологии, сельского хозяйства и пищи для обсуждения научно-технических проектов с целью создания международных консорциумов для участия в ближайших конкурсах Программы FP6 – TP-5 по направлению «Качество и безопасность пищи». Кроме того, им была предоставлена информация о существующих возможностях для финансирования научно-технических проектов со стороны Европейского Сообщества. Отбор участников технологического брокерского события проводился на конкурсной основе.



# Регистрационная форма

## для участия в брокерском событии

### Российский Национальный Контактный Центр «Качество и безопасность пищи»

119071 Россия, Москва, Ленинский проспект, д. 33, стр.2. Тел.: (095)-954-44-74; fax: (095)-954-27-32; e mail: fp6-food@inbi.ras.ru; //www.fp6-food.ru

### ЗАЯВКА НА УЧАСТИЕ в «Brokerage Event»

### Registration Form for «Brokerage Event» Partnering Event on S&T Co-operation in Food/Biotechnology (15 March 2005, Moscow, Russia)

#### Details of institute/company:

	In English	In Russian (for Russian Speaking Participants)
Institute/company name:		
Street:		
Postal code:		
City:		
Country:		
Telephone:		
Fax:		
E-mail:		
Website address:		
Number of employees:		
Number of R&TD employees:		
Short description of Institute/company (max. 500 characters)		
Type of organisation:	<input type="checkbox"/> Industry <input type="checkbox"/> University <input type="checkbox"/> Technical centre	<input type="checkbox"/> Engineering office <input type="checkbox"/> Research institute <input type="checkbox"/> Other

## Representative attending the event:

	In English	In Russian
Title:		
First name:		
Patronic name:		
Last name:		
Position:		
E-mail:		

	In English
<b>Title of Proposal</b>	
<b>Please specify your own research &amp; technological development (R&amp;TD) interests:</b>	
Name of subjects/technology: (max. 12 keywords, Font: 12, Times New Roman, 1 interval, format -.rtf )	
Description: (max. 500 characters)	
Potential user groups/fields of application: (max. 250 characters)	
Collaboration: (Example: We can offer the ... technical support, research development or licensing, information exchange, etc.)	
<b>Please specify your requests for R&amp;TD collaboration:</b>	
Name your R&TD subjects / technology proposals: (max. 12 keywords)	
<b>Description of the expected work carried out by the sought partner:</b> (max. 500 characters)	
Potential field of application of the results and additional requests: (max. 250 characters)	
Collaborators (RF/NIS, if you have) (max. 250 characters)	
Collaboration: (Type of sought partner: such as scientific, industrial, manufacturer, areas of activity and sort of contract (We are looking for ... a licensing contract, etc.)	
FP6 Instrument	

Please indicate the topic for potential collaboration		Yes	No
1	5.4.1 Total food chain		
2	Improving the quality of pork and pork products for the consumer		
3	Improving the safety of beef and beef products for the consumer in production and processing		
4	5.4.2 Epidemiology of food-related diseases and allergies		
5	Nutrient status and requirements of specific population groups		
6	Influence of dietary history on coeliac disease		
7	5.4.3 Impact of food on health		
8	Milk and dairy products with optimised bioactivity		
9	Food components reducing the risk of dental diseases		
10	Optimising food processing for nutritional and environmental quality		
11	5.4.4 Traceability processes along the production chain		
12	Origin and development of unintended micro-organisms in the food and feed chains		
13	Emerging technologies for food/feed traceability including monitoring the manufacturing and handling practices in the total chain		
14	5.4.5 Methods of analysis, detection and control		
15	Quality and safety control strategies for food		
16	Developing improved TSE inactivation methods		
17	BSE infectivity of milk, milk products and meat derived from goat		
18	5.4.6 Safer and environmentally friendly production methods and technologies and healthier food stuffs		
19	Reducing the use of plant protection products		
20	Management of waste from farms and fisheries		
21	Linking national research communities working on E. coli O157 research		
22	High throughput analysis of plant composition and metabolism		
23	Reduced fertiliser inputs through improved management of soil microbes		
24	Disease risk from alternative and enriched cage systems		
25	5.4.7 Impact of animal feed on human health		
26	Feed safety control		
27	5.4.8 Environmental health risks		
28	Investigating the cause of allergy		
29	Investigation of potential health impacts of long-term exposure to disinfection by-products in drinking water		
30	Pathogens in drinking water sources		
31	5.5 Specific Support Actions		
32	Achieving the ERA objectives		
33	Promoting SME participation		
34	Stimulating international cooperation		
35	Initiatives supporting policy development		
36	Linking with new Member States and associated candidate countries		
37	Dissemination/exploitation of research		
38	Contributing to the 'EU Strategy for Life Sciences and Biotechnology'		
39	Other: namely...?		

Please send the completed questionnaire by 15 February 2005 to the Food NCP office for formation of Catalogue for «Brokerage Event»

Are you going to apply for an INTAS attendance grant? (\*)

Yes

No

**ПОЖАЛУЙСТА,  
вышлите заполненную форму для участия в  
в «Brokerage Event»  
по электронному адресу [fp6-food@inbi.ras.ru](mailto:fp6-food@inbi.ras.ru)**

# CATALOGUE

## EU-Russia Symposium & Partnering Event on S&T Co-operation in Food/Biotechnology

(14-16 March 2005, Moscow, Russia)

### Классификатор участников брокерского события

Name	Institute	Location	RTD interests	Page
1 A. Abugaliev	Research-and-Production Centre of Agriculture and Plant Growing	Almalybak, Kazakhstan	Definition of weaknesses of food chain sections and development of its elimination; zone optimization of high quality wheat production in arid zones; standardization of methods for grain quality evaluation; agricultural research management.	1
2 G. Aleksanyan	Yerevan State University, Geology Department	Yerevan, Armenia	Safer and environmentally friendly production methods and technologies and healthier food stuffs.	5
3 M. Arkhipov	Research Agrophysical Institute, Russian Academy of Agricultural Sciences	St Petersburg, Russia	X-ray detection of seeds, grain and other vegetative materials.	9
4 A. Avagyan	Research & Industry Centre of Photosynthesising Organisms, Feed Additives and Physiologically Active Compounds LTD	Yerevan, Armenia	Biotechnology, feed & food additives, nature protection, utilisation of biotechnology, food production, etc. Wastewaters by using microalgae <i>Chlorella</i> .	12
5 S. Azimova	Institute of Chemistry of Plant Substances, Academy of Science of Uzbekistan	Tashkent, Uzbekistan	Search for biological active substances from the plants of Central Asia and development of the preparations for use as biologically active food components.	15
6 V. Babain	Khlopin Radium Institute	St Petersburg, Russia	Investigation on microbial inactivation mechanism by dense CO <sub>2</sub> and development of fundamentals for non-thermal sterilization/pasteurization technology of liquid foodstuffs and other materials.	18
7 S. Bajinyan	Sector of Radiation Medicine and Burns, Center of Traumatology, Orthopedics, Burns and Radiology Ministry of Health, Republic of Armenia	Yerevan, Armenia	Plant Composites, Medicinal Herbs, Caucasian Flora, Hydroponic Cultivated, Antioxidant, Radiation Protective, Radiation Recovery.	22
8 N. Belova	Komarov Botanical Institute RAS	St Petersburg, Russia	Mycobiota, macromycetes, Basidiomycetes, conservation ex situ, pure cultures.	26
9 Y. Bertheau	INRA (Institut National de la Recherche Agronomique), PMDV / MDO	Versailles, France	GMO, detection, traceability.	30
10 A. Blenow	Center for Molecular Plant Physiology (PlaCe), Plant Biochemistry Laboratory, Department of Plant Biology	Frederiksberg, Denmark	Starch, enzyme technology, biotechnology.	33
11 A. Bondarenko	Physico-Chemical Research Institute, Belarusian State University	Minsk, Belarus	Development of new electroanalytical techniques and techniques for interfacial studies.	37
12 I. Bondarenko	Russian Research Centre for Hygiene and Public Health	St Petersburg, Russia	Epidemiology/pathogenesis/detection of food-related diseases/allergies; environmental health risks.	41

## Пример заполнения регистрационной формы, размещенной в каталоге технологических профилей

### Details of institute/company:

Institute/company name:	Research-and-Production Centre of Agriculture and Plant Growing	
Street:		
Postal code:	483133	
City:	Almalybak	
Country:	Kazakhstan	
Telephone:	+7 32771 53 150	
Fax:	+7 3272 98.36 08	
E-mail:	aigul@nip.kz	
Website address:		
Number of employees:	500	
Number of R&TD employees:	200	
Type of organisation:	<input type="checkbox"/> Industry	<input type="checkbox"/> Engineering office
	<input type="checkbox"/> University	<input checked="" type="checkbox"/> Research institute
	<input type="checkbox"/> Technical centre	<input type="checkbox"/> Other

### Representative attending the event:

Title:	Prof. Dr	
First name:	Aigul	
Patronic name:	I.	
Last name:	Abugalieva	
Position:	Head of Laboratory	
E-mail:	Aigul@nip.kz	
<b>Are you going to apply for an INTAS attendance grant?</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Yes	<input type="checkbox"/> No
<b>Would you like to present a poster at the Knowledge Market?</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Yes	<input type="checkbox"/> No
<b>Please specify your own research &amp; technological development (R&amp;TD) interests:</b>	Definition of weaknesses of food chain sections and development of its elimination; zone optimization of high quality wheat production in arid zones; standardization of methods for grain quality evaluation; agricultural research management.	

Name of subjects/technology: (max. 12 keywords)	Plant genetic resources, breeding, biochemistry, grain quality, molecular markers, food quality and safety, biofortification.
Description: (max. 500 characters)	Development and perfection of forecasting methods and evaluation of quality of raw materials and processing of agricultural production; definition of complex of issues on harmonization of Kazakhstan standards to estimate quality and safety of food production with international standards and technical regulations.
Potential user groups/fields of application: (max. 250 characters)	Plant breeders, farmers, exporters could apply the results for breeding, production and processing, customers.
Collaboration: (Example: We can offer the ... technical support, research development or licensing, information exchange, etc.)	Information exchange, research development, joint development of technology to apply in the field of processing and producing the agricultural products.

<b>Please specify your requests for R&amp;TD collaboration:</b>	We need equal partnership for research development and partners with high qualification and experience for technology development. It will be very helpful if our potential partner has good experience in participation at the EU Framework Programs.
Name your R&TD subjects / technology proposals: (max. 12 keywords)	Plant genetic resources, breeding, biochemistry, grain quality, molecular markers, food quality and safety, biofortification.

<b>Description of the expected work carried out by the sought partner:</b> (max. 500 characters)	Development of new technologies in the field of breeding and quality preferably grain products; coordination of joint research.
Potential field of application of the results and additional requests: (max. 250 characters)	Results of the joint research will be used for application in processing and production, e.g. direct application by farmers, and for distribution of new knowledge in this field among of groups of interests, e.g. researchers and producers.
Collaboration: (Type of sought partner; such as scientific, industrial, manufacturer, areas of activity and sort of contract (We are looking for ... a licensing contract, etc.))	First of all we are looking for the scientific partner as well as for the partner to continue common activity after project duration in order to develop end product and commercialize the results.

<b>Please indicate the topic for potential collaboration</b>		Yes	No
1	<b>Total food chain</b>		X
2	Improving the quality of pork and pork products for the consumer		X
3	Improving the safety of beef and beef products for the consumer in production and processing		X
4	<b>Epidemiology of food-related diseases and allergies</b>		X
5	Nutrient status and requirements of specific population groups		X
6	Influence of dietary history on coeliac disease		X
7	<b>Impact of food on health</b>		X
8	Milk and dairy products with optimised bioactivity		X
9	Food components reducing the risk of dental diseases		X
10	Optimising food processing for nutritional and environmental quality	X	
11	<b>Traceability processes along the production chain</b>		X
12	Origin and development of unintended micro-organisms in the food and feed chains		X
13	Emerging technologies for food/feed traceability including monitoring the manufacturing and handling practices in the total chain		X
14	<b>Methods of analysis, detection and control</b>		X
15	Quality and safety control strategies for food	X	
16	Developing improved TSE inactivation methods		X
17	BSE infectivity of milk, milk products and meat derived from goats		X
18	<b>Safer and environmentally friendly production methods and technologies and healthier food stuffs</b>		X

19	Reducing the use of plant protection products		X
20	Management of waste from farms and fisheries		X
21	Linking national research communities working on E. coli O157 research		X
22	High throughput analysis of plant composition and metabolism	X	
23	Reduced fertiliser inputs through improved management of soil microbes		X
24	Disease risk from alternative and enriched cage systems		X
25	<b>Impact of animal feed on human health</b>		X
26	Feed safety control		X
27	<b>Environmental health risks</b>		X
28	Investigating the cause of allergy		X
29	Investigation of potential health impacts of long-term exposure to disinfection by-products in drinking water		X
30	Pathogens in drinking water sources		X
31	<b>Specific Support Actions</b>	X	
32	Achieving the ERA objectives	X	
33	Promoting SME participation	X	
34	Stimulating international cooperation	X	
35	Initiatives supporting policy development		X
36	Linking with new Member States and associated candidate countries	X	
37	Dissemination/exploitation of research	X	
38	Contributing to the 'EU Strategy for Life Sciences and Biotechnology'		X
39	<b>Other: namely...?</b>		X

# Контактная информация

## по сайтам технологических брокерских событий

- Сайт Европейской Сети Инновационных Релей-Центров (IRC Network)  
*<http://irc.cordis.lu/calendar/home.cfm> и <http://irc.cordis.europa.eu/tg/>*
- Nationale Kontaktstelle Lebenswissenschaften – Национальная Контактная Точка 6-ой Рамочной Программы в Германии  
*<http://www.nks-lebenswissenschaften.de>*
- Международное бюро Федерального Министерства Образования и Научных Исследований Федеративной Республики Германия – International Bureau of the Federal Ministry of Education and Research Of Federal Republic of Germany (Bundesministerium fuer Bildung und Forschung)  
*[www.internationale-kooperation.de](http://www.internationale-kooperation.de)*
- Американская Ассоциация Университетских Менеджеров по Трансферу Технологии  
*[www.autm.net](http://www.autm.net)*
- Европейско-Азиатская Ассоциация Менеджеров по Трансферу Технологии  
*[www.eattm.net](http://www.eattm.net)*
- Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования – РАВИ  
*[www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)*
- Сайт технологического брокерского события Future Match на Ганноверской Ярмарки – Hanover Fair  
*[http://www.futurematch.cebit.de/p\\_welcome.php](http://www.futurematch.cebit.de/p_welcome.php)*
- Сайт Дней Технологий на Парижском Авиа-Шоу – Paris Air Show Technology Days  
*[www.paris-air-show.com](http://www.paris-air-show.com)*
- Европейская сеть Эврика – Eureka is a pan-European network for market-oriented industrial R&D  
*<http://www.eureka.be>*
- Проект поиска партнеров между европейскими и канадскими организациями и предприятиями – IST-EC  
*<http://www.ist-ec.org>*
- Проект поиска партнеров для участия в проектах Технологии для Европейского Информационного Общества – IDEAL-IST – EU's Information Society Technologies research programme (IST)  
*<http://www.ideal-ist.net> и <http://cordis.europa.eu/ist>*
- Пример технологического брокерского события – Сайт Симпозиума «ЕС-Россия: перспективы научно-технического сотрудничества в области биотехнологии» и «ЕС-Россия – Ярмарка проектов по биотехнологии»  
*<http://www.fp6-food.ru/symposium/index-r.html>*
- Agence Nationale de Valorisation de la Recherche – Национальное агентство по повышению ценности научных исследований ANVAR  
*<http://www.oseo.fr>*

# Основные источники информации

---

- Материалы Европейской Сети Инновационных Релей-Центров (IRC Network).
- Материалы Центрального Отделения Сети Инновационных Релей-Центров.
- The Pathway for European Technology. A User's Guide to the Services of Innovation Relay Centre Network. Updated version 2002. IRC – IRE Central Unit.
- Материалы технологических брокерских событий, включая Биотехнологический инвестиционный форум в Лионе – Biotechnology Investment Forum in Lion.
- Материалы Ганноверской Ярмарки – Hanover Fair.
- Материалы Дней Технологий на Парижском Авиа-Шоу – Paris Air Show Technology Days.