



---

# PHLburg Technologies, Inc.

---

**Презентация для  
Клуба R&D директоров**

12 февраля 2014 г.



# RNLburg помогает заказчикам

---

Компания эффективно работает по:

- Поиску для выявления готовых технологий и помощи в приобретении уже созданной ИС
- Поиску для выявления партнеров для сотрудничества в деле разработки технологий и помощи в приобретении созданной ИС
- Созданию отношений, способствующих установлению долгосрочного партнерства в области НИОКР



# У нас близкие отношения с нашими заказчиками

---

RNLburg работает с крупнейшими мировыми компаниями:

- Мы получаем от них *заказы на поиск технологий* – и находим соответствующие технологии здесь
- Мы ежедневно общаемся с *R&D директорами* компаний на Западе и представляем им местные компании



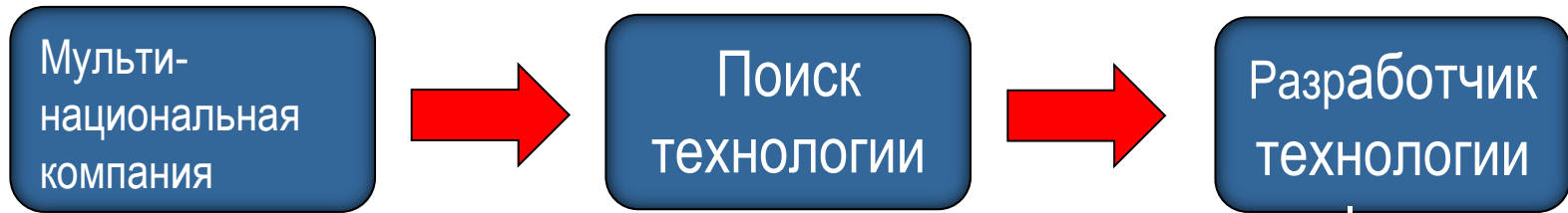
# Наши заказчики – ведущие компании мира

- В настоящее время мы представляем 107 компаний /организаций
  - 81 из них акционерные компании со
    - *средней рыночной капитализацией- \$31.2 млрд*
    - *средним объемом продаж - \$24.9 млрд*
- Возможно мы уже представляем другие компании, работающие в Вашей отрасли –
  - как заказчиков,
  - так и конкурентов

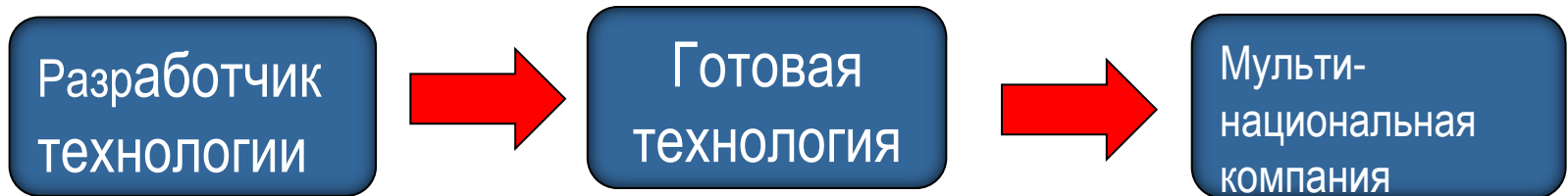


# Экономические модели коммерциализации

## Потребности рынка



## Проталкивание технологии



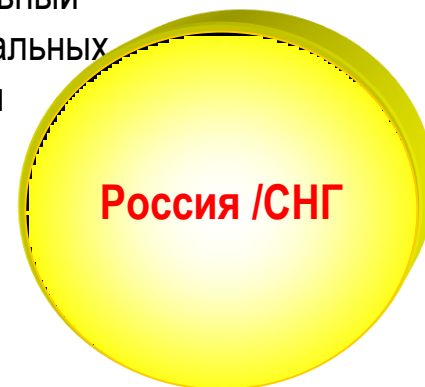


# Ход решения проблем

Наш заказчик  
определяет масштаб и  
требования, предъявляемые к технологии



PHLburg проводит  
(бесплатный для  
заказчика)  
предварительный  
поиск потенциальных  
решений



Контракт  
PHLburg способствует  
заключению контракта  
между заказчиком и  
владельцем технологии

PHLburg обеспечивает  
решение вопросов с  
ИС, или оказание  
услуг со стороны тех,  
кто предоставляет  
решение проблем

Контракт  
**Заказчик**  
поручает PHLburg  
найти решения

4

3



# История компании PHLburg

---

- 1992 – основание компании со штаб-квартирой в районе Филадельфии, США
- 1994 – участие в Ярмарке технологий в Санкт-Петербурге – начало набора портфеля технологий
- 1999 – завершение создания *Сети городов*
- 2011 – завершение создания *Сети взаимного сотрудничества с Национальными исследовательскими университетами*



## История компании RNLburg (продолжение)

Поручение представлять интересы :

- 1998 – Фонда гражданских исследований и развития США
- 1999 – Минатома России и Национального Космического Агентства Украины
- 2000 – Министерства энергетики США
- 2000 – Российской Академии наук и Украинского министерства науки
- 2003 – Программы научных исследований Госдепартамента США





# Наш подход к поиску

- Мы охватываем всю территорию США, ЕС и Российской Федерации)
- Наши поисковики:
  - Всегда местные граждане
  - Имеют подготовку и опыт практической работы в многонациональной среде
  - Получают вознаграждение в случае успеха
- Мы индивидуализируем нашу *фирменную программу поиска из 23 шагов*
- Мы общаемся с заказчиком и учитываем его замечания



# Заказчики PHLburg в США





# Заказчики РНLburg в ЕС





# Присутствие PHLburg в России

- Отделения PHLburg
- Сеть Национальных исследовательских университетов





# Нашими рекомендациями служат

---

- Известное во многих странах руководство – наличие специалистов во многих дисциплинах
- Большой опыт и долгосрочное присутствие в бизнесе коммерциализации технологий в США, ЕС и РФ
- Опыт работы в промышленности и с правительственными органами США, ЕС и РФ
- Работа в качестве советников правительств США, России и Украины
- Вероятно, у нас есть опыт работы и в Вашей отрасли промышленности



# В мире мы уникальны





# Деловая практика

Мы разработали

- рабочие стандарты
- коммерческие процессы
- процессы соблюдения правовых норм
  - Мы работаем в соответствии с наивысшими юридическими *и этическими стандартами*
- методику передачи и процессы соблюдения прав собственности
- *особые отношения, помогающие решать проблемы*
  - Все это основано на западных принципах, которые используются в иной, чем на Западе среде



# Умение избегать риски

- Мы работаем, соблюдая *наивысшие юридические и этические стандарты*
- Мы гарантируем помощь в защите Вас от:
  - чиновничьей коррупции
  - *мафии*
  - любителей пускать пыль в глаза
  - проблем с ИС
  - *нарушений норм экспортного контроля*





# Наш процесс поиска

---

- Глубокое осмысление *Постановки Проблемы*
- Подготовка индивидуального плана поиска с использованием наших фирменных поисковых методик
- Организация группы по поиску
- *Активный поиск*
- Ежемесячные отчеты и обратная связь
  - Нам необходимо 3 часа в месяц для общения с *заказчиком проекта*
- Надлежащая тщательность при работе по поиску
- Представление отчетов – *Листы данных*



## 23 шага – наша фирменная программа поиска

---

- Подготовка составленного по единой утвержденной форме плана поиска, включающего:
- Обычные приемы поиска – патенты, литература, Интернет
- Специальные приемы – наша сеть, охватывающая многочисленные города в США, ЕС и РФ
- Плюс необычные – наши дополнительные фирменные приемы



# Мы взаимодействуем с заказчиком и учитываем его замечания

- Мы представляем в письменном виде:
  - Ежемесячные отчеты о положении дел
  - Мини-листы данных, ссылки на литературу и патенты
  - Листы данных, результаты испытаний, дополнительные данные
- Мы связываемся по телефону
- Мы проводим ежемесячные личные встречи
- Мы *настаиваем* на обратной связи, чтобы не отклоняться от цели поиска



# Примеры наших успехов

- Биотехнология – многолетнее соглашение по оказанию услуг по разработке между европейской биотехнологической компанией и институтом в Пущино.
- Открытие новых лекарств – различные соглашения между несколькими институтами к западу от Урала и европейской фармацевтической компанией о совместных проектах по открытию новых лекарств.
- Пищевая промышленность – базовое соглашение об исследованиях между московским институтом и американской пищевой компанией.



# Примеры наших успехов

- Материаловедение – многоэтапный контракт между американской компанией, обслуживающей нефтяную промышленность, и институтом в Якутске по доработке эластомеров. Создана дополнительная ИС. Контракт на производство продукции.

Физика – договор о НИОКР между европейским производителем дизельных двигателей и институтом в Санкт-Петербурге по созданию энергетически эффективного двигателя. Создана новая ИС.

- Материаловедение – контракт на разработку технологии между американской химической компанией и московским институтом.



## Наша приверженность к политике коммерциализации

- В соответствии с нашей бизнес-моделью, *мы зарабатываем деньги, когда наш заказчик осуществляет коммерциализацию технологии*
- Мы делаем все возможное для того чтобы наш заказчик достиг своей цели – коммерциализации своей технологии





# Наши отрасли промышленности в ЕС и США

Покрyтия  
Автозапчасти  
Биотехнология

Пищевые продукты  
Горное дело  
Электроника  
Медицинское оборудование

Ж-д транспорт  
Нефть и газ  
Сталь  
Сельское хозяйство  
Судостроение

Электрооборудование  
Стройматериалы  
Автомобилестроение

Химическая продукция  
Фармацевтика  
Разработка программного обеспечения

Тяжелое оборудование  
Двигатели  
Косметика  
Целлюлозно-бумажная промышленность

Предметы личной гигиены  
Электроприборы  
Специальные химикаты

Спецматериалы  
Стекло  
Бытовые приборы



# Наши рынки а ЕС и США

## Энергоэффективные двигатели

- Биотехнология – с-х культуры      Моделирование      Чистые технологии в горном деле
- Полимеры      Проектирование судов      Энергоэффективное стекло
- Энергия ветра
- Материалы для шарикоподшипников      Пленочные покрытия
- Биотехнология в целлюлозно-бумажной промышленности
- Датчики для тяжелого оборудования      Автомобильные датчики
- Чистые технологии для туалетов
- Энергоэффективность для автомобилей      Разработка программного обеспечения
- Сохранение свежести пищевых продуктов
- Нанотехнологии - сталь      Чистые технологии для стройматериалов
- Аэрозольные баллоны      Нанотехнологии - резина
- Биотехнология - фармацевтика      Солнечная энергия
- Косметика для устранения морщин      Высокоэффективные эластомеры





# Тщательное отношение к работе

Мы знаем как

- Усилить узнаваемость Вашей компании, интерес к ней и улучшить ее репутацию
- Определить, кто владеет ИС
- Определить государственные интересы (только в РФ)
- Получить *все, что возможно получить* без подписания договора о неразглашении
- Получить после подписания договора о неразглашении *всю существующую информацию*, которая даст возможность принять обоснованное научное, деловое и связанное с ИС решение
- Получить “ноу-хау”



# Типичный пример успешного проекта

- Мы бесплатно для заказчика проводим ТЭО, чтобы определить вероятность успеха
- Нам поручают (с оплатой) поиск технологических решений или потенциальных партнеров
- Мы ежемесячно представляем отчеты, а затем подготавливаем более подробные описания технологий
- Мы помогаем в организации встреч с потенциальными партнерами/теми, кто предоставляет решения
- Мы помогаем заказчику приобрести ИС (получая премию)
- Если необходимо, мы помогаем заказчику внедрить приобретенную ИС в практику