

# Презентационная поездка в Великобританию для развития партнерских связей

7 – 15 октября 2003 г.

## 1. Введение

Презентационная поездка по развитию партнерских связей прошла в Великобритании в период с 7 по 15 октября 2003 г. с целью предоставления возможности собственникам или изобретателям технологий наладить партнерство с людьми, способными использовать эти технологии для получения прибыли. Задачами поездки были:

- продемонстрировать способности и ряд технологий из ЗАТО в трех областях Великобритании: юго-восточной, Ист Мидлэндс и северо-восточной.
- предоставить представителям ЗАТО возможность наладить контакты, которые могли бы привести к дальнейшим инвестициям, сбыту или заключению партнерских контрактов с организациями в Великобритании.
- предоставить представителям британским компаниям и организациям возможность прослушать краткое описание технологий и провести детальные обсуждения с заинтересованными в партнерских отношениях.
- определить потенциально новые проекты для грантовой поддержки британо-российского партнерства, что поможет сократить риск успешной реализации коммерческих британо-российских совместных проектов.

Делегация с российской стороны:

ФИО	Должность	Организация
Александр Крупин	Зав. техническим отделом	СХК, Северск
Александр Жмайло	Исполнительный директор	Фонд социально-экономического развития, Озерск
Виталий Малый	Директор технологического центра	Горно-химический комбинат, Железногорск
Юрий Румянцев	Директор	Центр международного развития, Снежинск
Владимир Жигалов	Зам.директора	ВНИИЭФ, Саров
Владимир Стерехов	Ведущий эксперт	Отдел внутренних и внешних экономических связей, Минатом

Выставка проводилась под управлением Клэр Даунинг. Кроме того, на разных этапах были привлечены:

- Дэвид Винсент, Николас Орган и Джуан Мэттьюз (МТП).
- Патрик Грэй, Инга Блекен, Александр Цибуля, Елена Пархоменко, Марина Мотина, Марк Аллингтон и Робин Соломон (Британо-российское партнерство).
- Два сотрудника из административного персонала компании «АЕА Technology».

- Субподрядчики для публикации рекламных материалов и выставочных стендов (назначены на основании тендерного отбора).

Было проведено три мероприятия по созданию партнерств и налаживанию контактов:

- мероприятие, организованное ПАГ в Научном центре Калэм, Оксфордшир, 9 октября 2003 г. в форме презентаций и индивидуальных встреч.
- мероприятие, организованное ПАГ в Центре инноваций «PERA», Мелтон Моубрей, 10 октября 2003 г. в форме индивидуальных встреч.
- мероприятие на выставке технологий «Intertech», Дарем, 12-14 октября 2003 г. в форме индивидуальных встреч и небольшой выставки.

Культурная программа включала:

- Посещение совместного европейского экспериментального объекта «Torus» по ядерному синтезу в научном центре Калем.
- Посещение Аббатства в Дорчестере.
- Неофициальный ужин в доме Патрика Грэя.
- Посещение автомобилестроительной компании «BMW» в Оксфорде.
- Официальный ужин в Дорчестере.
- Пешеходная прогулка по Мелтон Моубрей.
- Свободный день в Дареме для покупок и осмотра достопримечательностей.
- Обзорная экскурсия в окрестностях Дарема, включая посещение замка Элник.
- Посещение собора в Дареме.

## 2. Методология

Поездка включала три основных мероприятия:

- *Подготовка делегации.* Данная деятельность включала отбор в России (совместно с Минатомом) делегатов и технологий из ЗАТО, обучение участников поездки представлять свои технологии и вести переговоры с британскими партнерами. Были подготовлены рекламные материалы и презентации, которые кратко освещали предложения, которые представители ЗАТО хотели бы сделать британским партнерам. В России и Великобритании были проведены предварительные слушания-репетиции с целью удостовериться, что делегаты были максимально хорошо подготовлены для трех предстоящих мероприятий. Московская репетиция включала двухчасовой курс «Разговор с инвесторами».

- *Определение посредников для выставки и подготовка мест ее проведения.* Идея заключалась в том, чтобы работать совместно с посреднической организацией в каждом из трех регионов и использовать местные ресурсы этих организаций для рекламы мероприятий выставки и обеспечения помещений с распределенными затратами. Это включало использование телефона и Интернета, а также два предварительных визита, последующие переговоры с владельцами помещений с целью удостовериться, что будут предоставлены подходящие комнаты для встреч, оборудование и прохладительные напитки. Выбранными партнерами в этом стали «PERA» (Ист Мидлэндс) и компания «One North East» (для мероприятия на выставке «Intertech», Дарем). Поиск подходящего партнера на юго-востоке был особенно проблематичным, поскольку Агентство развития на юго-востоке Англии не оказывало должной поддержки. После нескольких неудачных попыток был выбран Научный центр УКАЕА в Калеме для проведения мероприятия на юго-востоке. Во всех местах проведения были предоставлены скидки (например, на выставке «Intertech» один делегат и

один выставочный стенды были бесплатными; на юге были предоставлены льготные тарифы за счет длительного сотрудничества «АЕА Technology» и хозяев).

- *Реклама и набор участников.* Была проведена масштабная кампания по рекламе мероприятий в Калеме и Мелтон Моубрей и набора подходящих участников. Эта деятельность включала рекламу мероприятий в журнале МТП «Global Watch», на веб-сайтах, посредством электронных сообщений через соответствующие базы данных (Программа МТП «Промоутер международных технологий», «Торговые партнеры Великобритании», Агентство развития региона Ист Мидлэндс, Агентство регионального развития восточной Англии, «Yorkshire Forward Business Link», список делегатов торговой миссии из Екатеринбурга, Ассоциация ядерных производств). Организаторы «Intertech» проводили рекламную деятельность для мероприятия в Дареме.

- *Логистика.* Эта деятельность включала организацию транспорта и гостиниц для делегации, проверку благонадежности и организацию культурной программы дополнительно к деловой программе. Кроме того, были заключены субконтракты на подготовку выставочных стендов и рекламной литературы (например, информация по технологиям из каждого ЗАТО).

- *Руководство мероприятием.* Это направление включало проведение выставки, в том числе, внесение изменений и поправок по ходу реализации, например, организация индивидуальных встреч для делегатов, аренда оборудования, составление графика презентаций, регистрация, обеспечение едой и напитками, помещениями для встреч, подготовка и комплектация выставочных стендов, контроль за соблюдением программы и графика выставки.

### 3. Результаты

#### 3.1 Мероприятие в Калеме

Двенадцать представителей британских компаний зарегистрировались для участия в данном мероприятии, из них посетило выставку восемь участников. Несмотря на невысокую посещаемость, все участники имели опыт длительного сотрудничества с Россией и некоторые даже имели серьезные намерения рассмотреть вариант делового сотрудничества с российскими ЗАТО. Было проведено 10 партнерских встреч, описанных ниже:

Российский партнер	Британский партнер	Обсужденная тема	Действия
Крупин, Северск	Андреа Мика, «Intellikraft»	Материалы нанометрического катода для использования в литиевых полимерных батареях	Обсуждения, начатые в ходе поездки в марте 2003 года, привели к последующей встрече в Мелтон Моубрей
	Энди Стивенсон, «Spectra Gases»	Низкозатратное производство легкого изотопа (O-18)	Будет обмен техническими и коммерческими предложениями
	Кирилл Славин, «Business Interchange» (Великобритания)	Производство нитрогенного трифторида	Славин заинтересован в проведении маркетингового исследования для СХК

Румянцев, Снежинск	Джеймс Касл, «FSU Services»	Процесс определения зернистого протеина	Возможности сбыта в британском агробизнесе. Снежинск должен представить предложение
Жмайло, Озерск	Брайан Шутс, «AuVid Laboratories»	Производство электрооборудования	Организовать обмен информацией с целью экспорта в страны третьего мира
Малый, Железногорск	Кирилл Славин, «Business Interchange» (Великобритания)	Сбыт генераторов радона для использования в нефтегазовой промышленности вне пределов	Формулировка предложений
	Андреа Мика, «Intellikraft»	Гелиевые раневые покрытия	Обмен информацией
Жигалов, Саров	Майкл О'Бирн, «Ortho-Europe»	Производство титановых компонентов. Разработка инновационной ортопедической продукции	Жигалов предоставит образцы по проектам Паккарда, как возможное предварительное предложение к производственным контрактам. Разработка совместного контракта с МНТЦ
	Мартин Паккард, «Tracemed & James Castle, FSU Services» (представительство нескольких медицинских компаний: «Ortho-Europe», «Chilton Intertecs»)	Совместные научные исследования и производство по британским проектам титановых компонентов для внутреннего протезирования, для инвалидов кресел и ультра-легких подъемных устройств	Предварительное соглашение достигнуто. Проект «Ortho-Europe» – первый шаг в организации более широкомасштабного сбыта титановых компонентов в Европе.
	Брайан Шутс, «AuVid Laboratories»	Разработка программного обеспечения	Шутс предоставит задачи по разработке программного обеспечения. Жигалов предоставит бесплатно пробное программное обеспечение

Колин Александер и Джордж Блумберг из компании «Oxford Innovation Ltd» также посетили мероприятие в Калеме, но не запросили индивидуальных партнерских встреч.

Что касается катодного материала для литиевых батарей, встречи были проведены в Хитроу 15 октября между Александром Крупиным (Северск), Глебом Ивановым («Intellikraft») и Марком Аллингтоном (ПАГ); а 20 октября – между «Intellikraft», «AEA Battery Systems» и Марком Аллингтоном.

### 3.2 Мероприятие в Мелтон Моубрей

Двенадцать представителей британских компаний зарегистрировались для участия в данном мероприятии, из них посетило выставку шесть. Были проведены следующие 13 партнерских встреч:

Российский партнер	Британский партнер	Обсужденная тема	Результат
Крупин, Северск	Глеб Иванов, «Intellikraft»	Материалы из нанометрического катода для использования в литиевых полимерных батареях	Встречи привели к обсуждениям деталей с «AEA Battery Systems». Предложение СХК/«Intellikraft» подготовлено для январской встречи Управляющего комитета
	Том Шелли, «Eureka»	Производство высокоэнергетичных магнитов; производство металлооксидных нанопорошков	Нет отчета
	Стивен Викхам, «Galston Services»	Мониторинг скважин для глубокого захоронения радиоактивных отходов	Обменяться предложениями, но это не входит в задачи и деятельность Программы ПАГ
Румянцев, Снежинск	Том Шелли, «Eureka»	Высокочувствительные микротермопары	В компании «Eureka» заинтересованы в рекламе снежинских технологий. Снежинск предоставит более детальную информацию.
	Дон Констабл, «Instrument and control services»	Высокочувствительные микротермопары	ICS заинтересовано в сбыте в Россию и оказании помощи в маркетинговых исследованиях по микротермопарам. Обе стороны обмениваются информацией.
Жмайло, Озерск	Дон Констабл, «Instrument and control services»	Производство электрооборудования	Обмен информацией касательно возможностей для сотрудничества с Энергопромом
	Эстель Шатар, «International Knowledge Network»	Услуги по передаче технологий	Обмен информацией о возможностях для сотрудничества
	Марк Холден, «PERA Innovation»	Разработки Великобритании в прессовом производстве пластиковой упаковки	Организация обмена информацией между PERA и Росполимером

Малый, Железногорск	Глеб Иванов, «Intellikraft»	Сбыт радоновых генераторов для использования в нефтегазовой промышленности вне пределов России	Обмен информацией
Жигалов, Саров	Г-н Морди, «Blackman & Co»	Сбыт в Великобритании продукции Сарова	Обмен информацией
	Данкан Пейтон, «AxiomLab plc»	Сбыт в Великобритании продукции Сарова	Обмен информацией / подготовка бизнес плана
	Дэвид Финдлатер, «ZYGO International»	Продвижение двух продуктов Сарова в Великобритании	Финдлатер займется поиском заказов с учетом возможностей Сарова. Возможность совместного производства
	Глеб Иванов, «Intellikraft»	Титан и программное обеспечение	Обмен информацией

### 3.3 Мероприятие в Дареме

Были проведены 46 партнерских встреч (некоторые из них были намечены у стенда ПАГ во время мероприятия на выставке «Intertech»).

Российский партнер	Британский партнер	Обсужденная тема	Действия
Крупин, Северск	НИИ улучшенных материалов	Нет отчета	
	Лен Дэвис, «Filtronic», сложные полупроводники	Производство полупроводников	СХК считает шансы на партнерство малы
	Александр «Technologies Europe Ltd»	Нет отчета	
	Центр усовершенствования нанотехнологий «CENAMPS», микро и фотонные системы	Нет отчета	
	Майкл Питкетли, кинетические наноматериалы	Супер-дисперсные и металлооксидные нанопорошки	Необходимо обменяться информацией по производству и применению нанопорошков
	«DRP Medical Services»	Нет отчета	
	«Farmsum Associates»	Нет отчета	
	Кенджи Янаджи, «TYK Corporation»	Применение нанопорошков в строительной керамике	Обмен информацией и техническим предложением

	Вин Ван Дейк, «RB Agencies»	Устройства для защиты от коррозии	СХК должен прислать подробную техническую информацию и образцы
	Алан Первис, Университет Дарема	Аналитическое исследование наноматериалов	СХК должен прислать информацию о требуемом исследовании
	Томас Радди, «Трукор»	Сотрудничество с Американской инициативой по атомным городам	«Трукор» предоставит информацию СХК о возможном сотрудничестве с Американской инициативой по атомным городам
Румянцев, Снежинск	Энди Хей, «MGM Precision Engineering»	Возможность продавать прецизионные металлообрабатывающие материалы ВНИИТФ	Переслать рекламные материалы покупателям ВНИИТФ
	Журнал «Lee Stokes Business 550 North Magazine»	Реклама	Стоукс опубликует статью о Снежинске
	Дэвис Гиббонс, штат Тенесси	Сотрудничество с организациями Тенесси (такими как Ок-Ридж)	Подготовка предложений
	Билл Мадей, «Internal Communication Systems»	Производство оптоволоконна, микроскопов и лазеров	ICS подготовит предложения о сотрудничестве
	Линда Махони, «Technology for Industry Ltd»	Выполнение внешними фирмами производственных заказов по производству оборудования для автомобильной, телекоммуникационной и медицинской промышленности для британских компаний	Компания «Technology for Industry Ltd» предложит своим партнерам совершить деловую поездку на Урал для обсуждения совместного производства в Снежинске
	Г-н Маршалл «Electrochemical Sensor Technology EST Ltd»	Г-н Маршалл не появился, но он мог бы заинтересоваться микротермопарами	Румянцев вышлет информацию для проверки заинтересованности
	Шах Гохир Менг, «CENAMPS»	Производство топливных баков для твердого горючего	«CENAMP» подготовит предложение о сотрудничестве по производству топливных баков для твердого горючего
	Стив Уилсон, «One North East»	Общая дискуссия о технологиях Снежинска	«One North East» подготовит предложения о сотрудничестве
	Г-н Морди, «Blackman & Co»	Общая дискуссия о технологиях Снежинска	Румянцев вышлет информацию для проверки заинтересованности

	Эндрю Арчер, «Red Planet Technologies»	Программное обеспечение по менеджменту	Румянцев вышлет информацию по Стреле для проверки заинтересованности
	Томас Радди, «Trykor»	Проект Американской инициативы по атомным городам по позитронно-эмиссионной томографии	Нет отчета
Жмайло, Озерск	Вин Ван Дейк, «RB Agencies»	Электрохимическая защита от коррозии; производство изотопов; сбыт в Голландии	Обмен информацией
	Алекс Петрик, «True Momentum»	Услуги по маркетинговым исследованиям	Обмен информацией
	Алестер Скайн, «Bradley Dunbar Associates»	Возможности компании	Обмен информацией
	Томас Радди, «Trykor»	Сотрудничество UK NCI, общая информация по Озерску	Дальнейший обмен касательно возможности финансирования NCI учебных курсов для предпринимателей Озерска
	Оуэн Соьер, «Tharsus Engineering Ltd»	Производство листового металла и работа по электрооборудованию	Энергопром вышлет информацию
	Невиль Хемплин, «CENAMPS»	Поставка сырья, включая очень чистую медь для производства полупроводников	Выслать информацию по возможностям Озерска
Малый, Железногорск	Катерина Вантиннен, «Smith and Nephew Wound Management»	Гелиевые раневые покрытия	Необходимо больше деталей о технологии и материалах, новизне и отсутствии международного аналога. Возможность соглашения по сбыту
	Джулия Тейлор, «Farmsum Associates»	Гипер-тонкое очищение био-заготовок от белков: вклад в повязки для ран Коллахит	Обмен информацией. «Farmsum Associates» уже сотрудничает с Институтом биофизики в Красноярске
	Джейсон Ричардсон, «DRP Medical Services»	Обработка ран на основе геля	Обмен информацией. Возможность соглашения по сбыту
	Билл Маbey, «ICS»	Производство телекоммуникационного оборудования	Малый передаст информацию о Телеком-ГХК и ОКБ ГХК

	Г-н Морди, «Blackman & Co»	Сбыт генераторов радона для использования в нефтегазовой промышленности вне России	Обмен информацией
	Джон Гейтс, Агентство по диверсификации оборонного производства	Обработка ран на основе геля для военных целей	Не планируется дальнейшей работы
	Центр по усовершенствованию для естественных наук (CELS)	Нет отчета	
	«RB Agencies»	Нет отчета	
	«AXIS Marketing»	Нет отчета	
	«PhytoGeniX BV»	Нет отчета	
	«Prisma Nova Communication»	Нет отчета	
	НИИ по улучшенным материалам	Нет отчета	
	Представительство канадской компании	Нет отчета	

Г-н Малый не нашел времени, чтобы встретиться с представителями компании «York Photonic Technology», которые были заинтересованы в технологии вакуумной сублимационной сушки из Железногорска.

Российский партнер	Британский партнер	Обсужденная тема	Действия
Жигалов, Саров	Джейсон Ричардсон, «HMS Ltd»	Программное обеспечение для специализированной медицинской помощи	«HMS Ltd» сформулирует задачи. Поддерживать связь по электронной почте
	Ричард Хоар, «RTC North»	Возможность заказов на программное обеспечение	«RTC North» сформулирует задачи
	Кенджи Янаги, Норихико Камияма, «ТЭК»	Высокотемпературные продукты из порошков – внедрение технологий в России	Обмен информацией по потребностям в сталелитейной промышленности, особенно на заводе в Выксе, с которым Саров уже сотрудничает
	Тим Брандл, Агентство по диверсификации оборонной промышленности	Внедрение титановой и программной продукции	Обмен информацией

	Дж Малколм Уилкинсон, Технология для промышленности	Использование титановых сплавов, возможность заключения соглашения по сбыту	Обмен информацией
--	---	---	-------------------

Элисон Бест из компания «Co. Durham Development Company» выразила заинтересованность в организации деловой поездки представителей Северо-запада Англии в Россию.

Информационные материалы были высланы участникам, которые зарегистрировались, но не появились на выставке. Ими были:

Питер Уелберн, «Welburn & со..» (адвокатская контора)

Карл Даве, «Holton»

Гэри Хауз и Майкл Фриман-Шор, «Stringer Saul»

Грэм Хадсон, Университет Де Монфорт

Уейн Войс, «Rolls Royce»

Хау Пари, «PERA Innovation»

Ник Арт

Тим Джелли, «Business Link Leicester»

#### 4. Комментарии участников

В конце был проведен краткий опрос участников. Итоги опроса:

Опрашиваемый	Наиболее перспективная деловая возможность?	Что бы вы сделали по-другому при подготовке к другой выставке?
Крупин, Северск	Если хотя бы 10% встреч получают продолжение, это оправдывает поездку. «Spectra Gases», «Qinetiq», «Intellikraft», «ТУК» – все они предлагают хорошие возможности. Надеемся представить 2 предложения программе ПАГ в январе 2004 г. Более 20 британских компании узнали о Северске.	Было высказано предложение, чтобы ПАГ помогло найти партнеров, которые бы более целенаправленной сфокусировались на конкретных ЗАТО и технических секторах, а также чтобы помогло установить и развивать взаимоотношения с британскими организациями.
Румянцев, Снежинск	«CENAMPS» хочет совершить поездку в Снежинск по вопросу о баках для хранения топлива	Хотели бы создать отдел сбыта в Великобритании для получения более полной информации о рынке. Мероприятия в Калеме/Мелтоне: 1200 приглашений – 14 участников, нельзя ли узнать почему?
Жмайло, Озерск	«ICS electrical company» (Мелтон Моубрей)	Необходимо знать потребности британских партнеров заранее, чтобы подготовить соответствующие рекламные материалы
Малый, Железногорск	«DRP Medical services», Дарем	Не хватило опыта в подготовке информационного материала. Обучение, проведенное в рамках Программы ПАГ, оказалось недостаточным. Хотелось бы пройти подготовку по методам ведения переговоров.

Стерехов, МинАтом	Мало надежды на конкретные результаты, особенно в ближайшей перспективе, но выставка была очень полезной как первый шаг для формирования партнерств. Подготовка презентаций оказалась недостаточной. Российская сторона не была готова ко встрече на уровне «Intertech» (но вскоре исправилась)	Хотелось бы иметь больше времени на подготовку к получасовым индивидуальным встречам и научиться принятым нормам поведения на подобных выставках.
----------------------	---	---

## 5. Извлеченные уроки

В качестве извлеченных уроков можно отметить следующие моменты:

- *Время на подготовку.* Подготовка началась за три месяца до мероприятия. Было бы целесообразнее начать сбор информации от российской стороны гораздо раньше этого срока. Мероприятия подобного рода требуют полугодовой подготовки.
- *Восприимчивость.* Большинство российских участников поздно предоставили документы или не предоставили запрошенной информации вообще. Например, до репетиции в Москве (за шесть недель до начала выставки) Северск не подготовил никаких презентаций и не предоставил список технологий, которые они хотели бы продвигать. Это усложнило задачу проекта по обеспечению успеха продвижению технологий Северска во время поездки.
- *Степень заинтересованности.* Ни один участник из Снежинска не посетил репетицию и до последнего момента не предоставил информацию по технологиям ВНИИТФ, что сделало невозможным регистрацию на выставке «Intertech» и целевую поддержку. И хотя впоследствии участник был делегирован, Снежинск из-за этого, безусловно, оказался в менее выигрышном положении.
- *Реклама через посредников.* Данный метод позволяет обеспечить более масштабную рекламу, но более низкого качества. Законодательство по защите информации делают невозможным для посредников открывать доступ к своим базам данных, поэтому приходится полагаться на то, что посредники полностью понимают и эффективно передают потребности своим клиентам из базы данных. Это неизменно снижает эффективность такого общения. В отличие от этого вида общения, целенаправленная реклама (например, посредством базы данных Джуана Мэттьюза) оказалась более эффективной, учитывая качество и серьезность компаний-участниц с британской стороны. Около 1200 людей было охвачено рекламной кампанией для первых двух мероприятий, из которых только 14 человек (или 1%) посетило выставку.
- *Работа в команде.* На практике основной груз работы по организации выставки лег на плечи Клер Даунинг. Более эффективный подход при подготовке подобных выставок предполагал бы командную работу. Команда должна состоять из руководителя выставки с британской стороны, двух менеджеров конкретных выставок, одного в России и одного в Великобритании, чтобы они все вместе распределяли работу и совместно решали проблемы. Кроме этого, требуется большее участие руководителя проекта для ведения переговоров и убеждения российских участников в срок подавать необходимую информацию.

## 6. Рекомендации

Были сделаны следующие рекомендации:

- В новой редакции рабочая программа по Программе ПАГ на 2003-2004 гг. должна включать конкретные задачи и деятельность по развитию партнерских связей, намеченных в ходе выставки. Эти потенциальные связи могут развиваться в успешные партнерства и стать позитивным прецедентом при условии умелого руководства.
- Должны быть рассмотрены и внесены изменения в программу обучения, которые бы включали практические семинары по методам маркетинга и сбыта с целью привлечения иностранных партнеров. Области, требующие практической подготовки, включают: подготовку эффективных рекламных материалов; развитие презентационных навыков; ответы на вопросы в открытом форуме; развитие навыков ведения переговоров; предоставленные информации на выставках; эффективное использование рекламных материалов с целью увеличения сбыта; умение вести диалог с инвесторами.
- Необходимо провести опрос по телефону, чтобы определить:
  - (а) Почему результат был не высоким, несмотря на масштабную рекламную кампанию?
  - (б) Что могло бы пробудить интерес британских компаний ко встрече с предпринимателями из ЗАТО?