**Программа содействия предприятиям, научным учреждениям, образовательным учреждениям и другим организациям в коммерциализации научных, инженерных и технологических разработок в рамках малых инновационных компаний.**

Введение

     Настоящая программа направлена на решение существующей проблемы коммерциализации научных, инженерных и технологических разработок, которые созданы на предприятиях, в научных учреждениях, образовательных учреждений и других организациях. Проблема является объективной, поскольку коммерциализация отдельных разработок находится вне основной деятельности, целей и задач указанных организаций. Как показывает мировая практика, коммерциализация таких разработок может быть осуществлена в рамках отдельных малых инновационных компаний, но с участием в них организаций. Эта деятельность способна принести дополнительные (непрофильные) доходы для организации.  
     В настоящее время инфраструктура для развития малых высокотехнологичных формируется: имеется государственная поддержка (Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно – технической сфере, Госкорпорация, венчурные компании и т.д.), образованы и действуют венчурные и посевные фонды, частные инвесторы (бизнес – ангелы), технопарки, бизнес – инкубаторы, развиваются инновационный консалтинг и образовательные программы. Использование данной инфраструктуры создает возможности для организаций ускорить процесс коммерциализации имеющихся у них разработок.  
     Для осуществления данной работы необходимо тесное сотрудничество с партнерами, обладающими необходимыми компетенциями и практикой развития малого инновационного бизнеса.

Основные цели и задачи программы  
      
     Цель – оказание содействия предприятиям, научным учреждениям, образовательным учреждениям и другим организациям в коммерциализации имеющихся у них разработок в рамках малых компаний.  
     Реализация указанной цели предполагает решение следующих задач:

  \* формирование партнерских отношений с предприятиями, научными учреждениями, образовательным учреждениям и другими организациями;

     \* организация работы по отбору, оценке возможности коммерциализации имеющихся разработок;

     \* оказание помощи в подготовке проектов до уровня инвестиционной привлекательности для реализации проектов;

     \* оказание консультационной помощи в проведении маркетинговых исследований, разработке бизнес – планов, стратегии защиты интеллектуальной собственности, правовом оформлении сделок позиционирования и стратегии развития бизнеса и т.д.

     \* оказание помощи в подборе менеджеров и формировании команд для реализации проектов;

     \* оказание помощи в управлении малыми компаниями;  
     \* оказание помощи в создании и развитии корпоративного (отраслевого) посевного и/или венчурного фонда;  
     \* оказание содействия в поиске стратегических партнеров для покупки успешно развивающихся компаний или выходе на фондовую биржу.

Механизм реализации программы

     Программа реализуется на принципах добровольного партнерства.  
      
    Международный Клуб и партнеры привносят в данную программу:

     \* свою компетенцию в отборе, оценке, экспертизе, доведении проектов до инвестиционного уровня, привлечении в них инвестиций, управлении малым высокотехнологическим бизнесом;

     \* технологию Deal Flow для эффективной работы в указанных направлениях;

     \* опыт в разработке и содействие в реализации стратегий развития отраслей, корпораций, предприятий, научных учреждений, образовательных учреждений и других организаций, а также территорий;

     \* опыт в разработке меморандумов, бизнес – планов отраслевых и корпоративных посевных и венчурных фондов, оказание помощи и участие в их развитии и управлении;  
  
     \* возможности привлечения частного капитала бизнес – ангелов на посевной стадии и содействие в привлечении инвестиций на последующих стадиях развития проектов;

     \* тренинги для разработчиков, менеджеров, инвесторов по практике создания и развития малого инновационного бизнеса.

     Предприятия, научные учреждения, образовательные учреждения, другие организации привносят в данную программу:

     \* разработки, имеющие коммерческую привлекательность в плане предложения рынку конкурентоспособного продукта, объемного рынка, адекватной бизнес – модели, высоких экономических показателей, сбалансированной команды квалифицированных специалистов, защиты интеллектуальной собственности и др.;

     \* собственные средства для софинансирования своих проектов с частными и государственными инвесторами;

     \* команда для реализации проектов в лице разработчиков и менеджеров, способных развивать малый инновационных бизнес;

     \* технологическую и производственную базу для производства инновационной продукции малых высокотехнологических предприятий, офисные помещения.

Порядок работы партнеров

     Порядок работы партнеров зависит от направления сотрудничества.

     В рамках программы предлагается реализация следующих направлений:

     \* создание на основе отдельных разработок малых компаний и привлечение в них как собственные средства, так и инвестиции с рынка;

     \* создание отраслевого или корпоративного посевного и/или венчурного фонда для инвестиций в значительное число малых инновационных компаний;

     \* другие инициативные  направления сотрудничества.

Создание малых инновационных компаний.  
Последовательность действий.

     Этап 1. Выбрать одну из имеющихся в организации разработок (технологий), авторы (владельцы интеллектуальной собственности) которой заинтересованы участвовать в процессе ее коммерциализации в рамках вновь создаваемой малой инновационной компании.  
     Этап 2. Подобрать менеджера проекта, которому в сотрудничестве с автором необходимо подготовить информацию о проекте. На этом этапе следует предварительно определить доли в будущей компании участников процесса: авторов, менеджера, самой организации, инвесторов, консультантов и др., а также объем собственных финансовых средств, инвестируемых в проект.  
     Этап 3. Направить информацию о проекте на указанный выше сайт и взаимодействовать с представителем Клуба по подготовке проекта до инвестиционного уровня, следуя его советам. Необходимо иметь в виду, что не все проекты отвечают требованиям венчурного капитала и поэтому могут быть отклонены на любом этапе.  
     Этап 4. Инвестирование и развитие проекта.  
      
     Создание отраслевого или корпоративного посевного (венчурного) фонда;  
      
     Предполагается, что отраслевой или корпоративный фонд инвестирует не только собственные инновационные проекты, но также проекты с рынка, которые входят в отраслевые или корпоративные приоритеты.  
     Этап 1. Принятие принципиального решения о создании посевного (венчурного) фонда и определение объемов выделяемых ресурсов.  
     Этап 2. Создание рабочей группы по подготовке инвестиционного меморандума Фонда, которая включает представителей Клуба, инновационных консультантов.  
    Этап 3. Утверждение руководством корпорации (отрасли) инвестиционного меморандума и управляющей компании Фонда и плана мероприятий по формированию Фонда с учетом привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов.  
     Этап  4.  Оформление документов по созданию Фонда и осуществление инвестиционной деятельности Фонда.  
      
Результаты реализации программы;  
      
     Ожидаемые результаты от реализации программы делятся на два уровня.  
      
 Результаты для организации:

     \* получение дополнительного дохода от инновационной деятельности;

     \* загрузка имеющихся производственных и технологических мощностей;

     \* создание имиджа организации;

     \* повышение квалификации кадров в развитии бизнеса;

     \* формирование в коллективе мотивации к коммерциализации технологии.  
       
 Результаты для разработчиков, менеджеров:

     \* приобретение практического опыта коммерциализации технологий;

     \* получение доходов от деятельности;

     \* имидж предпринимателя.