



# Биржа идей:

*Инновационная система размещения заказов на НИР и ОКР*

*На базе*

*Системы электронных торгов B2B-Center и  
Системы управления инновациями Startbase*

**Москва, 2014**

# Startbase: о нас

## B2B • Center

Центр электронных торгов

[www.b2b-center.ru](http://www.b2b-center.ru)

Оператор крупнейшей в России сети электронных торговых площадок

- 140 тыс. участников
- Более 300 тыс. проведенных процедур
- Объем торгов более 3 трлн.руб.
- Все виды закупочных процедур
- Более 30 отраслевых и корпоративных площадок



Система управления инновациями

[www.startbase.ru](http://www.startbase.ru)

Основные направления работы:

- Развитие инфраструктуры инноваций
- Развитие кадрового потенциала
- Стимулирование спроса на инновации
- Разработка инструментов производства и внедрения НИР и ОКР



# Startbase: наши партнеры

Startbase является оператором Реестра инновационных продуктов, услуг, технологий, рекомендованных к использованию в Российской Федерации ([innoprod.startbase.ru](http://innoprod.startbase.ru)) Реестр создан по Поручению Правительства ведущими российскими Институтами Развития



Startbase является партнером ведущих российских инновационных центров, в числе которых:

- Казанский технопарк в сфере высоких технологий «ИТ-парк»,
- Новосибирский бизнес-инкубатор «Академпарк»,
- Санкт-Петербургский технопарк «Ингрия»
- Красноярский региональный инновационно-технологический бизнес – инкубатор «КРИТБИ»



# Наши показатели

## Система B2B - Center:

Участники системы — **148 000** компаний

Провели в 2013 году — **114** тыс. торгов

Общий объем которых составил — **697** млрд.руб.

## Из них компании – участники Startbase:

Организовали **66** торговых процедур — **448** млн.руб. ...на сумму

Приняли участие в **2714** торгах

Из них выиграли **870** торгов — **5** млрд. руб. ... на сумму

## К настоящему моменту в системе Startbase зарегистрировано:

**679** инноваторов

**78** инвесторов

**377** экспертов

**590** предприятий

## Заведено:

**445** проектов

**1100** продуктов

**377** публикаций



## Биржа идей – инновационная система размещения заказов на НИР и ОКР

- Создается на базе системы управления инновациями Startbase
- Функционирует как надстройка над системой корпоративных закупок
- Позволяет привлечь компетенцию и ресурсы как для идентификации проблем, требующих инновационных решений, так и для поиска и разработки решений
- Поддерживает полный цикл процессов приобретения инноваций: размещение заказа, получение предложений, сравнение и оценка, выбор победителей, выплата вознаграждения и т.д.



# Исходная ситуация

В настоящее время корпорации используют, в основном, следующие источники НИР и ОКР:

Внутренние:

 Собственные R&D подразделения (In-house development)

Немногочисленны, т.к. штатные специалисты дороги, зато у них самая высокая степень погруженности в проблему

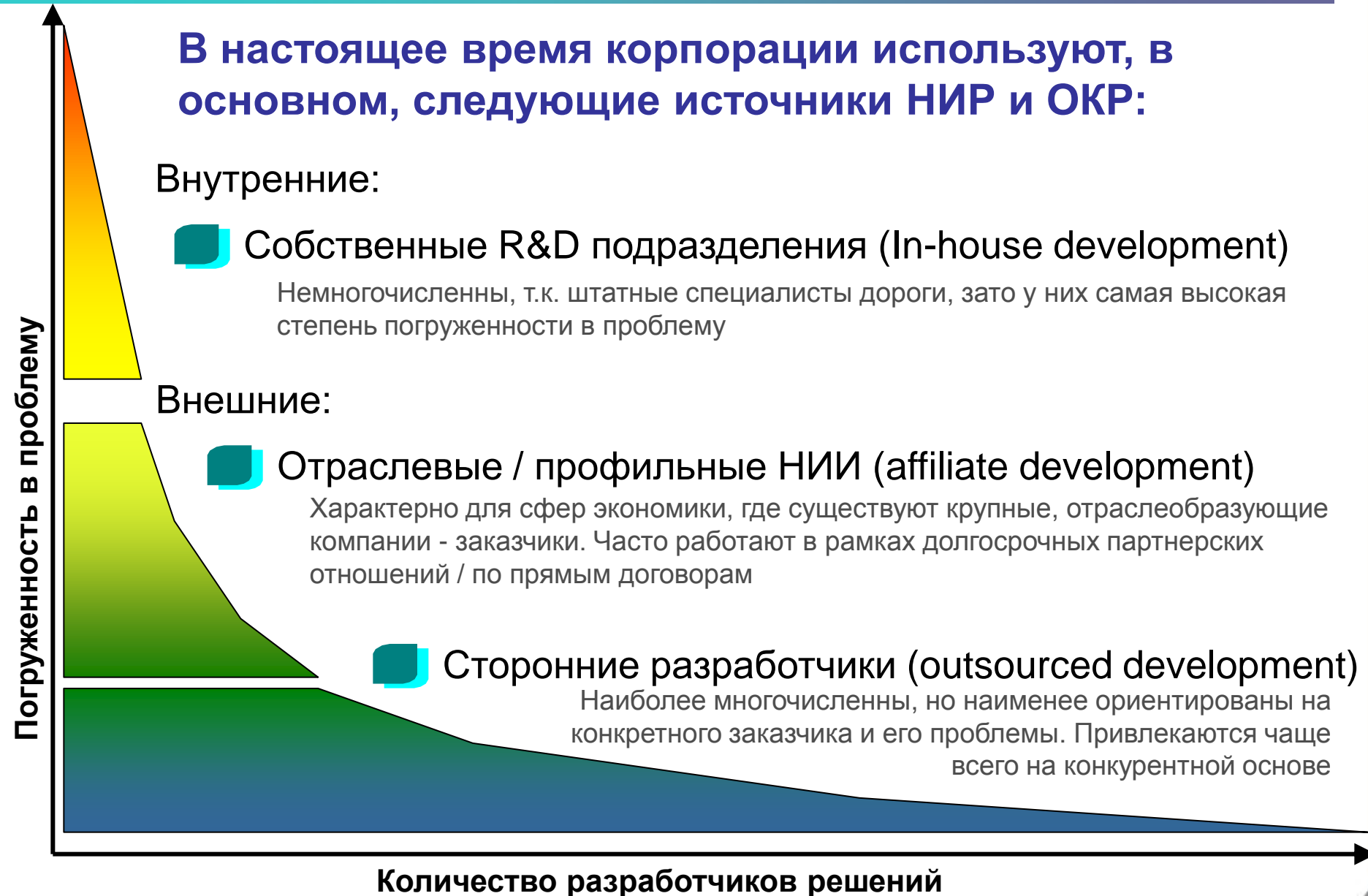
Внешние:

 Отраслевые / профильные НИИ (affiliate development)

Характерно для сфер экономики, где существуют крупные, отраслеобразующие компании - заказчики. Часто работают в рамках долгосрочных партнерских отношений / по прямым договорам

 Сторонние разработчики (outsourced development)

Наиболее многочисленны, но наименее ориентированы на конкретного заказчика и его проблемы. Привлекаются чаще всего на конкурентной основе



# Постановка задачи

## Проблема: у каждого источника есть свои недостатки

### Собственные R&D подразделения:

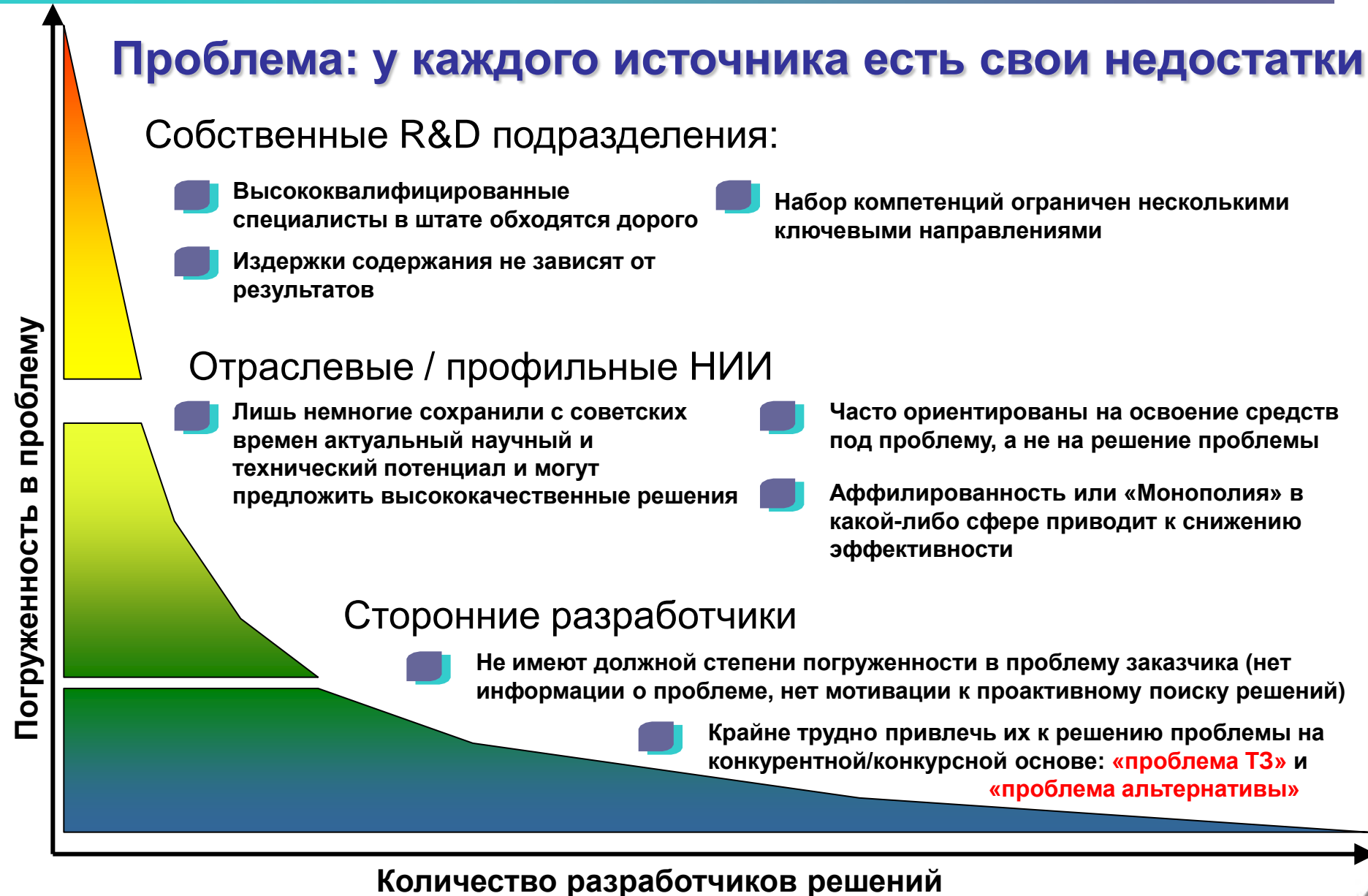
- Высококвалифицированные специалисты в штате обходятся дорого
- Издержки содержания не зависят от результатов
- Набор компетенций ограничен несколькими ключевыми направлениями

### Отраслевые / профильные НИИ

- Лишь немногие сохранили с советских времен актуальный научный и технический потенциал и могут предложить высококачественные решения
- Часто ориентированы на освоение средств под проблему, а не на решение проблемы
- Аффилированность или «Монополия» в какой-либо сфере приводит к снижению эффективности

### Сторонние разработчики

- Не имеют должной степени погруженности в проблему заказчика (нет информации о проблеме, нет мотивации к проактивному поиску решений)
- Крайне трудно привлечь их к решению проблемы на конкурентной/конкурсной основе: «проблема ТЗ» и «проблема альтернативы»










# Чем мы можем быть полезны

## Решение – система размещения заказа на НИР и ОКР


Позволяет оптимизировать работу со сторонними разработчиками по двум основным направлениям:

 Ориентирование рынка на решение задач («погруженности в проблему») за счет инструментов:


 Информирования о наличии проблемы/заказа на решение


 Формирования базы знаний: информационного контекста проблемы


 Повышения их мотивации к решению проблемы

 Повышение эффективности бизнес-процессов за счет инструментов:

 Размещения заказов и их консолидации

 Коллективной работы (краудсорсинга) как над постановкой задачи, так и ее решения

 Независимой оценки и сравнения предлагаемых решений

 Защиты прав и интересов заказчиков и поставщиков решений, включая инструменты трансфера ИС

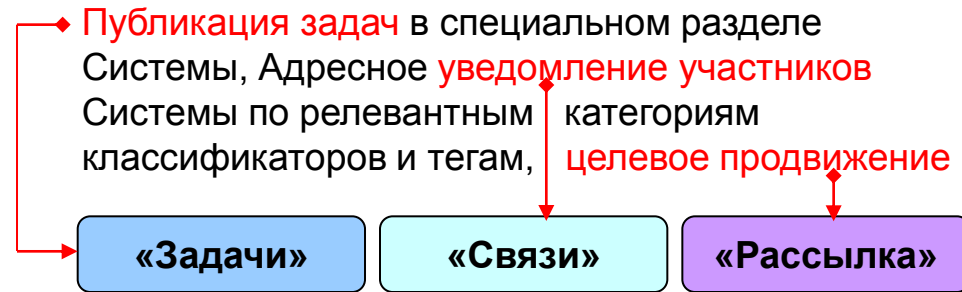


# Как это работает:

## 1. Ориентирование рынка на решение задачи:

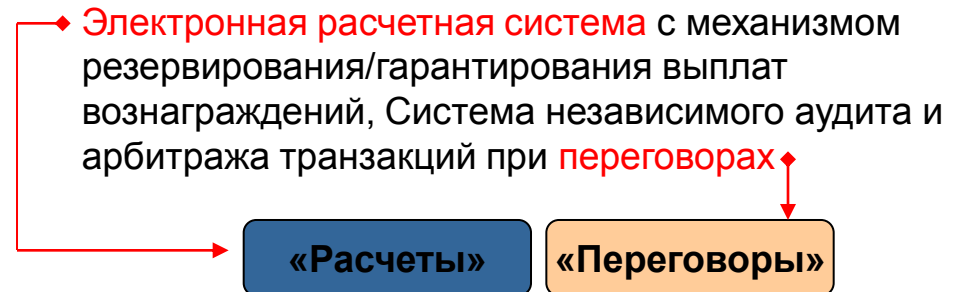
### 1.1. Информация

Информация о наличии задачи, т.е. заказа на решение, должна быть доведена до сведения потенциальных разработчиков



### 1.2. Мотивация

Разработчик должен понимать, что он получит за поставленное решение; его ожидания должны быть удовлетворены



### 1.3. Знание

Участники должны обладать максимальной полнотой знаний о проблеме: ее важности/актуальности, существующих и перспективных подходах к ее решению, о других участниках, работающих над ее решением и т.п.

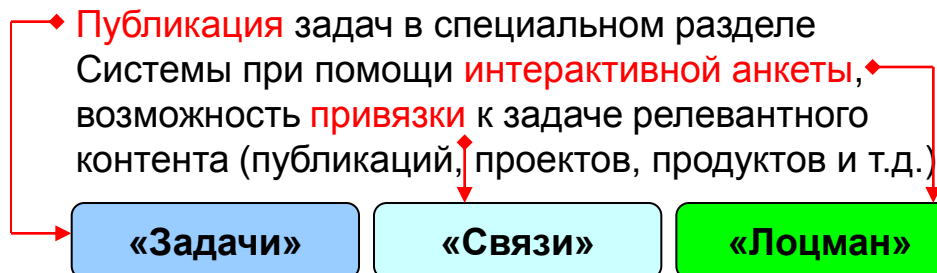


# Как это работает:

## 2. Оптимизация бизнес-процесса заказа инноваций

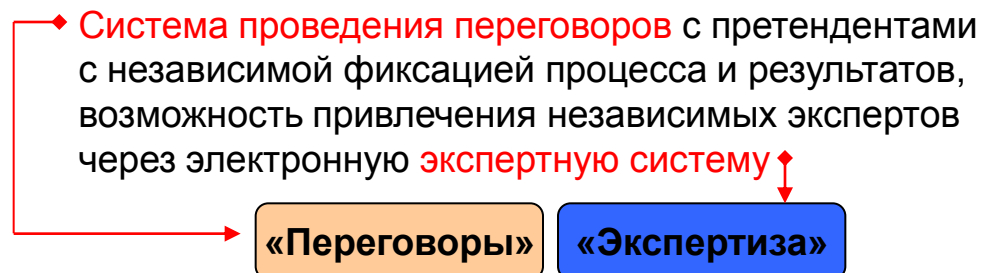
### 2.1. Размещение заказа

Заказчик должен иметь возможность описать проблему максимально полно, но с обеспечением единого формата представления информации



### 2.2. Оценка предложений

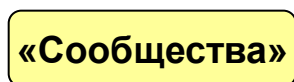
Заказчик должен иметь возможность сравнения и независимой оценки поступивших предложений



### 2.3. Коллективная работа

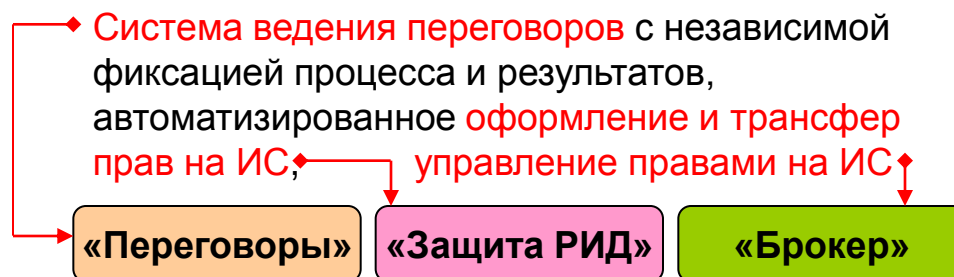
Как заказчики, так и разработчики должны иметь максимально широкие возможности по привлечению в рынка дополнительных компетенций для уточнения задач и/или проработки решений

Возможность создания **тематических сообществ**, привязанных к задаче или к решению (проекту, технологии, продукту, публикации)



### 2.4. Защита прав

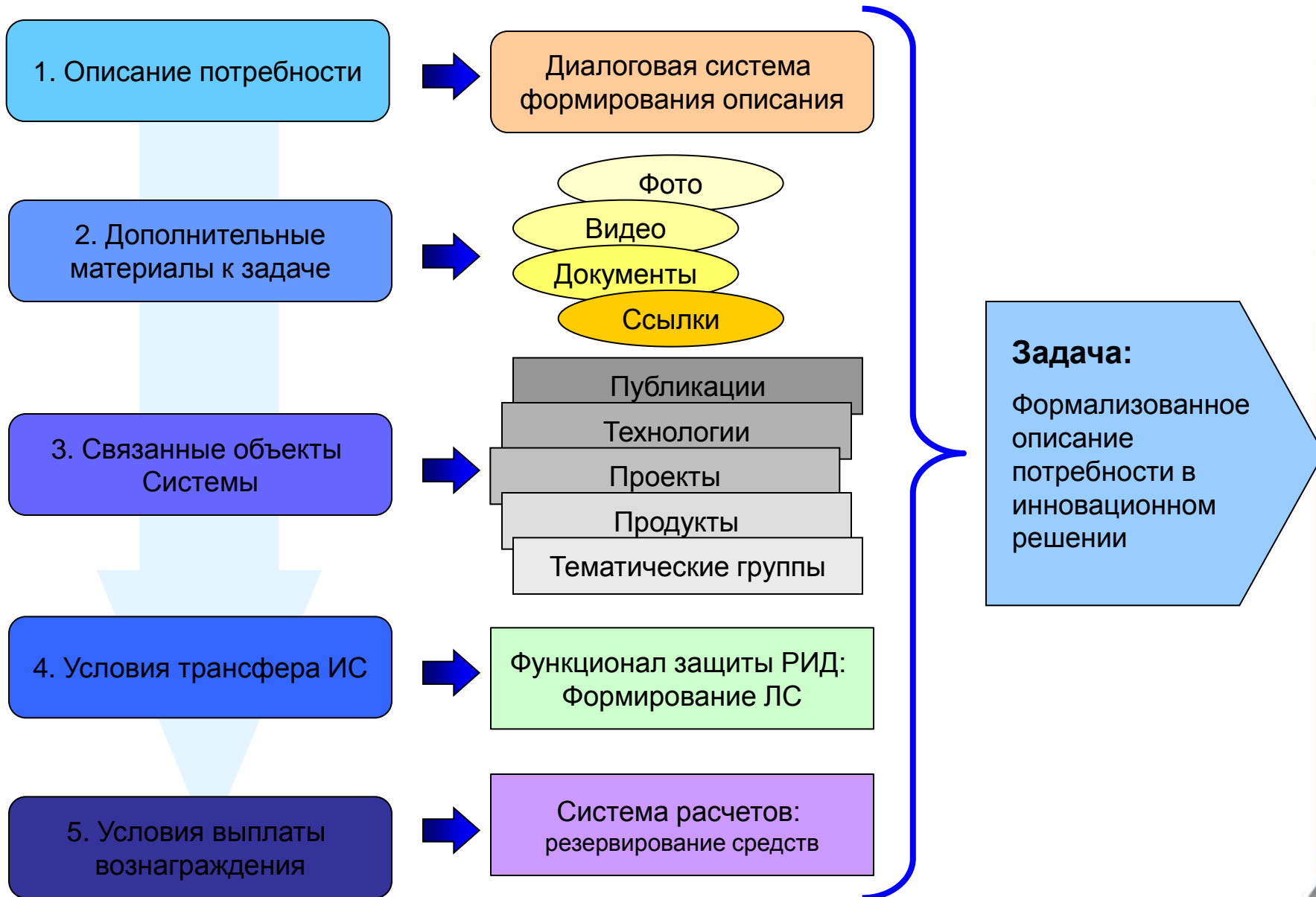
Права разработчиков / заказчиков на созданную / приобретенную ими интеллектуальную собственность должны быть оформлены и защищены



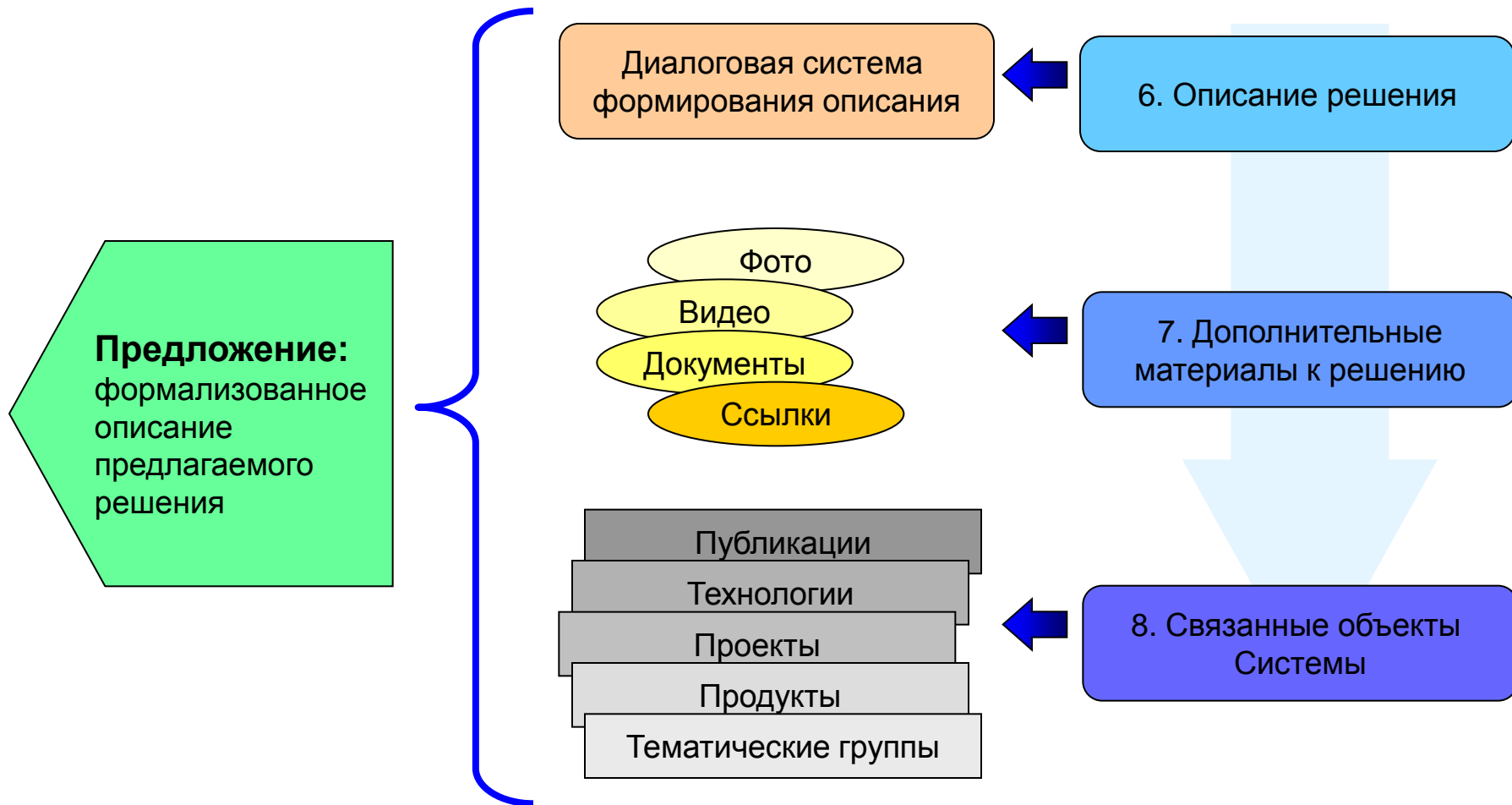
# Как это работает: общая схема



# Как это работает: постановка задачи



# Как это работает: подача решения



# Как это работает: переговоры



# Что в итоге

## Биржа идей позволит:

- Компаниям (заказчикам):
  - Найти дополнительные источники инноваций для своих нужд
  - Применять при заказе НИР и ОКР конкурентных механизмов, оптимизированные с учетом специфики инновационных процессов
  - Консолидировать спрос на инновационные решения, снижая свои индивидуальные риски
- Разработчикам:
  - Найти применение своим знаниям и компетенции
  - Сосредоточиться на действительно востребованных задачах, решение которых даст реальный эффект





# Спасибо за внимание!

[www.startbase.ru](http://www.startbase.ru)

