

Информационно-технологическая платформа RTTN

Информационно-технологическая платформа RTTN ([ИТП RTTN](#)) предназначена для автоматизации деятельности членов сети - центров трансфера технологий. Доступ к платформе открывается только [для членов сети](#). Вход в систему осуществляется по логину и паролю, полученным членом сети после прохождения процедуры сертификации.

ИТП RTTN позволяет автоматизировать бизнес процессы центра трансфера технологий и построить эффективную сетевую структуру, объединяющую участников инновационной деятельности.

Основные бизнес-процессы, автоматизируемые с помощью ИТП RTTN:

- Организация профессиональных коммуникаций между участниками сети, информирование о мероприятиях, методическая поддержка.
- Оценка клиента, определение стратегии работы с клиентом:
 1. создание «учетной карточки» клиента (компании, научной организации, исследователя, лаборатории, группы);
 2. составление внутреннего отчета по результатам оценки;
 3. подготовка рекомендаций для клиента и плана первоочередных действий;
 4. оформление клиентского соглашения.
- Управление базой данных профилей запросов/предложений клиентов
 1. подготовка и размещение 5 типов профилей (технологические запросы/предложения, запросы/предложения для бизнес-кооперации, запросы на проведение НИР), гармонизированных с международными системами/сетями трансфера технологий;
 2. осуществление контроля качества профилей – организация внутренней процедуры экспертизы (валидации);
 3. поиск профилей, которые могут быть интересны клиентам, автоматические рассылки в соответствии с тематическими ключевыми словами.
- Сопровождение выражений интереса, возникающих в результате брокерской деятельности, помощь в установлении контакта, переписке и переговорах
 1. фиксация выражений интереса;
 2. мониторинг развития контактов;
- Организация участия клиентов в конкурсах и программах по поддержке научно-технических проектов

1. ведение базы данных о конкурсах;
 2. информирование клиентов;
 3. организация сбора предпроектных заявок;
 4. консультации по подготовке, методические материалы.
- Организация участия клиентов в брокерских мероприятиях и деловых миссиях (выставки, форумы и проч.), включая дополнительную работу по повышению готовности
 1. создание базы данных релевантных брокерских мероприятий и деловых миссий;
 2. предварительная регистрация на мероприятия;
 3. планирование встреч.
 - Создание и ведение дополнительных баз данных: технологических компетенций и инновационной продукции
 1. подготовка и размещение профилей компетенций и продукции
 2. актуализация информации.

ИТП RTTN реализована на базе информационно-технологической платформы «SoNET» предназначенной для моделирования многоуровневой структура сетевой организации и построения широкого набора прикладных модулей для автоматизации ERP, CRM и PLM бизнес-процессов.

В RTTN под трансфером технологий (ТТ) понимается успешное применение и/или адаптация инновационной технологии, разработанной в одной организации, для нужд другой (других) организации.

Трансфер технологии считается осуществленным, если между сторонами подписано «Соглашение о трансфере», которое может принимать следующие основные формы:

- лицензионное соглашение;
- соглашение о техническом сотрудничестве;
- соглашение о совместном предприятии;
- производственное соглашение и/или;
- коммерческое соглашение с техническим содействием.

В Европе сейчас принято использовать более широкое толкование самого процесса ТТ и его конечного результата. Это - поиск технологического партнера, завершающийся заключением «Соглашения о технологическом партнерстве», формы которого приведены выше. В этом

смысле «Соглашение о трансфере технологий» и «Соглашение о технологическом партнерстве» эквивалентны.

Это различие, на первый взгляд терминологическое, на самом деле серьезно влияет как на методологию работы по ТТ, так и используемый инструментарий.

В RTTN применяется европейская методология трансфера технологий/поиска технологических партнеров и соответствующий ей [4-этапный бизнес-процесс](#), который используется всеми центрами – членами RTTN.

Этап 1. Выявление потенциала клиента для трансфера технологий

Этот этап включает в себя детальное знакомство с организацией-клиентом, определение ее технологических компетенций и потребностей. Как правило, это происходит в ходе проведения технологического аудита. В результате успешного завершения аудита разрабатывается план действий, который должен привести к технологическому улучшению, покупке необходимых технологий и/или опыта (ноу-хау). Он является хорошей исходной точкой для дальнейшего развития компании при условии, что проводится опытными консультантами и серьезно воспринимается руководством компании.

Этап 2. Идентификация технологических профилей

Ключевым информационным объектом используемой методологии является технологический профиль (профиль технологического запроса/технологического предложения), с помощью которого осуществляется обмен информацией между центрами – членами сети, а также с внешними потребителями этой информации. Структура технологических профилей обеспечивает объем информации, необходимый для привлечения интереса и первого знакомства с имеющейся технологией или для понимания конкретной технологической потребности компании. В RTTN используется адаптированный формат технологического профиля Европейской сети поддержки предпринимательства (Enterprise Europe Network). Это позволяет осуществлять трансфер технологий не только на национальном уровне, но и обмениваться информацией внутри международной сети, представленной в 50 странах мира.

Этап 3. Поиск партнеров для технологической кооперации

Технологические профили – это основа для последующего продвижения технологий на рынок или поиска партнера для получения технологии или совместной разработки.

Поиск партнеров осуществляется с использованием следующих инструментов:

- общая база данных RTTN [технологических профилей](#);

- брокерские мероприятия;
- технологические миссии;
- периодическое издание «Трансфер и коммерциализация технологий»;
- информационные рассылки, встречи и т.д.

Этап 4. Проведение переговоров и заключение соглашения о ТТ/ТТТ

На основе получаемых выражений интереса (Expression of Interest - EoI) к профилю выявляются потенциальные возможности технологического сотрудничества. Центры RTTN обеспечивают сопровождение начального контакта между клиентом и потенциальным партнером – до заключения соглашения о трансфере/технологическом партнерстве.

Особое значение этот этап имеет в ситуации транснационального трансфера технологий, поскольку существуют большие различия в культуре, языке, законодательстве и т.д.

[Истории успеха](#) – примеры проектов (сотрудничества), реализация которых стала возможной благодаря содействию членов сети RTTN, являются основным индикатором результативности работы сети.