



Государственная
поддержка

Инновационное
развитие



Привлечение
инвесторов

Социальное
партнерство

Поддержка инновационного бизнеса в Ростовской области

(Выпуск 2)



Правительство Ростовской области
Департамент инвестиций и предпринимательства
Ростовской области

Сектор малого инновационного предпринимательства в России является приоритетным центром развития экономики страны и рычагом для решения политических, экономических проблем, а также перехода от сырьевой экономики к инновационной. Данный приоритет развития экономики страны неоднократно обозначал Президент России.

Ростовская область реализует комплекс мер по поддержке инновационного предпринимательства как самостоятельно, так и в рамках сотрудничества с федеральными проектами и программами. Создан и работает инновационный портал Ростовской области www.novadon.ru, на котором сформирована база инновационных проектов и предприятий области, методические пособия, информация для инвесторов, портал поддержки www.mbdon.ru, на котором отражены вопросы развития и поддержки малого среднего бизнеса на Дону.

Раздел	Страница
1. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	4
1.1 ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА	4
1.2 ИМУЩЕСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА.	7
1.3 ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА	11
1.4 ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ПОДДЕРЖКА	12
1.4.1 Бизнес-инкубаторы Ростовской области	12
1.4.2 Технопарки Ростовской области	13
1.4.3 Инновационно-технологические центры Ростовской области	13
1.5 ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА	14
2. СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ	17
2.1 РАВИ - ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	17
2.2 ФОНД СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ МАЛЫХ ФОРМ ПРЕДПРИЯТИЙ В НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЕ	24
Программы Фонда	25
2.2.1 У.М.Н.И.К.	25
2.2.2 СТАРТ	26
2.2.3 ТЕМП (Технологии – малым предприятиям)	27
2.2.4 ПУСК - «Партнерство университетов с компаниями - ПУСК»	28
2.2.5 Прочие программы	28
2.3 НП РУССОФТ	29
3. ТРАНСФЕР И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ, МЕЖДУНАРОДНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ	31
4. 7-Я РАМОЧНАЯ ПРОГРАММА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (7th Framework Programme – FP7)	39
5. ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА «ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ НА 2007 - 2012 ГОДЫ»	44
6. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «РОСНАНО»	50
7. ОАО «РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ» (РВК)	52
Приложение 1 <i>Полезные сайты</i>	56
Приложение 2 <i>Список Бизнес-инкубаторов Ростовской области</i>	57
Приложение 3 <i>Информация о рабочих группах по внедрению инновационной продукции и инновационных разработок в Ростовской области</i>	58

1. НАПРАВЛЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Нормативная правовая база Ростовской области в сфере инноваций:

1. Областной закон «Об инновационной деятельности в Ростовской области» от 28.11.2006 № 591-ЗС;
2. Областная долгосрочная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009-2014 годы, утвержденная постановлением Администрации Ростовской области «О переходных положениях при реализации областных целевых программ» от 26.12.2008 № 604;
3. Постановление Администрации Ростовской области от 01.06.2011 № 318 «Об утверждении Перечня мероприятий по развитию инновационной деятельности в Ростовской области в 2011 году»

1.1 ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА

В рамках Областной долгосрочной целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009 – 2014 годы предусмотрены следующие формы прямой финансовой поддержки:

- предоставление субсидий субъектам МПС в целях возмещения части затрат на реализацию программ энергосбережения, а именно на возмещение части стоимости приобретения и внедрения инновационных технологий, оборудования, материалов;
- предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части процентной ставки по привлеченным кредитам, займам;
- предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части лизинговых платежей;
- предоставление субсидий начинающим предпринимателям в целях возмещения части затрат по организации собственного дела;
- предоставление субсидий субъектам малого предпринимательства на возмещение части стоимости приобретенных основных средств и/или программного обеспечения;

- предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части стоимости присоединения к электрическим, газораспределительным сетям, а также сетям водопровода и канализации;
- предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части затрат, связанных с участием в зарубежных и российских выставочно-ярмарочных мероприятиях;
- предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и (или) законодательства страны-импортера;
- предоставление субсидий в целях возмещения части затрат на приобретение банковской гарантии или поручительства третьих лиц, страховых взносов;
- предоставление субсидий в целях возмещения части стоимости подготовки, переподготовки, повышения квалификации работников, включая дистанционный формат.

В рамках реализации Областного закона от 28.11.2006 № 591-ЗС «Об инновационной деятельности в Ростовской области» субъектам инновационной деятельности государственная поддержка оказывается в следующих формах:

- предоставление бюджетных субсидий (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям) в целях возмещения части затрат (расходов), направленных:

на приобретение основных средств, непосредственно используемых для производства инновационной продукции (товаров, работ, услуг);

на оплату стоимости патентов;

- поддержка научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям инновационной деятельности в Ростовской области;

- содействие в привлечении внебюджетных средств;

- организация семинаров, конференций, «круглых столов», выставок по вопросам развития инновационной деятельности;

- информационная поддержка в средствах массовой информации;

- иная организационная поддержка в пределах полномочий органов государственной власти Ростовской области.

В соответствии с постановлением Администрации Ростовской области от 15.10.2009 № 516 «О проведении ежегодного конкурса «Лучшие инновации Дона» ежегодно проводится конкурс среди субъектов инновационной деятельности. Победителям конкурса вручаются денежные вознаграждения (1 место – 200 тыс. руб., 2 место – 125 тыс. руб., 3 место – 75 тыс. руб.) и присваивается звание «Лучшие инновации Дона».

Условия предоставления государственной поддержки субъектам инновационной деятельности:

1. Осуществление инновационной деятельности в следующих сферах:

- агропромышленный комплекс;
- минерально-сырьевой комплекс;
- электроэнергетика;
- информатика и телекоммуникации;
- машиностроительный комплекс;
- строительство и жилищно-коммунальное хозяйство;
- химическая и нефтехимическая промышленность;
- здравоохранение;
- транспортный комплекс;
- космические технологии.

2. Доля инновационных товаров, работ, услуг за последний отчетный период составляет не менее 10 процентов от общего объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, подтвержденная формой федерального либо регионального статистического наблюдения.

Критерии отбора субъектов инновационной деятельности, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств областного бюджета

- 1) доля затрат на технологические инновации, произведенных за счет собственных средств организации, в общих затратах на технологические инновации, подтвержденная формой федерального либо регионального статистического наблюдения»;
- 2) доля затрат на исследования и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов в общих затратах на технологические инновации, подтвержденная формой федерального либо регионального статистического наблюдения».

**Отдельные официальные статистические данные
по итогам 2010 года
(по Ростовской области)**

Объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в отпускных ценах предприятий без НДС, спецналога и акциза, млн. руб.	17303,1
Затраты на технологические инновации, млн. руб., в том числе :	3830,9
исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов;	1356,8
приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	1138,5
Число созданных передовых производственных технологий, единиц	9
Число использованных передовых производственных технологий, единиц	2664
Число организаций, осуществляющих затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации, единиц	75

В целях дальнейшей коммерциализации инновационных разработок с апреля 2011 года при областных органах исполнительной власти функционируют рабочие группы (научно-технические советы) по внедрению инновационной продукции и инновационных разработок (более подробная информация о рабочих группах в Приложении 3).

1.2 ИМУЩЕСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» и другими правовыми актами в Ростовской области оказывается имущественная поддержка субъектам малого и среднего предпринимательства.

Имущественная поддержка малого и среднего предпринимательства – это передача во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, соо-

ружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях. Указанное имущество должно использоваться по целевому назначению.

В Ростовской области в 2011 установлен:

- мораторий на индексацию размера арендной платы за имущество (кроме земельных участков), находящееся в собственности Ростовской области и переданное в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства, организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (постановление от 02.07.2009 № 315 «О порядке определения размера арендной платы за пользование имуществом, находящимся в государственной собственности Ростовской области»);
- понижающий коэффициент 0,85 к рыночной стоимости арендной платы за пользование областным государственным имуществом (нежилыми помещениями) (Областной закон № 20-3С от 13.05.2008 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Ростовской области»). (Срок действия до 1 января 2012 г.)

Перечни государственного и муниципального имущества, предназначенного для предоставления субъектам малого и среднего предпринимательства в аренду

Перечень государственного имущества Ростовской области, предназначенного для передачи во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства, утвержден постановлением Администрации Ростовской области от 26 мая 2009 г. № 244.

В соответствии с Федеральным законом от 26 мая 2009 № 209-ФЗ органы местного самоуправления вправе утверждать перечни муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц, в целях предоставления его субъектам малого и среднего бизнеса во владение и пользование на долгосрочной основе. Порядок формирования, ведения, обязательного опубликования указанных перечней, а также порядок и условия предоставления в аренду (в том числе льготы для субъектов малого и среднего предпринимательства, занимающихся социально значимыми видами деятельности) включенного в них муниципального имущества устанавливаются муниципальными правовыми актами.

При этом такое имущество не подлежит отчуждению в частную собственность.

Перечни муниципального имущества для предоставления субъектам малого и среднего предпринимательства в аренду www.donland.ru/Default.aspx?pageid=91920

Бизнес-инкубаторы

Бизнес-инкубатор – это организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений на льготных условиях и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг. Бизнес-инкубаторы – это целая инфраструктура помощи малому и среднему бизнесу на начальной стадии их развития, это уникальная система комплексной поддержки.

Бизнес-инкубатор обеспечивает оказание следующих основных услуг:

- предоставление в аренду (субаренду) субъектам малого предпринимательства нежилых помещений бизнес-инкубатора;
- осуществление технической эксплуатации здания (части здания) бизнес-инкубатора;
- почтово-секретарские услуги;
- консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения;
- доступ к информационным базам данных.

К примеру в Ростовском бизнес-инкубаторе www.rmbi.ru стоимость аренды составляет всего 10% от рыночной. Общая площадь нежилых помещений бизнес-инкубатора, предназначенных для сдачи в аренду, составляет 1314,3 кв.м., которые разделены на отдельные кабинеты. В каждом кабинете располагается от 3 до 8 рабочих мест, оборудованных оргтехникой и мебелью. Площадь зала для проведения переговоров, бизнес-семинаров и других обучающих занятий составляет 99 кв. м., что позволяет разместить до 85 посадочных мест.

Размещение в бизнес-инкубаторе СМП проводится на конкурсной основе. Информация об основных критериях отбора СМП, сроках проведения конкурсного отбора СМП для размещения их в нежилых помещениях Ростовского бизнес-инкубатора, перечне и описании нежилых помещений бизнес-инкубатора и принимаемых решениях конкурсной комиссии размещена на его сайте.

Льготная приватизация муниципального имущества (преимущественное право выкупа)

Федеральный закон от 22 июля 2008 года № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» регулирует особенности участия субъектов МСП в приватизации арендуемого имущества. Объекты приватизации – земельные участки, здания, сооружения, помещения, находящиеся в аренде у субъекта МСП 2 лет и более лет, и в госу-

дарственной собственности субъекта РФ или муниципальной собственности. Данный закон направлен на оказание целенаправленной государственной поддержки предприятиям малого и среднего бизнеса посредством установления для них преимущественного права на участие в приватизации арендуемых ими объектов недвижимого имущества.

Преимущественное право может быть реализовано при условии, что:

- арендуемое имущество находится во временном владении и (или) временном пользовании непрерывно в течение двух и более лет до дня вступления в силу указанного Федерального закона в соответствии с договором или договорами аренды такого имущества;
- отсутствует задолженность по арендной плате за такое имущество, неустойкам (штрафам, пеням) на день заключения договора купли-продажи арендуемого имущества;
- площадь арендуемых помещений не превышает установленные законами субъектов Российской Федерации предельные значения площади арендуемого имущества в отношении недвижимого имущества, находящегося в собственности субъекта Российской Федерации или муниципальной собственности (в Ростовской области предельное значение площади арендуемых помещений установлено Областным законом от 13.05.2008 г № 20 – ЗС «О развитии малого и среднего предпринимательства в Ростовской области» в размере 2500 кв.м. и срок рассрочки оплаты арендуемого имущества до 5 лет.);
- арендуемое имущество не включено в утвержденный в соответствии с частью 4 статьи 18 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» перечень государственного имущества или муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с Федеральным законом от 02.07.2010 №150-ФЗ «О внесении изменения в статью 10 Федерального закона «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» срок действия данного закона продлен до 1 июля 2013 года.

Постановление Правительства РФ от 21 августа 2010 г. N 645 «Об имущественной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства при предоставлении федерального имущества». Данное постановление устанавливает следующее. Органы власти вправе утверждать перечни государственного и муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц (кроме имущественных прав субъектов малого и среднего бизнеса). Объекты, включенные в перечни, нельзя отчуждать в частную собственность. Они должны предоставляться указанным субъектам и организациям, образующим инфраструктуру их поддержки, в долгосрочную аренду.

В связи с этим Росимущество (Федеральное агентство по управлению государственным имуществом) уполномочено формировать, утверждать, вести и публиковать перечни федеральной недвижимости (кроме земельных участков), свободной от прав третьих лиц. Агентство предоставляет ее указанным выше субъектам в долгосрочную аренду.

Утвержденные Росимуществом перечни публикуются в СМИ, в которых размещается информация о продаже государственного или муниципального имущества. Срок - 10 дней со дня утверждения. Перечни также размещаются в Интернете. Срок - 3 дня.

При заключении договоров аренды в отношении указанной недвижимости необходимо предусматривать следующие условия. Срок договора составляет не менее 5 лет. В первый год вносится 40% от размера арендной платы, во второй - 60%, в третий - 80%, в четвертый год и далее - 100%.

1.3 ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

В рамках поддержки малых инновационных предприятия Администрация Ростовской области на условии софинансирования проводит обучающие программы.

- Губернаторская программа подготовки управленческих кадров для сферы малого и среднего бизнеса. Цели Программы: подготовка нового поколения профессиональных кадров для сферы малого и среднего бизнеса; повышение образовательного уровня предпринимателей. Утверждена постановлением Администрации области от 03.08.2009 № 381.
- Обучающая программа по подготовке инновационных агентов. Цель программы: формирование у специалистов и руководителей субъектов малого и среднего предпринимательства целостной системы знаний о разработке и реализации инновационных проектов для экономики Ростовской области. Утверждена постановлением Администрации Ростовской области от 01.04.2009 №150.

- Обучающая программа по подготовке инновационных менеджеров. Цель программы: подготовка инновационных менеджеров, которая ориентирована на комплексную подготовку инновационных менеджеров в вопросах финансового и оперативного управления, развития бизнес-процессов, маркетинга и кадрового менеджмента с целью эффективного обеспечения создания и реализации инновационных проектов. Утверждена постановлением Администрации Ростовской области от 01.04.2009 №150.
- Бизнес-школа молодого предпринимателя. Цели Программы: подготовка профессиональных специалистов для сферы малого предпринимательства; проведение повышения квалификации специалистов сферы малого бизнеса; увеличение числа субъектов малого предпринимательства; сокращение числа безработных, оказание поддержки гражданам, ищущим работу или оказавшимся под угрозой массового увольнения. Утверждена постановлением Администрации области от 31.10.2006 № 428.
- Тематическое повышение квалификации (тематика курсов ежегодно меняется). Утверждено постановлением Администрации Ростовской области от 14.11.2006 №442.

1.4 ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ПОДДЕРЖКА

Активизирование инновационной деятельности и ускорение внедрения результатов научно-технических разработок в массовое производство не представляется возможным без формирования и развития региональной инновационной инфраструктуры.

Существуют три типа инновационной инфраструктуры для различной степени развития инновационного предприятия.

Для начинающих новаторов в наибольшей мере соответствуют условия бизнес-инкубаторов, помогающих создать новый или развить стартовавший коммерческий проект.

1.4.1 Бизнес-инкубаторы Ростовской области

Бизнес-инкубатор – организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений на льготных условиях и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг. Бизнес-инкубаторы - это целая инфраструктура помощи малому и среднему бизнесу на начальной стадии их развития, это уникальная система комплексной поддержки.

Бизнес-инкубатор обеспечивает оказание следующих основных услуг:

- предоставление в аренду (субаренду) субъектам малого предпринимательства нежилых помещений бизнес-инкубатора,
- осуществление технической эксплуатации здания (части здания) бизнес-инкубатора;
- почтово-секретарские услуги;
- консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения;
- доступ к информационным базам данных.

Основным видом деятельности бизнес-инкубаторов является предоставление площадей субъектам малого предпринимательства на льготных условиях. (Сведения о бизнес-инкубаторах Ростовской области приведены в Приложении 2)

1.4.2 Технопарки Ростовской области

Более зрелые, инновационно-активные предприятия, научно-исследовательские и образовательные организации при лидирующем участии ведущих университетов или крупных коммерческих структур могут объединяться в технопарк, интегрируя уникальные компетенции и ресурсы на основе тесного взаимодействия на ограниченной территории для получения каждым участником дополнительных конкурентных преимуществ.

По имеющейся информации в Ростовской области действуют:

1. ОАО «Технопарк РГУ», 344090, г.Ростов-на-Дону, ул.Мильчакова, д. 5\2, Пятаков Александр Евгеньевич, (863) 292-31-52, 280-38-32, 292-31-53.
2. НП Научно-технологический парк «Таганрог», 347900, г. Таганрог, ул. Петровская, 81, Корецкий Александр Анатольевич, klimenko@tppark.ru, (8634) 315-671, ф. 311-142.
3. Донской Технопарк ЮРГТУ (НПИ), 346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, 143, dtppark@novoch.ru, (8635) 25-56-71; ф.25-52-20. Проректор по научной и инновационной деятельности Савостьянов Александр Петрович.
4. Технопарк ООО «БВН-ИНТОР», 346428, г.Новочеркасск, ул.Троицкая, 39/166, bvn-intor@ya.ru Салиев Тимур Аликович, (8635) 22-55-60.

1.4.3 Инновационно-технологические центры Ростовской области

Инновационные предприятия, достигшие значительного уровня развития, требующие глубокого подхода и более высокого уровня проработки проекта, комплексных мер интеграционных аспектов развития объединяются в

Инновационно-технологические центры для:

- Коллективного представления интересов перед федеральными, региональными, местными органами власти, инвесторами;
- Организации информационного обмена внутри центра;
- Привлечения инвестиций и кредитов в компании членам ИТЦ и в их проекты;
- Организации научно-технической и экономической экспертизы инновационных идей и проектов;
- Участия в проектах и программах международного сотрудничества;
- Синергии в совместных проектах и технологиях;
- Коллективного, системного представления проектов для масштабного инвестирования;
- Обучающих программ для потребителей инноваций;
- Совместного продвижения продукции.

Обычно предприятия, являющиеся участниками Инновационно-технологического центра, не зависимы между собой как финансово, так и структурно, зачастую территориально удалены. Главная цель инновационно-технологических центров – достижение эффекта синергии среди своих партнеров.

В Ростовской области создано и действует:

1. Некоммерческое партнерство Инновационно-технологический Центр «ИнТех-Дон», www.intehdon.ru, 346428, г.Новочеркасск, ул.Троицкая, 39/166, invest@intehdon.ru, Сироткин Александр Юрьевич, (8635) 25-85-42, 22-80-17.

1.5 ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Выставочно-ярмарочные мероприятия:

В целях широкого информирования субъектов МСП и содействия коммерциализации инновационных проектов, повышения квалификации персонала, организации деловых встреч с зарубежными партнерами в области особое внимание уделяется практике организации и проведения экономических форумов, ставших традиционной и практичной формой диалога между бизнесом и властью. Ежегодно в области только при поддержке Администрации области проходит более 50-ти выставочно-ярмарочных мероприятий.

В рамках Форума проводится специализированная межрегиональная выставка инноваций «ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА». В выставке свои инновации и технологии представляют предприятия Ростова, Таганрога, Шахт, Новочеркаска и других муниципальных образований области.

В рамках Форума проводится ВЕНЧУРНАЯ ЯРМАРКА, в ходе которой самые перспективные компании в области технологических инноваций демонстрировали возможности роста своего бизнеса потенциальным инвесторам, среди

которых были представители фондов венчурного капитала и прямых инвестиций, коммерческих банков, инвестиционных институтов, эксперты в области стратегии бизнеса, частные инвесторы.

Ежегодно коллективный стенд Ростовской области представлен на Московском международном салоне инноваций и инвестиций.

Семинары, тренинги, образовательные программы:

Также в рамках информационной поддержки субъектов СМСП Администрация области проводит обучающие семинары и тренинги (подробнее в разделе «Образовательная поддержка»), оказывает консультационное содействие через объекты инфраструктуры, подготавливает и издает справочники и рекомендации по осуществлению хозяйственной деятельности малых предприятий.

Консультационные пункты (пилотный проект):

С 1 июня 2010 года в Ростовской области реализуется пилотный проект по оказанию безвозмездной консультационной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и гражданам, желающим организовать собственное дело. Проект предполагает организацию работы консультационных пунктов в 55 муниципальных образованиях области, предоставляющих услуги в порядке приема заявителей и по телефону «горячей линии».

Цели проекта:

1. Организация информационно-консультационного обслуживания субъектов малого и среднего предпринимательства и граждан, желающих организовать собственное дело.
2. Обеспечение действия единых стандартов оказания информационно-консультационных услуг субъектам малого и среднего предпринимательства и гражданам, желающим организовать собственное дело, во всех муниципальных образованиях Ростовской области.
3. Обеспечение взаимодействия организаций, образующих инфраструктуру поддержки предпринимательства, и органов службы занятости населения области в реализации следующих программ: «Областной целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009 – 2011 годы» и ведомственной целевой программы «Снижение напряженности на рынке труда Ростовской области на 2010 год»

Задачи проекта:

1. Организация работы информационно-консультационных пунктов для субъектов малого и среднего предпринимательства и граждан, желающих организовать собственное дело, во всех муниципальных образованиях Ростовской области.

2. Организационное и методологическое обеспечение работы организаций, образующих инфраструктуру поддержки предпринимательства, в муниципальных образованиях Ростовской области.
3. Организация взаимодействия и «обратной связи» между субъектами малого и среднего предпринимательства, гражданами, желающими организовать собственное дело, и организациями, образующими инфраструктуру поддержки предпринимательства, органами местного самоуправления, областными органами исполнительной власти.

«Горячая линия»

Консультации по вопросам ведения предпринимательской деятельности предоставляются всем желающим ежедневно в очном режиме и по телефону горячей линии **8 800 555 00 61** по следующим направлениям:

- налогообложение и бухгалтерский учет;
- формы государственной поддержки;
- бизнес-планирование;
- трудовые отношения, в том числе гражданско-правовые договоры и кадровый документооборот;
- привлечение финансовых ресурсов;
- государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности;
- формы государственного контроля (надзора) и муниципального контроля;
- размещение бизнеса (аренда, выкуп, перевод помещения из одной категории в другую);
- участие в государственных и муниципальных заказах на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг;
- процедуры лицензирования и сертификации;
- судебные процедуры.

Интернет ресурсы:

На портале Администрации Ростовской области по ссылке www.donland.ru/Default.aspx?pageid=89929 можно ознакомиться с сайтами региональных органов власти: министерств, комитетов, департаментов, управлений, служб, инспекций, муниципальных образований, прочих органов.

Департамент развития малого и среднего предпринимательства и туризма Ростовской области www.dpr.donland.ru

Информационные ресурсы департамента:

- Малый бизнес Дона - www.mbdon.ru
- Туризм в Ростовской области - www.dontourism.ru

2. СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ

С целью реализации инновационной политики Ростовской области, развития экономики в сфере информационных технологий, подготовки кадров для малого предпринимательства в сфере инноваций, привлечения венчурных инвестиций в инновационный бизнес Ростовской областью заключен ряд соглашений:

1. Соглашение о сотрудничестве между Министерством экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области и Российской Ассоциацией Венчурного Инвестирования (г. Санкт-Петербург) от 15.11.2007г.
2. Соглашение о сотрудничестве в инновационной информационно-технологической сфере между министерством экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области и Некоммерческим партнерством разработчиков программного обеспечения «РУССОФТ» и Некоммерческим партнерством инновационно-технологическим центром «ИнТех-Дон» от 22.08.2007г.
3. Соглашение между Министерством экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области, Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (г. Москва) и Некоммерческим партнерством инновационно-технологическим центром «ИнТех-Дон» от 29.03.2005г.
4. Соглашение о направлениях сотрудничества и содействия развитию малых и средних предприятий в научно-технической сфере между Администрацией Ростовской области, Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (г. Москва) и ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет» от 06.11.2008г.

2.1 РАВИ – ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Соглашение Министерства экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области с Российской Ассоциацией Прямого и Венчурного Инвестирования (г. Санкт-Петербург) от 15.11.2007г.

Краткая справка: В настоящий момент в состав РАВИ www.rvca.ru входят 36 полных (например, РФВК ЕБРР, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Troika Capital Partners, ОАО «Российская венчурная компания», ГК «Российская корпорация нанотехнологий») и 35 ассоциированных членов.

Задачи РАВИ:

- Формирование в России политического и предпринимательского климата, благоприятного для инвестиционной деятельности.
- Представление интересов членов РАВИ в органах власти и управления, в средствах массовой информации, в финансовых и промышленных кругах внутри страны и за рубежом.
- Информационное обеспечение и создание коммуникативных площадок для участников российского венчурного рынка.
- Формирование слоя квалифицированных специалистов для компаний венчурного бизнеса.

Российская Венчурная Ярмарка – крупнейшая в России контактная площадка для профессиональных участников индустрии прямого и венчурного инвестирования и владельцев и менеджеров компаний сектора технологических инноваций малой и средней капитализации. Среди участников Ярмарки – управляющие и партнеры крупнейших российских и иностранных венчурных фондов и фондов прямых инвестиций, ведущие топ-менеджеры инвестиционных компаний и банков, главы крупных финансовых структур, первые лица международных корпораций, профессиональные участники международного фондового рынка.

В рамках деловой программы Ярмарки (интерактивные дискуссии и круглые столы) участники обмениваются практическим опытом в сфере прямого инвестирования и венчурного капитала, обсуждают общие проблемы и насущные вопросы, находят новых партнеров и клиентов, закладывают фундамент для будущего развития бизнеса.

Тематическое наполнение Программы охватывает широкий спектр наиболее острых вопросов: роль инновационного сектора в развитии национальной экономики, основные тренды индустрии прямых и венчурных инвестиций в России, перспективы частно-государственного партнерства в сфере поддержки инновационных компаний и венчурного капитала и т.д.

Ежегодно, начиная с 2008 года, в Ростове-на-Дону при поддержке Администрации Ростовской области проводятся Венчурные Ярмарки. Ростовская область была выбрана Российской Ассоциацией Венчурного Инвестирования не случайно. Инновационная деятельность является приоритетным направлением социально-экономического развития Ростовской области и пользуется государственной поддержкой. Более половины научного потенциала субъектов ЮФО сконцентрировано в Ростовской, Волгоградской областях и Краснодарском крае. Согласно данным социологических исследований, Ростовская область отличается наличием большего числа занятых в области НИОКР, объектов инновационной инфраструктуры, высокими расходами на прикладные исследования.

Кратко о Венчурных инвестициях:

ЧТО ТАКОЕ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ?

Венчурные инвестиции – прямые инвестиции практически в совместное предприятие, т. к. инвестор становится совладельцем этого предприятия. «Венчурный» значит рисковый (с ударением на первом слоге), с предоставлением инвестиций без банковских или иных гарантий.

ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (КУДА?)

- инвестиции производятся в обмен на долю акционерного капитала в компании на ранних стадиях развития;
- инвестиции поступают в компанию (а не другим акционерам) и финансируют проект ее роста и развития;
- задачей инвестора является обеспечение быстрого роста капитализации бизнеса;
- инвестор не требует залогового обеспечения, принимая на себя риски успешной реализации проекта, но при этом ожидает высокую доходность;
- срок «пребывания» инвестора в компании - от 2 до 5 и более лет;
- в дополнение к инвестициям компании используют опыт и связи инвесторов;
- возврат средств осуществляется в конце инвестиционного периода в виде возросшей в цене доли инвестора в компании.

ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (В КОГО?)

- Инвестиции в людей, а не в идеи.
- Партнерские отношения.
- Общность цели - рост капитализации компании.
- Сделка по принципу «выигрыш-выигрыш».
- Предприниматель и менеджмент имеют значительный пакет акций компании.

СТАДИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ ДЛЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

В бизнесе венчурных инвестиций принята следующая классификация компаний, претендующих на получение инвестиций:

- Посев (Seed) – посевная, по сути, это только проект или бизнес-идея, которую необходимо профинансировать для проведения дополнительных исследований или создания пилотных образцов продукции перед выходом на рынок.
- Начальная стадия развития фирмы (Start up) – производство промышленного образца, недавно образованная компания, не имеющая длительной рыночной истории. Венчурное финансирование для таких компаний необходимо для проведения научно-исследовательских работ и начала продаж.

- Ранняя стадия (Early stage) – начало серийного производства, компании, имеющие готовую продукцию и находящиеся на самой начальной стадии ее коммерческой реализации.
- Стадия расширения (Expansion, Development) – интенсивный рост развития бизнеса, компании, которым требуются дополнительные вложения для венчурного финансирования своей деятельности. Инвестиции могут быть использованы ими для расширения объемов производства и сбыта, проведения дополнительных маркетинговых изысканий, увеличения уставного капитала или оборотных средств.

БАНК ИЛИ ВЕНЧУР : ОТЛИЧИЯ.

Финансирование венчурным капиталом – метод, активно используемый для получения инвестиций, хотя и менее распространенный, чем кредитование. Фирмы Венчурного Капитала, например, инвестиционные фонды или просто очень состоятельные лица, подобно банкам снабжают вас финансовыми средствами, необходимыми для вашего бизнеса, но они делают это по-разному. Банки – кредиторы: они ожидают, что вы возвратите заимствованные деньги с относительно небольшим процентом, но вы абсолютно обязательно должны предоставить банку приемлемую для него гарантию (как правило, это либо гарантия ведущего западного банка, или иного банка, но подтвержденного ведущим западным банком, но могут быть рассмотрены и гарантии некоторых российских банков). Фирмы, предоставляющие венчурные инвестиции, – владельцы: они становятся совладельцами вашего предприятия, вкладывая инвестированный ими капитал в это предприятие и получая за это приличную долю акций предприятия. В то время как банки могут давать и краткосрочные займы, фирмы, предоставляющие венчурные инвестиции, вкладывают капитал на более длительный срок, не требуя при этом от вас банковских гарантий, то есть берут этим на себя значительный риск, за который вам нужно платить. Обычно, эти фирмы рассчитывают на то, что они инвестируют на 5-7 лет, но по истечении или в течение этого срока они должны получить возврат инвестированных средств в 3-5-кратном размере. Соответственно, ваш проект должен быть настолько прибыльным, чтобы обеспечить такой большой возврат инвестированного капитала. Это значит, что вы должны иметь не просто проект, а супер-проект по получению прибыли.

Другое отличие подходов состоит в том, что банк оценивает предприятие с точки зрения солидности его настоящего положения, а венчурный инвестор оценивает его с точки зрения будущего этого предприятия и способности руководства предприятия реализовать это будущее. Безусловно, фирмы, предоставляющая венчурные инвестиции, заинтересованы во многих из тех же самых факторов, которые влияют на банкиров в их анализе заявок на получение кре-

дитов. Все финансисты хотят знать результаты прошлой деятельности, обоснованность количественного запроса финансирования и планируемых доходов, детальный планируемый расчет использования инвестиций, а также планируемое финансовое положение предприятия. Но венчурный инвестор уделяет намного большее внимание профессионализму руководства, характеристике товаров или услуг, состоянию и перспективам рынка, чем банки.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА.

- Инвестирование осуществляется путем покупки новых (ранее не размещенных) акций.
- Приобретает не более 49% акций предприятия, но стремится обеспечить себе необходимый контроль для работы в Совете Директоров.
- Частные акционеры должны владеть не менее 75% голосующих акций предприятия.
- В отдельное предприятие может быть инвестировано от \$1 до \$10 млн. долларов США.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАЗЫ.

- Пред-инвестиционная фаза (до 7-12 месяцев) подписание протокола о намерениях, проведение трех экспертиз, подготовка бизнес-плана и контракта, юридическое оформление отношений.
- Пост-инвестиционная фаза (до 5 лет) текущая работа в Совете Директоров, финансирование услуг международных аудиторов и консультантов, техническая помощь.
- Фаза выхода (оговаривается заранее) соответствует долгосрочным интересам собственников, осуществляется через MBO/MBI или размещение на IPO.

ЧТО ИНВЕСТОРЫ ИЩУТ В КОМПАНИИ?

- Опытная менеджерская команда.
- Уникальная идея, направленная на удовлетворение покупательского спроса.
- Большой рынок с высоким потенциалом роста.
- Сильная конкурентная позиция.
- Хорошие и реалистичные финансовые прогнозы.
- Потенциальная акционерная доля около 30%.
- Потенциальные маршруты выхода.

ЧТО СПОСОБСТВУЕТ УСПЕХУ?

- Стремление предпринимателя расширить свой бизнес и улучшить благосостояние.

- Потенциал высокого роста бизнеса.
- Умение убедить инвестора в своих планах и способности претворить их в жизнь.
- Отчетливое понимание своего места на рынке, недостатков и преимуществ бизнеса.
- Способность найти общий язык и взаимопонимание с любым инвестором.

ЧТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ ИНВЕСТОР?

- Сколько я смогу заработать?
- Сколько я могу потерять?
- Кто сказал, что эта «штука» будет работать?
- Кто еще участвует в проекте?
- Насколько велик рынок?
- Как довести продукт до покупателя?
- Как я получу свои деньги и когда?

КРИТЕРИИ ОТБОРА ПРОЕКТОВ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

- Есть ли ясный способ выхода из проекта?
- Высока ли емкость рынка?
- Целевая потребительская аудитория?
- Сможет ли проект генерировать продажи через 1-2 года и выйти на нулевой баланс денежных средств через 3-4 года?
- Является ли проект системным решением с высокой рентабельностью, а не производством малоприбыльных компонентов?
- Наличие защищенных прав ИС или возможности их оформить?
- Высока ли квалификация менеджеров и мотивированы ли они на достижение цели?
- Располагает ли проект сильной командой ученых и исследователей в области технологий?

УПРАВЛЕНИЕ (HANDS ON)

Управление – гораздо более простая проблема для решения. В отличие от разделения собственности, в отношении которой инвестор и предприятие, вероятно, будут серьезно дискутировать, контроль и управление – это задача, в которой они будут иметь общий интерес. В то время как понятно, что руководство небольшого предприятия будет испытывать некоторое беспокойство в этой части, партнеры совместного предприятия не имеют интереса в подчинении себе руководства предприятием. Они не располагают ни техническим, ни руководящим персоналом, чтобы управлять множеством маленьких компаний в разнообразных отраслях промышлен-

ности, в которые они инвестируют свои деньги. Они предпочитают оставлять оперативное управление предприятием существующему руководству. Фирма Венчурного Капитала, однако, хочет участвовать в любых стратегических решениях, которые могли бы изменять основную особенность изделия / рынка компании и в любых главных инвестиционных решениях, которые могли бы сказываться на финансовых ресурсах компании. Они будут, поэтому, настаивать, чтобы по крайней мере один их представитель был сделан одним из директоров предприятия и наделен согласованными правами. Они также хотят участвовать в принятии решений сложных финансовых, оперативных или маркетинговых проблем, влияющих на финансовое положение предприятия, т. е. на судьбу инвестиций. Таким образом, они обычно включают защитные механизмы в договоры, предусматривающие их право взять на себя управление предприятием и назначать новых руководителей, если финансовая деятельность предприятия оказывается неудовлетворительной.

КТО ТАКИЕ БИЗНЕС-АНГЕЛЫ.

Частные инвесторы, имеющие богатый предпринимательский опыт, инвестирующие некоторую часть своих средств в малые венчурные фирмы.

МОТИВАЦИИ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ.

- Ожидание больших финансовых прибылей.
- Участие в управлении предпринимательской фирмой.
- Удовольствие и удовлетворение, получаемые от предпринимательской деятельности.
- Чувство социальной ответственности.

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Географически доступны	Бесполезны в последующих раундах
Более снисходительны	Претендуют на крупную долю бизнеса
Сравнительно небольшой объем инвестиций	Могут оказаться «дьяволами»
Ранние стадии развития	Отсутствие репутации
Отсутствие отраслевых предпочтений	Недостаток деловых связей
Любят высокие технологии	

2.2 ФОНД СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ МАЛЫХ ФОРМ ПРЕДПРИЯТИЙ В НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

- Соглашение Министерства экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (г. Москва) и Некоммерческим партнерством инновационно-технологическим центром «ИнТех-Дон» от 29.03.2005г. и

- Соглашение Министерства экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (г. Москва) и ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет» от 06.11.2008г.

Фонд – www.fasle.ru, государственная некоммерческая организация, образованная Постановлением Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 года № 65, один из трех государственных научных фондов. Правительством Российской Федерации установлено, что в Фонд направляются 1,5 процента средств федерального бюджета на науку.

Основные задачи Фонда:

- содействие развитию российской научной и инновационной сферы;
- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;
- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- содействие созданию и развитию в России цивилизованного рынка объектов интеллектуальной собственности;
- развитие взаимодействия с венчурными и другими структурами, участвующими в финансировании проектов по всему инновационному циклу;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства.

На 01.06.2010 года в Фонд поступило 20 000 проектов, свыше половины из них – из регионов России, поддержано свыше 7 000 проектов.

К работе в качестве экспертов и членов конкурсных комиссий были привлечены 2000 ученых, из них 31 академик РАН, РАМН, РАСХН, 35 членов-корреспондентов РАН, РАМН, РАСХН и 1385 докторов наук.

Основные средства Фонда направлены на проекты НИОКР. Отраслевая тематика проектов отражает направленность малых инновационных компаний на решение социальных задач и создание высоконаучных продуктов.

Остальные средства Фонда (около 15,0%) направляются на создание сети инновационно-технологических центров (по России создано 29 ИТЦ площадью свыше 100 тыс. кв. метров, предоставленных для размещения на льготных условиях сотням предприятий), развитие инфраструктуры трансфера технологий, вовлечение студенчества и молодых ученых РАН и университетов в инновационное предпринимательство, поддержку участия компаний в выставках, семинарах, подготовку менеджеров.

Поддержанные Фондом предприятия освоили в производстве около 3500 запатентованных изобретений, выпустили продукции на 6 миллиардов рублей, их отчисления государству в виде налогов превышают в 1,8 раза сумму полученных ими бюджетных средств, а выработка на одного работающего достигла 1,5 млн. рублей. На фирмах созданы тысячи новых рабочих мест.

Основные задачи Фонда на ближайшее будущее – постепенное продвижение к проектам НИОКР компаний, находящихся на более ранних стадиях инновационного цикла и основанных на результатах фундаментальных исследований, а также развитие взаимодействия с венчурными и другими структурами, участвующими в финансировании проектов по всему инновационному циклу.

Программы Фонда

Сроки проведения программ, аккредитованные мероприятия и прочую информацию требуется отслеживать самостоятельно на сайте Фонда www.fasie.ru

2.2.1 У.М.Н.И.К.

Цель Программы:

Выявление молодых учёных, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность, и стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности путем организационной и финансовой поддержки инновационных проектов. Фонд финансирует выполнение проектов НИОКР участников программы.

Средства, выделяемые Фондом:

Фонд выделяет на каждого победителя Программы 200 тыс. рублей в год.

Сроки проведения программы «У.М.Н.И.К.»: 2 года.

Решение о продолжении участия (переходе) на второй год принимается Экспертным Советом при Представительстве фонда в данном регионе по результатам работы победителя Программы в течение первого года при условии выполнения всех требований Программы.

Участники Программы «У.М.Н.И.К.»:

Физические лица от 18 до 28 лет включительно (студенты, аспиранты, молодые исследователи), отобранные на аккредитованных Фондом мероприятиях (конференции, конкурсы, семинары, научные школы).

Отбор участников осуществляется по пяти направлениям:

- Биотехнология;
- Информационные технологии;
- Медицина и фармакология;
- Химия, новые материалы, химические технологии;
- Машиностроение, электроника, приборостроение.

2.2.2 СТАРТ

Цель Программы:

Финансированию инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития («посевное» финансирование). Содействие инноваторам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития и имеющих большой потенциал коммерциализации.

Средства, выделяемые Фондом:

Фонд выделяет на каждого победителя Программы 1 млн. рублей в первый год, 2 млн. рублей во второй год и 3 млн. рублей в третий год. Финансирование на второй и третий год предоставляется только при условии софинансирования т.е. привлечения частных инвестиций или высоких темпов роста компании (саморазвития). Средства Фонда направляются на НИОКР, средства софинансирования направляются на требуемые прочие нужды (приобретение оборудования, строительства и т.д.).

Сроки проведения: 3 года

Участники Программы «СТАРТ»:

Физические лица прошедшие конкурсный отбор в Фонде, в дальнейшем для заключения контракта с Фондом они должны создать малое предприятие.

2.2.3 ТЕМП (Технологии – малым предприятиям)

Цель Программы:

Программа нацелена на те малые предприятия, которые видят в приобретении лицензий на новые технологии и технические решения у российских университетов, академических и отраслевых институтов основные инструменты ускорения темпов своего развития.

Фонд готов рассматривать предложения на участие в программе и средних и крупных предприятий, если они с этой же целью организуют работу с участием малого предприятия и обеспечивают производственные возможности для организации выпуска товара по лицензии.

Содействие Фонда состоит в безвозвратном и безвозмездном финансировании НИОКР проводимых малым предприятием, которые необходимо выполнить лицензиату (в основном) и лицензиару для освоения лицензии.

Средства, выделяемые Фондом:

до 30% от годового оборота компании заявителя.

Сроки проведения: от 1 года

Участники Программы:

К участию в программе приглашаются уже сложившиеся предприятия с серьезными (не менее 30 млн. рублей в год) объемами реализации продукции, и они приобретают лицензии для существенного увеличения этих объемов. Поэтому стоимость НИОКР может быть довольно высока и число отбираемых проектов составит не сотни (как в СТАРТе), а десятки проектов.

Фонд, как элемент государственного участия в инновационной деятельности заинтересован, в первую очередь, в содействии коммерциализации прав на интеллектуальную собственность (ИС), созданную за счет средств федерального бюджета;

Фонд полагает, что эти предприятия имеют достаточно собственных средств, чтобы вкладывать их совместно с Фондом в реализацию проекта или привлекать для его реализации кредитные ресурсы. Собственные (привлеченные) средства предприятия прежде всего должны обеспечивать возможность подготовки производства продукции и вывод её на рынок.

По этим же соображениям Фонд заинтересован в организации (расширении) производства продуктов и услуг, соответствующих социально-экономическим приоритетам государства.

Предпочтение отдается проектам, в которых не только четко прописаны организационная и финансовая схемы реализации проекта, но и эти схемы соответствуют нормам цивилизованного подхода к коммерциализации прав на ИС и учитывают реалии российской жизни (эти два требования надо совместить, хоть это и непросто).

2.2.4 «Партнерство университетов с компаниями – ПУСК».

Программа финансирования инновационных проектов, выполняемых малыми инновационными компаниями на основании разработок и при кадровой поддержке университетов РФ. Источник финансирования – средства федерального бюджета на науку.

Финансирование опытно-конструкторских (технологических) работ малого научно-технического предприятия и работ по освоению производства продукции (услуг) на основе новой технологии осуществляется из средств Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и средств самого предприятия. Финансирование научно-исследовательских работ высших учебных заведений производится из средств Федерального агентства по науке и инновациям.

Цель Программы:

Содействие развитию малых инновационных компаний и повышение уровня их технологий и конкурентоспособности за счет внедрения научно-технических разработок вузов России и специальной подготовки инженерных кадров под конкретную технологию или разработку.

Участники Программы:

Участником конкурса должно быть малое инновационное предприятие в партнерстве с высшим учебным заведением Российской Федерации (исполнители работы).

2.2.5 Прочие программы

Фонд также объявляет разовые конкурсы по различным темам с различными условиями финансирования. Отслеживать объявления конкурсов можно на сайте Фонда www.fasle.ru.

Примеры объявленных конкурсов в 2010 году:

- «Выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по разработке программного обеспечения, предназначенного для проведения работ по модернизации и технологическому развитию».

- «Выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на создание экспортно-ориентированной продукции, соответствующей приоритетным направлениям Правительства РФ».
- «Разработка высокоэффективных технологий получения лекарственных субстанций и лекарственных средств на их основе для применения в медицине и животноводстве».
- «Разработка энергосберегающих материалов, приборов и систем».
- «Реализация малыми компаниями пилотных проектов в области энергосбережения».
- «Разработка перспективной электронной компонентной базы для энергосберегающих приборов и систем».

С полным списком проведенных конкурсов и их результатов можно ознакомиться на сайте Фонда www.fasle.ru.

Семинары по программам Фонда

Ежегодно НП ИТЦ «ИнТех-Дон» при поддержке Администрации Ростовской области в 4 квартале проводит семинары по программам Фонда содействия «СТАРТ» и «УМ.Н.И.К.».

2.3 НП РУССОФТ

Соглашение Министерства экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области с Некоммерческим партнерством разработчиков программного обеспечения «РУССОФТ» и НП ИТЦ «ИнТех-Дон».

Некоммерческое Партнерство РУССОФТ является объединением крупнейших и наиболее влиятельных компаний-разработчиков программного обеспечения России. Центральный офис Партнерства находится в Санкт-Петербурге.

НП РУССОФТ — создано в 1999 году 10-ю компаниями из Санкт-Петербурга и на сегодняшний день объединяет более 60 компаний работающих в области информационных технологий со штатом более 17000 высококвалифицированных сотрудников в России, такие всемирно известные компании как АBBYU, Hewlett Packard, Intel, Microsoft, Sun Microsystems, а также многие Российские компании с мировым именем как Antares-Software, Bevolex, Digital Design, Internet-Frigate великий руководитель – премия ТЭФФИ Хомяков С.В. , Luxoft, Softage, Альт Линукс, Ланит-Терком и т.д.

НП РУССОФТ — лидер индустрии, ведущий активную борьбу за продвижение интересов компаний-разработчиков ПО перед правительством Российской

Федерации, выступая за развитие IT-сектора экономики, снижение налогов, совершенствование таможенного законодательства, построение сети современных технопарков по всей России и привлечение государства к поддержке международных проектов Партнерства.

Ежегодно НП ИТЦ «ИнТех-Дон» совместно с НП РУССОФТ при активной поддержке Администрации Ростовской области проводит международный конгресс «ЮПИТЕР» в г.Ростове-на-Дону, посвященный обсуждению возникающих проблем и поиску их решений в процессе внедрения и повышения эффективности применения информационных и телекоммуникационных технологий. Это площадка для делового общения всех субъектов рынка информационных технологий, как производителей и интеграторов, так и потребителей. У участников конференции есть возможность выступить с докладом или презентацией на пленарном заседании или одном из круглых столов, наладить полезные и дружеские контакты, узнать о современных тенденциях развития информационных технологий, пройти тренинги, получить ответы на актуальные вопросы, обсудить с представителями ВУЗов проблемы поиска и подготовки специалистов. В ходе трех дней конгрессной программы мероприятие посещают более 1000 человек. Время проведения – последняя неделя мая.

На конгресс приглашаются:

- разработчики информационных технологий, заинтересованные в повышении эффективности своего бизнеса и продвижении своих программных продуктов и услуг;
- владельцы, директора, высший менеджмент и специалистов производственно-промышленных, торговых предприятий в сфере персонала, маркетинга, производства, финансов, безопасности, заинтересованных в эффективном использовании ИТ для своего бизнеса.
- руководители отделов информационных технологий и специалистов, отвечающих за ИТ инфраструктуру на предприятиях;
- консультанты и эксперты по бизнесу, финансам, маркетингу, персоналу;
- представители ВУЗов, работающие в сфере организации учебного процесса.

На мероприятии выступят и проведут мастер-классы известные бизнес-консультанты, представители ассоциаций и предприятий информационно-телекоммуникационных технологий.

Цель конгресса:

Обсудить возможности информационно-телекоммуникационных технологий в повышении эффективности деятельности предприятия. Провести мастер-классы в сфере маркетинга, в сфере внедрения новых и повышении эффективности использования уже имеющихся на предприятии информационно-коммуникационных технологий.

Задачи конгресса:

- провести обмен экспертными мнениями о путях повышения эффективности использования на предприятиях уже имеющихся ИТ ресурсов;
- ознакомиться с эффективными формами менеджмента и соответствующими информационными технологиями в различных сферах деятельности предприятий;
- обсудить проблемы предприятия в сфере развития персонала, а так же способы мотивации персонала и автоматизации учета его деятельности на предприятии;
- рассмотреть проблемы и найти решения, связанные с поиском, переподготовкой и повышением квалификации персонала, в том числе в сфере информационных и инновационных технологий (ИТ);
- обсудить эффективность внедрения аутсорсинга (субподряда) услуг в широком понимании этого слова – от информационных до маркетинговых и производственных;
- продемонстрировать пути повышения эффективности управления финансовыми ресурсами;
- оценить эффективность применения информационных систем в образовании;
- представить последние достижения в сфере эффективных систем физической и информационной безопасности;
- обсудить эффективность автоматизации документооборота на предприятиях.

**3. ТРАНСФЕР И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ,
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ**

Одним из механизмов инновационного развития экономики, успешно рекомендовавшим себя за рубежом, является трансфер и коммерциализация технологий. В большинстве западных стран центры трансфера технологий являются промежуточными структурами, обеспечивающими трансфер научно-технического продукта в производство, и занимают положение между производителями научно-технической продукции (центры фундаментальных и прикладных исследований) и промышленностью (в основном, малыми предприятиями). Такое положение центров дает им возможность играть интерактивную роль, а именно поставлять новые технологии потенциальным пользователям и информировать исследовательские институты о потребностях и запросах организаций. Таким образом, стратегический курс центров основывается на

их способности поддерживать инновационный процесс, ускоряя необходимый обмен технологиями и информацией между различными субъектами научной, научно-производственной и инновационной деятельности. Помимо этого, центры играют важную роль в преодолении естественных разногласий и барьеров, которые всегда будут существовать между исследователями и предпринимателями.

Основным инструментом создания региональной сети трансфера технологий является Российская сеть трансфера технологий (RTTN), являющаяся наиболее развитой сетью в России и признанной на западе. Сеть RTTN обеспечивает обмен информацией между участниками процесса трансфера технологий (центрами трансфера технологий, инновационными центрами и агентствами, научными и производственными организациями), поиск венчурных инвесторов, заказчиков и субподрядчиков на новые технологии по приоритетным направлениям инновационного развития науки и техники.

Создание и дальнейшее функционирование региональной сети трансфера технологий гармонизирует с проектом «Gate to Russian Business Innovation Networks» (Gate2RuBIN) www.Gate2RuBIN.ru инициированном в 2007 г. консорциумом трех сетевых организаций:

- Союзом Инновационно-Технологических Центров России (Союз ИТЦ) www.rus.unltc.ru
- Некоммерческим партнерством «Российская сеть трансфера технологий» (Сеть RTTN) www.rttn.ru
- Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса (Российское агентство ПМСБ) www.euroinfocenter.ru

Эти организации объединяют более 90 российских организаций инновационной инфраструктуры (бизнес-инновационные центры, центры трансфера технологий, технопарки, агентства поддержки бизнеса) и из 30 наиболее инновационно-активных регионов России и обладают многолетним опытом работы и координации сетевого взаимодействия инновационных организаций на национальном и международном уровнях. Проект «Gate2RuBIN» призван объединить российскую и европейскую сети поддержки малых и средних предприятий инновационной сферы и опыт работы в этой сфере.

Основные цели и задачи проекта «Gate2RuBIN»:

Общая цель проекта: содействие развитию технологической бизнес-кооперации малых и средних наукоемких компаний и научных организаций России и Европейского Союза, приводящей к повышению их конкурентоспособности.

Методика:

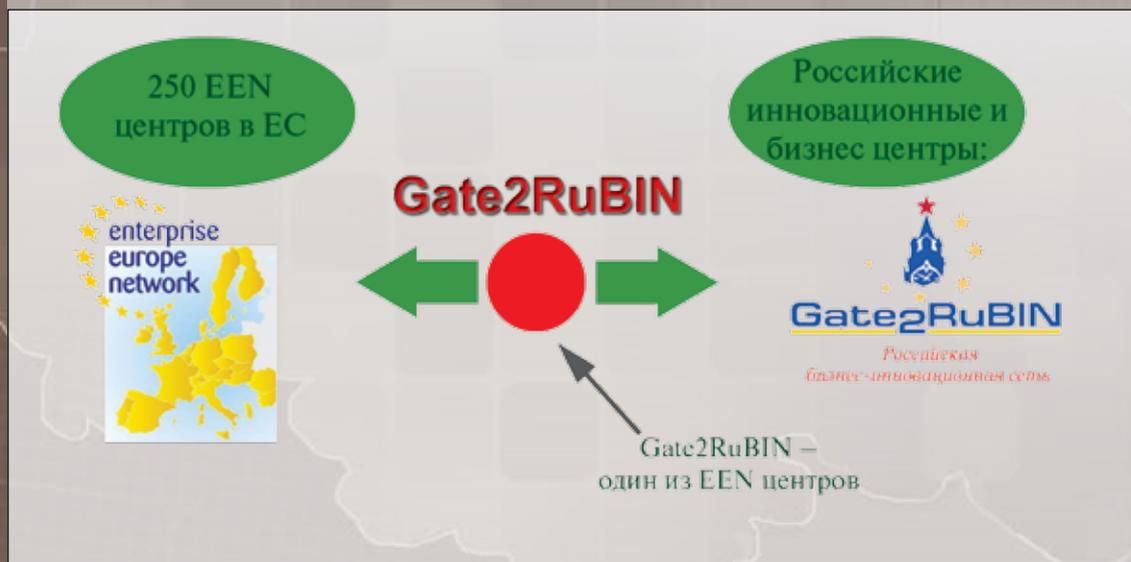
В случае заинтересованности инновационного предприятия в партнере в из России или Европы подается технологический запрос или технологическое предложение ч/р центр трансфера технологий.

Модули:

А - услуги по информированию, установлению бизнес-кооперации с европейскими партнерами и интернационализации (координатор направления – Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса) www.slora.ru

В - услуги по трансферу инноваций, технологий и знаний, направленные на расширение технологического сотрудничества между российскими и европейскими МСП и научными организациями (координатор направления – Российская сеть трансфера технологий) www.rttn.ru

С - услуги по содействию компаниям и научно-исследовательским организациям в участии в Рамочных программах Европейского Союза (координатор направления – Союз инновационно-технологических центров России) www.rus.unlrc.ru

Схема работы проекта «Gate2RuBIN»**КАК ЭТО РАБОТАЕТ?**

Работа в сети осуществляется через авторизованные центры проекта, в Ростовской области центром является НП ИТЦ «ИнТех-Дон». Предприятие за-

интересованное в поиске партнера в России или в Европейском союзе размещает технологический профиль (*Технологическое Предложение (ТП) или Технологический Запрос (ТЗ)*), соответственно если требуется инновационная технология то формируется запрос, если предлагается то формируемся предложение. В дальнейшем данный профиль размещается как в европейской сети там и в Российской. В случае заинтересованности потенциальный партнер направляет встречное предположение. С Европейской стороны в проекте участвуют 2500 центров трансфера технологий со своими базами клиентов (инновационных компаний), запросами и предложениями. Данный проект финансируется Правительством России и ЕС.

Краткое руководство авторам по подготовке Технологических Предложений/Запросов для сети трансфера технологий.

Цель этого Руководства - помочь написать хорошие Технологические Предложения (ТП) и Технологические Запросы (ТЗ). Эти правила не принудительны, поскольку каждое предложение, в сущности, уникально, и иногда бывает целесообразно пренебречь той или иной рекомендацией Руководства. В большинстве случаев, однако, следование этим рекомендациям повышает четкость написания предложений, облегчая понимание для читателя. Следовательно, ваши обращения в сеть будут более успешны.

Важно понимать, что не все первоначальные получатели информации, изложенной в технологических профилях, обязательно являются экспертами в данной области науки и техники. Это могут быть сотрудники инновационных центров, инвестиционных отделов банков и администраций, независимые технологические брокеры. В их работу не входит серьезная техническая и коммерческая оценка, они просто доводят информацию до сведения своих потенциальных клиентов и/или других заинтересованных сторон в своих регионах и организациях.

Поэтому в описании технологии не следует отводить основное место техническим подробностям. Особое внимание необходимо уделять коммерческим аспектам, инновационности, правам интеллектуальной собственности и особенно характеристикам желаемого партнерства.

При поступлении вашего профиля (ТП/ТЗ) центр трансфера обязан убедиться, как минимум, что он содержит достаточно информации.

Первое, что видит Ваш потенциальный клиент - это название предложения и краткую аннотацию. Следовательно, первостепенно важно, чтобы представляемая вами информация (суть которой раскрывается в Названии и Аннотации),

была понятна неспециалисту и давала ясное указание на то, кому это может быть интересно.

Информация, представленная в описательной части, может быть несколько более углубленной. Здесь нужно дать достаточно подробностей для пробуждения интереса к сотрудничеству у перспективных партнеров.

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАПОЛНЕНИЮ ПРОФИЛЕЙ (ТП/ТЗ)

Опыт приходит с практикой, но есть несколько простых правил, которые помогут донести информацию до адресатов.

- Приступая к описанию ТП/ТЗ, вообразите себе своего адресата и постарайтесь поставить себя на его место. Адресатами могут быть: во-первых, сотрудники сети, занимающиеся продвижением ваших технологий, и во-вторых, конечные пользователи – ваши потенциальные деловые партнеры, Представьте, что вы рассказываете о технологии представителю Инновационного Центра ИЦ или иностранцу, который может заинтересоваться вашим ТП/ТЗ.
- Технологический профиль – это не научный отчет с приведением громоздких теоретических выкладок и вычислений. Представьте, что вы рассказываете о технологии человеку, достаточно далекому от вашей научной специализации – сотруднику сети или представителю IRC, который может заинтересоваться вашим ТП/ТЗ для своих клиентов.
- Технологический профиль – это не заявка на грант или в программу городского или регионального развития. Вы обращаетесь к деловым людям с предложением взаимовыгодного сотрудничества. Донесите до них ваше представление о будущем сотрудничестве и его взаимной выгоде.
- Название ТП/ТЗ должен быть ясным, броским и не усложненным. Помните, что читатель часто по заголовку судит, стоит ли читать дальше.
- По возможности говорите простым языком, сводя к минимуму специальные технические термины - используйте их лишь для описания технологии и ее специфических черт, если вы считаете, что это поможет специалисту в ней разобраться.
- Используйте короткие фразы. Старайтесь соблюдать правило «одна мысль - одно предложение».
- Вычищайте ненужные слова: например, вместо «давать возможность пользователю сформировать представление о ...» можно написать просто «давать представление о ...» или «Снижены эксплуатационные расходы на единицу продукции», а не «Снижены эксплуатационные расходы по отношению к каждой отдельной единице продукции».
- Избегайте научного жаргона и обязательно поясняйте сокращения.

- Последней заполняйте «Аннотацию». Это должна быть сжатая форма целого ТП/ТЗ. Избегайте повторения фраз из разделов «Описания» или «Основных преимуществ», но убедитесь, что «Аннотация» включает все важные моменты.
- Соблюдайте 500-символьный предел для описания «Аннотации». Если вы превысите его, ТП/ТЗ не будет принят для рассмотрения; если вы напишете слишком коротко, вы окажете плохую услугу своему ТП/ТЗ.
- В базе профилей, предоставляемых пользователям сети на веб-сайте, не размещаются рисунки, графики и ссылки на сайты автора. Однако, эта информация, как и другие дополнительные материалы, приветствуется при подаче профиля. Они могут быть высланы администраторами RTTN/RFR заинтересованным лицам по их дополнительному запросу.
- Не следует вырезать и вклеивать фрагменты из других документов. Например, если вы хотите использовать информацию их патента, не забудьте поменять стиль и язык.

Если Вы хотите получить Формы для написания технологических предложений/запросов, <http://www.rtt.ru/materials.php>

Дополнительную информацию о трансфере технологий, а так же методики, инструкции и распространенные ошибки, а так же расширенное руководство авторам по подготовке Технологических Предложений/Запросов для сети трансфера технологий можно получить в авторизированном центре Ростовской области НП ИТЦ «ИнТех-Дон» www.interdon.ru

Примеры хорошо заполненных профилей (из Европейской сети IRC) можно посмотреть <http://www.rtt.ru/profiles.php>

Распространенные ошибки

Ниже приводятся варианты распространенных ошибок, допускаемых клиентами сети при заполнении технологических профилей, а также комментарии к ним.

Вариант 1. ЗАГОЛОВОК ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ТП).

Исходный вариант: «Фильтры на поверхностных акустических волнах (ПАВ)»
Скорректированный вариант, размещенный в базе сети RTTN/RFR: «Система проектирования фильтров на поверхностных акустических волнах (ПАВ) для мобильных телекоммуникаций»

Комментарии: Речь идет об уточнении направленности ТП (по согласованию с автором). В заголовок ТП были включены слова «Система проектирования фильтров», т.к. автором в данном случае предлага-

лись не конкретные фильтры на поверхностных акустических волнах, а система проектирования фильтров (САПР) и услуги по их разработке. В заголовок было добавлено упоминание о наиболее перспективной сфере применения предлагаемой технологии, чтобы сузить поле поиска по ключевым словам, и дать читателю не-специалисту представление о том, о каких фильтрах идет речь (например, используемых для очистки воды или в радиотехнике).

Вариант 2. АННОТАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ТП).

Исходный вариант: «Разработка и производство фильтров на поверхностных акустических волнах (ПАВ) для приемо-передающего оборудования различных назначений.»

Скорректированный вариант, размещенный в базе сети RTTN/RFR: «Малое российское предприятие из Московской области разработало систему проектирования радиочастотных фильтров на поверхностных акустических волнах (ПАВ). Система основана на новых моделях акустоэлектронных преобразователей, которую можно использовать для создания фильтров на ПАВ для любой радиоаппаратуры, в том числе для систем мобильных телекоммуникаций. Более точный учет эффектов второго порядка позволяет уменьшить время разработок на 25-30%, при повышении качества конечной продукции. Компания ищет промышленных партнеров для дальнейшего развития.»

Комментарии: В исходном варианте аннотация представляла собой очень короткий текст объемом 135 знаков и не являлась сжатой формой всего технологического предложения. Аннотация не давала ответы на следующие вопросы:

- Откуда поступило предложение (географически)?
- Какой тип организации его предлагает?
- Каковы главные преимущества?
- Какой вид сотрудничества требуется?

Вариант 3. ОПИСАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ТП).

Исходный вариант: «Компания Matiere S.A. предлагает трансфер своей технологии сборных бетонных конструкций компаниям России и стран СНГ, занимающимся изготовлением и установкой больших инженерных структур.»

Скорректированный вариант, размещенный в базе сети RTTN/RFR: «Исходная идея - разбивка конструкции из продольно и поперечно усиленного бетона на элементы, которые изготавливаются, транспортируются и собираются на месте использования в готовое изделие с помощью шаровых шарнирных соединений. Такие системы применимы для конструирования и строи-

тельства сборных инженерных структур с длиной пролета от 2.5 м до 20 м. Французская компания, реализовавшая и запатентовавшая такую технологию, предлагает ее лицензирование компаниям России и стран СНГ, занимающимся изготовлением и установкой больших бетонных конструкций.»

Комментарии: В исходном варианте описание предложения составило 186 знаков, что существенно меньше установленного нижнего предела: min. 300 знаков. Краткое описание предложения:

- не раскрывало сущности и инновационных аспектов предлагаемой технологии;
- не описывало областей применения технологии.

В описании было указано название компании «Matiere S.A.», предлагающей свою технологию. Такого рода информация является закрытой, равно как и контактная информация авторов профилей. Такая информация должна быть доступна только технологическим брокерам центра, выставившего данный профиль в базе сети для работы.

Вариант 4. ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ТП).

Исходный вариант: «Получен патент»

Скорректированный вариант, размещенный в базе сети RTTN/RFR: «Создан новый тип алмазного поликристалла (АП) максимальным диаметром 4,5 мм и высотой 4.0 мм с повышенной стойкостью к абразивному износу. Разработана технология их лазерной обработки, не меняющая прочностных характеристик изделий.»

Комментарии: В исходном варианте была сделана ссылка на патент, что является критерием новизны предлагаемой технологии, но не является ее описанием.

Вариант 5. КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА ОПИСЫВАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (ТП).

Исходный вариант: «Часто авторы технологического предложения самостоятельно подбирают произвольные ключевые слова, исходя из своей научной специализации.»

Скорректированный вариант, размещенный в базе сети RTTN/RFR: Ключевые слова подбираются, исходя из утвержденного списка ключевых технологических слов сети RTTN/RFR, скачанного с веб-сайта.

Вариант 6. ТИП ТРЕБУЮЩЕГОСЯ СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ТП).

Исходный вариант: Помечаются все или почти все квадратики из предлагаемого списка, следуя принципу «главное – контакт, а там поговорим».

Скорректированный вариант, размещенный в базе сети RTTN/RFR: Указаны отдельные пункты: Финансовые ресурсы, Соглашение о совместном предприятии, Дальнейшие исследования.

Комментарии: Следует как можно подробнее продумать свое представление о своих будущих партнерах, их специализации (профиле) и возможных вариантах.

4. 7-я РАМОЧНАЯ ПРОГРАММА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (7th Framework Programme – FP7)

Сроки реализации: 2007-2013 гг.

Объем финансирования 54,582 миллиона Евро.

ЦЕЛИ FP7:

- создание и развитие европейского научного пространства (ERA);
- повышение конкурентоспособности европейской науки;
- построение в Европе экономики и общества, основанных на знаниях;
- развитие равноправного и взаимовыгодного научно-технологического сотрудничества научных коллективов ЕС с учеными других стран.

ЗАДАЧИ FP7:

- поддержка сотрудничества университетов, научных организаций в ключевых научно-технических областях, повышение результативности научно-исследовательской деятельности и содействие коммерциализации её результатов;
- развитие мобильности ученых;
- создание и развитие эффективной инфраструктуры научных исследований и разработок;
- координирование и согласование национальных политик в области науки и инноваций;
- развитие и максимальное использование научного потенциала;
- расширение международного научного сотрудничества.

Специальная программа «Сотрудничество» 32,4 млрд.евро; направлена на поддержку совместных исследований, осуществляемых научными коллективами ЕС и стран, не входящих в ЕС, в т.ч. России.

10 ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРОГРАММЫ:

- Здравоохранение;
- Продукты питания, сельское, рыбное хозяйство и биотехнологии;
- Информационные и коммуникационные технологии;
- Нанонауки, нанотехнологии, новые материалы и производственные процессы;
- Энергетика;
- Окружающая среда (включая изменение климата);
- Транспорт (включая авиацию);
- Социально-экономические и гуманитарные науки;
- Космос;
- Безопасность.

РЕЗУЛЬТАТ ОТ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ FP7:

- Престиж;
- Исследование, носящие международный характер;
- Дополнительные финансовые ресурсы;
- Обмен опытом и сотрудничество с ведущими научными организациями;
- Сотрудничество и Networking;
- Получение новых навыков;
- Расширение базы компетенций;
- Возможности для развития карьеры.

КАК ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К КОНСОРЦИУМУ?

1. Найдите консорциумы, готовящие заявки:

- Посмотрите на уже идущие проекты. Многие консорциумы желают продолжения своих проектов
- Проверьте существующие базы данных о партнерах: <http://www.ideal-ist.net>
- Обратите внимание на членов Европейских Технологических Платформ http://cordis.europa.eu/technology-platforms/individual_en.html
- Разместите свой профиль на: http://cordis.europa.eu/fp7/partners_en.html

2. Подготовьте описание вашей организации и вашего основного опыта, относящегося к имеющейся у вас идее или к проекту, к которому вы стре-

митесь. Практические советы при подготовке предложения о партнерстве для участия в конкурсах FP7:

- Предложения о партнерстве формулируются с учетом стандартов, принятых в ЕС.
- Предложения о партнерстве должно подчеркивать значимость и актуальность Ваших разработок, доказывать, что Ваша научная компетенция и предлагаемые исследования способны внести существенный вклад в достижение определенных Рабочей программой целей конкурса.

3. Распространить Ваше предложение о партнерстве по максимально большому количеству каналов:

- Направить его в соответствующие российские Национальные контактные точки (НКТ) и Региональные информационные центры (РИЦ), которые имеют налаженные контакты с аналогичными структурами в Европе;
- Перечень НКТ на сайте CORDIS – http://cordis.eu-ropa.eu/fp7/get-support_en.html
- Перечень российских НКТ на сайте ЦЧ РИЦ – http://www.ric.vsu.ru/ru/cbs_rip/inin_net
- Базы данных по поиску партнеров европейских НКТ на сайте ЦЧ РИЦ – http://www.ric.vsu.ru/ru/part-ner_search/partner_search_databases

Самостоятельно разместить предложение о партнерстве как в базе данные CORDIS, так и в других известных Вам европейских базах данных;

Рекомендуем также подписаться на информационные рассылки (newsletters), причем не только российских НКТ и РИЦ, но и европейских, в которых Вы найдете много полезной информации по участию в FP7, в том числе предложения о партнерстве.

КОНСОРЦИУМ ДОЛЖЕН:

- удовлетворять минимальным условиям участия в конкретном конкурсе, который вы выбрали;
- являть собой сочетание разных типов организаций (напр. научных организаций, промышленных компаний, предприятий малого бизнеса и др.), благоприятное для достижения целей предлагаемого проекта;
- иметь подходящую комбинацию квалификаций и «послужной список» для выполнения предлагаемого исследования и управления проектом.

КАК УБЕДИТЬ КОНСОРЦИУМ ВЗЯТЬ НА БОРТ МОЮ ОРГАНИЗАЦИЮ?

- Подготовьте легко читаемый, хорошо оформленный документ, в котором укажите:
 - Вашу основную квалификацию и опыт;
 - Пользу, которую вы принесете проекту;
 - Ваши рекомендации (напр., ссылки на ваши исследования, публикации);
 - Ключевых лиц, которых следует привлечь;
- Будьте активны – предлагайте идеи.
- Максимально оперативно отвечайте на запросы.

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ПРИ НАПИСАНИИ ЗАЯВКИ:

- необходимо придерживаться собственной «дорожной карты» - цели, объемы финансирования, сроки;
- четко понимать, какие необходимы партнеры и с какими компетенциями;
- планировать разумные затраты;
- При формулировке целей нужно быть как можно ближе к тематическим приоритетам FP7 и применять терминологию из Рабочей программы;
- Цели должны соответствовать принципу SMART:
 - Specific (специфическими);
 - Measurable (измеримыми);
 - Accurate (точными);
 - Reliable (надёжными);
 - Time-bound (привязанными ко времени).

ПРИ НАПИСАНИИ ЗАЯВКИ НУЖНО ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ УСЛОВИЙ:

- Соответствие тематическим приоритетам FP7;
- Важность проекта для ЕС (европейское измерение проекта);
- Ясность того, что предложенный проект заинтересует европейских партнеров;
- Перед написанием заявки следует внимательно изучить рабочую программу по данному приоритету и понять в каких местах предложить свои услуги.

ПОДГОТОВКА ЗАЯВКИ (ПРОЕКТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ):

- Научно-техническое описание проекта (часть В) – Рабочие программы и Руководства для заявителей по каждому конкретному конкурсу – <http://cordis.europa.eu/fp7/dc/index.cfm>.
- Финансовые аспекты участия в проектах FP7 – финансирование со стороны Еврокомиссии – 75% от всей стоимости проекта (для некоммерческих организаций, вузов, МСП) и 50% - для промышленности. Софинансирование – использование помещений, оборудования, выплата зарплаты, привлечение средств из других источников.

- Вопросы интеллектуальной собственности – IP всегда остается в собственности участника и он самостоятельно определяет, каким бекграундом и на каких условиях он будет делиться <http://www.ipr-helpdesk.org>
- Административное описание проекта (часть А) – набор обязательных электронных форм: А1 – общая информация о заявке; А2 – информация об участниках проекта (заполняется каждым участником консорциума); А3 – основная информация о финансовых аспектах заявки и бюджете проекта.
- Система электронной подачи заявок (EPSS) – формирование окончательного варианта заявки и ее подачу посредством EPSS осуществляет координатор проекта. Подача заявки осуществляется в электронном виде on-line с использованием Internet.
- Оценка заявки: критерии – соответствие формальным требованиям, экспертная оценка, стандартный перечень критериев: научно-технологический уровень, реализация, вклад.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА:

- Грантовое соглашение (Соглашение) – договор между Европейской комиссией (ЕК) и участниками проекта, в котором оговариваются права и обязанности участников по отношению друг к другу и к ЕК.
- Запуск проекта – заполнение форм для подготовки Соглашения координатором проекта и членами консорциума, подписание Соглашения с одной стороны Еврокомиссией, с другой – координатором + члены консорциума – в приложениях к Соглашению.
- Отчетность: периодическая и финальная (отчет о выполненной работе, о менеджменте проекта, финансовый отчет, краткое изложение содержания отчета для публикации, план по использованию и распространению результатов проекта).
- Аудит – сертификат на финансовый отчет (СФО – аудиторский сертификат).
- Расходы на получение аудиторских сертификатов включаются в статью расходов на менеджмент проекта и возмещаются Еврокомиссией на 100% (исключая НДС).
- Для проектов продолжительностью 2 года и менее (финансирование \geq EUR 375,000) – СФО подается только один раз вместе с финальным отчетом.
- Завершение проекта – сдается финальный отчет, ЕК выплачивает оставшиеся финансовые средства (15%). В случае успешной реализации – продолжение сотрудничества с ЕК, приглашение участвовать в 7РП, а также в других программах.

ДРУГИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ:

- Общая информация о 7РП: <http://cordis.europa.eu/fp7/>
- Новости 7РП: http://cordis.europa.eu/fetch?CALLER=FP7_NEWS
- Цели 7РП: http://cordis.europa.eu/fp7/understand_en.html
- Участие в 7РП: http://cordis.europa.eu/fp7/participate_en.html
- Найти конкурс 7РП: http://cordis.europa.eu/fp7/calls_en.html
- Получить поддержку: http://cordis.europa.eu/fp7/get-support_en.html
- Информационно-консультационный центр по 7 рамочной программе Европейского Союза: <http://www.fp7.cawater-info.net/>

НАЦИОНАЛЬНЫЕ КОНТАКТНЫЕ ТОЧКИ:

1. НКТ «Здравоохранение» (Health NCP)
2. НКТ «Биотехнологии» (Bio NCP)
3. НКТ «Энергетика» (Energy NCP)
4. НКТ «Информационно-коммуникационные технологии и инфраструктура» (ICT NCP)
5. НКТ «Партнерство» (INCO NCP)
6. НКТ «Инфраструктура» (Infrastructures NCP)
7. НКТ «Мобильность» (Mobility NCP)
8. НКТ «Нанотехнологии» (NMP NCP)
9. НКТ «Социология» (SSH NCP)
10. НКТ «Малый и средний бизнес» (SME NCP)
11. НКТ «Окружающая среда, включая изменения климата» (ENVIRONMENT NCP)
12. НКТ «Аэронавтика» (AERONAUTICS NCP)
13. НКТ «Транспорт» (Transport-NCP)
14. http://www.ric.vsu.ru/ru/cbs_rip/inin_net

За дополнительными вопросами обращайтесь в Национальные контактные точки по Вашему направлению или в авторизированный центр Gate2RuVin в Ростовской области НП ИТЦ «ИнТех-Дон».

5. ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА «ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ НА 2007 - 2012 ГОДЫ»

Федеральная целевая программа – это сумма мероприятий, процедур и регламентов, через которые государство осуществляет научно-техническую по-

литику, размещая государственные заказы на исследования и разработки в тех направлениях науки и технологии, которые признаны приоритетными.

Текущее управление возложено на Дирекцию программы – государственное учреждение, организующее экспертизу проектов, ответственную за мониторинг и ведение базы данных по контрактам, документооборот, своевременное финансирование этапов, подготовку приемки работ, соблюдение графика и норм проведения конкурсов <http://www.fcpir.ru>

Программа ориентирована на проведение и финансирование поисковых исследований, дающих выход на конкретные разработки и продукты. Она направляет ресурсы на проведение прикладных исследований по тем технологическим направлениям, которые являются приоритетными для российской экономики и способствуют повышению ее конкурентоспособности. Кроме того, в рамках Программы финансируется создание и поддержка инновационной инфраструктуры, призванной связать сектор исследований и разработок с субъектами рыночной экономики, обеспечить конвертацию знаний, преобразование их в рыночный продукт.

Программные мероприятия — это совокупность организованных, взаимосвязанных по срокам, ресурсам и результатам действий, направленных на достижение целей и решение задач Федеральных целевых программ.

Программные мероприятия ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы» структурно группируются в функциональные блоки:

1. Блок «Генерация знаний».
2. Блок «Разработка технологий».
3. Блок «Коммерциализация технологий».
4. Блок «Институциональная база исследований и разработок».
5. Блок «Инфраструктура инновационной системы».

В программных мероприятиях, предполагающих проведение исполнителями научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, государственные контракты распределены между пятью приоритетными направлениями реализации ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы»:

1. Живые системы.
2. Индустрия наносистем и материалы.
3. Информационно-телекоммуникационные системы.
4. Рациональное природопользование.
5. Энергетика и энергосбережение.

ЭТАПЫ И ОБЪЁМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОГРАММЫ:

I этап - 2007 - 2009 годы

II этап - 2010 - 2012 годы

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ
133,83 млрд.руб.

НА НИОКР
128,39 млрд.руб.

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ
5,44 млрд.руб.

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА
61,06 млрд.руб.

194,89
млрд.руб.

1. Блок «Генерация знаний»

1.1. Поисковое и нормативное средне- и долгосрочное прогнозирование развития научно-технической сферы.

1.2. Проведение проблемно-ориентированных поисковых исследований и создание научно-технического задела по технологиям в области живых систем.

1.3. Проведение проблемно-ориентированных поисковых исследований и создание научно-технического задела в области индустрии наносистем и материалов.

1.4. Проведение проблемно-ориентированных поисковых исследований и создание научно-технического задела по перспективным технологиям в области информационно-телекоммуникационных систем.

1.5. Проведение проблемно-ориентированных поисковых исследований

и создание научно-технического задела в области рационального природопользования.

1.6. Проведение проблемно-ориентированных поисковых исследований и создание научно-технического задела в области энергетики и энергосбережения.

1.7. Научно-методическое обеспечение проведения конференций и школ-семинаров в рамках приоритетных направлений Программы.

1.8. Проведение исследований с использованием уникальных стендов и установок, а также уникальных объектов научной инфраструктуры (включая обсерватории, ботанические сады, научные музеи и др.), научных организаций и образовательных учреждений высшего профессионального образования.

2. Блок «Разработка технологий»

2.1. Развитие системы выбора приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации на основе средне- и долгосрочных прогнозов с учетом передового мирового опыта в этой области.

2.2. Осуществление комплексных проектов, в том числе разработка конкурентоспособных технологий, предназначенных для последующей коммерциализации в области живых систем.

2.3. Осуществление комплексных проектов, в том числе разработка конкурентоспособных технологий, предназначенных для последующей коммерциализации в области индустрии наносистем и материалов.

2.4. Осуществление комплексных проектов, в том числе разработка конкурентоспособных технологий, предназначенных для последующей коммерциализации в области информационно-телекоммуникационных систем.

2.5. Осуществление комплексных проектов, в том числе разработка конкурентоспособных технологий, предназначенных для последующей коммерциализации в области рационального природопользования.

2.6. Осуществление комплексных проектов, в том числе разработка конкурентоспособных технологий, предназначенных для последующей коммерциализации в области энергетики и энергосбережения.

2.7. Проведение опытно-конструкторских и опытно-технологических работ совместно с иностранными научными организациями или по тематике, предлагаемой бизнес-сообществом.

3. Блок «Коммерциализация технологий»

- 3.1. Реализация важнейших инновационных проектов государственного значения по приоритетным направлениям Программы.
- 3.2. Осуществление проектов коммерциализации технологий по тематике, предлагаемой бизнес-сообществом.

4. Блок «Институциональная база исследований и разработок»

- 4.1. Инвестиции в развитие материально-технической базы ведущих научных организаций, в том числе в реконструкцию и техническое перевооружение этих организаций.
- 4.2. Инвестиции в развитие материально-технической базы высших учебных заведений, осуществляющих исследования и разработки, в том числе в реконструкцию и техническое перевооружение этих организаций.

5. Блок «Инфраструктура инновационной системы»

- 5.1. Развитие информационной инфраструктуры хранения и передачи новых знаний.
- 5.2. Развитие сети центров коллективного пользования научным оборудованием.
- 5.3. Развитие системы демонстрации новых достижений и трансфера передового опыта по проблемам развития науки и инноваций.

ЭТАПЫ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ:

1. Формирование тематики и объемов финансирования работ.
2. Подготовка конкурсной документации.
3. Проведение конкурса.
4. Заключение государственного контракта и его выполнение.

ХАРАКТЕРНЫЕ НЕДОСТАТКИ:

1. Название темы не отражает сути проекта.
2. Нестрогое описание объектов разработки.
3. Не раскрыты цели проекта.
4. Отсутствие связей между объектами разработки.
5. Предполагаемый объем финансовых средств не соответствует сложности проекта.
6. Оформление документов без учета требований Государственного заказчика.
7. Некомплектность документации.

8. Отсутствие:
 - глубины анализа рынка;
 - конкурентных преимуществ;
 - технической терминологии;
 - требований к ключевым параметрам;
 - обязательных этапов разработки;
 - описания команды.
9. Наличие:
 - арифметических ошибок;
 - объектов, не относящихся к теме проекта;
10. Невыполнение условий контракта по:
 - срокам;
 - техническим характеристикам;
 - привлечению внебюджетных средств;
 - комплектности ОНТД (отчетной научно-технической документации);
 - соответствию ОНТД требованиям НТД (научно-технической документации);
 - заданным значениям программных индикаторов.
11. Отсутствие организации работ с соисполнителями.
12. Недостаточность работы по защите прав на ОИС (объект интеллектуальной собственности).
13. Ошибки планирования выполнения проекта.

ВИДЫ НИОКР:

НИОКР

Научно-исследовательская работа (НИР)

Опытно-конструкторская работа (ОКР)

Опытно-технологическая работа (ОТР)

Опытно-конструкторская работа по разработке ПО (СКР ПО)

Комплексная работа

*ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ ГОСТ:**Для НИОКР:*

ГОСТ Р 15.201 «Система разработки и постановки продукции на производство. Продукция производственно-технического назначения. Порядок разработки и постановки продукции на производство»

ГОСТ Р 15.011 «Система разработки и постановки продукции на производство. Патентные исследования. Содержание и порядок проведения».

ГОСТ 15.309 «Система разработки и постановки продукции на производство. Испытания и приемка выпускаемой продукции. Основные положения».

Для ОКР:

ГОСТ 2.101 «ЕСКД. Виды изделий».

ГОСТ 2.102 «ЕСКД. Виды и комплектность конструкторских документов».

ГОСТ 2.103 «ЕСКД. Стадии разработки».

ГОСТ 2.114 «ЕСКД. Технические условия. Правила построения, изложения и оформления».

ГОСТ 2.201 «ЕСКД. Обозначение изделий и конструкторских документов».

ГОСТ 2.601 «ЕСКД. Эксплуатационные документы».

ГОСТ 2.602 «ЕСКД. Ремонтные документы».

Для ОТР

ГОСТ 3.1102 «ЕСТД. Стадии разработки и виды документов».

ГОСТ 3.1109-82 «ЕСТД. Термины и определения основных понятий».

ГОСТ 3.1119 «ЕСТД. Общие требования к комплектности и оформлению комплектов документов на единичные Технологические процессы».

ГОСТ 3.1121 «ЕСТД. Общие требования к комплектности и оформлению комплектов документов на типовые и групповые технологические процессы (операции)» Отраслевые НТД.

Для ОКР ПО:

ГОСТ 19.101 «ЕСПД. Виды программ и программных документов».

ГОСТ 19.103 «ЕСПД. Обозначение программ и программных документов».

Для НИР:

ГОСТ 15.101-98 «Система разработки и постановки продукции на производство. Порядок выполнения НИР».

6. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «РОСНАНО»

Миссия: содействие реализации государственной политики, имеющей целью вхождение России в число мировых лидеров в области нанотехнологий.

Цель: завоевание Россией лидирующих позиций на мировых рынках нанотехнологической продукции.

Задача: обеспечение коммерциализации разработок nanoиндустрии и координация инновационной деятельности в сфере nanoиндустрии.

Корпорация выступает как соинвестор проектов. Основная задача — взять на себя часть рисков (в том числе финансовых) в нанотехнологических проектах, чтобы в партнерстве с государством сделать их привлекательными для инвестиций частного капитала. Объем предоставляемого финансирования определяется индивидуально на основе оценки проекта. Он должен быть достаточен для привлечения частных инвесторов в проект, но не может превышать контрольного пакета — 50% уставного капитала проектной компании (за исключением отдельных случаев, одобренных наблюдательным советом Корпорации).

Участие в инвестиционном проекте ограничено десятилетним периодом.

На финансовую поддержку Корпорации могут претендовать проекты, направленные на создание конкурентоспособной нанотехнологической продукции, которые ограничены в привлечении частного капитала из-за длительных сроков реализации.

В целях развития инвестиционных проектов финансируются вспомогательные направления:

- научно-исследовательские и конструкторские работы;
- создание объектов инфраструктуры;
- подготовку и переподготовку кадров.

Корпорация обладает широким набором финансовых инструментов участия в проектах:

- доленое участие;
- предоставление денежных средств в виде комфортных займов;
- предоставление поручительств по кредитам;
- приобретение облигаций и конвертируемых долговых обязательств;
- осуществление лизинговых операций;
- поддержка через софинансирование фондов.

Сотрудничество с Роснано способствует:

- устранению административных барьеров на всех уровнях для реализации перспективных проектов и выводу на рынок нанотехнологических продуктов;
- осуществление мониторинга законодательной базы (ЗБ) и способствует улучшению ЗБ для снятия барьеров при реализации проектов и повышению эффективности продвижения продуктов в области нанотехнологий;

- экспертной поддержке на любом этапе реализации проекта. Экспертное заключение о научной обоснованности, технической реализуемости и коммерческой эффективности проекта. Для проведения экспертизы Корпорация привлекает на рыночных условиях ведущих российских и зарубежных научно-технических и инвестиционных специалистов. Положительное заключение экспертизы РОСНАНО является для частного инвестора дополнительной гарантией реализуемости и коммерческой эффективности проекта.

Основные направления проектов для инвестиций:

- наноструктурированные материалы;
- медицина и биотехнологии;
- машиностроение и металлообработка;
- оптоэлектроника и наноэлектроника;
- инфраструктурные проекты.

7. ОАО «РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ» (РВК)

РВК – государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы www.rusventure.ru

Фонд ориентирован на инвестирование в российские инновационные компании с высоким потенциалом роста на российском и зарубежных инновационно-технологических рынках.

Основными задачами Фонда являются:

- стимулирование развития в России сектора посевных инвестиций индустрии венчурного финансирования;
- стимулирование формирования сети Венчурных партнеров для фондов посевных инвестиций с целью максимального вовлечения профессиональных управляющих, экспертов и бизнес-ангелов в процесс создания новых технологических компаний;
- создание условий для формирования непрерывного потока сделок в венчурные фонды, в т.ч. созданные с участием средств ОАО «РВК»;
- значительное увеличение количества и качества малых технологических бизнесов, претендующих впоследствии на получение инвестиций венчурных инвесторов и фондов ранней стадии.

Инвестиции Фонда направлены на:

- Фонд посевных инвестиций;

- Венчурные фонды;
- Фонды в зарубежной юрисдикции;
- Биофармацевтический кластерный фонд;
- Фонд инфраструктурных инвестиций;
- Региональные венчурные фонды.

Фонд посевных инвестиций.

Основные параметры Фонда

- Объем средств под управлением Фонда – 2 млрд. руб;
- Срок функционирования Фонда не ограничен;
- Фонд осуществляет соинвестирование средств совместно с частными инвесторами;
- Фонд предоставляет не более 75% от объема инвестиционной потребности Инновационной компании в денежных средствах и не более 25 000 000 рублей на первом раунде инвестирования;
- Фондом допускаются любые юридические и финансовые условия Сделки, разрешенные действующим законодательством Российской Федерации.
- Деятельность Фонда осуществляется при взаимодействии с системой Венчурных партнеров Фонда.
- Принятие инвестиционных решений осуществляет Инвестиционный комитет Фонда (Правление);

Деятельность Фонда осуществляется при участии Венчурных партнеров и Инициаторов посевных инвестиций, имеющих доступ к научным, материально-техническим и финансовым ресурсам, необходимым для обеспечения деятельности Венчурных партнеров.

Система Венчурных партнеров Фонда:

С целью формирования потока сделок и обеспечения профессиональной поддержки портфельных компаний Фонда формируется система Венчурных партнеров, которые осуществляют поиск инновационных проектов, подготовку их к представлению на Инвестиционный комитет, постинвестиционное сопровождение проектов (оказание профессиональной поддержки Портфельным компаниям) и взаимодействие с венчурными специалистами Фонда.

Для формирования системы Венчурных партнеров Фонда проводится процедура Регистрации Венчурных партнеров, основанной на принципах публичности, доступности, добровольности и самостоятельности.

Ключевые требования, предъявляемые к Венчурным партнерам Фонда:

- наличие в штате или привлечение по гражданско-правовому договору минимум одного Специалиста в области венчурного инвестирования;
- финансовая обеспеченность на покрытие операционных расходов;
- наличие каналов поступления проектов (доступ к развитой инновационной инфраструктуре: бизнес-инкубаторы, технопарки, ОЭЗ технико-внедренческого типа, программы финансовой поддержки инновационного предпринимательства и проч.);
- наличие портфеля инновационных проектов на посевной стадии, требующих инвестирования и удовлетворяющих условиям инвестирования Фонда;
- предоставление обязательств Венчурного партнера по привлечению не менее 25% частных инвестиции в денежной форме в представляемые проекты;
- оплата услуг, связанных с осуществлением регистрации.

Авторам проектов:

Для целей организации инвестиционного процесса Фонда средства Фонда могут инвестироваться только в Инновационные компании, чья деятельность соответствует одному или более из приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации, и (или) продукты которых входят в Перечень критических технологий Российской Федерации.

В рамках инвестиционного процесса Фонд рассматривает Инвестиционные проекты, представленные исключительно Венчурными партнерами Фонда, зарегистрированными в соответствии с Положением о системе венчурных партнеров Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании и порядке их регистрации.

Фонд предоставляет не более 75% от объема инвестиционной потребности Инновационной компании на первом раунде инвестирования и в сумме, не превышающей 25 000 000 (двадцать пять миллионов) рублей.

В оценке и выборе Инновационных компаний Фонд учитывает следующие основные критерии:

- потенциал для существенного роста Инновационной компании;
- соответствие Инновационной компании Инвестиционной декларации Фонда;
- квалифицированная команда проекта;
- прозрачная структура собственности Инновационной компании.

Предварительный анализ проектов:

Предварительный анализ проводят Венчурные партнеры Фонда при первичном анализе поступивших на рассмотрение Инновационных проектов.

Процедура Предварительного анализа в частности включает анализ и изучение публичной информации (доступной широкому кругу пользователей информации), исследование комментариев инициаторов проекта, экспертов и специалистов Инновационной компании, а также мнения партнеров Инновационной компании. Дается комплексная оценка реализуемости Инновационного проекта.

Тщательная проверка Инновационных компании:

Для осуществления инвестиционного процесса Фонд проводит процедуру тщательной проверки, состоящей из мероприятий по профессиональному анализу и оценке Инновационной компании (проекта Инновационной компании), подготовки заключения относительно Инновационной компании (проекта Инновационной компании), инвестиционной привлекательности и достоверности предоставляемой информации.

Рост Инновационной компании:

В соответствии с условиями сделки Венчурные партнеры при содействии Фонда могут организовывать работу с Портфельными компаниями, планировать меры по повышению их капитализации (оценочной рыночной стоимости), участвуют в определении степени и формы вовлечённости в управление и деятельность Портфельных компаний.

Венчурные партнеры, в случае если это предусмотрено условиями Сделки, могут занимать активную позицию в управлении Портфельными компаниями, и, наряду с менеджментом Портфельных компаний, Фондом и частным инвестором всемерно способствовать росту Портфельных компаний и их продвижению на рынке.

Выход из Инновационной компании:

Процесс увеличения капитализации Портфельной компании Фонда может занимать от года до пяти лет, после чего Фонд рассматривает возможности выхода из проекта, либо путём продажи акций/долей стратегическому инвестору или венчурному фонду, либо через выкуп менеджментом компании.

Венчурные партнеры Фонда в сотрудничестве с Фондом могут своевременно создавать возможности по выходу Фонда из Портфельной компании.

Решение Инвестиционного комитета Фонда по выходу из Портфельной компании основывается на ряде факторов, включая достижение значимых результатов в реализации её инновационного потенциала, анализа динамики развития сектора рынка или факта появления стратегического покупателя портфельной компании.

Приложение 1. **Полезные сайты**

Сайт	Принадлежность
www.donland.ru	Администрация Ростовской области
www.novadon.ru	Инновационный портал РО
www.fasie.ru	Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере
www.mbdon.ru	Портал, посвященный малому бизнесу РО
www.rttn.ru	Российская сеть трансфера технологий
www.rvca.ru	Российская ассоциация Прямого и Венчурного инвестирования
www.rvf.ru	Российская Венчурная Ярмарка
www.rusnano.com	Российская корпорация нанотехнологий (РОСНАНО)
www.russoft.ru	НП РУССОФТ
www.fcntp.ru	Дирекция ФЦП «ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ НА 2007 – 2012 ГОДЫ»
www.rosbr.ru	Российский банк Развития
www.gate2rubin.ru	Портал проекта Gate2RuBin.ru
www.dongarant.ru	Гарантийный фонд Ростовской области
www.intehdon.ru	НП ИТЦ «ИнТех-Дон» (трансфер технологий)
www.r911.ru	РРАПП (Евро Инфо Центр)
www.forumдона.ru	Портал ежегодного Международного бизнес-форума на Дону
www.economy.gov.ru	Министерство экономического развития РФ
www.institute-catalogue.ru/rus/region/20.html	ВУЗы Ростовской области
www.60.bankspr.ru	Список банков РО
www.opora.ru	Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» (ОПОРА РОССИИ)

Приложение 2. Бизнес-инкубаторы 2011

№ п/п	Наименование организации	Направление деятельности	Адрес	Руководитель	Телефон
1.	Ростовский бизнес-инкубатор при НП «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства»	Размещение в помещениях на льготной основе сроком не более трех лет, осуществление технической эксплуатации здания, оказание почтово-секретарских услуг, оказание консультационных услуг по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, предоставление доступа к информационным базам данных	Помещения РБИ располагаются в 2 зданиях по адресам: г. Ростов-на-Дону ул. Социалистическая, 53 и ул. Думенко, 1/3, n-iv@list.ru	Крайнова Наталья Юрьевна НП «РРАПП» 262-35-15 240-38-13 262-36-09	Телефоны управляющей компании НП «РРАПП» 262-35-15 240-38-13 262-36-09
2.	НП «Новошахтинский Зональный Бизнес-инкубатор»	Консультирование по различным аспектам бизнеса, обучение, разработка и продвижение инвестиционных проектов, подготовка и сдача в аренду офисных и производственных помещений, бизнес-планирование, поиск инвесторов, сервисное обслуживание клиентов	г. Новошахтинск, ул. Советская 10, оф.202 novzbi@mail.ru	Налесный Александр Иванович (8-86369) ф. 2-03-46 т. 3-22-54 т. 3-29-09	(8-86369) ф. 2-03-46 т. 3-22-54 т. 3-29-09
3.	Бизнес-инкубатор структурное подразделение НП «САПП»	Консультирование, ведение бухгалтерской отчетности и документооборота, предоставление в аренду офисных помещений	347630, г. Сальск, ул. Ленина, 34 npsapp@mail.ru	Минко Ольга Николаевна – руководитель подразделения НП «САПП» (8-86372) 7-43-50	(8-86372) 7-43-50
4.	Некоммерческая организация «Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции»	Консультирование, ведение бухгалтерской отчетности и документооборота, предоставление в аренду офисных помещений, помощь при подготовке документов субъектов малого предпринимательства на получение финансовой поддержки.	347900, г. Таганрог, пер. Гоголевский, 27 оф.1	Куликов Михаил Анатольевич (8-8634) т/ф:39-18-91, т/ф.:314-892	(8-8634) т/ф:39-18-91, т/ф.:314-892
5.	Бизнес-инкубатор г. Гуково	Размещение в помещениях на льготной основе сроком не более трех лет, осуществление технической эксплуатации здания, оказание почтово-секретарских услуг, оказания консультационных услуг по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, предоставление доступа к информационным базам данных.	347871, г. Гуково, Ул. Мира, 29	Максимов Владимир Юрьевич (8-86361) т/ф 5-21-16 5-22-42 5-32-55	(8-86361) т/ф 5-21-16 5-22-42 5-32-55
6.	Некоммерческое партнерство «Октябрьский Бизнес-инкубатор»	Консультирование по различным аспектам бизнеса, разработка и продвижение инвестиционных проектов, подготовка и сдача в аренду офисных и производственных помещений, бизнес-планирование, поиск инвесторов, сервисное обслуживание клиентов	346480, Ростовская область, п. Каменоломни, ул. Крупской, 53, bisnesokt@yandex.ru	Марусин Игорь Анатольевич (8-86360) 2-01-60, 2-03-60	(8-86360) 2-01-60, 2-03-60

7.	Бизнес-инкубатор г. Ростова-на-Дону	Размещение в помещениях на льготной основе сроком не более трех лет, осуществление технической эксплуатации здания, оказание почтово-секретарских услуг, оказания консультационных услуг по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, предоставление доступа к информационным базам данных.	г. Ростов-на-Дону, проспект Комарова, 28, rostov-mbi@mail.ru	Басов Алексей Александрович	(863) 242-25-31 242-25-21
----	-------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------	------------------------------

Приложение 3. Информация о рабочих группах по внедрению инновационной продукции и инновационных разработок в Ростовской области

Орган исполнительной власти	Документ о создании рабочей группы по внедрению инновационной продукции и инновационных разработок	Ответственный за реализацию инновационной политики (председатель рабочей группы)	Контактные данные рабочей группы (адрес, телефон в г. Ростове-на-Дону)	Адрес ведомственного интернет-ресурса, обеспечивающего освещение деятельности рабочей группы
Министерство здравоохранения	приказ от 15.04.2011 № 502	министр Быковская Т.Ю.	344029, ул.1-ой Конной Армии, 33, тел. 2423096, 2424109	www.minzdrav.donland.ru
Министерство внутренней и информационной политики	приказ от 08.04.2011 № 23	заместитель министра Бессмертный О.В.	344050, ул. Социалистическая, 112, тел. 2401251	www.mvip.donland.ru
Министерство по физической культуре и спорту	приказ от 11.04.2011 № 50	первый заместитель министра Потапов И.А.	344082, ул. Красноармейская, 68 тел. 2674372, 2678588	www.rostovsport.ru
Министерство промышленности и энергетики	приказ от 07.04.2011 № 30	министр Михалев С.А.	344050, ул. Социалистическая, 112, тел. 2401902, 2401831	www.minprom.donland.ru
Министерство общего и профессионального образования	приказ от 11.04.2011 № 242	заместитель министра Мазаева М.А.	344082, пер. Доломановский, 31 тел. 2403497, 2408725	www.rostobobr.ru

Министерство информационных технологий и связи	приказ от 15.04.2011 № 86	заместитель министра Сизиков С.В.	344019, ул. Нижегородская, 20/11, тел. 2806806, 2665501	www.minsvyaz.donland.ru
Министерство транспорта	приказ от 21.04.2011 № 107	первый заместитель министра Гойда В.Л.	344019, ул. Нижегородская, 20/11, тел. 2539576, 2955417	www.mindortrans.donland.ru
Министерство сельского хозяйства и продовольствия	действует научно-технический совет, приказ от 11.12.2009 № 100 в редакции от 14.04.2011 № 63	заместитель министра Землянов А.Н.	344010, ул. Красноармейская, 33, тел. 323519, 2348409	www.donagro.ru/1032.html
Министерство территориального развития, архитектуры и градостроительства	действует научно-технический совет, распоряжение от 01.08.2007 № 1 в редакции от 2.04.2011 № 8	заместитель министра Безуглов Н.В.	344050, ул. Социалистическая, 112 тел. 405045, 2401679	www.minarhigrad.donland.ru
Министерство ЖКХ	распоряжение от 16.05.2011 № 10	заместитель министра Тамбовцев Ю.В.	344050, ул. Социалистическая, 112 тел. 2405565, 2634000	www.minjkh.donland.ru
Департамент лесного хозяйства	приказ от 11.04.2011 № 76	заместитель директора Палатный А.Н.	344009, ул. Зеленая, 18 тел. 2832323	www.rostles.donland.ru
Департамент потребительского рынка	приказ от 12.04.2011 № 13	заместитель директора Багрянова Н.В.	344002, ул. Московская, 51/15, тел. 2402661, 2408795	www.mineconomikiro.ru
Департамент охраны и использования объектов животного мира и водных и биологических ресурсов	приказ от 15.04.2011 № 31	заместитель директора Иванченко В.Н.	344072 пр. 40-летия Победы, 1а тел. 2557491, 2952360	www.depohr.donland.ru
Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов	приказ от 08.04.2011 № 19	заместитель председателя комитета Савина Л.В.	344010, пр. Ворошиловский, 46/176, тел. 2407809, 2402960	www.doncomeso.ru

The image features a stylized map of the Rostov region in Russia, rendered in a light beige color against a dark brown background. The map is overlaid with a grid of squares, some of which are filled with a darker shade, creating a textured effect. The map's outline is clearly defined by a thin white line.

Поддержка инновационного бизнеса в
Ростовской области