



ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРАКТИКИ
СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА ИННОВАЦИИ
В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ЗАКУПОК И ЗАКУПОК В КОМПАНИЯХ
С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Проект «Развитие механизмов стимулирования
спроса на инновации в рамках закупок в компаниях
с государственным участием» («Инновационные закупки»)



СОДЕРЖАНИЕ

1. АННОТАЦИЯ
2. ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ
3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАБОТЫ
4. ПОРЯДОК РАБОТЫ
5. ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ И ПРОДУКЦИЮ
6. ПРИМЕРЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ И ПРОДУКЦИЮ
 - 5.1. Южная Корея. SMBA.
Администрация малого и среднего бизнеса Республики Корея
 - 5.2. Великобритания. Innovate UK (Technology Strategy Board).
Организация по поддержке инноваций и МСП Великобритании
 - 5.3. Австралия. «Driving business innovation» (DBI).
Программа развития инновационной бизнес-среды с акцентом на МСП
 - 5.4. Финляндия. «Demola Network».
Международная организация, создающая инновационные проекты
 - 5.5. Германия. «Forschungscampus» / «Connected Technologies».
Проект по созданию долгосрочных частно-государственных научно-производственных партнерств
 - 5.6. Евросоюз (Франция). HAPPI Healthy ageing.
Отраслевой проект по внедрению инноваций в медицинские учреждения
 - 5.7. Евросоюз (Испания, Великобритания, Нидерланды). «Smart Procurement European Alliance» (SPEA). Альянс трех городских администраций по внедрению инноваций
 - 5.8. Бельгия. «IWT».
Государственное агентство по инновациям в науке и технологиях
 - 5.9. Франция. RIS-3.
Региональная инновационная стратегия региона Рона – Альпы
 - 5.10. Франция. Procurement of Innovation Platform
Европейская платформа закупок инновационной продукции

7. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВОЗМОЖНОМУ ПРИМЕНЕНИЮ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРАКТИК СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ И ПРОДУКЦИЮ

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

ПЕРЕЧЕНЬ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ

1. Ссылки на ресурсы с информацией по темам «Инновации» и «Стимулирование спроса на инновации»
2. Ссылки на сайты проектов, программ, организаций по темам «Инновации» и «Стимулирование спроса на инновации»
3. Ссылки на ресурсы по теме «Корпоративные практики закупок инновационной продукции»
4. Перечень документов по темам «Инновации» и «Стимулирование спроса на инновации»

Приложение 2.

ТАБЛИЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРИМЕРОВ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ И ПРОДУКЦИЮ

Приложение 3.

ТАБЛИЦА ПЕРЕВОДА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО МАССИВА ТЕКСТОВ

1. Докоммерческие закупки. Управление инновационным бизнесом (штат Виктория, Австралия)
2. «Новая фабрика» (Финляндия)
3. Телекоммуникационные инновационные лаборатории (Telekom Innovation Laboratories) (Германия)
4. Фабрика дизайна, Медиафабрика, Фабрика услуг (Design Factory, Media Factory, Service Factory) (Университет Аалто, Финляндия)
5. OpenLab: работа между дисциплинами (UCSC, Santa Cruz USA)
6. Связанные технологии Forschungscampus (Forschungscampus Connected Technologies Germany) (Германия)
7. Использование PPI для развития инноваций в Галисии (Испания)
8. Региональная инновационная стратегия. Регион Рона – Альпы (Франция)
9. Сервисы координации заказчиков и поставщиков инновационной продукции

РАЗДЕЛ 1. АННОТАЦИЯ

Работа выполнена компанией «Синапс-Мск» по заказу Открытого акционерного общества «Российская венчурная компания» в рамках проекта «Развитие механизмов стимулирования спроса на инновации в рамках закупок в компаниях с государственным участием» («Инновационные закупки»), инициированного Департаментом инновационного развития Минэкономразвития России.

Развитие инноваций в мировой практике традиционно осуществляется в соответствии с двумя базовыми стратегиями:

- ▶ **Supply side innovation policy (SSI)** – стратегия создания среды, стимулирующей появление инновационных решений на основе возможностей, открываемых фундаментальными и прикладными исследованиями, независимо от того, существует ли сформированный спрос на такие решения;
- ▶ **Demand-driven innovation policy (DDI)** – стратегия ориентации инновационных разработок на спрос как со стороны государства, так и со стороны конечных потребителей инновационных решений и продукции.

Максимальный положительный эффект для инновационного развития экономики дает сочетание обеих стратегий.

В соответствии с целями проекта развития механизмов стимулирования спроса на инновации в рамках закупок в компаниях с государственным участием в данной работе рассматривалась только практика:

- ▶ реализующая стратегию DDI;
- ▶ завершающаяся закупкой и последующей поставкой инновационных решений и продукции.

Существенным элементом работы является не только анализ зарубежных практик, но и оценка их применимости для развития механизмов стимулирования спроса на инновации в рамках закупок в российских компаниях с государственным участием.

РАЗДЕЛ 2. ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

Проведенная работа позволяет сделать ряд выводов об основных особенностях организации деятельности по стимулированию спроса на инновационные решения и продукцию, которые можно объединить в три группы:

Во-первых, инновации являются не самоцелью, а средством получения новой ценности для конечного потребителя, новых способов решения социальных и экономических задач заказчиков. В качестве примеров таких задач можно привести усиление конкурентоспособности малых и средних предприятий в технологической сфере (SMBA, Южная Корея), развитие медицинской сферы «комфортной старости» («HAPPI Healthy ageing», Франция), повышение конкурентоспособности предприятий региона (RIS-3, Франция, регион Рон-Альпы).

Установление прямых требований по закупке в определенном объеме инновационной продукции является, скорее исключением, чем правилом. Из рассмотренных практик такое требование применяется только в Южной Корее: 10% закупок госзаказчиков – закупки у малых и средних предприятий, из них 20% – сертификатом «Новый приоритетный продукт».

Во всех остальных случаях стимулирование спроса на инновации осуществляется через установление требований, соответствовать которым может только инновационная продукция.

Другим Важным инструментом стимулирования спроса на инновации является создание позитивного целевого имиджа компании или организации, ориентированной на применение инноваций для совершенствования своей основной деятельности. Это особенно характерно для сферы оказания госуслуг населению.

Во-вторых, стимулирование спроса на инновации – это система мер по выстраиванию эффективного взаимодействия всех заинтересованных сторон на всех этапах жизненного цикла инновационного продукта: от выявления и детализации потребности заказчиков в инновационных решениях до организации и проведения публичных закупочных процедур.

В-третьих, стимулирование спроса на инновации осуществляется не как набор отдельных мероприятий, а как системные действия в формате проектов или программ, охватывающих все или большую часть мер, направленных на разработку и внедрение решений, необходимых конечным потребителям, а также на популяризацию наиболее эффективных практик такой работы. В таких проектах и программах всегда присутствует активный координирующий центр – организационной структуры, ответственной за реализацию ключевых задач проекта или программы. В большинстве исследованных случаев, такой структурой является специализированная организация, в редких случаях – орган власти.

Все основные подходы, методы, механизмы стимулирования спроса на инновации представлены и применяются в России. Ключевое отличие состоит именно в наличии во всех рассмотренных зарубежных практиках организационной структуры, осуществляющей в ежедневном режиме на профессиональной основе деятельность, направленную на стимулирование спроса на инновации, и несущей ответственность за достижение целей этой деятельности. Такая структура представляет собой эффективную альтернативу набору разрозненных инициатив и действий.

РАЗДЕЛ 3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАБОТЫ

ЦЕЛЬ РАБОТЫ:

Выявить основные особенности в современных зарубежных практиках (подходах, методах, технологиях) по организации и осуществлению деятельности, направленной на формирование и повышение (стимулирование) спроса на инновационную продукцию среди коммерческих и государственных заказчиков, приводящего к закупке инновационных решений и продукции.

ЗАДАЧИ:

1. Проанализировать сведения о зарубежных практиках (подходах, методах, технологиях), направленных на повышение (стимулирование) спроса на инновационные решения и продукцию, на предмет выявления и формализации основных особенностей.
2. Сформировать выборку (перечень) зарубежных коммерческих и государственных практик (программ, проектов, организаций), направленных на повышение (стимулирование) спроса на инновационные решения и продукцию, демонстрирующих выявленные особенности.
3. Сформировать перечень источников информации (web-ресурсов и электронных документов) по теме «Стимулирование спроса на инновации за рубежом» для обеспечения возможности их дальнейшего использования: получения дополнительной информации по теме, актуализации сведений о выявленных практиках, углубленного анализа и исследования, поиска связанных материалов.
4. Сформировать обобщенную модель инновационной среды, ориентированной на повышение (стимулирование) спроса на инновационную продукцию.
5. Разработать предложения по возможному применению зарубежных практик стимулирования спроса на инновационные решения и продукцию в условиях инновационной среды Российской Федерации и законодательства, регулирующего закупочную деятельность.

РАЗДЕЛ 4. ПОРЯДОК РАБОТЫ

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ:

1. Поиск материалов только в открытых источниках в сети Интернет.
2. Отбор и использование только текстовых и графических данных, размещенных в электронных документах и на web-ресурсах/сайтах.

ЭТАП 1. ФОРМИРОВАНИЕ КЛЮЧЕЙ ПОИСКА

- 1.1. Формирование предварительного/начального массива поисковых слов/«ключей» для поиска зарубежных материалов по теме исследования.
- 1.2. Поиска материалов по различным комбинациям поисковых слов из начального массива с целью определения устоявшихся, тематических, англоязычных терминов и определений – основного массива поисковых наборов слов/«ключей».
- 1.3. Формирование основного массива поисковых слов/«ключей» для поиска зарубежных материалов по теме исследования.
- 1.4. Основные результаты этапа.

Начальный массив поисковых слов/«ключей»	«innovation», «public», «procurement», «purchase», «supply»
Основной массив поисковых наборов слов/«ключей»	«Demand driven innovation», «DDI», «Public procurement of innovation», «PPI», «Pre-commercial procurement», «PPI»

ЭТАП 2. ПОИСК И ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОРАБОТКА МАТЕРИАЛОВ

- 2.1. Поиск материалов по наборам слов/«ключей» из основного массива.
- 2.2. Предварительный отбор найденных материалов по:
 - а) релевантности теме исследования;
 - б) достаточности объема открытой информации для выполнения требований к структуре итогового представления информации.
- 2.3. Включение найденных материалов (web-ссылок на материалы) в итоговый документ «Перечень источников информации по теме “Стимулирование спроса на инновации за рубежом”».
- 2.4. Оценка необходимости осуществления предварительного перевода и структурирования найденных материалов. В случае необходимости осуществление предварительного перевода и структурирования материала, формирование предварительного массива текстов в электронном текстовом документе.

ЭТАП 3. ФОРМИРОВАНИЕ ИТоговых ДОКУМЕНТОВ

- 3.1. Итоговый отбор материалов в сформированной базе (в том числе в сформированном предварительном массиве текстов) по
 - а) релевантности теме исследования;
 - б) достаточности объема открытой информации для выполнения требований к структуре итогового представления информации.

- 3.2. Анализ материалов (как предварительно переведенных, так и на языке источника) на предмет выявления общих особенностей в подходах, методах, технологиях по организации и осуществлению деятельности, направленной на формирование и повышение (стимулирование) спроса на инновационные решения и продукцию среди коммерческих и государственных заказчиков.
- 3.3. Формирование обобщенной модели инновационной среды, ориентированной на стимулирование спроса на инновационные решения и продукцию.
- 3.4. Формализация и внесение выявленных особенностей в раздел «Основные особенности организации деятельности по стимулированию спроса на инновационные решения и продукцию».
- 3.5. Отбор практик, демонстрирующих выявленные особенности, их формализованное описание и включение в раздел «Примеры организации деятельности по стимулированию спроса на инновационные решения и продукцию».
- 3.6. Разработка предложения по возможному применению зарубежных практик стимулирования спроса на инновационные решения и продукцию.

РАЗДЕЛ 5.

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ И ПРОДУКЦИЮ

По итогам анализа сведений в отобранных материалах был выявлен ряд особенностей в практиках (подходах, методах, технологиях) по организации и осуществлению деятельности, направленной на формирование и повышение (стимулирование) спроса на инновационные решения и продукцию среди коммерческих и государственных заказчиков.

1. Деятельность по формированию и стимулированию спроса на инновационную продукцию осуществляется по трем основным направлениям:

- 1) Построение эффективного взаимодействия между
 - потребителями инновационных решений и продукции (далее – заказчики) с одной стороны и
 - разработчиками и поставщиками инновационных решений и продукции (далее – инноваторы) с другой стороны.

Такое взаимодействие начинается с момента появления у заказчика задач, предполагающих возможность применения инновационных решений. На этом этапе задачи заказчика доводятся до инноваторов, инноваторы предлагают возможные решения задач. Если решение задачи требует разработки и испытания инновационного продукта, взаимодействие заказчика и инноватора продолжается, независимо от того, кем финансируется разработка.

Для построения системы взаимодействий между заказчиками и инноваторами применяется широкий арсенал средств, таких как обучение и консультирование, разработка специализированных баз данных и интернет-ресурсов, проведение конференций и семинаров.

- 2) Снижение рисков заказчиков при закупке решений и продукции, ранее не применявшихся, за счет:
 - организации экспертиз, сертификаций и испытаний;
 - применения специальных программ страхования.
- 3) Побуждение заказчиков к закупке инновационных решений и продукции через:
 - установление требований к характеристикам закупаемой продукции;
 - установление требований по объемам закупок продукции, отвечающих установленным характеристикам (из рассмотренных практик применяется только в Южной Корее: 10% закупок госзаказчиков – закупки у МСП, из них 20% с сертификатом «Новый приоритетный продукт»);
 - создание позитивного целевого имиджа компании или организации, ориентированной на применение инновации.

2. Ключевым аспектом в организации и осуществлении деятельности по формированию и стимулированию спроса на инновации является выделение активного координирующего центра – создание особого экономического агента, ответственного за реализацию ключевых задач такой деятельности. В большинстве исследованных случаев такой агент представляет собой организацию, в редких случаях функции агента выполняет орган государственной власти.

3. Инициатором и куратором целенаправленной активной деятельности по формированию и стимулированию спроса на инновационную продукцию в боль-

шинстве исследованных случаев выступают органы власти (национального или регионального уровня). Инициатор

- создает особого агента, осуществляющего деятельность по формированию и стимулированию спроса на инновационную продукцию;
 - определяет его цели, функции и задачи.
4. Основной целью деятельности особых агентов является экономическое, промышленное, инновационное развитие страны, региона или отрасли.
5. Во всех исследованных случаях не обнаружено установленных критериев достижения заявленных целей. Главными публикуемыми и освещаемыми показателями деятельности таких агентов выступают показатели:
- количество прикладных бизнес-проектов, созданных при участии агента;
 - объемы финансирования проектов, созданных при участии агента.

Такие показатели не позволяют оценить факт или степень достижения заявленных целей. Отсутствие ясных показателей влияния деятельности агента на достижение заявленных целей может рассматриваться как недостаток рассмотренных практик.

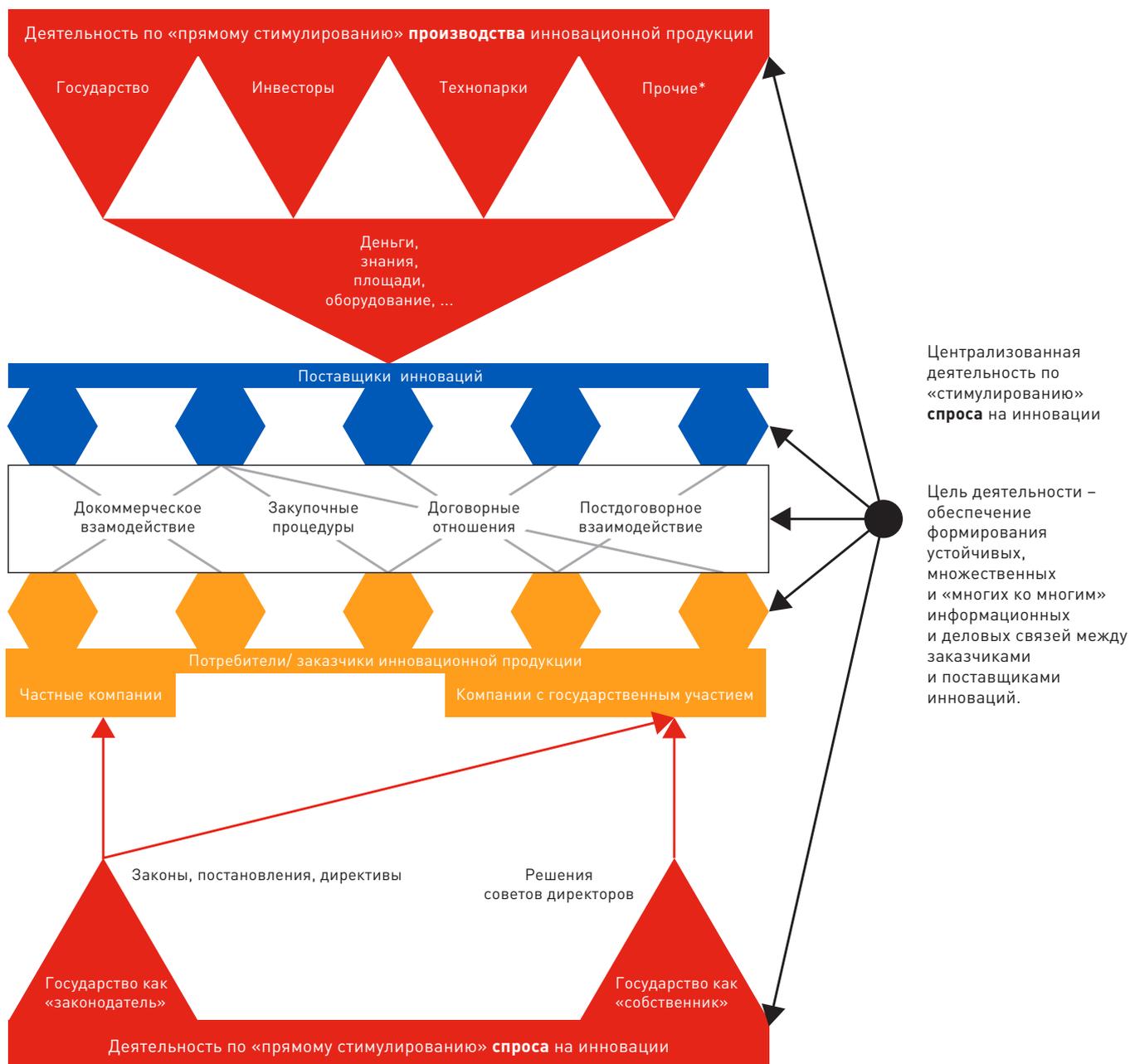
6. Ключевыми функциями и задачами агентов являются:
- 1) Активное формирование и координация коммуникационных связей за границами закупочных процедур и договорных отношений между заказчиками и инноваторами (а также инвесторами и сервисными бизнесами вокруг инноваторов). Коммуникационные связи представляют собой устойчивые каналы и процессы обмена информацией:
 - о задачах и потребностях со стороны заказчиков;
 - об инновационных решениях и возможностях со стороны инноваторов.
 - 2) Проведение совместных закупочных процедур и заключение договоров по решению задач одного или нескольких заказчиков силами одного или нескольких инноваторов.
 - 3) Накопление/формирование и передача заказчикам и инноваторам:
 - знаний и экспертизы в предметной области (разработка и менеджмент инновационных продуктов);
 - знаний и позитивных практик в области методологии публичных закупок инноваций и выстраивания отношений за рамками закупок и исполнения договоров.
 - 4) Ведение базы данных:
 - отраслевых задач и заказчиков;
 - инновационных решений и инноваторов.
 - 5) Поиск, выявление и формализация:
 - потребностей и задач заказчиков до проведения ими закупок;
 - поиск действующих или перспективных инноваторов;
 - поиск и экспертиза инновационных решений.

Данная деятельность осуществляется агентом самостоятельно или с привлечением внешних экспертов и организаций.

- 6) Популяризация позитивных практик и «кейсов» закупок инновационной продукции. Популяризация и продвижение инноваций.
- 7) Способствование созданию комфортной правовой среды:
 - выявление юридических сложностей и ограничений при проведении закупочных процедур и заключении договоров на закупку инновационных продуктов;

- активное взаимодействие с органами государственной власти с целью устранения юридических сложностей и ограничений при закупке инновационных решений.
7. Основные подходы и принципы деятельности агентов:
- 1) Активное воздействие на интенсивность и эффективность на самых ранних этапах взаимодействия между заказчиками и инноваторами, начиная с момента возникновения у заказчика потребности или задачи.
 - 2) Активное вовлечение заказчика в процессы разработки инновационной продукции на самых ранних этапах. В случае невозможности вовлечения заказчика – применение специализированных методов и технологий разработки и тестирования инновационной продукции, обеспечивающих имитацию присутствия заказчика (такие группы технологий и методов, как UX – «user experience», «user centered», «living lab» и пр.).
 - 3) Построение информационно-коммуникационных сетей, которые могут включать в себя заказчиков, инноваторов, инвесторов, поставщиков инфраструктурных продуктов для инноваторов, экспертное сообщество, представителей органов власти и обеспечивают обмен ключевой информацией (задачи, инновационные решения, знания/экспертиза).
8. Основные инструменты деятельности агентов:
- 1) Специализированные web-ресурсы (порталы/сайты), обеспечивающие реализацию задач:
 - формирования и поддержания коммуникационных связей за рамками закупочных процедур;
 - накопления, хранения и предоставления научных, правовых, технических и методических материалов, а также бизнес-практик, «кейсов» в области закупок инноваций;
 - ведения базы задач заказчиков и решений инноваторов;
 - публикация извещений и сведений о закупках.
 - 2) Организация и проведения очных мероприятий – выставок, конференции, семинаров, тренингов, направленных на решения основных задач.
9. Обобщенная модель инновационной среды, ориентированной на повышение (стимулирование) спроса на инновационные решения и продукцию, может быть представлена схемой.

Модель инновационной среды с присутствием «агента», осуществляющего централизованную деятельность по «стимулированию» спроса на инновации



* Участники, «снабжающие» инноваторов необходимыми ресурсами.

РАЗДЕЛ 6.

ПРИМЕРЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ И ПРОДУКЦИЮ

5.1.

ЮЖНАЯ КОРЕЯ. SMBA



Исходные материалы:

- <http://smba.go.kr/eng/index.do>
- <http://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/technopolis.pdf>
- <https://webgate.ec.europa.eu/ketsobservatory/sites/default/files/policy/KOREA.pdf>

Администрация малого и среднего бизнеса Республики Корея

Охват территории: национальный (Южная Корея).

Координатор: Администрация малого и среднего бизнеса Республики Корея.

Заказчики: государственные учреждения, корпорации.

Иноваторы: частные компании – малый и средний инновационный бизнес.

Цели:

1. Создание рабочих мест.
2. Укрепление основ экономики.
3. Усиление конкурентоспособности МСП в технологической сфере.
4. Создание среды, дружественной к МСП.

Содержание деятельности

(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации)

1. Единый центр координации основных государственных программ развития в области инноваций и МСП: «Korea Small Business Innovation Research» (KOSBIR), «Technology Innovation Programme», «Incubation Centre Promotion».
2. Управление системой публичных закупок (государственных учреждений и корпораций) для обеспечения каналов продаж для инновационных и традиционных МСП.
3. Проведение совместных консультационных встреч с участием представителей крупного розничного бизнеса.
4. Предоставление бизнес-сервисов и услуг для МСП: «call-центры», разработка совместных брендов, создание магазинов.
5. Предоставление долгосрочного финансирования и страховых услуг для МСП, ориентированных на инновации и создание рабочих мест.
6. Активная работа над устранением недостатка профессиональных сотрудников: создание профильных специальностей в основных национальных вузах, реализация специализированных научно-производственных программ.
7. Обеспечение правовой и информационной безопасности: консультирование по вопросам защиты прав собственности, предоставление доступа к программно-аппаратному центру «SME Technology Protection Center» для защиты от кибератак.
8. Активное содействие научно-производственной кооперации, создание корпоративных исследовательских центров, обеспечение оборудованием для научных исследований и тестирования продукции.
9. Участие в совершенствовании всех форм регулирования МСП (в том числе создание «Системы омбудсменов по МСП»).

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- Государственные средства.

Масштабы финансирования:

- ~650 млн € – общий годовой бюджет (по данным за 2007, 2008 г.).

5.2.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ. INNOVATE UK (TECHNOLOGY STRATEGY BOARD)



Организация по поддержке инноваций и МСП Великобритании

Охват территории: национальный (Англия, Уэльс, Шотландия, Северная Ирландия).

Куратор: «Department for Business Innovation & Skills» Великобритании.

Заказчики: государственные учреждения.

Инноваторы: компании, удовлетворяющие требованиям программ финансирования (в основном МСП).

Цели:

1. Финансирование, поддержка и объединение инновационного бизнеса для стимулирования устойчивого роста экономики.

Содержание деятельности

(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации)

1. Центр координации национальных программ госфинансирования технологических стартапов.
2. Центр координации профильных государственных программ:
 - a) «Small Business Research Initiative» (SBRI) – программа по государственному финансированию разработок инновационной продукции для госзаказчиков;
 - b) «Forward Commitment Procurement» (FCP) – деятельность по внедрению (популяризации) методов закупки инновационной продукции (в том числе через контракты с «форвардными» обязательствами).

3. Управление программами по созданию и финансированию коопераций между предприятиями, исследовательскими организациями и молодыми учеными «Knowledge Transfer Partnerships» (КТП), «Knowledge Transfer Network».
4. Определение и инвестирование в сектора с максимальным потенциалом инновационного роста.
5. Помощь инновационным компаниям в выстраивании отношений с инвесторами и кредиторами. Помощь в получении доступа к европейским программам финансирования, таким как «Horizon 2020».

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- Государственные средства.

Масштабы финансирования:

- ~550 млн £ общий бюджет на 2014, 2015 год.

5.3.

АВСТРАЛИЯ. «DRIVING BUSINESS INNOVATION» (DBI)



Исходные материалы:

- <http://www.eciaplatform.eu/wp-content/uploads/2014/09/Thematic-paper-Demand-driven-innovation-Tampere.pdf>
- <http://www.business.vic.gov.au/>
- <http://www.business.vic.gov.au/case-studies>

Программа развития инновационной бизнес-среды с акцентом на МСП

Охват территории: региональный (Австралия, штат Виктория).

Куратор: Департамент развития бизнеса и инноваций штата Виктория (по указу министра инноваций, сферы услуг и малого бизнеса).

Заказчики: австралийские государственные учреждения.

Иноваторы: все, кто пришел участвовать в публичных процедурах.

Цели:

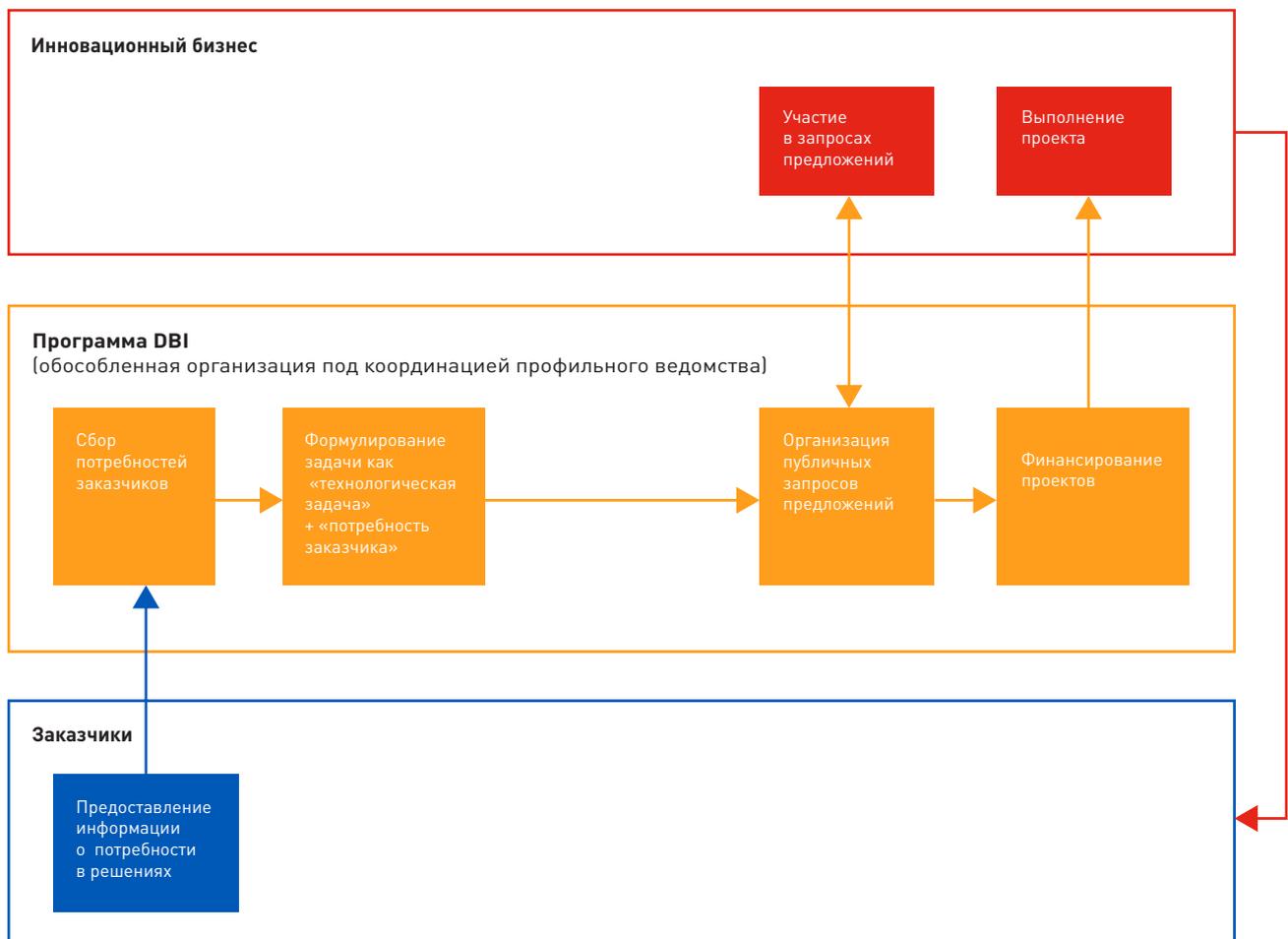
1. Поддержка малого и среднего предпринимательства в развитии новых продуктов и услуг для государственных заказчиков.

Содержание деятельности

(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации)

1. Выделение программы в обособленную структуру/организацию под координацией профильного ведомства.
2. Основная функция координатора – организовывать, финансировать и координировать инновационные проекты.
3. Формулирование задачи для инноваторов как «технологическая задача» + «потребность заказчика, связанная с его основной деятельностью» (с предварительным сбором/выявлением таких потребностей заказчиков).
4. Организация публичных запросов предложений по таким задачам.
5. Финансирование проектов/участников начиная с самых ранних этапов (все, кто прошел первичный отбор, получают финансирование на «Feasibility study»).
6. Активное участие заказчика на всех этапах создания инновационного продукта.
7. Победитель владеет всеми правами на разработанный продукт (может выводить разработки на широкий рынок).

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- Государственные средства.

Масштабы финансирования:

- 75 000 \$ на «Feasibility study»;
- 1 млн \$ на «Proof of concept».

5.4.**ФИНЛЯНДИЯ. «DEMOLA NETWORK»****DEMOLA****Исходные материалы:**

- <http://www.demola.net/>
- <http://www.eciaplatform.eu/wp-content/uploads/2014/09/Thematic-paper-Demand-driven-innovation-Tampere.pdf>
- <http://tampere.demola.net/projects>

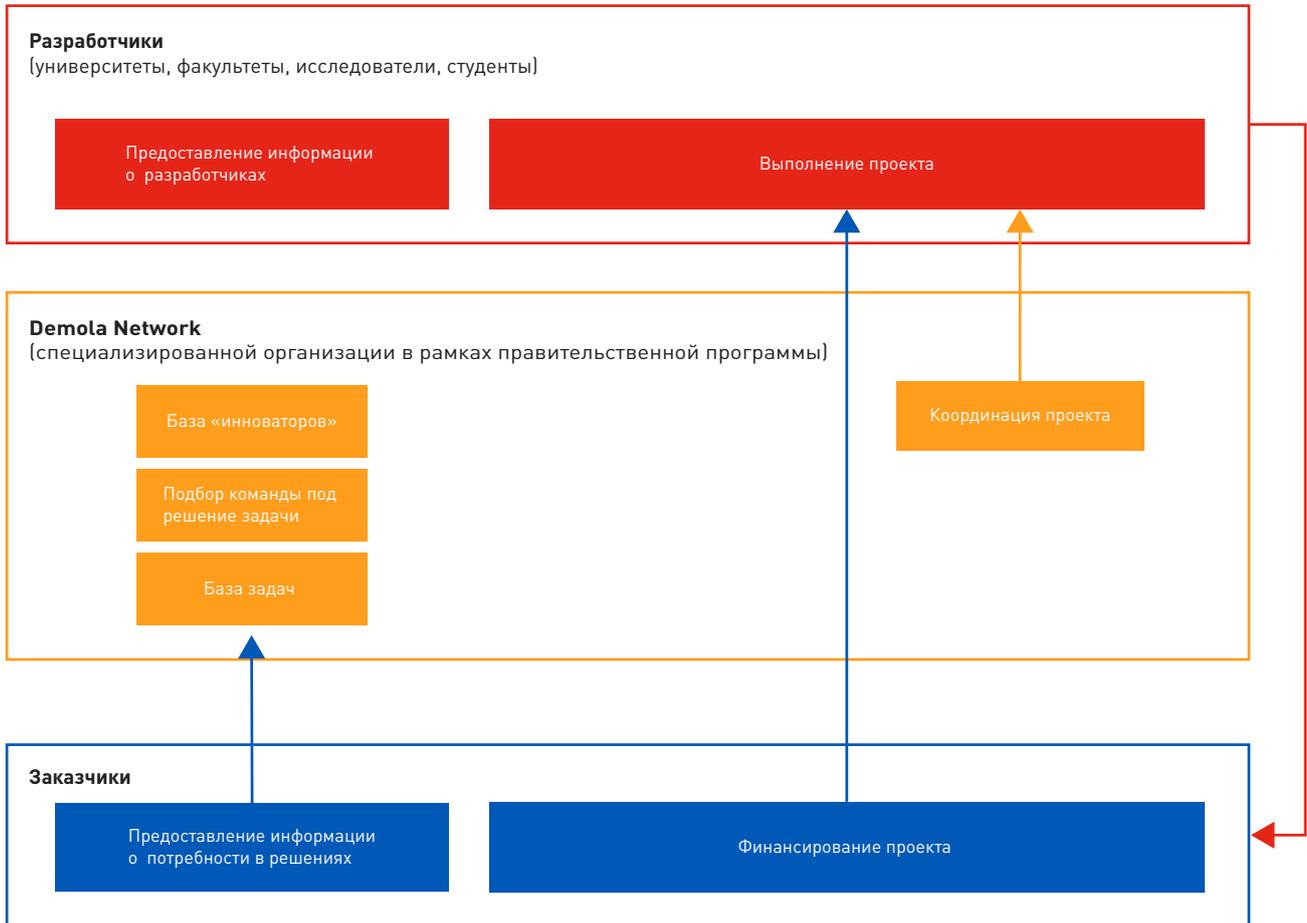
Международная организация, создающая инновационные проекты**Охват территории:** международный.**Куратор:** руководство региона Тампере, Финляндия.**Заказчики:** компании – партнеры проекта.**Инноваторы:** университеты и студенты Финляндии, Литвы, Венгрии, Швеции, Словении, Латвии, Испании, России.**Цели:**

1. Создание сильнейшей в мире инновационной экосистемы.

Содержание деятельности**(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации)**

1. Создание специализированной организации в рамках правительственной программы региона Тампере, Финляндия.
2. Организация позиционируется как автономная организация с собственным, внутренним руководством.
3. У организации есть полнофункциональные «филиалы» во всех регионах присутствия.
4. Основная функция организации – создание и координация инновационных проектов путем сбора задач от партнеров-«заказчиков» и подбора команды «инноваторов», в основном из студенчества, для решения задачи.
5. Для организации таких проектов активно развиваются база «инноваторов» – университеты, факультеты, исследователи, студенты и база «заказчиков» – компании, снабжающие проекты задачами/потребностями.

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- Компания-заказчик.

Масштабы финансирования:

- Под проект. 160 проектов всего.

5.5.

ГЕРМАНИЯ. «FORSCHUNGSCAMPUS» / «CONNECTED TECHNOLOGIES»



Проект по созданию долгосрочных частно-государственных научно-производственных партнерств

Исходные материалы:

- <http://www.bmbf.de/en/16944.php>
- <http://connected-technologies.org/unser-forschungsvorhaben/sensorbasierte-gesundheits-services/>

Проекты:

- Interaktion und Sensoren
- Sensorbasierte Gesundheitsservices

Охват территории: национальный (Германия).

Куратор: Федеральное министерство образования и исследований.

Заказчики: представители производственного сектора в партнерствах, участвовавших в отборе.

Иноваторы: представители научно-образовательного сектора в партнерствах, участвовавших в отборе.

Цели:

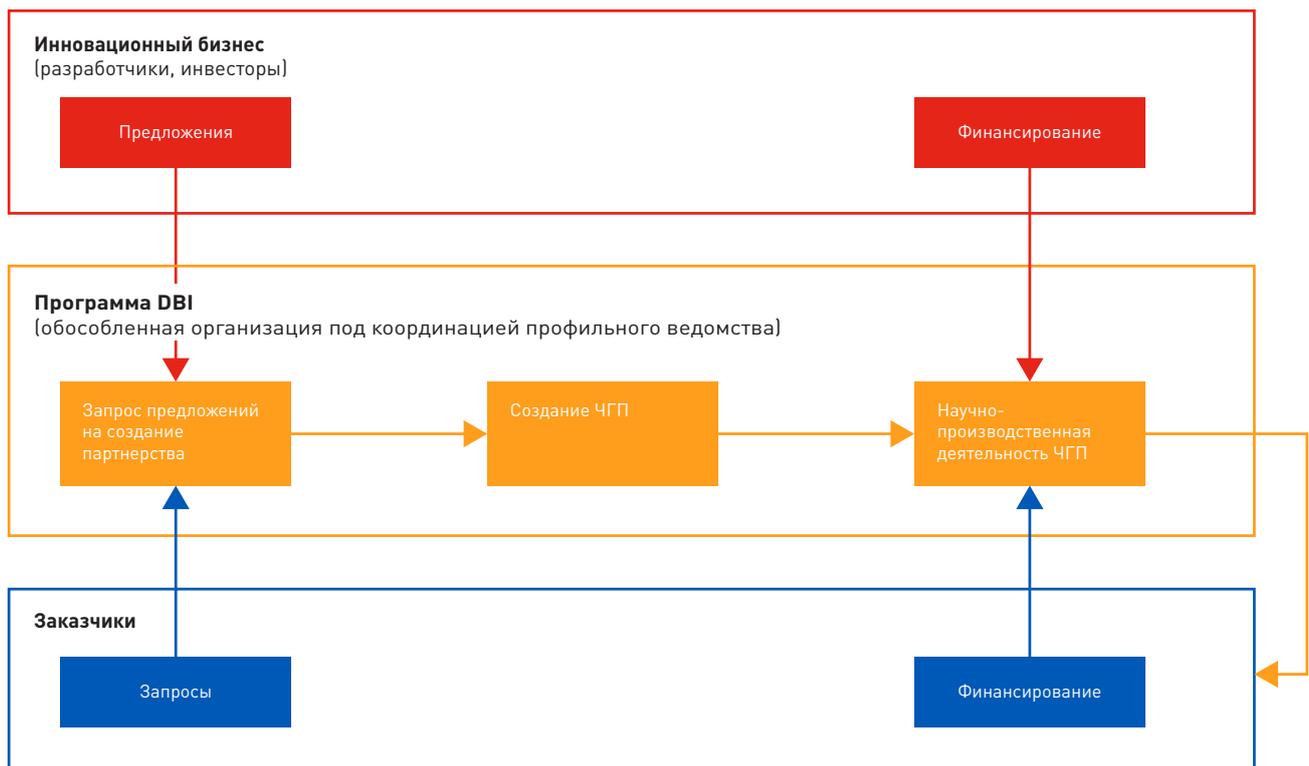
1. Лидерство в новых технологиях через междисциплинарные подходы и интеграцию спроса в инновационный процесс.
2. Подготовка молодых исследователей.

Содержание деятельности

(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации)

1. Основная задача – создание долгосрочных частно-государственных научно-производственных партнерств (Forschungscampus / research campus), ориентированных на заданные цели.
2. Отбор наиболее перспективных партнерств через организацию публичного запроса предложений.
3. Включение в жюри (комиссию) запроса ведущих фигур научного сообщества – президента «German National Academy of Science and Engineering» (acatech) и бывшего президента «Leibniz Association».
4. Совместное финансирование «Партнерств» из госсредств и средств представителей производственного сектора в выбранных «Партнерствах».
5. В итоге решаются реальные задачи производства по «одобренным» (с точки зрения целей государства) направлениям научно-технологических исследований и разработок, при этом риски и затраты «разделены» между государством и рынком.

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- Государственные средства и средства частных компаний, входящих в соответствующее партнерство.

Масштабы финансирования:

- От государства – 1–2 млн \$ в год на каждое «Партнерство», всего 9 партнерств/проектов.



Исходные материалы:

- <http://www.happi-project.eu/>

Отраслевой проект по внедрению инноваций в медицинские учреждения

Исходные материалы:

- <http://www.happi-project.eu/>

Охват территории: Евросоюз.

Координатор: RESAH (французская некоммерческая организация в сфере консолидированных закупок в интересах медицинских учреждений).

Спонсоры:

- Еврокомиссия;
- «DG Enterprise», непоименованные представители отрасли.

Заказчики: 240 партнерских медицинских учреждений.

Инноваторы: все, кто пришел участвовать в публичных процедурах.

Цели:

1. Развитие медицинской сферы «комфортной старости» через внедрение инноваций.

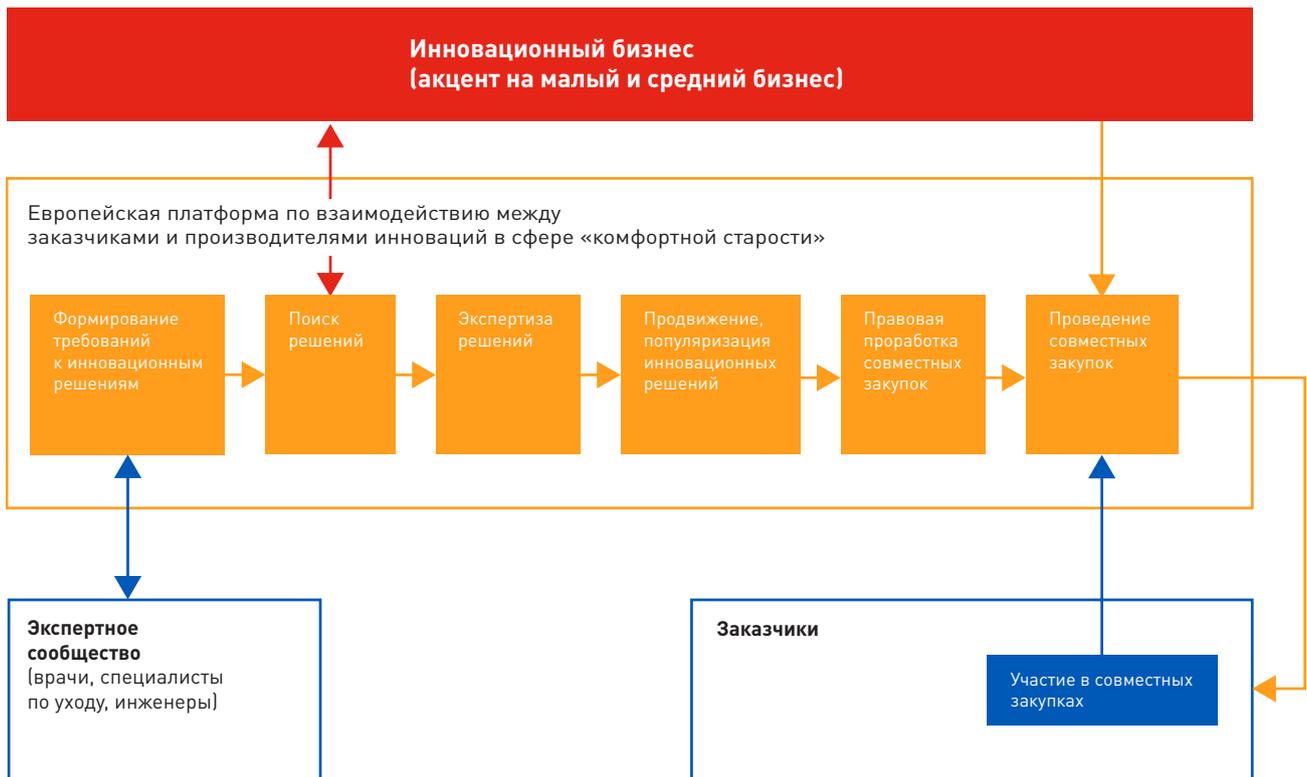
Содержание деятельности

(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации)

1. Основная задача – организация долгосрочного сотрудничества между «заказчиками» медицинской сферы, направленного на обеспечение заказчиков лучшими инновационными решениями в области здоровья и «комфортной старости».
2. Создание европейской платформы по взаимодействию между заказчиками и производителями инноваций в сфере «комфортной старости».
3. Снижение стоимости инновационных решений за счет «эффектов масштаба».
4. Способствование созданию вторичного рынка сбыта профильных инноваций (пожилые люди, живущие дома).
5. Основные активности:
 - a) Организация «Центра инноваций в области «комфортной старости», основные задачи которого – консультирование заказчиков по юридическим и практическим вопросам организации совместных и международных закупочных процедур и консультирование представителей МСП по вопросам участия в публичных закупках инноваций.
 - b) Определение требований к инновационным решениям в области здоровья и «комфортной старости» при помощи экспертов – врачей, специалистов по уходу, физиотерапевтов, инженеров и пр.
 - c) Исследования рынка – поиск существующих инновационных решений в области здоровья и «комфортной старости».
 - d) Экспертная оценка инновационных решений на соответствие требованиям.
 - e) Проработка правовых основ проведения совместных, публичных закупочных процедур и борьба с юридическими ограничениями в проведении таких закупок.
 - f) Организация и проведение совместных, публичных закупочных процедур.
 - g) Продвижение и популяризация инновационных решений.

- h) Организация публичных образовательных мероприятий, участие в специализированных конференциях, выставках и т. п.
- 6. Основной инструмент – web-портал, позиционируемый как «площадка для диалога между заказчиками и инноваторами в сфере «комфортной старости».

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- Медицинские учреждения – заказчики (в совместных процедурах).

Масштабы финансирования:

- От 2,5 млн € на проект.

5.7.

ЕВРОСОЮЗ (ИСПАНИЯ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, НИДЕРЛАНДЫ). «SMART PROCUREMENT EUROPEAN ALLIANCE» (SPEA)



Альянс трех городских администраций по внедрению инноваций

Исходные материалы:

- http://www.speaproject.eu/en/work_packages/wp7_communication
- <http://www.bcn.cat/>
- <http://www.birmingham.gov.uk/>

Исходные материалы:

- http://www.speaproject.eu/en/work_packages/wp7_communication
- <http://www.bcn.cat/>
- <http://www.birmingham.gov.uk/>

Охват территории: Евросоюз.

Куратор: городские администрации Барселоны, Бирмингема и Эйндохфена.

Заказчики: городские администрации Барселоны, Бирмингема и Эйндохфена.

Инноваторы: преимущественно предприятия малого и среднего предпринимательства.

Цели:

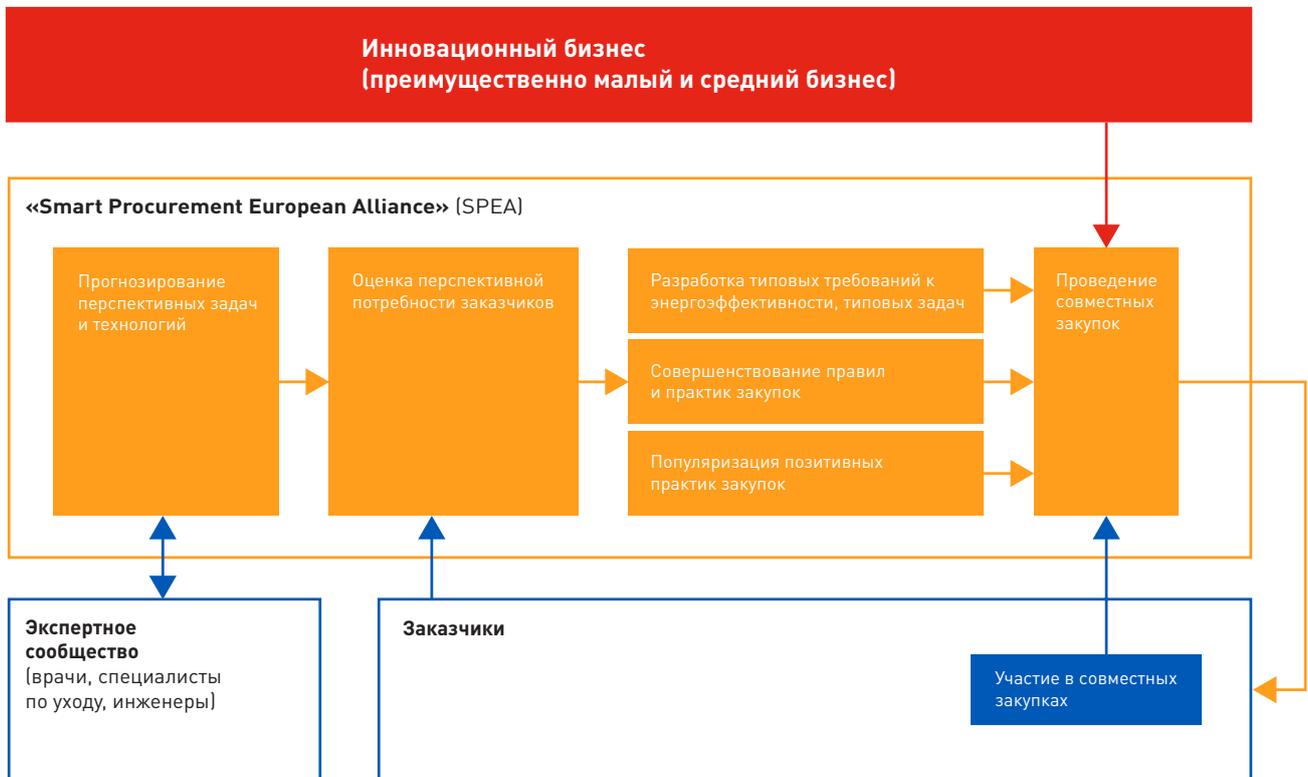
1. Внедрение инноваций в области энергоэффективности в городах Альянса.
2. Стимулирование спроса на инновации и увеличение объемов госзакупок инновационной продукции.
3. Расширение доступа представителей малого и среднего предпринимательства к государственным закупкам инноваций.

Содержание деятельности

(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации)

1. Прогнозирование перспективных задач и ключевых технологий в отрасли энергоэффективности.
2. Совершенствование и внедрение правил/практик госзакупок профильных инноваций.
3. Оценка перспективных потребностей госзаказчиков, разработка «дорожных карт».
4. Разработка типовых описаний требований к энергоэффективности (типичные описания задач «заказчиков» в области энергоэффективности).
5. Организация и проведение совместных, публичных закупочных процедур.
6. Организация альянсов и партнерств между «инноваторами» и бизнесом.
7. Создание коммуникационной среды для эффективного общения между членами Альянса.
8. Организация обмена знаниями по проведению госзакупок профильных инноваций.
9. Популяризация закупок инновационной продукции в сфере энергоэффективности, в том числе через информирование о достижениях Альянса.
10. Взаимодействие с органами Евросоюза на предмет существующих барьеров при проведении совместных закупок инноваций.

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- В явном виде в источниках не указан, предположительно городские бюджеты.

Масштабы финансирования:

- В явном виде не указаны.

5.8.

БЕЛЬГИЯ. «IWT»



Государственное агентство по инновациям в науке и технологиях

Охват территории: региональный (Бельгия, регион Фландрия).

Куратор: Государственное агентство по инновациям в науке и технологиях.

Заказчики: государственные учреждения.

Иноваторы: любые компании, предлагающие инновационные проекты, положительно влияющие на благополучие региона.

Цели:

1. Развитие инноваций в регионе.

Содержание деятельности

(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации):

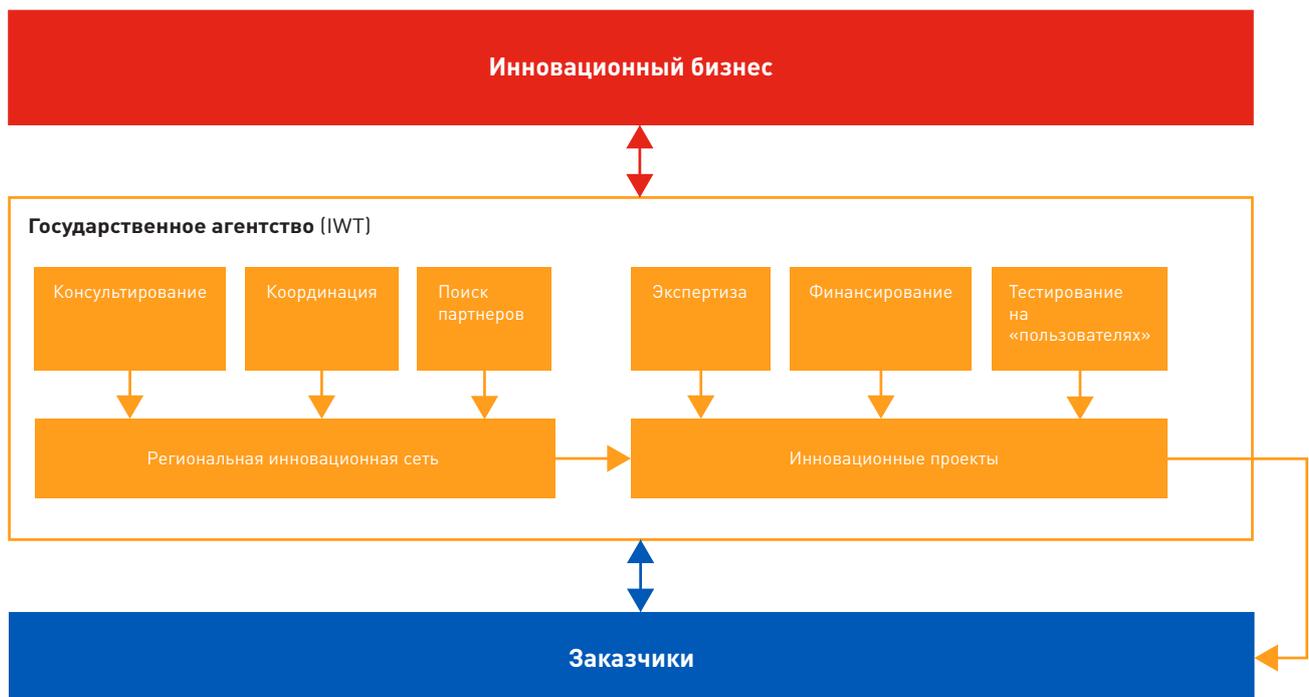
1. Централизация инновационной деятельности региона, в том числе координация внедрения инноваций в органы региональной власти.

Исходные материалы:

- <http://www.iwt.be/english/>

2. Организация региональной инновационной сети (Flemish Innovation Network) и ее координация – координация действий участников – для решения основной задачи: развитие инноваций в регионе.
3. Организация взаимосвязи/взаимодействия с европейскими и международными инновационными сетями / центрами / программами / платформами (national contact point, NCP).
4. Консультирование, экспертная оценка и координация инновационных проектов/компаний; разработка специализированной методической литературы.
5. Прямое финансирование инновационных проектов.
6. Поиск, помощь в поиске источников финансирования инновационных проектов.
7. Поиск партнеров (в своей сети и связанных сетях) для инновационных проектов:
 - партнеров-инноваторов для совместных исследований, обмена технологиями и т. д.;
 - партнеров для апробации и тестирования решений – например, подбор «living lab»-организации, оказывающей «user experience»-услуги;
 - партнеров для внедрения решений: заказчиков или посредников.
8. Предоставление дополнительного финансирования и расширенной консультационной поддержки для МСП.
9. Предоставление «инноваторам» сервисов по апробации и тестированию решений на «пользователях» и с участием заинтересованных компаний «заказчиков».

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- Государственные средства.

Масштабы финансирования:

- До 3 млн € на проект. 1500 проектов/исследований в год.

5.9.**ФРАНЦИЯ. RIS-3**

Rhône-Alpes

**Исходные материалы:**

- http://www.innovation.rhonealpes.fr/SRI/jcms/j_6/en/home

Региональная инновационная стратегия региона Рона – Альпы**Охват территории:** региональный (регион Рона – Альпы, Франция).**Куратор:** правительство региона Рона – Альпы.**Заказчики:** государственные учреждения региона.**Инноваторы:** предприятия региона.**Цели:**

1. Развивать промышленную экосистему региона Рона – Альпы.
2. Усиливать конкурентоспособность предприятий региона.
3. Способствовать появлению инновационных решений.

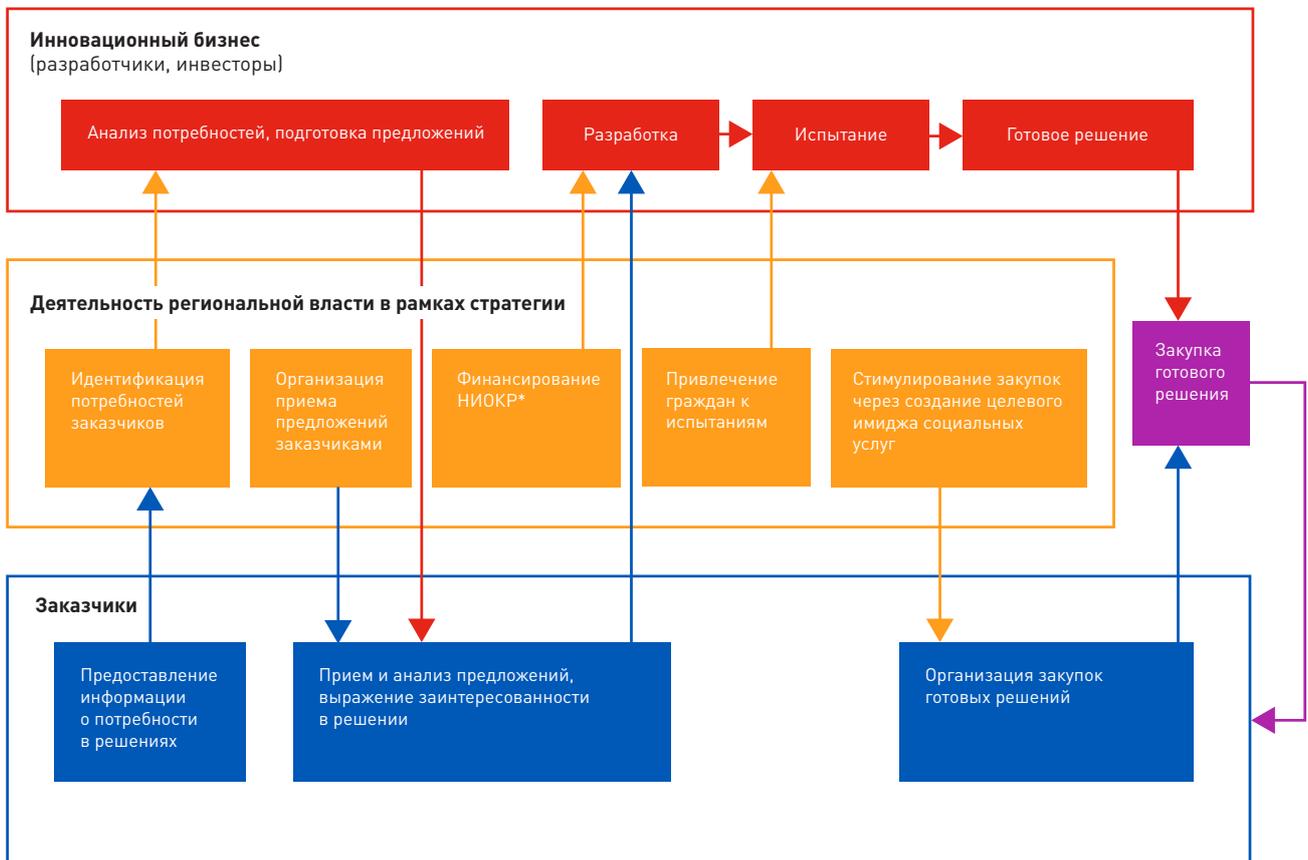
Содержание деятельности**(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации)****Задачи:**

1. Замена субсидий бизнесу прямым финансированием НИОКР и разработок прототипов.
2. Усиление взаимодействия между региональными и локальными госзаказчиками при определении задач/потребностей.
3. Создание из Рона – Альпы «технологической витрины».
4. Улучшение имиджа госуслуг.

Деятельность:

1. Информирование и подготовка региональных участников (закупщиков и бизнес). Проведение специализированных региональных конференций по теме госзакупок инноваций.
2. Укрепление сотрудничества между региональными и местными властями, направленное на идентификацию потребностей и призыв к приему предложений.
3. Вовлечение граждан в «живую лабораторию» («living lab») для их тестирования в рамках государственной политики.
4. Становление региона и продвижение имиджа социальных услуг.
5. Доступ в новом периоде программы (2014-2020) к финансированию Евросоюза.
6. Обеспечение трехуровневого взаимодействия инновационных партнеров с региональными госзакупщиками:
 - информирование и обучение заинтересованных региональных сторон (госзакупщики и компании);
 - идентификация потребностей заказчиков и поддержание непрерывного контакта с инновационными компаниями.
7. Побудительные меры для закупок инновационной продукции.

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- Бюджет региона; бюджет Евросоюза.

Масштабы финансирования:

- В явном виде не указаны.

5.10.

ЕВРОСОЮЗ. PROCUREMENT OF INNOVATION PLATFORM



Исходные материалы:
 • <https://www.innovation-procurement.org/>

Европейская платформа закупок инновационной продукции

Охват территории: Евросоюз.

Координатор: ICLEI (международная ассоциация городских администраций).

Куратор: Европейская комиссия (в рамках программы «CIP-EIP programme»).

Заказчики: европейские государственные компании.

Иноваторы: частные компании, зарегистрированные на сайте платформы.

Цели:

1. Помочь использовать силу государственных закупок инноваций всем заинтересованным сторонам (госорганам, закупщикам, политикам, иноваторам и прочим).

Содержание деятельности

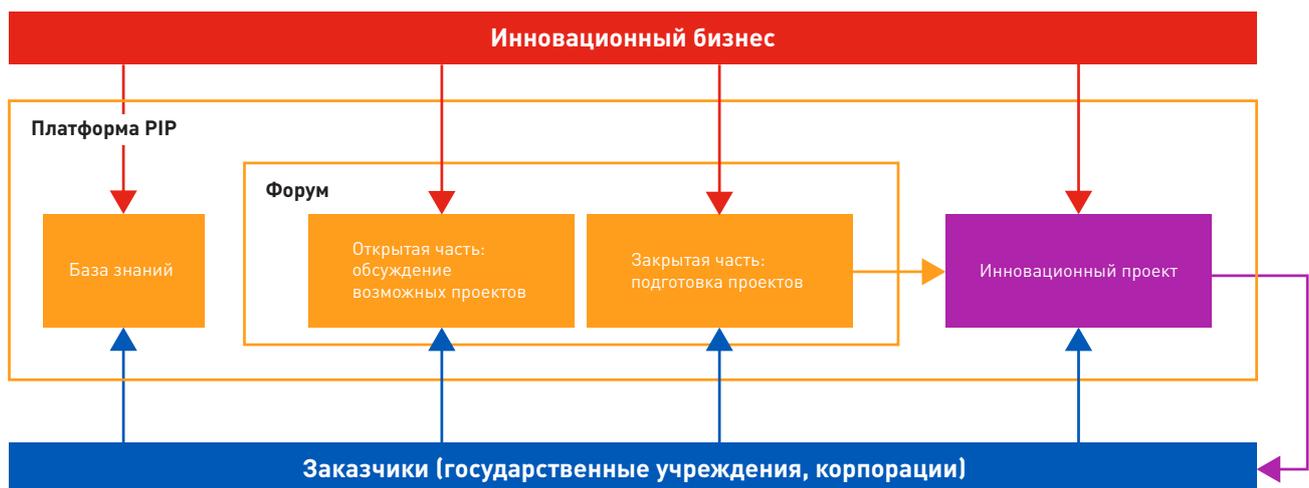
(Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации)

Пассивная часть платформы реализована в форме web-сайта и содержит 3 базовых элемента:

1. Доска объявлений – информация о тендерах и профильные новости о событиях и мероприятиях.
2. База знаний – хранилище информации и документов по теме госзакупок: национальные и европейские законы, стратегии и инициативы, описания позитивных практик, детали проектов и отчеты, ссылки на профильные ресурсы.
3. Форум – представляет собой модерлируемую площадку для взаимодействия заказчиков и поставщиков, обмена опытом, документами, разработки и координации бизнес-проектов в закрытых «ветках».

Активная часть платформы – это проведение обучающих тренингов по теме госзакупок.

Схема организации деятельности



Источник финансирования:

- Платформа не связана с финансированием проектов.

РАЗДЕЛ 7. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВОЗМОЖНОМУ ПРИМЕНЕНИЮ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРАКТИК СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ И ПРОДУКЦИЮ

Сопоставление отобранных зарубежных практик с отечественными показывает, что все основные подходы, методы, механизмы стимулирования спроса на инновации представлены и применяются в России. Ключевое отличие состоит в наличии во всех рассмотренных зарубежных практиках организационной структуры, осуществляющей в ежедневном режиме на профессиональной основе деятельность, направленную на стимулирование спроса на инновации, и несущей ответственность за достижение целей этой деятельности. Такая структура представляет собой эффективную альтернативу набору разрозненных инициатив и действий.

Представляется целесообразным создание на федеральном уровне аналогичной структуры, целью деятельности которой будет увеличение объема закупок инновационных решений и продукции госзаказчиками и компаниями с государственным участием.

Такая структура должна:

- создаваться как инновационный продукт в логике DDI, то есть направляться потребностью конечного потребителя и создаваться при его участии;
- обеспечивать существенное снижение затрат на достижение поставленных целей по сравнению с затратами на достижение этих же целей традиционно применяемыми методами.

Конечными потребителями результатов работы такой структуры могут быть все субъекты экосистемы инноваций: органы власти, государственные и корпоративные заказчики, инновационный бизнес (прежде всего малый и средний), институты развития, научные и финансовые организации.

Технико-экономическое обоснование и задание на создание такой структуры может быть подготовлено в рамках проекта «Развитие механизмов стимулирования спроса на инновации в рамках закупок в компаниях с государственным участием» («Инновационные закупки»), инициированного Департаментом инновационного развития Минэкономразвития России.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ПЕРЕЧЕНЬ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ

Перечень предназначен для получения дополнительной информации по теме, актуализации сведений о выявленных практиках, углубленного анализа и исследования, поиска связанных материалов.

1. **Ссылки на ресурсы с информацией по темам «Инновации» и «Стимулирование спроса на инновации».**
 - 1.1. <http://smba.go.kr/eng/index.do>
 - 1.2. <https://www.gov.uk/government/policies/investing-in-research-development-and-innovation>
 - 1.3. www.nic.nhs.uk
 - 1.4. <http://innovation.gov.ru/>
 - 1.5. <http://www.technet.org/>
 - 1.6. <http://www.techuk.org/>
 - 1.7. <http://www.innovationrelay.net/>
 - 1.8. <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>
 - 1.9. «Википедия»
 - 1.9.1. <http://en.wikipedia.org/wiki/SITRA>
 - 1.9.2. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B0_%D0%B2_%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%BB%D1%8F%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B8
 - 1.9.3. [http://en.wikipedia.org/wiki/Tekes_\(agency\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Tekes_(agency))
 - 1.9.4. https://fr.wikipedia.org/wiki/Europe_2020
 - 1.9.5. http://es.wikipedia.org/wiki/Servicio_Gallego_de_Salud
 - 1.10. ec.europa.eu
 - 1.10.1. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/lead-market-initiative/index_en.htm
 - 1.10.2. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/lead-market-initiative/news/index_en.htm
 - 1.10.3. http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/modernising_rules/reform_proposals/index_en.htm
 - 1.10.4. http://ec.europa.eu/research/infrastructures/index_en.cfm?pg=ri_portal
 - 1.10.5. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/regional-innovation/monitor/support-measure/h2050-and-innovasaude-health-care-innovation-plans>
 - 1.10.6. http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication_en.pdf#view=fit&pagemode=none
 - 1.10.7. http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=other-studies
 - 1.10.8. http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/regional_innovation_in%20the_innovation_union.pdf#view=fit&pagemode=none
 - 1.10.9. http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/country-specific-recommendations/index_en.htm
 - 1.10.10. <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-sections>
 - 1.10.11. <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/official-documents>
 - 1.10.12. http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=action-points

- 1.10.13. http://ec.europa.eu/regional_policy/information/legislation/index_en.cfm
- 1.10.14. http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/e-procurement/index_en.htm
- 1.10.15. http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/modernising_rules/reform_proposals/index_en.htm
- 1.11. Статьи
 - 1.11.1. http://www.ved.gov.ru/exportcountries/es/about_es/laws_ved_es/?action=showproduct&id=3925&parent=0&start=2
 - 1.11.2. <http://www.rhone-alpes.cci.fr/gb/business/industrial-base.php>
 - 1.11.3. [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99999999_West_2012_2\(2\)/37.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99999999_West_2012_2(2)/37.pdf)
 - 1.11.4. <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-mehanizm-i-printsipy-realizatsii-politiki-ustoychivogo-ekonomicheskogo-rosta>
 - 1.11.5. <http://www.pharma2020.ru/spaw2/uploads/files/719.pdf?pharma2020=0223e3cc41acc42e5>
 - 1.11.6. <http://belisa.org.by/ru/izd/other/Forum/fr33.html>
 - 1.11.7. <http://www.kfpp.ru/analytics/material/innovation.php>
 - 1.11.8. <http://www.errin.eu/content/rhones-alpes>
 - 1.11.9. http://www.smartmed.eu/wp-content/uploads/WP3_2-Mapping-exercises.pdf
- 1.12. Нормативные документы Евросоюза
 - 1.12.1. Public Procurement Directives – 2014/24/EU
 - 1.12.2. Public Procurement Directives – 2014/25/EU
 - 1.12.3. Public Procurement Directives – 2009/81/EC
 - 1.12.4. Public Procurement Directives – 2014/23/EC
 - 1.12.5. European Commission Strategy
 - 1.12.6. Regulation (EU) No 1303/2013
 - 1.12.7. Regulation (EU) No 1301/2013
 - 1.12.8. Regulation (EU) No 1304/2013
 - 1.12.9. Regulation (EU) No 1300/2013
 - 1.12.10. Innovation Union Plan
 - 1.12.11. Horizon 2020
- 2. **Ссылки на сайты проектов, программ, организаций по темам «Инновации» и «Стимулированию спроса на инновации».**
 - 2.1. <http://www.iwt.be/>
 - 2.2. <http://www.tekes.fi/en/>
 - 2.3. <http://www.speaproject.eu/en>
 - 2.4. <http://www.vtt.fi/index.jsp>
 - 2.5. <http://www.sitra.fi/en/about-sitra/project-funding>
 - 2.6. <http://www.creativetampere.fi/>
 - 2.7. <http://mediafactory.aalto.fi/>
 - 2.8. <http://newfactory.fi/>
 - 2.9. <http://www.aaltodesignfactory.fi/>
 - 2.10. <http://www.servicefactory.aalto.fi/>
 - 2.11. http://www.hermiagroup.fi/in_english/
 - 2.12. <http://www.laboratories.telekom.com/>
 - 2.13. <http://openlabresearch.com/>
 - 2.14. <http://www.ucsc.edu/>

- 2.15. <http://www.eciapplatform.eu/>
- 2.16. <http://team.finland.fi>
- 2.17. <http://tekes.vc/en/>
- 2.18. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
- 2.19. http://www.bibnet.be/portaal/Bibnet/Collectie/Vlaams_e-boekplatform/
- 2.20. <http://www.birmingham.gov.uk/>
- 2.21. <http://www.bcn.cat/>
- 2.22. <https://www.innovation-procurement.org/>
- 2.23. <http://connected-technologies.org/>
- 2.24. <http://tampere.demola.net/>
- 2.25. <http://demola.fi/>
- 2.26. <http://www.sergas.es/>
- 2.27. <http://www.vic.gov.au/>
- 2.28. http://cordis.europa.eu/fp7/home_en.html
- 2.29. <http://www.bmbf.de/de/16944.php>
- 2.30. http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/documents/2014/TOS_ICP7/Caldeira.pdf
- 2.31. http://www.innovation.rhonealpes.fr/SRI/jcms/prod_16643/en/la-strategie
- 2.32. http://catalunya2020.gencat.cat/web/.content/85_catalunya_2020/documents/angles/arxiu/07_ris3cat_2014_en.pdf
- 2.33. http://www.innovation.rhonealpes.fr/SRI/upload/docs/application/pdf/2013-09/v2-sri-si-septembre2013_2013-09-18_10-11-25_103.pdf
- 2.34. http://documentos.galiciainnovacion.es/DocumXornadas/2014-11-07_I-ForoRIS3/Ponencia_Jose_Carlos_Caldeira.pdf
- 2.35. <http://www.yourinnovationday.eu/wp-content/uploads/2014/10/Pr%C3%A9sentation-R%C3%A9gion-RA.pdf>
- 2.36. <http://www.techuk.org/>
- 2.37. <https://www.gov.uk/government/organisations/intellectual-property-office>
- 2.38. <https://connect.innovateuk.org/knowledge-transfer-networks>
- 2.39. <http://www.innovationrelay.net/>

3. Ссылки на ресурсы по теме «Корпоративные практики закупок инновационной продукции».

- 3.1. <https://supplier.intel.com/assets/pdf/Information-for-Potential-Suppliers.pdf>
- 3.2. <http://w5.siemens.com/cms/supply-chain-management/de/Pages/scm.aspx>
- 3.3. <http://europe.autonews.com/article/20130610/ANE/130609925/bmw-vw-and-volvo-most-open-to-supplier-innovation-survey-shows>
- 3.4. <http://www.dakotasystems.com/supplyweb/supplierdocs/ObsolescenceSupplierWorkInstruction.pdf>
- 3.5. <https://www.gmsupplierdiscount.com/GMVPP2/agency/pdf/rules/GM-Rules-VPP.pdf>
- 3.6. <http://www.chinabusinessreview.com/domestic-innovation-and-procurement/>
- 3.7. <http://www.panasonic.com/global/corporate/sustainability.html>
- 3.8. <http://www-03.ibm.com/software/products/en/category/supplier-management-risk-compliance>
- 3.9. http://www.daimler.com/dccom/0-5-7153-1-1762741-1-0.html
- 3.10. <http://www.honda.com/newsandviews/article.aspx?id=4042-en>
- 3.11. <http://www.bmwi.de/EN/Topics/Technology/Strong-policy-framework/fostering-innovation-through-public-procurement.html>
- 3.12. <http://www.lg.com/>

- 3.13. <http://www.kia.com/>
- 3.14. <http://www.hyundai-motor.cz/english.php?sekce=oddeleni-nakup>
- 3.15. <http://www.gm.com/>
- 3.16. <http://www.jnj.com/partners/suppliers>
- 3.17. http://www.pfizer.com/responsibility/protecting_environment/supplier_ehs
- 3.18. <https://pfizeraccountspayable.com>
- 3.19. <http://www.toyota-boshoku.com/global/about/procurement/policy/index.html>
- 3.20. <http://www.toyota-industries.com/corporateinfo/purchasing/policy/>
- 3.21. <http://www.microsoft.com/about/companyinformation/procurement/process/en-us/online.aspx>
- 3.22. <http://www.samsung.com/>
- 3.23. <http://www.samsung.com/>
- 3.24. <https://www.volkswagen-media-services.com/en/>

4. Перечень документов по темам «Инновации» и «Стимулирование спроса на инновации».

- 4.1. Public Procurement of Innovation: Implementation at the Spanish General Admon, Pre-Commercial Procurement and Public Procurement of Innovative Solutions. Juan Manuel Garrido Moreno, Berlin, 2013
- 4.2. SMEs, Entrepreneurship and Innovation, Series: OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, 2010
- 4.3. Стимулирование научно-инновационной деятельности: мировой опыт. Мельникова И., 2010
- 4.4. Driving innovation through public procurement. Ian Pearson
- 4.5. Policy poundtables. Public Procurement. 2007
- 4.6. Small Business Mentor-Protégé Programs. Robert Jay Dilger, 2012
- 4.7. Stratégie d'innovation de la Région Rhône-Alpes au regard de la «Spécialisation Intelligente», 2013
- 4.8. Институты и инструментарий формирования эффективной системы государственного стимулирования малого бизнеса: опыт США. Александрин Ю. Н.
- 4.9. Анализ инновационной системы Кореи. АО «Национальное агентство по технологическому развитию», Астана, 2013
- 4.10. The European Union`s Framework Programm 7, Version 2.14, Брюссель, 2013
- 4.11. Дайджест эффективных городских практик «Practice», Центр инновационного развития Москвы, вып. 2, сентябрь 2012
- 4.12. Creative Industries Demand driven innovation. Tuija Mannila. Final report ECIA conference in Amsterdam on 27–28 November 2014
- 4.13. Demand driven innovation policy by forward public procurement: The Italian aerospace industry case. Matteo Landoni, 2011
- 4.14. Demand and User-driven Innovation Policy. Publications of the Ministry of Employment and the Economy Innovation, 48/2010
- 4.15. Finding and Procuring Innovative Solutions. Evidence-based practical approaches
- 4.16. Guidance on Competitive Dialogue. OGC/HMT joint guidance on using the procedure
- 4.17. Pre-commercial Procurement: Driving innovation to ensure sustainable high quality public services in Europe. Communication the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and Committee of the Regions, 2007

- 4.18. Guidance for public authorities on Public Procurement of Innovation, 1st Edition, Procurement of Innovation Platform
- 4.19. Public Procurement as a Driver of Innovation in SMEs and Public Services, European Commission, 2014
- 4.20. Specific requirements for EC co-financed PCPs

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ТАБЛИЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРИМЕРОВ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ И ПРОДУКЦИЮ

1. SMBA. Администрация малого и среднего бизнеса Республики Корея

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание рабочих мест. 2. Укрепление основ экономики. 3. Усиление конкурентоспособности МСП в технологической сфере. 4. Создание среды, дружественной к МСП. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Единый центр координации основных государственных программ развития в области инноваций и МСП: «Korea Small Business Innovation Research» (KOSBIR), «Technology Innovation Programme», «Incubation Centre Promotion». 2. Управление системой публичных закупок (государственных учреждений и корпораций) для обеспечения каналов продаж для инновационных и традиционных МСП. 3. Проведение совместных консультационных встреч с участием представителей крупного розничного бизнеса. 4. Предоставление бизнес-сервисов/услуг для МСП: «call-центры», разработка совместных брендов, создание магазинов. 5. Предоставление долгосрочного финансирования и страховых услуг для МСП, ориентированных на инновации и создание рабочих мест. 6. Активная работа над устранением недостатка профессиональных сотрудников: создание профильных специальностей в основных национальных вузах, реализация специализированных научно-производственных программ. 7. Обеспечение правовой и информационной безопасности: консультирование по вопросам защиты прав собственности, предоставление доступа к программно-аппаратному центру «SME Technology Protection Center» для защиты от кибератак. 8. Активное содействие научно-производственной кооперации, создание корпоративных исследовательских центров, обеспечение оборудованием для научных исследований и тестирования продукции. 9. Участие в совершенствовании всех форм регулирования МСП (в том числе создание «Системы омбудсменов по МСП»). 					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования, кол-во проектов	Ссылки
Национальный (Южная Корея)	Администрация малого и среднего бизнеса Республики Корея	Государственные учреждения, корпорации	Частные компании – малый и средний инновационный бизнес	Государственные средства	~650 млн € – общий годовой бюджет (по данным за 2007, 2008 г.).	http://smba.go.kr/eng/index.do http://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/technopolis.pdf https://webgate.ec.europa.eu/ketsobservatory/sites/default/files/policy/KOREA.pdf

2. Innovate UK (Technology Strategy Board). Организация по поддержке инноваций и МСП Великобритании

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
<p>Финансирование, поддержка и объединение инновационного бизнеса для стимулирования устойчивого роста экономики</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Центр координации национальных программ госфинансирования технологических стартапов. 2. Центр координации профильных государственных программ: <ol style="list-style-type: none"> a) «Small Business Research Initiative» (SBRI) – программа по государственному финансированию разработок инновационной продукции для гос. заказчиков; b) «Forward Commitment Procurement» (FCP) – деятельность по внедрению (популяризации) методов закупки инновационной продукции (в том числе через контракты с «форвардными» обязательствами). 3. Управление программами по созданию и финансированию коопераций между предприятиями, исследовательскими организациями и молодыми учеными «Knowledge Transfer Partnerships» (KTP), «Knowledge Transfer Network». 4. Определение и инвестирование в сектора с максимальным потенциалом инновационного роста. 5. Помощь инновационным компаниям в выстраивании отношений с инвесторами и кредиторами. Помощь в получении доступа к европейским программам финансирования, таким как «Horizon 2020». 					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования, кол-во проектов	Ссылки
<p>Национальный (Англия, Уэльс, Шотландия, Северная Ирландия)</p>	<p>Department for Business Innovation & Skills Великобритании</p>	<p>Государственные учреждения</p>	<p>Компании, удовлетворяющие требованиям программам финансирования (в основном МСП)</p>	<p>Государственные средства</p>	<p>~550 млн £ – общий бюджет на 2014, 2015 год</p>	<p>https://www.gov.uk/government/organisations/innovate-uk</p>

3. «Driving business innovation» (DBI). Программа развития инновационной бизнес-среды с акцентом на МСП

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
Поддержка МСП в развитии новых продуктов и услуг для госзаказчиков	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выделение программы в обособленную структуру/организацию под координацией профильного ведомства. 2. Основная функция координатора – организовывать, финансировать и координировать инновационные проекты (пункты ниже). 3. Формулирование задачи для инноваторов как «технологическая задача» + «потребность заказчика, связанная с его основной деятельностью» (с предварительным сбором/выявлением таких потребностей заказчиков). 4. Организация публичных запросов предложений по таким задачам. 5. Финансирование проектов/участников начиная с самых ранних этапов (все, кто прошел первичный отбор, получают финансирование на «Feasibility study»). 6. Активное участие заказчика на всех этапах создания инновационного продукта. 7. Победитель владеет всеми правами на разработанный продукт (может выводить разработки на широкий рынок). 					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования	Ссылки
Региональный, Австралия, штат Виктория	Департамент развития бизнеса и инноваций штата Виктория (по указу министра инноваций, сферы услуг и малого бизнеса)	Австралийские государственные учреждения	Все, кто пришел участвовать в публичных процедурах	Госсредства,	75 000 \$ на «Feasibility study», 1 млн \$ на «Proof of concept»	http://www.eciapplatform.eu/wp-content/uploads/2014/09/Thematic-paper-Demand-driven-innovation-Tampere.pdf http://www.business.vic.gov.au/ http://www.business.vic.gov.au/case-studies

4. «Demola Network». Международная организация, создающая инновационные проекты

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
«Создание сильнейшей в мире инновационной экосистемы»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание специализированной организации в рамках правительственной программы региона Тампере, Финляндия. 2. Организация позиционируется как автономная организация с собственным, внутренним руководством. 3. У организации есть полнофункциональные «филиалы» во всех регионах присутствия. 4. Основная функция организации – создание и координация инновационных проектов путем сбора задач от партнеров «заказчиков» и подбора команды «инноваторов», в основном из студенчества, для решения задачи. 5. Для организации таких проектов активно развиваются база «инноваторов» – университеты, факультеты, исследователи, студенты и база «заказчиков» – компании, снабжающие проекты задачами/потребностями. 					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования, кол-во проектов	Ссылки
Международный	Руководство региона Тампере, Финляндия	Компании-партнеры «проекта»	Университеты и студенты Финляндии, Литвы, Венгрии, Швеции, Словении, Латвии, Испании, России	Компания-«заказчик»	«Под проект», 160 проектов всего	http://www.demola.net/ http://www.eciaplatform.eu/wp-content/uploads/2014/09/Thematic-paper-Demand-driven-innovation-Tampere.pdf http://tampere.demola.net/projects

5. «Forschungscampus» / «Connected Technologies». Проект по созданию долгосрочных частно-государственных научно-производственных партнерств

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
<p>1. Лидерство в новых технологиях через междисциплинарные подходы и интеграцию спроса в инновационный процесс</p> <p>2. Подготовка молодых исследователей</p>	<p>1. Основная задача – создание долгосрочных частно-государственных научно-производственных партнерств (Forschungscampus/ research campus), ориентированных на заданные цели.</p> <p>2. Отбор наиболее перспективных партнерств через организацию публичного запроса предложений.</p> <p>3. Включение в жюри (комиссию) запроса ведущих фигур научного сообщества – президента «German National Academy of Science and Engineering» (acatech) и бывшего президента «Leibniz Association».</p> <p>4. Совместное финансирование «Партнерств» из госсредств и средств представителей производственного сектора в выбранных «Партнерствах».</p> <p>5. В итоге решаются реальные задачи производства по «одобренным» (с точки зрения целей государства) направлениям научно-технологических исследований и разработок, при этом риски и затраты «разделены» между государством и рынком.</p>					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования, кол-во проектов	Ссылки
Национальный, Германия	Федеральное министерство образования и исследований	Представители производственного сектора в «Партнерствах», участвовавших в отборе	Представители научно-образовательного сектора в «Партнерствах», участвовавших в отборе	Госсредства и средства частных компаний, входящих в соответствующее «Партнерство»	От государства – 1–2 млн \$ в год на каждое «Партнерство», всего 9 партнерств/проектов	http://www.bmbf.de/en/16944.php http://connected-technologies.org/unser-forschungsvorhaben/sensorbasierte-gesundheits-services/ Проекты: Interaktion und Sensoren Sensorbasierte Gesundheitsservices

6. «HAPPI Healthy ageing». Отраслевой проект по внедрению инноваций в медицинские учреждения

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
<p>Развитие медицинской сферы «комфортной старости» через внедрение инноваций</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основная задача – организация долгосрочного сотрудничества между «заказчиками» медицинской сферы, направленного на обеспечение заказчиков лучшими инновационными решениями в области здоровья и «комфортной старости». 2. Создание европейской платформы по взаимодействию между заказчиками и производителями инноваций в сфере «комфортной старости». 3. Снижение стоимости инновационных решений за счет «эффектов масштаба». 4. Способствование созданию вторичного рынка сбыта профильных инноваций (пожилые люди, живущие дома). 5. Основные активности: <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Организация «Центра инноваций в области «комфортной старости», основные задачи которого – консультирование заказчиков по юридическим и практическим вопросам организации совместных и международных закупочных процедур и консультирование представителей МСП по вопросам участия в публичных закупках инноваций. 5.2. Определение требований к инновационным решениям в области здоровья и «комфортной старости» при помощи экспертов – врачей, специалистов по уходу, физиотерапевтов, инженеров и пр. 5.3. Исследования рынка – поиск существующих инновационных решений в области здоровья и «комфортной старости». 5.4. Экспертная оценка инновационных решений на соответствие требованиям. 5.5. Проработка правовых основ проведения совместных, публичных закупочных процедур и борьба с юридическими ограничениями в проведении таких закупок. 5.6. Организация и проведение совместных, публичных закупочных процедур. 5.7. Продвижение и популяризация инновационных решений. 5.8. Организация публичных образовательных мероприятий, участие в специализированных конференциях, выставках и т. п. 6. Основной инструмент – web-портал, позиционируемый как «площадка для диалога между заказчиками и инноваторами в сфере “комфортной старости”». 					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования	Ссылки
Евросоюз	<p>Координатор – RESAH (французская некоммерческая организация в сфере консолидированных закупок в интересах медучреждений). Спонсоры – Еврокомиссия, «DG Enterprise», непоименованные представители отрасли</p>	240 партнерских медучреждений	Все, кто пришел участвовать в публичных процедурах	Медучреждения – заказчики (в совместных процедурах)	От 2,5 млн € на проект	http://www.happi-project.eu/

7. «Smart Procurement European Alliance» (SPEA). Альянс трех городских администраций по внедрению инноваций

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
<p>1. Внедрение инноваций в области энергоэффективности в городах Альянса</p> <p>2. Стимулирование спроса на инновации и увеличение объемов госзакупок инновационной продукции</p> <p>3. Расширение доступа МСП к госзакупкам инноваций</p>	<p>1. Прогнозирование перспективных задач и ключевых технологий в отрасли энергоэффективности.</p> <p>2. Совершенствование и внедрение правил/практик гос. закупок профильных инноваций.</p> <p>3. Оценка перспективных потребностей госзаказчиков, разработка «дорожных карт».</p> <p>4. Разработка типовых описаний требований к энергоэффективности (типовые описания задач «заказчиков» в области энергоэффективности).</p> <p>5. Организация и проведение совместных, публичных закупочных процедур.</p> <p>6. Организация альянсов и партнерств между «инноваторами» и бизнесом.</p> <p>7. Создание коммуникационной среды для эффективного общения между членами Альянса.</p> <p>8. Организация обмена знаниями по проведению госзакупок профильных инноваций.</p> <p>9. Популяризация закупок инновационной продукции в сфере энергоэффективности, в том числе через информирование о достижениях Альянса.</p> <p>10. Взаимодействие с органами Евросоюза на предмет существующих барьеров при проведении совместных закупок инноваций.</p>					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования, кол-во инновационных проектов	Ссылки
Евросоюз	Городские администрации Барселоны, Бирмингем и Эйндхофена	Городские администрации Барселоны, Бирмингем и Эйндхофена	Преимущественно МСП	<i>(в явном виде в источниках не указан, предположительно городские бюджеты)</i>	<i>(в явном виде в источниках не указаны)</i>	http://www.speaproject.eu/en/work_packages/wp7_communication http://www.bcn.cat/ http://www.birmingham.gov.uk/

8. «IWT». Государственное агентство по инновациям в науке и технологиях

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
Развитие инноваций в регионе	<ol style="list-style-type: none"> 1. Централизация инновационной деятельности региона, в том числе координация внедрения инноваций в органы региональной власти. 2. Организация региональной инновационной сети (Flemish Innovation Network) и ее координация – координация действий участников для решения основной задачи: развитие инноваций в регионе. 3. Организация взаимосвязи/взаимодействия с европейскими и международными инновационными сетями/ центрами/ программами/платформами (national contact point, NCP). 4. Консультирование, экспертная оценка и координация инновационных проектов/компаний; разработка специализированной методической литературы. 5. Прямое финансирование инновационных проектов. 6. Поиск, помощь в поиске источников финансирования инновационных проектов. 7. Поиск партнеров (в своей сети и связанных сетях) для инновационных проектов: <ol style="list-style-type: none"> 1) партнеров-«инноваторов» для совместных исследований, обмена технологиями и т. д.; 2) партнеров для апробации и тестирования решений – например, подбор «living lab»-организации, оказывающей «user experience»-услуги; 3) партнеров для внедрения решений: «заказчиков» или «посредников». 8. Предоставление дополнительного финансирования и расширенной консультационной поддержки для МСП. 9. Предоставление «инноваторам» сервисов по апробации и тестированию решений на «пользователях» и с участием заинтересованных компаний-«заказчиков». 					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования, кол-во проектов	Ссылки
Региональный, Бельгия, регион Фландрия	Государственное агентство по инновациям в науке и технологиях	Государственные учреждения	Любые «инноваторы», предлагающие инновационные проекты, положительно влияющие на благополучие региона	Госсредства	До 3 млн € на проект, 1500 проектов/ исследований в год	http://www.iwt.be/english/

9. Региональная инновационная стратегия региона Рона – Альпы «RIS-3»

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
<p>1. Развивать промышленную экосистему региона Рона – Альпы</p> <p>2. Усиливать конкурентоспособность предприятий региона</p> <p>3. Способствовать появлению инновационных решений</p>	<p>Задачи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Замена субсидий бизнесу прямым финансированием НИОКР и разработок прототипов. 2. Усиление взаимодействия между региональными и локальными госзаказчиками при определении задач/потребностей, выставляемых на публичные закупки. 3. Создание из региона Рона – Альпы «витрины технологических достижений». 4. Улучшение имиджа государственных услуг. 5. Обеспечение доступа к программам Евросоюза по финансированию. <p>Деятельность:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Информирование и подготовка региональных участников инновационной экосистемы. Проведение специализированных региональных конференций по теме госзакупок инноваций. 2. Популяризация, продвижение применения методологии закупочной деятельности, ориентированной на закупку инновационной продукции. 3. Популяризация, продвижение участия в публичных закупках среди инновационных компаний методологии закупочной деятельности, ориентированной на закупку инновационной продукции, в том числе через взаимодействие с различными профессиональными объединениями и «сетями», объединяющими технологические компании. 4. Выявление потребностей госзаказчиков, информирование инноваторов о таких потребностях. 5. Помощь заказчикам в формулировании их потребностей таким образом, чтобы функциональные требования позволяли закупать инновационную продукцию. 6. Проведение публичных запросов предложений. 					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования, кол-во проектов	Ссылки
Региональный, регион Рона – Альпы, Франция	Правительство региона Рона – Альпы	Государственные учреждения региона	Предприятия региона	Бюджет региона; бюджет Евросоюза	<i>(в явном виде в источниках не указаны)</i>	http://www.innovation.rhonealpes.fr/SRI/jcms/j_6/en/home

10. Procurement of Innovation Platform. Европейская платформа закупок инновационной продукции

Цели	Подходы / методы / механизмы стимулирования спроса на инновации					
<p>Помочь использовать силу государственных закупок инноваций всем заинтересованным сторонам (госорганам, закупщикам, политикам, инноваторам и прочим)</p>	<p>Пассивная часть платформы реализована в форме web-сайта и содержит 3 базовых элемента:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Доска объявлений – информация о тендерах и профильные новости о событиях и мероприятиях. 2. База знаний – хранилище информации и документов по теме госзакупок: национальные и европейские законы, стратегии и инициативы, описания позитивных практик, детали проектов и отчеты, ссылки на профильные ресурсы. 3. Форум – представляет собой модерлируемую площадку для взаимодействия заказчиков и поставщиков, обмена опытом, документами, разработки и координации бизнес-проектов в закрытых «ветках». <p>Активная часть платформы – это проведение обучающих тренингов по теме госзакупок.</p>					
Охват территории	Куратор	«Заказчики»	«Инноваторы»	Источник финансирования	Масштабы финансирования, кол-во проектов	Ссылки
Евросоюз	<p><u>Координатор</u> – ICLEI (международная ассоциация городских администраций). <u>Куратор</u> – Европейская комиссия (в рамках программы «CIP-EIP programme»)</p>	Европейские государственные компании	Частные компании, зарегистрированные «в платформе» (на сайте платформы)	Платформа не связана с финансированием		https://www.innovation-procurement.org/

1. Докоммерческие закупки. Управление инновационным бизнесом (штат Виктория, Австралия)

<p>Контекст</p>	<p>Public procurements by administration build an important pillar of the total demand of products and services in most countries. Simultaneously, public administration has to deliver high quality services which can profit from innovative solutions for various problems.</p> <p>The Driving business innovation program is the successor of the Market Validation Program (MVP).</p>	<p>Государственные закупки являются одним из важнейших источников спроса на продукты и услуги в большинстве стран мира. Одновременно с этим государственное управление должно предоставлять высококачественные (гос)услуги, которые могут быть улучшены посредством инновационных идей для решения различных проблем.</p> <p>«Driving business innovation program» (программа развития бизнес-инноваций) – преемник «Market Validation Program» (MVP) (программы рыночной апробации/проверки рынком).</p>
<p>Цели</p>	<p>The program supports Victorian SMEs to develop new products and services for government customers. The program is based on the idea of demand-driven innovation with the customer taking an active part in each development stage of the new product or service.</p> <p>Hence, the participating government agency benefits from an innovative service tailored to their specific needs. The participating SME benefits from public funding during the innovation process and having created and tested a marketable product or service at the end of the project.</p>	<p>Программа поддерживает МСП Виктории для развития новых продуктов и услуг для государственных заказчиков.</p> <p>Программа основана на идее/концепции стимулирования спроса на инновационную продукцию (DDI) путем принятия активного участия заказчика на каждой стадии разработки нового продукта или услуг. Следовательно, выгода заказчика – в получении инновационных услуг, связанных с его конкретными потребностями.</p> <p>Участвующий СМП извлекает выгоду от государственного финансирования процесса инновационного процесса и получает по итогам проекта разработанный и протестированный продукт/сервис, готовый к выходу на рынок.</p>

Деятельность

The collaborative innovation process involves several stages:

1. Technological challenge.
 - A. A government agency expresses a specific need which addresses a challenge to the delivery of their services.
 - B. These challenges are then released as call for proposals.
 - C. SMEs are invited to propose new solutions to the released challenges.
2. Feasibility study.
 - A. Selected SMEs receive a to undertake a feasibility study (\$75.000, 3 months).
3. Proof of concept.
 - A. Assessment of the feasibility study reports.
 - B. Funding of up to \$1 million to undertake research and development activities to proof of concept stage (18 months).
 - C. Aim: working demonstration in the government agencies environment.
4. Market ready.
 - A. SMEs can receive further funding to bring their developed solution to the market.

Коллективный инновационный процесс включает в себя несколько стадий:

1. Технологическая задача.
 - A. Государственное учреждение объявляет определенную потребность, которая связывает технологическую задачу и оказание госуслуг (основную функцию учреждения).
 - B. Эти потребности оформляются как запрос предложений.
 - C. МСП приглашаются для предложения новых решений объявленных задач.
2. «Feasibility study» (технико-экономическое обоснование). Задача – обоснование жизнеспособности и экономической целесообразности идей. Отобранные МСП получают грант (75 000 \$, 3 месяца) на технико-экономическое обоснование.
3. «Proof of concept» (подтверждение концепции). Задача – разработка образца, подтверждающего концепцию, как основной метод фазы.
 - A. Оценка отчетов о технико-экономическом обосновании.
 - B. Финансирование до 1 \$ млн на научные исследования и разработки, направленные на подтверждение концепции (разработку пробного образца) (18 месяцев).
 - C. Цель: демонстрация работоспособности/работы (пробного образца) в среде (сфере) органов государственного управления (в реальных условиях).
4. «Market ready» (задача – вывод решения на рынок, массовое производство).
 - A. МСП могут получить дальнейшее финансирование для выведения разработанного решения на рынок.

The Selection criteria for projects are as follows:

- Commercial potential – including market potential outside the Victorian
- Government agency
- Innovative technology – the developed product must be new
- Achievable project – within the budget and timeframe of the program
- Economic impact – including jobs, exports and investment in Victoria
- Strategic alignment – with Victorian Government policy
- Governance arrangements – as set out in the program requirements
- Capability of Victorian Government agency and SME – as set out in the program requirements

The SMEs own all intellectual property rights developed in the project and are free to commercialize it. The Victorian government will negotiate a license to access the SME’s solution.

Критерии отбора проектов следующие:

- коммерческий потенциал (включая потенциал за пределами правительственных учреждений штата Виктория);
- инновационность технологии – продукт должен быть качественно новым;
- достижимость проекта – в рамках бюджета и периода Программы;
- воздействие на экономику (включая рабочие места, экспорт и инвестиции в Викторию);
- согласованность стратегии – с политикой правительства Виктории;
- механизмы управления – как установлено в требованиях программы;
- потенциал Заказчика и СМП – как установлено в требованиях программы.

СМП владеют всеми правами на интеллектуальную собственность, разрабатываемую в проекте, и свободны в ее коммерциализации. Правительство Виктории договаривается о лицензии на доступ к решениям СМП.

Индикаторы		
------------	--	--

<p>Участники</p>	<p>The program is funded by the Department of State Development, Business and Innovation at the direction of the Minister for Innovation, Services and Small Business.</p> <p><u>Victorian Government agencies.</u> The Technology Challenge stage is open to all eligible Victorian Government agencies.</p> <p><u>SMEs.</u> SMEs must meet the following criteria to be eligible to participate in the program, be registered in Victoria or carry out more than 50 per cent of their business activity in Victoria (based on proportion of FTE located in Victoria):</p> <ul style="list-style-type: none"> • be a non tax-exempt company incorporated in Australia under the Corporations Act 2001, with at least 51% of the applicant’s current business activities, employees or assets residing within Australia; • have a combined turnover (including each related body corporate) of less than \$50,000,000 for each of the three financial years prior to lodgement of the application; • employ fewer than 200 employees; • have access to, or the beneficial use of, any IP necessary to carry out the project; • undertake not less than 80% of the R&D work in Victoria for the duration of the program; • have the Principal Investigator based in Victoria for the duration of Proof of Concept project. 	<p>Программа финансируется государственным департаментом развития, бизнеса и инноваций по указу министра инноваций, сферы услуг и малого бизнеса.</p> <p><u>Правительственные учреждения Виктории.</u> Возможность стать заказчиком инновационного продукта согласно данной программе доступна для всех правительственных учреждений Виктории.</p> <p><u>Малый и средний бизнес.</u> МСП должны соответствовать следующим критериям, чтобы иметь право принять участие в программе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • необходимо быть компанией, не освобожденной от налогов и зарегистрированной в Австралии в соответствии с требованиями документа «Corporations Act 2001», с текущей деловой деятельностью, персоналом или активами/ресурсами, не менее чем на 51% находящимися в Австралии; • необходимо иметь объем общего товарооборота (включая всех участвующих юридических лиц) меньше чем 50 млн долларов в течение каждого из последних трех финансовых лет; • иметь в штате не более 200 сотрудников; • иметь выгодное расположение для выполнения проекта; • проводить не менее 80% НИОКР в Виктории на время программы; • научному руководителю необходимо находиться в Виктории на этапе разработки образца.
<p>Результаты</p>	<p>Program has just started.</p> <p>The MVP as predecessor has supported 32 Feasibility Studies and 15 Proof of Concept projects over two funding rounds. With regard to cultural and creative industries especially the Intelligent Patient Journey System is of interest. This is an innovative software platform for management of patient stays in hospitals which was developed within the framework of the MVP.</p>	<p>Программа только началась.</p> <p>MVP поддержала 32 проекта на стадии технико-экономического обоснования и 15 проектов на стадии разработки образца. В области культурной и творческой индустрий особый интерес представляет проект «Intelligent Patient Journey System». Это инновационная программная платформа для наблюдения и контроля над пациентом, остающимся в больнице. Она была разработана в рамках MVP.</p>

2. «Новая фабрика» (Финляндия)

<p>Контекст</p>	<p>In response to the economic structural change which was hitting the Tampere region, the support of creative industries was identified as one mean to cope with the challenge. As a regional policy measure the Creative Tampere Programme (2006–2011) focused on the development of creative industries, innovation and entrepreneurship and an attractive city region. The general goal of the programme was the creation of new jobs und support the renewal of existing ones. The programme was funded and implemented by the city of Tampere. It included 126 projects in the fields of creative industries, social innovations, arts, new technologies etc.</p> <p>Creative industries remain in the focus in the Tampere region also without the support of an actual programme. For instance, the city of Tampere hosts the Creativity World Forum in January 2014. One of the facilities which support economic development in the creative industries and has its origins in the Creative Tampere Programme (the Demola project) is the New Factory which offers an open innovation environment. With regard to demand driven innovation especially the activities Demola and Suuntaamo are of interest.</p>	<p>В ответ на экономические структурные изменения, которые стали происходить в области Тампере (Финляндия), был сделан акцент на поддержку творческих индустрий как способ справиться с проблемами. Как мера региональной политики, Творческая программа Тампере (Creative Tampere Programme 2006–2011) сосредоточивалась на развитии творческих индустрий, инноваций и предпринимательства, повышая привлекательность региона. Основной целью программы было создание новых рабочих мест и поддержки возобновления существующих. Программа была профинансирована и осуществлена городом Тампере. В программу были включены 126 проектов в области творческой индустрии, социальных инноваций, искусств, новых технологий и т. д.</p> <p>Творческая индустрия остается в фокусе в Тампере и без поддержки программы. Например, в январе 2014 г. Тампере принял «Форум креативного мира» (Creativity World Forum). Одним из средств экономического развития творческой индустрии в рамках Программы (проект Demola) является создание «Новой фабрики» (New Factory), которая предлагает открытую инновационную среду. Представляют интерес действия проекты Demola и Suuntaamo относительно стимулирования спроса на инновации.</p>
<p>Цели</p>	<p>The New Factory as open innovation platform shall contribute to the renewal of economic structures and expansion of the regional innovation ecosystem by facilitating cross-sectoral cooperation and innovation. The platform provides an environment for more efficient processes with regard to customer-driven and customer-oriented product and service development. The main goal is to create new business and jobs.</p>	<p>«Новая фабрика» как открытая инновационная платформа должна внести вклад в развитие экономических структур и расширение региональной инновационной экосистемы путем содействия межотраслевой кооперации и инновациям.</p> <p>Основная цель – создание новых предприятий и рабочих мест.</p>

<p>Деятельность</p>	<p><u>Demola</u> (funding 200,000 per year) Private companies collaborate in innovation processes with students of the local universities.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Companies give a problem to solve. 2. Demola facilitators connect the company (project partner) with a multidisciplinary team of students (company as customer expresses demand). 3. This teams works on an innovative solution for the problem under the supervision of a facilitator. 4. Within three month after the completion of the project the company can license the results. <p><u>Suuntaamo</u> As a living lab Suuntaamo is a platform to integrate user experiences into innovation processes (demand of end-users). The following services are offered:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. User testing and expert evaluation. 2. Recruitment of participants for 3. User-centered market research and consulting services. 	<p><u>Demola</u> (финансирование 200 тыс. в год) Частные компании сотрудничают со студентами местных университетов в рамках инновационного процесса.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Компании предоставляют проблему, нуждающуюся в решении. 2. Координаторы из Demola связывают компанию (партнера проекта) с мультидисциплинарной командой студентов (компания формулирует свою потребность как покупатель). Эта команда работает над инновационным решением проблемы под наблюдением координатора. 3. В течение трех месяцев после завершения проекта компания может лицензировать результаты проекта. <p><u>Suuntaamo</u> Как действующая лаборатория, Suuntaamo – это платформа, созданная для интеграции в инновационный процесс технологии вовлечения пользователей (потребностей конечных пользователей). Предлагаются следующие услуги:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проверка на пользователях и экспертная оценка. 2. Подбор участников для 3. Анализа рынка и оказания консалтинговых услуг по технологии вовлечения пользователей.
<p>Индикаторы</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Number of projects • Number of people involved • Number of foreign students involved • Number of jobs created • Number of new companies • Percentage of completed projects licensed by project partner 	<ul style="list-style-type: none"> • Число проектов • Численность вовлеченных людей • Численность вовлеченных иностранных студентов • Число созданных рабочих мест • Число новых компаний • Процент законченных проектов, прошедших лицензирование партнером проекта

<p>Участники</p>	<p><u>Students</u> from the local universities develop innovative solutions for the expressed demand/problems of private companies. <u>Private companies</u> which express their demand (Demola) or ask for feedback (Suuntaamo). Citizens are involved in the development of new products and services. Hermia Ltd, a private non-profit organization, is responsible for the rooms of New Factory and their operations (neutral ground).</p> <p>New Factory is supported by:</p> <ul style="list-style-type: none"> • City of Tampere • Council of Tampere Region • Centre for Economic Development, Transport and the Environment of Pirkanmaa • Tampere University of Technology • University of Tampere • Tampere University of Applied Sciences • Tampere Chamber of Commerce • Centre of Expertise Programme • Tampere Region Economic Development Agency 	<p><u>Студенты</u> из местных университетов развивают инновационные решения для выражения спроса/проблем в деятельности частных компаний. <u>Частные компании</u>, которые предоставляют свои потребности (Demola) или нуждаются в обратной связи (Suuntaamo). Граждане, которые вовлечены в развитие новых продуктов и услуг. Hermia Ltd – частная некоммерческая организация, отвечающая за участников (места в) «Новой фабрики» и их деятельность (нейтральная земля).</p> <p>Поддержку «Новой фабрики» осуществляют:</p> <ul style="list-style-type: none"> • город Тампере; • Совет региона Тампере; • Центр экономического развития, транспорта и среды Пирканмаа (Pirkanmaa); • Технологический университет Тампере; • Университет прикладных наук Тампере; • Торговая палата Тампере; • Центр программы экспертных знаний; • Агентство по экономическому развитию региона Тампере.
<p>Результаты</p>		

3. Телекоммуникационные инновационные лаборатории (Telekom Innovation Laboratories) (Германия)

<p>Контекст</p>	<p>The Telekom Innovation Labs are the central research and development unit of the Deutsche Telekom. Based on the campus of the Technical University of Berlin it is a private research institute attached to the university. More than 300 people work at the T-Labs, 180 are directly employed by the Deutsche Telekom. Following the concept of open innovation the research and innovation development activities involve partners not only from the TU Berlin but also from other high profile research institutes (e. g. Stanford, Princeton, Cambridge) and other companies (SAP, BMW, ...) and start-ups.</p> <p>A key project of the institute is the User-Driven Innovation (UDI) project that analyzes customer wishes that have yet to be expressed and then develops innovative solutions and products together with potential users.</p>	<p>Telekom Innovation Labs – центральное научно-исследовательское подразделение Deutsche Telekom, созданное на базе кампуса Берлинского технического университета (Technical University of Berlin) и являющееся частным научно-исследовательским институтом. В T-Labs работает более 300 человек, 180 наняты непосредственно Deutsche Telekom. Следуя концепции открытых инноваций, деятельность по НИОКР вовлекает партнеров не только из Берлинского технического института, но также из других институтов (например, Стэнфорд, Принстон, Кембридж) и прочих компаний (SAP, BMW и пр.) и из стартапов.</p> <p>Ключевой проект института – проект User-Driven Innovation (UDI), предполагающий анализ желаний потребителей, которые еще только должны будут проявиться в будущем (перспективные потребности) и последующую разработку инновационных решений совместно с потенциальными пользователями.</p>
<p>Цели</p>	<p>Generally, the results of the institute’s work (e. g. patents, ideas, prototypes) are transferred to the Group’s strategic business units or are used to establish spin-off organizations.</p> <p>The objective of the UDI project in particular is to analyze the needs of customers by getting very close to their real life circumstances. The gained insights of this project support technical innovation projects of the T-Labs, preferably already at a very early stage.</p>	<p>В основном результаты работы института (в том числе патенты, идеи, прототипы) передаются стратегическим подразделениям или используются для создания «spin-off» компаний.</p> <p>Цель проекта UDI состоит в том, чтобы проанализировать потребности клиентов посредством максимального приближения к особенностям их реальной жизни. Полученное понимание поддерживает проекты технических инноваций T-Labs, как правило, уже на очень ранней стадии.</p>

Деятельность

An interdisciplinary team of economists, psychologists, designers and social scientists explores, plans and applies new, custom-developed qualitative and quantitative research methods such as ethnographic field studies, user clinics, business modeling and agile user experience evaluation methods.

The application of these methods can be attributed to five stages:

1. Foresight: Identification of promising directions for exploration and trends (example: scenario analysis)
2. Exploration & ideation: in-depth search for customer needs (example: field research) and development of new ideas for products and services (example: ideation workshop)
3. Selection: Identification and implementation of promising ideas (for instance online bus study)
4. Concept & modeling: user driven development of ideas and creation of business models (example: co-creation workshop)
5. UX Testing: design and evaluation of concepts and prototypes (example: field test)

Key to the success of these methods is the identification of an appropriate panel of customers. UDI relies on an innovation forum, which it has set up specifically to recruit customers and test subjects. It is an exclusive group of more than 1000 individuals from Berlin and Brandenburg. Members take part in online studies but are also available for face-to-face discussions.

Междисциплинарная команда экономистов, психологов, проектировщиков и социологов исследует, планирует и применяет новые, специализированные качественные и количественные методы исследования, такие как этнографические учебно-производственные практики, «user clinics», бизнес-моделирование и методы гибкой оценки опыта пользователей.

Данным методам могут быть приписаны пять стадий:

1. Прогноз: идентификация многообещающих направлений для исследований и трендов (пример: сценарный анализ).
2. Исследование и генерация идей: всесторонний поиск потребностей клиентов (пример – полевое исследование) и разработка новых идей для продуктов и услуг (пример – «Ideation workshop» – семинар по генерации идей).
3. Отбор: идентификация и реализация идей (пример такой идеи – онлайн-обучение в автобусе).
4. Концепция и моделирование: развитие идей с акцентом на пользователя и создание бизнес-моделей (пример: «Co-creation workshop» – семинары по итоговой проработке идей; в группы включаются пользователи, дизайнеры/разработчики, инвесторы; семинары проводятся с применением спец-техник/методов групповой работы).
5. Испытания с участием пользователей («UX-testing»): дизайн и оценка концепций и прототипов (пример – полевые испытания).

Ключ к успеху данных методов – выявление соответствующей группы клиентов. UDI опирается на инновационный форум, который собирает новых клиентов и испытуемых. В форуме принимает участие более 1000 человек из Берлина и Бранденбурга. Они принимают участие в онлайн-исследованиях и дискуссиях.

	<p>Especially three groups are involved in the discussion of specific questions:</p> <ul style="list-style-type: none"> • External experts • Lead users: these are users which are ahead of the market and have a high motivation to solve problems related to the market. • Users of face-to-face studies: these are identified out of the panel based on the special need for feedback (usability testing, ideation workshop, user observation) <p>The personal perceptions and appraisals of members of the innovation forum directly affect the design of new products.</p>	<p>Три группы людей вовлечены в обсуждение специализированных вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приглашенные эксперты. 2. Ведущие пользователи (пользователи, заинтересованные в решении проблем, относящихся к рынку). 3. Участники очных исследований (участники тестирований «usability», семинаров, пользовательских обзоров и т. д.). <p>Личное восприятие и оценка участников инновационного форума непосредственно отразятся на дизайне новых продуктов.</p>
Индикаторы	<ul style="list-style-type: none"> • number of innovative ideas generated and selected • number of ideas leading to products or services • general indicators of T-Labs: Typical R&D indicators 	<ul style="list-style-type: none"> • Число новаторских идей, произведенных и отобранных • Число идей, приведших к продукту или услуге • Общие индикаторы T-Labs: типичные индикаторы НИОКР
Участники	<p><u>Deutsche Telekom</u> as a private company, <u>TU Berlin</u> as a university, external <u>experts</u>, external <u>companies</u> and research <u>institutes</u>, <u>users</u> (including sub-category lead users)</p>	<p><u>Deutsche Telekom</u> как частная компания <u>Берлинский технический университет</u> (TU Berlin) как университет Приглашенные <u>эксперты</u> Приглашенные <u>компании</u> и <u>научно-исследовательские институты</u>, <u>пользователи</u> (включая подкатегорию ведущих пользователей)</p>
Результаты	<p>Example: an ideation workshop with 13 internal and external experts as participants was held to generate new ideas for the mobile wallet service. As a result 26 ideas were identified as potential future wallet services, 11 are envisaged for final implementation.</p>	<p>Пример: «Ideation workshop», прошедший с группой из 13 экспертов, произвел новые идеи для сервиса мобильного кошелька. В результате 26 идей были приняты как потенциально успешные в будущем, 11 из них приняты на рассмотрение для внедрения.</p>

4. Фабрика дизайна, Медиафабрика, Фабрика услуг (Design Factory, Media Factory, Service Factory (Университет Аалто, Финляндия))

<p>Контекст</p>	<p>The Aalto University was created from the merger of three Finnish universities: The Helsinki School of Economics, Helsinki University of Technology and The University of Art and Design Helsinki. This combination opens up new possibilities for strong multidisciplinary education and research.</p> <p>The new university's ambitious goal is to be one of the leading institutions in the world in terms of research and education in its own specialized disciplines. The Design Factory, the Media Factory and the Service Factory are platforms combining the expertise of the different Aalto University schools in the fields of product development, media and services; these are fields on which the Aalto University schools have already cooperated on actively.</p>	<p>Университет Аалто (Aalto) создан путем слияния трех финских университетов: Хельсинкская школа экономики (Helsinki School of Economics), Хельсинкский политехнический университет (Helsinki University of Technology) и Университет искусства и дизайна Хельсинки (University of Art and Design Helsinki). Эта комбинация открывает новые возможности для сильного междисциплинарного образования и исследований.</p> <p>Амбициозная цель нового университета состоит в том, чтобы быть одним из ведущих учреждений в мире с точки зрения исследования и изучения его собственных специализированных дисциплин. Фабрика дизайна (Design Factory), Медиафабрика (Media Factory) и Фабрика услуг (Service Factory) – платформы, объединяющие экспертные знания различных университетских школ Аалто в областях разработки продукта, СМИ и услуг; это те области, в которых университетские школы Аалто сотрудничали активно ранее.</p>
<p>Цели</p>	<p>The Factories are designed to facilitate new forms of collaboration in an environment where academic teams, researchers and students work together with companies and communities. The themes of teaching and learning are an important part of the Factory activities – the new knowledge produced by research is smoothly transferred to teaching.</p>	<p>Фабрики были разработаны для того, чтобы усовершенствовать формы сотрудничества между академическими командами, исследователями, студентами с одной стороны и компаниями и сообществами с другой. Темы для обучения и изучения – важная часть деятельности фабрик: новые знания, произведенные исследованиями, плавно передаются для обучения.</p>

Деятельность

All three factories are created as open collaborative networks which bring together people from different backgrounds and disciplines.

The Media Factory and Design Factory offer various facilities for courses, workshops, prototype development and open work spaces. These facilities are not only open to students and academics but also the public (open Tuesday).

With regard to demand driven innovation activities in all factories especially focus on the connection of education and real life challenges of the industry:

- The Service Factory offers firms the realization of customized student business projects. By working on real life service related business problems groups of 2–5 students, supervised by a senior researcher, learn how to research and develop innovative solutions for companies. And the companies get new inputs to solve their problems which can even results in concrete process or service innovations.
- The biggest courses at the Design Factory are usually working together with companies which provide a challenge, budget and mentors. This format regularly provides new findings or functional prototypes for the participating firm.
- Courses in the Media Factory also co-operate with business partners who may provide special challenges or needs (for instance design projects).

Все три фабрики созданы как открытые площадки взаимодействия, которые объединяют людей из разных областей.

Медиафабрика и Фабрика дизайна предлагают курсы, семинары, техническую разработку прототипов и площадки для открытой разработки. Эти возможности доступны не только для студентов и академиков, но и для общественности (по вторникам).

В вопросах деятельности по стимулированию спроса на инновации на всех фабриках особое внимание уделяется взаимосвязи образования и реальных проблем производства:

- Сервисная фабрика предлагает фирмам реализацию специализированных студенческих бизнес-проектов. Работая над реальным вопросом, связанным с проблемой бизнеса, группы из 2–5 студентов под руководством руководителя изучают способы исследований и разработки инновационных решений для компаний. И компании получают новые вводные для решения своих проблем, которые могут быть доведены до внедрения инноваций в процессы или сервисы.
- Значительное направление деятельности на Фабрике дизайна – совместная работа с компаниями, которые предоставляют задачу, бюджет и куратора. Такой формат регулярно рождает новые результаты и работоспособные прототипы для участвующих фирм.
- Деятельность Медиафабрики заключается в сотрудничестве с деловыми партнерами, которые могут озвучить частные проблемы и потребности (пример результата – дизайн-проекты).

Индикаторы	<p>The following indicators are not all related to demand driven innovation:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Number of students involved • Number of collaborating business partners • In-house companies • Background of teachers, students & researchers • Number of Visitors • Purpose for using facilities • Usage of facilities • Number of courses • Number of publications • Finalized thesis • Conferences attended 	<p>Индикаторы не все связаны со стимулированием спроса на инновации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • число вовлеченных студентов; • число деловых партнеров; • внутренние компании; • прошлое учителей, студентов и исследователей; • число посетителей; • цели для использования средств; • использование средств; • число курсов; • число публикаций; • завершённый тезис; • принявшие участие в конференциях.
Участники	<u>Students, industry, academics, “outsiders”</u>	<u>Студенты, представители промышленности, академики, «посторонние»</u>
Результаты	<ul style="list-style-type: none"> • Several launched interdisciplinary research projects • Successful industry academics cooperation • Fully booked facilities • More involvement of industry desirable for Media Factory 	<p>Результатами работы фабрик можно назвать следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> • несколько начатых междисциплинарных научно-исследовательских работ; • успешное сотрудничество промышленных академиков; • полностью забронированные средства; • больше участия промышленности, желательной для Медиафабрики.

5. OpenLab: работа между дисциплинами (UCSC, Santa Cruz USA)

<p>Контекст</p>	<p>OpenLab's origins are based on the finding of Professors Jennifer Parker and Enrico Rameriz-Ruiz that the campus of the University of California Santa Cruz did not offer students the opportunity to step out of their specialties and make use of facilities and human capital in other departments although initiatives to cooperate crossdisciplinary came from students who sought assistance to turn their ideas into physical prototypes.</p> <p>A Summer Institute held in 2011 was the pilot program for OpenLab which is now a Research Center at the University of California Santa Cruz founded by Professors Jennifer Parker and Enrico Rameriz-Ruiz.</p>	<p>Лаборатория OpenLab основана на результатах исследования профессоров Дженнифер Паркер (Jennifer Parker) и Энрико Рамериз-Риза (Enrico Rameriz-Ruiz) из кампуса калифорнийского университета Санта-Круз (University of California Santa Cruz), которые не предлагали студентам выходить за рамки их специальностей – инициатива взаимодействовать междисциплинарно исходила от студентов, которые искали помощь в содействии превращению их идеи в физические прототипы.</p> <p>В 2011 году был организован летний институт (Summer Institute), который был пилотной программой OpenLab, а сейчас является научно-исследовательским центром в калифорнийском университете Санта-Круз.</p>
<p>Цели</p>	<p>The Center targets complex education issues regarding the ability of art and science researchers to collaborate on research endeavors. The goal of the OpenLab is to provide shared research facilities and create a network for collaborative discourse fueled by academic communities, arts and science communities, and industry.</p> <p>The main objective is to visualize scientific research in collaborative projects. In this way the demand for innovative designs, to make the abstract tangible, is expressed by members of the scientific community.</p> <p>Art is seen as vital to science, as it can help convey complex concepts to the masses through more accessible 3D venues, such as apps, games, and exhibits.</p>	<p>Центр нацелен на комплексные образовательные задачи, связанные с возможностью совместной работы исследователей из областей искусства и науки над исследовательскими задачами. Цель OpenLab – обеспечить распределяемые средства для исследований и создать среду для совместной работы, питаемую академическим, творческим и научным сообществом и представителями промышленных отраслей.</p> <p>Главная цель состоит в том, чтобы визуализировать научные исследования в совместных проектах. Таким образом, требование к инновационным разработкам – «сделать абстрактное осязаемым» – выражается членами научного сообщества.</p> <p>Искусство воспринимается как жизненно важное для науки, поскольку оно может помочь передать сложные понятия массам через более доступные 3D-инструменты, такие как приложения, игры и выставки.</p>

<p>Деятельность</p>	<p>The activities of OpenLab are built on two pillars.</p> <ul style="list-style-type: none"> • First, OpenLab is a network which connects people of different communities. Especially it brings together artists and scientists. • Second, OpenLab provides the virtual and physical environment which facilitates collaborative research projects. <p>The following types of facilities can be used in innovation projects:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The casting lab is both a foundry and mold-making space. It supports sand and investment casting, plaster, wax, rubber, and silicone casting, as well as metal and plastic filing, sanding, and polishing. • The Super Computer Lab is a workspace for high-performance computing. • The metal fabrication shop provides a multitude of machines and several welding stations. This shop facilitates a variety of welding processes including, TIG welding, MIG welding, Oxyacetylene welding, and brazing. • The digital imaging room is a space for printing professional, digital images. Equipped with twelve computers with scanners, large format printers, and slide scanners. Each computer has professional design software. • The photo studio is professionally equipped and provides an environment for documenting projects and photographing objects and/or people for web or print. • A print lab accommodates lithography, intaglio, silkscreen, book making and digital printmaking. • The wood shop supports all processes involving wood and acrylic. It can be used for fine woodworking, large scale projects, small scale models and prototypes. This work area is equipped with large machines and hand tools. 	<p>Деятельность OpenLab основана на двух важных принципах:</p> <ul style="list-style-type: none"> • OpenLab – сеть, которая объединяет людей различных сообществ, особенно представителей искусства и ученых. • OpenLab обеспечивает виртуальную и физическую среду, которая упрощает сотрудничество в исследовательских работах. <p>В инновационных проектах могут быть использованы следующие ресурсы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Литейная лаборатория – плавильня и штамповочный цех. Позволяет проводить плавку гипса, воска, резины и силикона, а также заливку металлических и пластиковых форм, шлифовку и полировку. • The Super Computer Lab – рабочее пространство для высокоэффективного вычисления. • Цех металлообработки включает множество машин и нескольких сварочных станций. Этот цех обеспечивает множество процессов сварки, включая TIG-сварку, MIG-сварку и пайку твердым припоем. • Комната цифровой обработки изображений – пространство для печати профессиональных цифровых изображений. Помещение оборудовано 12 компьютерами со сканерами, принтерами большого формата и сканерами. На каждом компьютере установлено профессиональное программное обеспечение. • Фотостудия профессионально оборудована и обеспечивает документами и фотографиями окружающую среду. • Лаборатория печати занимается литографией, гравировкой, шелкографией, созданием книг и цифровой графикой. • Цех деревообработки поддерживает все техпроцессы обработки дерева и акрила. В нем может проводиться деревообработка крупномасштабных проектов, производство небольших моделей и прототипов. Этот цех оборудован большими машинами и ручными инструментами.
<p>Индикаторы</p>		
<p>Участники</p>	<p>Especially <u>researchers and students</u> from science and art. Furthermore, other <u>members of the related communities and industry</u>.</p>	<p>В основном <u>исследователи и студенты</u> из областей науки и искусства. Также <u>представители смежных сообществ и отраслей промышленности</u>.</p>

Результаты

Project examples:

- Nomadpad is committed to providing a free and accessible multifunctional product designed to deliver comfort and protection to those who are imposed-by the difficulties of the urban nomadic experience. Nomadpad is a nondiscriminatory, non-profit organization whose aims are to successfully supply a utilitarian product available to all users in the community of the city.
- Astrophysics Visualization Lab: visualizations of physics models to help researchers and the general public develop a sense of what happens during certain interactions between stars and super massive black holes (SMBHs).
- Oceanic Scales – Oceanic Scales is a place to learn and to be inspired about phytoplankton, the first link in the oceanic food chain. This project explores biomimicry as a tool. It explores the tipping point between humanities desires and the oceans needs.
- The THRIVEfamilyLAB is a new initiative for the creation of iPhone/iPad APPS for parents in the NICU and at home. In addition to the creation of new APPS, the THRIVE familyLAB will provide inter-disciplinary training for professionals, Infant Observation Courses and pregnancy accompaniment groups from the THRIVE director, Julie McCaig in association with artists, infant researchers, scientists, and with the help of THRIVE'S Forward Observer and THRIVE President, Vladimir Lipovetsky, M.D.
- The Innovation and Design Lab (IDL) is devoted to creating and publishing new knowledge in the health and wellness industries through a holistic approach to innovation and design research that generates products, tools, services, and solutions to improve health outcomes.
- Most recently, they helped to create the Kepler Explorer, a new application for the iPad and iPhone, allowing armchair explorers of the cosmos fingertip access to nearly 2,000 distant planetary systems discovered by NASA's Kepler Mission. Parker and others from the OpenLab Network will be at Marker Faire, showing the Kepler app, a Nintendo Wii Galactic Center Bowling game, and other OpenLab projects.

Примеры проектов:

- Nomadpad стремится обеспечить свободный многофункциональный продукт, спроектированный для поддержания комфорта и защиты людей, ведущих кочевой образ жизни. Nomadpad – справедливая некоммерческая организация, целью которой является поставка утилитарного продукта, доступного всем жителям города.
- Astrophysics Visualization Lab – визуализация физических моделей для помощи исследователям и простым людям в представлении того, как происходят определенные взаимодействия между звездами и черными дырами (SMBHs).
- Oceanic Scales – это место для обучения и вдохновения фитопланктоном (первым звеном океанской пищевой цепи). Оно ищет точки, связывающие потребности человечества и нужды океана.
- THRIVEfamilyLAB – новая инициатива для создания приложений на смартфоны для родителей в роддоме и дома. В дополнение THRIVEfamilyLAB обеспечивает междисциплинарное обучение для профессионалов, курсы младенческого наблюдения и группы ведения беременности от директора THRIVEfamilyLAB Джули Маккэйг (Julie McCaig) совместно с представителями искусства, исследователями детей и ведущего наблюдателя THRIVEfamilyLAB Владимира Липовецкого, доктора медицинских наук.
- The Innovation and Design Lab (IDL) посвящена созданию и публикации новых знаний в области здоровья и смежных областях промышленности посредством целостного подхода к инновациям и исследования проектов, генерирующих продукцию, инструменты, услуги и решения для улучшения здоровья.
- Один из последних проектов – приложение Kepler Explorer, открывающее исследователям космоса доступ к двум тысячам отдаленных планетных систем, обнаруженных спутником «Кеплер» в рамках миссии НАСА.

6. Связанные технологии Forschungscampus (Forschungscampus Connected Technologies) (Германия)

<p>Контекст</p>	<p>Following call for proposals by the Federal German Ministry of Education and Research (BMBF) 10 public-private partnerships of industry and academia were granted public funding to establish long-term innovation platforms (up to 15 years). Each selected Forschungscampus will receive funding of 1 to 2 million euros per year as an orientation framework. The partners involved will also contribute significant resources. The idea of these platforms is to encourage industry partners to invest directly and sustainable in scientific research. As a return the industry receives assistance of research institutes for solving complex problems in high-risk research fields.</p>	<p>По итогам проведенных запросов предложений, организованных федеральным министерством образования и исследований (Federal German Ministry of Education and Research (BMBF)), 10 частно-государственных партнерств представителей науки и промышленности получили государственное финансирование для создания долгосрочных инновационных платформ (до 15 лет). Каждая выбранная научная лаборатория, называемая «Forschungscampus», получит финансирование 1–2 млн евро в год. Вовлеченные партнеры также будут вносить значительные средства. Идея этих платформ заключается в том, чтобы призывать промышленных партнеров инвестировать непосредственно в научные исследования. В качестве отдачи компании получают помощь научно-исследовательских институтов для решения сложных проблем в рискованных областях исследования.</p>
<p>Цели</p>	<p>The potential for radical innovations is intended to be unlocked for economic purposes. New technology leaderships shall be developed through interdisciplinary approaches and an early integration of user demands into the research and innovation processes. Complementary objectives are the training of junior researchers, further education of staff or the internationalization of research activities. The Forschungscampus Connected Technologies focuses on providing technological foundations to connect devices and systems in the home environment. The goal is to offer smart assistance in various living situations to the residents of connected homes.</p>	<p>В экономике должен появиться потенциал для радикальных инноваций. Лидерство в новых технологиях должно быть развито через междисциплинарные подходы и интеграцию спроса на процесс исследований и разработку инноваций. Дополнительные цели – тренировка молодых исследователей, дополнительное образование персонала или интернационализация научных исследований. «Forschungscampus Connected Technologies» специализируется на обеспечении технологической основы для организации связи различных устройств и систем в домашней обстановке. Цель – предложить качественную помощь в различных ситуациях жителям домов-участников программы.</p>

<p>Деятельность</p>	<p>In the “Sensor-based health services” research project, innovative domestic and mobile service modules are being developed based on ambient sensor components close to the body. They serve to improve and maintain health as well as support independent living. Partner in this project is the Johanniter-Unfallhilfe which is a leading provider of health services in Germany. In a later stage of the project also end-user shall be involved in the research project.</p> <p>The aim of the “Interaction and sensors” research project is to design usage concepts for intelligently networked environments, and to develop the necessary technology for so-called “generic” sensors and actuators. Scenarios are therefore being developed for intelligently networked environments, whose design also involves users from local neighbourhoods.</p>	<p>В научном проекте «Сервис датчиков для здоровья» (Sensor-based health services) деятельность человека дома и вне дома оценивается и анализируется с помощью датчиков, расположенных на теле. Они служат для поддержания и улучшения здоровья, так же как для обеспечения независимой жизни.</p> <p>Партнер в этом проекте – Johanniter-Unfallhilfe, ведущая компания, занимающаяся медицинским обслуживанием в Германии. Цель данного проекта состоит в том, чтобы спроектировать концепты разумной сетевой окружающей среды и разработать необходимую технологию для так называемых «универсальных» датчиков и приводов. Поэтому сценарии разрабатываются для разумной сетевой среды, чей дизайн будет соответствовать жизни других жителей из этой территории.</p>
<p>Индикаторы</p>		
<p>Участники</p>	<p><u>Academics, industry, end-use</u></p>	<p><u>Академики, представители промышленности, конечные пользователи</u></p>
<p>Результаты</p>	<p>Projects have not finished yet.</p>	<p>Проект еще не завершен.</p>

7. Использование PPI для развития инноваций в Галисии (Испания)

Контекст

In June 2011, the Spanish government adopted Law 14/2011 on science, technology and innovation to support PPI and PCP. The Ministry of Economy and Competitiveness drew up two parallel programmes envisaging the use of internal resources and Structural Funds: INNOCompra⁴⁶ (support for procurers) and INNODemanda⁴⁷ (support for suppliers). The Ministry also took supporting measures, setting up a PPI/PCP help-desk (September) and producing a guide for PPI/PCP (November 2011). These moves were in line with the subsequent (February 2013) inclusion of PPI, with earmarked funds of 3 % of the government's investment budget, in the National Science and Innovation Strategy.

The public healthcare sector in Galicia covers 95 % of the 2.8 million populations. It has a budget of € 3.400 million a year, which makes up 40.5 % of the region's total budget.

The healthcare sector owns 14 secondary care trusts and hospitals, 493 primary care centres, 90 emergency centres and over 165 homes for the elderly, and has more than 36 000 employees.

The importance of the sector, coupled with new challenges in the form of a higher percentage of people over 65, increasing rates of chronic disease and the economic crisis, prompted the regional authorities to launch a specific programme, using ERDF co-financing, to support demand for innovative solutions in healthcare.

В июне 2011 г. правительство Испании приняло закон 14/2011 «О науке, технологиях и инновациях», направленный на поддержку госзакупок инновационных товаров (PPI) и докоммерческих закупок (PCP).

Министерством экономики и конкурентоспособности (Ministry of Economy and Competitiveness) были составлены две параллельные программы, предусматривающие использование внутренних ресурсов министерства и структурных фондов (Structural Funds): INNOCompra⁴⁶ (программа поддержки заказчиков) и INNODemanda⁴⁷ (программа поддержки поставщиков). Министерством также были приняты меры по поддержке заказчиков и поставщиков посредством создания службы поддержки (сентябрь 2011 г.) и гида (ноябрь 2011 г.) по проведению закупок. Эти шаги соответствовали последующему включению (февраль 2013 г.) госзакупок инновационной продукции в национальную стратегию развития науки и инноваций (National Science and Innovation Strategy).

Государственное здравоохранение в Галисии обслуживает 95% населения, или 2,8 млн человек. На здравоохранение выделяется 3,4 млрд евро в год, что составляет 40,5% всего бюджета региона. Сфера здравоохранения представлена в регионе 14 госпиталями, 493 центрами оказания первой помощи, 90 центрами по чрезвычайным ситуациям и более чем 165 домами для престарелых, в которых работает более 36 000 сотрудников.

В совокупности с ростом доли населения в возрасте старше 65 лет, а также увеличением числа хронических болезней и экономическим кризисом, важность сектора здравоохранения послужила поводом создания специальной госпрограммы, направленной на стимулирование спроса на инновационные решения в области здравоохранения. Данная программа будет финансироваться фондом европейского регионального развития (ERDF – European Regional Development Fund).

<p>Цели</p>	<p>The general objective of the programme is to turn the challenges faced by the public health system in Galicia into opportunities, by:</p> <ul style="list-style-type: none"> • switching from a reactive to a proactive model (health promotion, disease prevention, chronicity management, patient empowerment, etc.); • ensuring continuity between the various levels of care; • adopting sound methodologies for the evaluation of health impact and cost; • empowering patients; and • using ICTs to bring services to patients in their homes. <p>The H2050 and <i>Innova Saúde</i> (IS) programs 49 involve spending € 90 million 50 between 2012 and 2015 to provide the Galician public health system with innovative products and services through PPI.</p> <p>In H2050 program, € 9,9 million, 22 % of total budget has been tendered through PPI, and in <i>Innova Saúde</i>, PPI investment raises up to € 19,4 million, that is 43 % of total program budget.</p>	<p>Основная цель программы состоит в том, чтобы превратить трудности, с которыми сталкивается система здравоохранения в Галисии, в возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сменить реактивную модель на проактивную (охрана здоровья, профилактика болезней, управление хроническими заболеваниями, расширение возможностей пациентов и пр.); • Обеспечение непрерывности между различными уровнями ухода; • Внедрение звуковых методологий для оценки медицинского эффекта и стоимости; • Расширение возможностей пациентов; • Использование информационных и коммуникационных технологий (ICT) для переноса услуг в дома пациентов. <p>Программы H2050 и <i>Innova Saúde</i> (IS) предполагают расходы в объеме 90 млн евро в течение 2012–2015 годов на обеспечение системы здравоохранения Галисии инновационными продуктами и услугами посредством гос.закупок.</p> <p>В программе H2050 9,9 млн евро (22% всего бюджета) направлены на гос.закупки инновационной продукции, а в программе <i>Innova Saúde</i> (IS) объем расходов путем гос.закупок инновационных продуктов составляет 19,4 млн евро (43% бюджета программы).</p>
<p>Деятельность</p>	<p>In order to foster innovation and competitiveness in SMEs and internationalization of results, and also get efficiency results for public services, a number of requisites have been introduced into public tenders to implement PPI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Galician Health Service is allowed to use the solution “license-free”, and is allowed to perform its own maintenance of the solution. • Intellectual Property is given to the Company awarded, that is also allowed to commercialize the solution. • Galician Health Service will act as first client. A demonstrative scenario must be included in the projects. 	<p>Чтобы способствовать развитию инноваций и росту конкурентоспособности в МСП и интернационализации результатов, а также для повышения эффективности социальных услуг при госзакупках инновационных товаров, были сформулированы следующие предложения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Здравоохранению Галисии позволяют использовать решение «Без лицензии» и разрешают работать над их собственными способами применения решения. • Интеллектуальная собственность дается награжденной компании, что также позволяет коммерциализировать решения. • Компании из сектора здравоохранения Галисии будут представлять собой начального клиента. В проекты должен быть включен демонстративный сценарий.

In order to facilitate the use of PPI and to promote the involvement of the private sector from the beginning, the authorities launched an open call for proposals of innovative solutions, a so called Technical Dialogue with the market. For managing the process the SERGAS online system was adopted; this guarantees confidentiality, transparency and equal opportunities.

With the SERGAS open innovation model, it was possible to set out functional specifications for each sub-project and prepare technical requirements to be used in the documents for the PPI open tender procedure.

From the launch of the project in April 2012 to May 2014, 296 proposals have been received (228 from private companies and 68 from research entities), involving a total of 107 (public and private) participants.

The demand-driven “tender map” is an innovative procedure whereby the desired outcomes of each sub-project are outlined, thus helping market suppliers anticipate the needs of procurers and allowing companies to gear their R&D&I efforts to future tenders. Potential suppliers can consult it online:

Fact-sheets are published on the progress of each project prior to publication of the PPI tender documents.

A list of all entities that have submitted proposals for each project is also published, with the objective of promoting also collaboration amongst companies.

Чтобы облегчить проведение госзакупок инновационной продукции и способствовать росту участия частного сектора с самого начала процесса, власти начали прием предложений инновационных решений, так называемого технического диалога (Technical Dialogue) с рынком. Для управления процессом была принята онлайн-система SERGAS, гарантирующая конфиденциальность, прозрачность и равные возможности для всех участников.

Благодаря открытой инновационной модели SERGAS стало возможно излагать функциональные технические требования для каждого проекта, а также подготавливать технические требования для использования открытых тендерных процедур в рамках госзакупок инновационной продукции.

С момента запуска проекта в апреле 2012 до мая 2014 года было получено 296 предложений (228 от частных компаний и 68 от НИИ), которые были представлены 107 государственными и частными участниками.

Стимулирующая спрос «карта предложений» является инновационной процедурой, благодаря которой в общих чертах обрисовываются желаемые результаты каждого проекта. Таким образом, данная карта помогает поставщикам узнавать потребности заказчиков и направляет возможности R&D&I компаний к будущим тендерам. Потенциальные поставщики могут консультироваться в режиме онлайн.

Фактические данные по каждому проекту публикуются до публикации тендерной документации. Также с целью сотрудничества компаний издается список всех предприятий, представивших предложения для каждого проекта.

	<p>In summary:</p> <ul style="list-style-type: none"> • In the framework of the Innovation Strategy of the Galician Health Ministry, funding opportunities for incorporating innovative products and services to the health system have been identified: in running this scheme, Galicia is a pioneer in the Spanish healthcare sector. • Through the use of PPI instruments, Galicia is fostering innovation in companies and helping to strengthen innovative companies at international level. • The process has been developed via a technical dialogue with companies, with a very good response from technology providers. • Communication among stakeholders and in the PPI “ecosystem” is key. • Coordination and priority alignment of the different departments of the organisation is a must. 	<p>Таким образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • В структуре инновационной стратегии министерства здравоохранения Галисии, финансирующей возможности для объединения инновационных продуктов и услуг в систему здравоохранения, было определено следующее: в управлении данной схемой Галисия – пионер в испанском здравоохранении. • С помощью инструментов PPI Галисия способствует инновациям в компаниях и помогает усилить инновационные компании на международном уровне. • Процесс был развит через технический диалог с компаниями, через очень хорошую реакцию от технологических поставщиков. • Коммуникация среди заинтересованных сторон и экосистемы госзакупок инновационной продукции является ключевой. • Координация и расстановка приоритетов различных департаментов компании является необходимостью.
Индикаторы		
Участники	The main actors are the practitioners and patients involved in drawing up, developing and evaluating the plans.	Основные участники – практикующие <u>врачи</u> и <u>пациенты</u> , вовлеченные в составление, развитие и оценку планов.
Результаты		

8. Региональная инновационная стратегия. Регион Рона – Альпы (Франция)

Контекст	Several European regions have adopted RISs showing that a demand-driven approach to supporting innovation is central to their policy intervention and that they see PPI as an essential tool in this respect.	Несколько европейских регионов приняли стратегию инновационного развития (RIS). В ней делается акцент на стимулировании спроса на инновационную продукцию, и PPI рассматривается как существенный инструмент в этом отношении.
----------	---	--

<p>Цели</p>	<p>The purpose of this tool is to boost the Rhône-Alpes industrial ecosystem, especially in the smart specialisation sectors. Many challenges remain for the region and for the local authorities, including:</p> <ul style="list-style-type: none"> • replacing subsidies to businesses by direct funding for R&D, prototypes and/or innovative services to meet the needs identified by public bodies; • strengthening partnership between the region and local authorities in identifying needs prior to the launch of calls for proposals; • involving citizens in a “living lab” approach in the testing phase for public-sector measures; establishing links with the ‘user-driven approach’ of the RIS; • making Rhône-Alpes a technological showcase and promoting the image of the public services; • accessing EU funding in the new (2014–2020) programming period. <p>Innovation procurement also presents numerous challenges for innovative companies in the region, including:</p> <ul style="list-style-type: none"> • financing the prototyping and experimentation phases; • increasing business opportunities for products and services; • reducing time-to-market for products and services; • obtaining labels and certificates from the public purchaser; • sharing the risks and benefits of design and development between suppliers and procurers. <p>The main purpose of the “innovation procurement” tool is to facilitate the emergence of innovative solutions and enhance the competitiveness of Rhône-Alpes enterprises by sharing risks between innovators and public purchasers.</p>	<p>Цель этого инструмента состоит в том, чтобы обеспечить развитие промышленной экосистемы региона Рона –Альпы, особенно в «умных» секторах специализации. Местные власти ставят перед собой ряд задач, направленных на развитие региона, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • замена субсидий бизнесу прямым финансированием НИОКР, прототипов и/или инновационных услуг для удовлетворения потребностей государственных органов; • укрепление сотрудничества между региональными и местными властями, направленное на идентификацию потребностей и призыв к приему предложений; • вовлечение граждан в «живую лабораторию» («livin lab») для их тестирования в рамках государственной политики; • становление региона Рона – Альпы как технологической витрины и продвижение имиджа социальных услуг; • доступ в новом периоде программы (2014–2020) к финансированию Евросоюза. <p>Инновационные закупки также обеспечивают компании, производящие инновационные продукты, множеством задач, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • финансирование прототипов и фаз экспериментирования; • рост возможностей бизнеса; • сокращение времени от разработки до продажи товара или услуги; • разделение рисков и выгод от проектирования и разработки между заказчиками и закупщиками. <p>Главная цель инструмента «инновационных закупок» состоит в том, чтобы облегчить появление инновационных решений и увеличить конкурентоспособность предприятий региона Рона – Альпы, разделяя риски между производителями и закупщиками инновационной продукции.</p>
-------------	---	---

Деятельность

To do this, it seems appropriate to interact with innovation partners and regional public purchasers on three levels:

Level 1: Informing and training regional stakeholders (public purchasers and companies)

- 1.1. Planning a regional PPI conference to inform all stakeholders of the innovation “ecosystem” and launch a regional action plan targeting:
 - regional innovation bodies (e. g. chambers of commerce, clusters, innovation agencies); and
 - regional public purchasers (e. g. Rhône-Alpes services, urban communities, group of cities, cities, transportation services, airports, hospitals, water and energy management/production services, national (e. g. defence) services in the region, public research institutes);
- 1.2. Awareness-raising and information activities in the field among:
 - high-schools, transport systems, ICT departments;
 - public purchasers, to change working methods and promote the inclusion of “innovation” criteria and methodologies in procurement procedures;
 - innovative companies, to facilitate their access to public procurement, by developing targeted information systems on the basis of existing technology development networks, clusters and chambers of commerce.

Для достижения цели стратегия предполагает взаимодействие инновационных партнеров с региональными госзакупщиками, проходящее на трех уровнях:

1. Информирование и обучение заинтересованных региональных сторон (госзакупщики и компании).

- 1.1. Планирование региональной конференции по вопросам госзакупки инновационных продуктов, чтобы информировать всех заинтересованных представителей инновационной «экосистемы» и начать реализовывать план региональных действий силами:
 - представителей инновационной экосистемы регионов (таких как торговые палаты, кластеры, агентства по инновациям);
 - региональных госзаказчиков (например, из сфер: сервисов региона, городских сообществ, групп городов, городов, транспортных компаний, аэропортов, больниц, инфраструктурных компаний, социальных сфер, общественных НИИ).
- 1.2. Повышение осведомленности и информационная деятельность сотрудников в секторах:
 - высшего образования, транспорта, информационных и коммуникационных технологий;
 - госзаказчиков для изменения методов работы и включения инновационных критериев и методологии в процедуры закупок;
 - инновационных компаний для облегчения их доступа к государственным закупкам посредством развития информационных систем на основе существующих сетей разработки, кластеров и торговых палат.

Level 2: Identifying buyers' needs and encouraging contact with innovative companies

- 1.1. Supporting assessments of regional public procurers' needs and functional requirements of procurement requiring R&D; and
- 1.2. Bringing innovative companies and public buyers together to develop awareness of their respective needs; public buyers will be able to influence public support for market stakeholders in the region (e. g. through the SME plan).

Level 3: Incentive measures for PPI

- 3.1. Helping territories and public purchasers assess their needs so that functional requirements can be taken on board ahead of innovation procurement (see Axis 1 of the Rhône-Alpes Region RIS: "Innovation by usage").
- 3.2. Issuing European calls for proposals in relation to PPI.
- 3.3. And increasing stakeholders' capacity to participate in European projects.

2. Идентификация потребностей заказчиков и поддержание непрерывного контакта с инновационными компаниями.

- 2.1. Оценка потребностей заказчиков и функциональных требований НИОКР и
- 2.2. Объединение инновационных компаний и заказчиков для идентификации их потребностей; закупщики смогут оказывать влияние на поддержку всех заинтересованных сторон региона (например, через план МСП).

3. Побудительные меры для закупок инновационной продукции.

- 3.1. Помощь территориям и оценка потребностей закупщиков для того, чтобы функциональные требования были сформулированы до проведения закупки.
- 3.2. Выпуск европейских предложений относительно PPI.
- 3.3. И рост возможностей игроков в участии в европейских проектах.

9. Сервисы координации заказчиков и поставщиков инновационной продукции

Innovation Relay Centres (IRCs)

The IRC scheme is a European network that brings together sellers and buyers of innovative ideas and products. It helps businesses promote new technologies or find new ways to meet a technology need. There are eight IRCs in the UK. IRCs run a database of technologies sought and offered Europe-wide. They can advertise your call as a technology request through the database and conduct a search for possible technological solutions to your need. They will also provide feedback to you of potential matches.

Проект IRC – европейская сеть, осуществляющая координацию поставщиков и заказчиков инновационных идей и продуктов. Она способствует продвижению новых технологий или поиску новых способов удовлетворения потребностей. В Великобритании таких сетей восемь. IRC представляет собой свод предлагаемых и требуемых в Европе технологий. Сервис размещает вашу потребность в виде технологического запроса и проводит поиск возможных решений вашей потребности. Также сервис предоставляет обратную связь с потенциальными поставщиками.

<p>Knowledge Transfer Networks (KTNs)</p>	<p>Part of the Technology Strategy Board's Technology Programme, a KTN is a single national network in a specific field of technology or business application. The objective of a KTN is to improve the UK's innovation performance by increasing the speed, breadth and depth of technology transfer into UK-based businesses. It brings together businesses, universities, research and technology organisations, financiers and other intermediaries to exchange knowledge and stimulate innovation.</p> <p>A KTN may be able to help you assess the market pre-call, and disseminate your call through regular newsletters, email shot and networking.</p> <p><u>KTNs</u> currently cover the following areas:</p> <p>Aerospace & Defence; Bioprocess UK; Bioscience for Business; Chemistry Innovation; Cyber Security; Electronics; Electronics-enabled Products; Food Processing; Grid Computing; Health Technologies; Industrial Mathematics; Location and Timing (GPS applications); Integrated Pollution Management; Intelligent Transport Systems (InnovITS); Low Carbon & Fuel Cell Technology; <u>Materials</u>; Micro Nanotechnology; Modern Built Environment (Healthcare, Infrastructure & Offices); Photonics; Resource Efficiency; Sensors; and <u>UK Displays</u> & Lighting.</p>	<p>Являясь частью Технологической программы в рамках Технологической стратегии, KTN – единственная национальная сеть в определенной области технологических и бизнес-приложений. Деятельность KTN заключается в том, чтобы повысить качество инноваций в Великобритании путем увеличения скорости, охвата и качества передачи технологий английским компаниям. Сервис объединяет компании, университеты, исследовательские и технологические организации, финансистов и прочих участников для обмена знаниями и стимулирования инноваций.</p> <p>KTN способна помочь вам заранее оценить потребности рынка и распространить вашу потребность через информационные бюллетени, почтовую рассылку и размещение в сети.</p> <p>В настоящее время KTN используется в следующих областях: космос и оборона; биотехнологии; биотехнологии для бизнеса; инновации в химии; кибербезопасность; электроника; пищевая промышленность; сетевые вычисления; медицинские технологии; промышленная математика; GPS-приложения; интегрированное управление загрязнением; интеллектуальные транспортные системы (InnovITS); технологии низкоуглеродистых и топливных элементов; материалы; микро- и нанотехнологии; сложившаяся среда здоровья, инфраструктуры и офисов; эффективность использования ресурсов; датчики; дисплеи и освещение Великобритании.</p>
<p>Intellectual Property Office (UK-IPO)</p>	<p><u>UK-IPO</u> has a database of successful patent applications. It will, for a fee, search the database and provide information on the patents registered in a particular area, and the company/person holding that patent. It can also provide extensive advice on Intellectual Property issues.</p>	<p>Данный сервис представляет собой базу данных успешно запатентованных идей. Сервис способен проводить поиск по базе данных и находить информацию о патентах, зарегистрированных в особой области, а также отображает компанию/лицо, которому принадлежит данный патент. Также сервис предоставляет консультации по проблемам в области интеллектуальной собственности.</p>

	<p>IPs provide an opportunity to position business and government closer together to generate more innovative solutions to major policy challenges. They were introduced in by the Technology Strategy Board in November 2005 and are designed to address a major policy and societal challenge; bring together Government stakeholders and funders, and engage with business and the research community to identify appropriate action. They aim to help government get more innovative solutions at reduced risk, and to help position UK business for global competitive procurement opportunities, for which there are real customers in a potentially large global market.</p> <p>An IP may be able to help you better understand what the market can deliver now and in the future.</p> <p>The Technology Strategy Board is proceeding in two pilot areas: Network Security and Intelligent Transport Systems and Services and has earmarked an initial £10 million to each Platform to kick-start activities.</p>	<p>Инновационные платформы (IPs) обеспечивают взаимодействие между бизнесом и властью для поиска инновационных решений к главным стратегическим проблемам. Данные платформы были образованы Технологическим стратегическим советом в ноябре 2005 года для решений в политической и социальной областях и для обеспечения координации между правительством и инвесторами и сотрудничества бизнеса с научным сообществом, в ходе которого определяются меры стимулирования инноваций. Платформы стремятся помогать правительству в получении инновационных решений путем снижения рисков и помогают британским компаниям осуществлять конкурентоспособные закупки, которые являются реальными клиентами на глобальном рынке. Также платформы в состоянии помочь вам лучше понять, что нужно рынку сейчас и в будущем.</p> <p>Технологический стратегический совет продолжает двигаться в двух пилотных направлениях: сетевая безопасность и интеллектуальные транспортные системы и услуги. На каждую платформу было выделено 10 млн фунтов для их запуска.</p>
Intellect	<p>Intellect is the UK Hi-Tech Industry Trade Association. It runs an initiative called Concept Viability through which a customer Department presents its thoughts on a future need in any area to a variety of suppliers at one event. Suppliers then have the opportunity to discuss further with the Department and to network amongst themselves. Following the event, suppliers submit their views in confidence to Intellect who collate them and pass them on to the Customer Department. This has been successfully run a number of times for Departments such as the Home Office and DfES.</p>	<p>«Интеллект» – Британская торгово-промышленная ассоциация высоких технологий. Ее деятельность заключается в проведении мероприятий, на которых заказчики представляют свои будущие потребности в различных областях множеству поставщиков. Поставщикам предоставляется возможность обсудить данные потребности с заказчиками. После мероприятий поставщики конфиденциально предоставляют сервису свои предложения, и сервис передает данные предложения заказчикам. Такая процедура эффективно используется в таких департаментах, как министерство внутренних дел и DfES.</p>