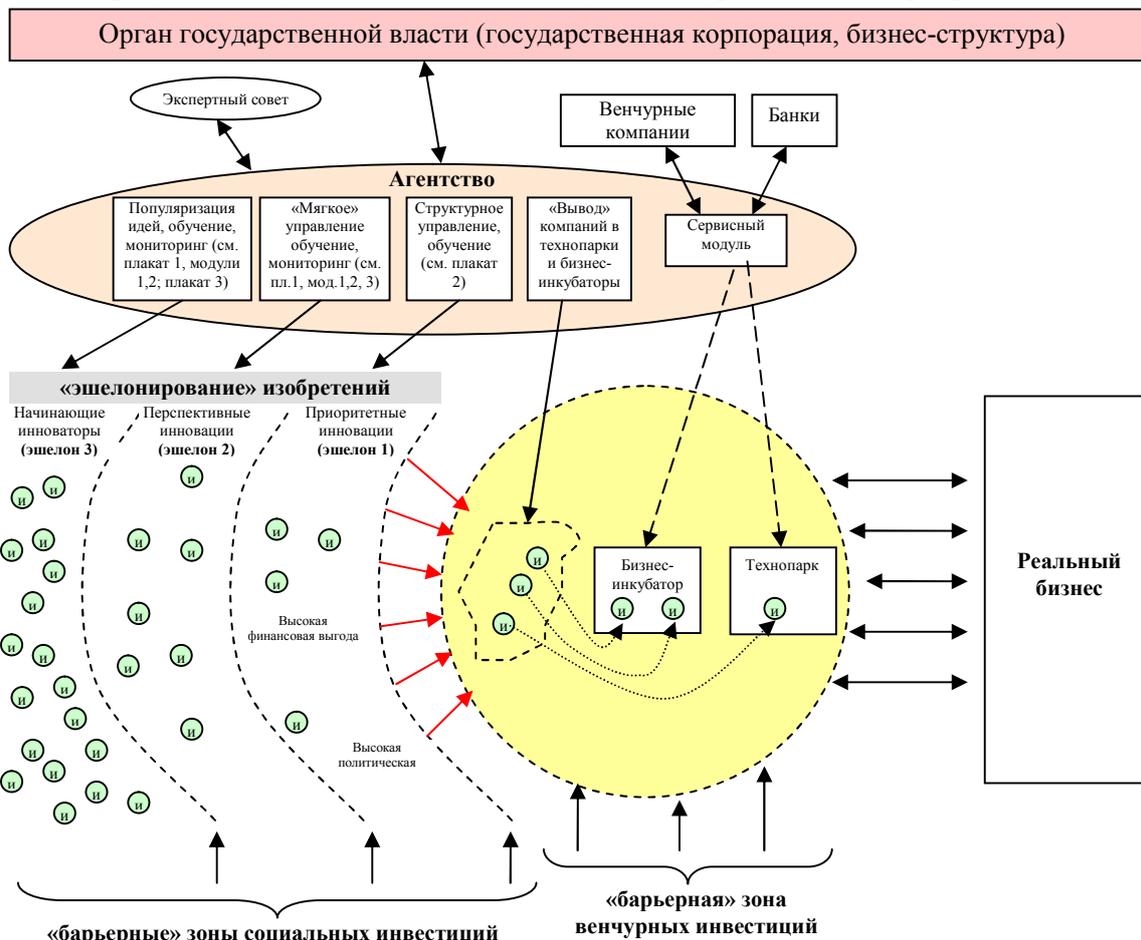


«Агентство по мониторингу, отбору и внедрению изобретений и инноваций»

Цель проекта: создание механизма повышения финансовой отдачи с единицы средств, вкладываемых государством и бизнесом в создание продукции с высокой добавленной стоимостью за счет использования перспективных изобретений и инноваций.

Технология решения этих задач Агентством: эшелонирование и «барьерные» зоны



Области применения проекта:

- при органах государственной власти, осуществляющих реализацию инновационной политики;
- в государственных корпорациях, ставящих перед собой целью создание и продажу инновационных продуктов (в виде структурного подразделения, бюро);
- В бизнес-структурах (корпорациях, холдингах, промышленных группах), заинтересованных в получении инновационных продуктов с высокой добавленной стоимостью.

Задачи Агентства:

Формирование лояльной среды из предпринимателей, изобретателей и инноваторов для обеспечения потока продаж типовых услуг Агентства и мониторинга коммерчески перспективных инноваций путем размещения рекламы и прямого маркетинга, пропаганды услуг Агентства через книгу «Курс молодого бойца современного Российского бизнеса», совместных проектов с ассоциациями бизнеса, использования потенциала ИнСУСС ГУАП.

Организация «инновационного конвейера» за счет использования совместимых стандартов оценки и планирования инновационных проектов с аналогичными стандартами венчурных фондов и кредитных департаментов банков, налаживания взаимодействия с бизнес-инкубаторами, техно-парками, финансово-кредитными учреждениями.

Лоббирование механизмов инновационного развития социальной сферы и бизнес-среды Санкт-Петербурга в органах государственной власти путем использования личных качеств и связей авторов проекта, потенциала ИнСУСС ГУАП, потенциала учредителей Агентства.

Мониторинг, отбор и реализация инновационных проектов для учредителей Агентства и офинансированных компаний путем маркетинговых мероприятий, организации клуба инноваторов, бирж инновационных проектов, конкурсов, экспертных комиссий, использования наработок ИнСУСС ГУАП.

Обеспечение для учредителей Агентства и офинансированных компаний возможности инвестирования в коммерчески-перспективные проекты и патентные разработки путем создания экономических и организационных преференций.

Обеспечение для учредителей Агентства и офинансированных компаний защиты инвестиций в инновации путем мероприятий по профилактике рисков, в т.ч. отбора и подготовки менеджеров проектных команд, страхования рисков, мониторинга состояния рынка, лоббирования и PR-продвижения, прогнозных исследований бизнес-среды.

Структура доходов Агентства:

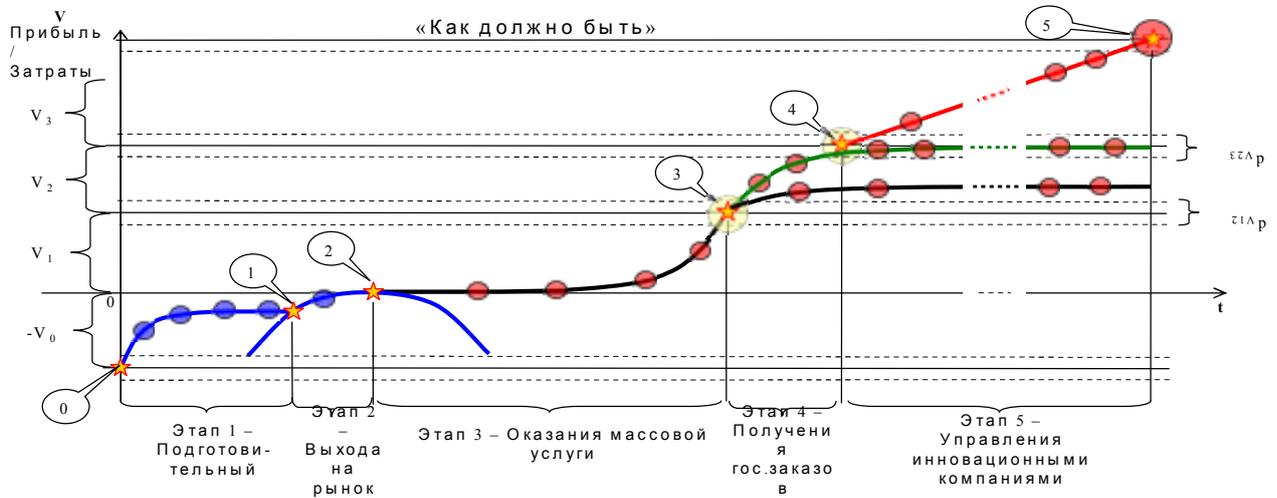
В долгосрочной перспективе это дивиденды от венчурного инвестирования в инновационные компании, доходы от продажи прав на патенты, разработки и реализации инновационных проектов под заказ.

В краткосрочной перспективе это комиссионное вознаграждение от оказания типовых консалтинговых услуг для предпринимателей (маркетинговые, юридические, организационные) и проведения обучающих семинаров.

В среднесрочной перспективе это госзаказы на разработку методик оценки и контроля развития инновационных проектов, услуги по созданию и развитию инновационных компаний по государственным программам (целевое финансирование услуг Агентства для инновационных компаний по выделенным квотам).

Стадии создания Агентства:

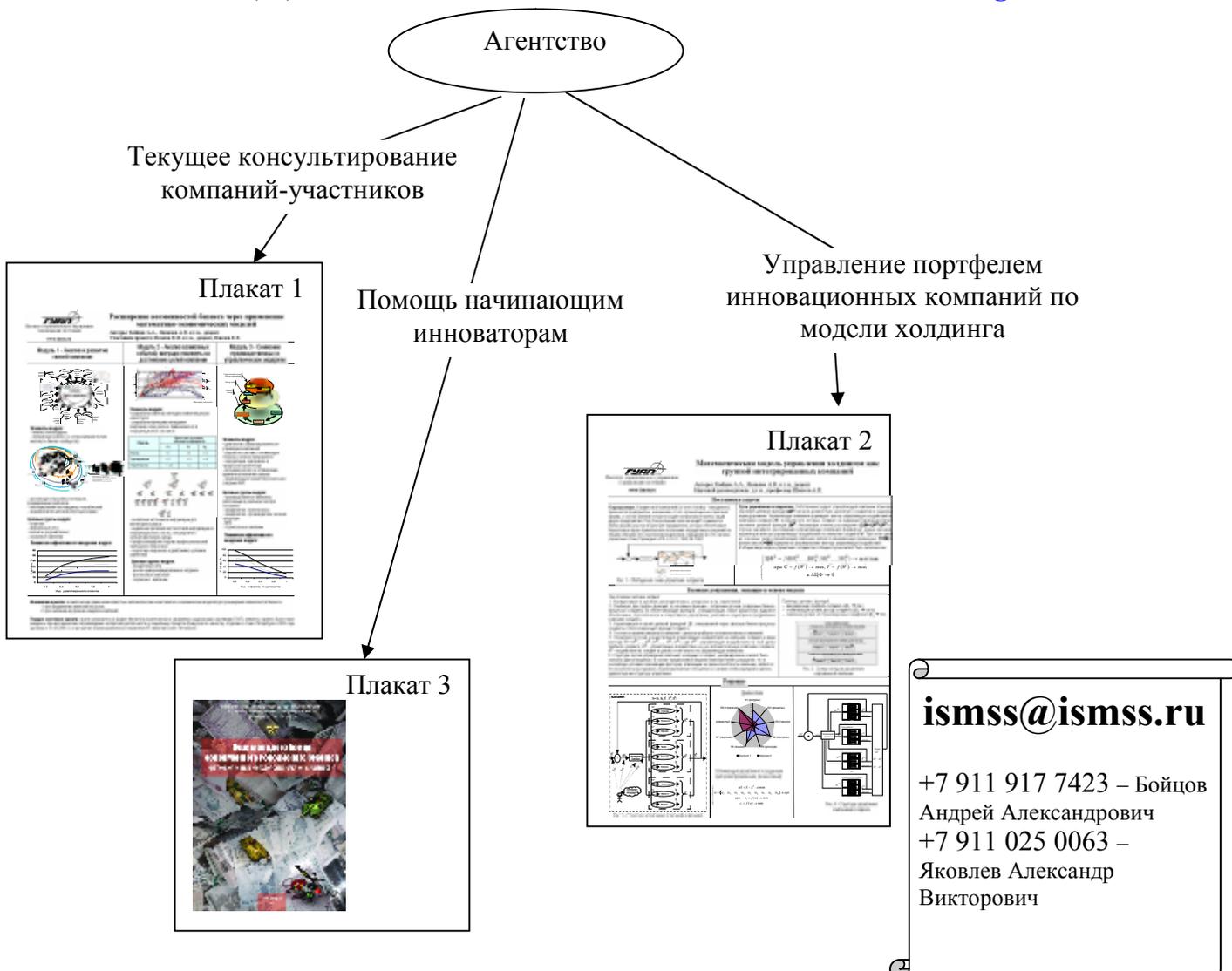
1. Разработка и согласование бизнес-плана Агентства и лоббирование услуг Агентства в органах государственной власти, финансово-кредитных учреждениях, бизнес-инкубаторах, техно-парках и управляющих компаниях бизнес-центров (январь-февраль 2010 г.)
2. Подбор офиса с учетом задач Агентства в районе с высокой проходимостью и наличия крупных ВУЗов. Например: Сенная площадь, Большого Проспекта ПС, Гороховая улица, Московский и Измайловский пр-т в районе и 1- 4 Красноармейской улицы (январь-февраль 2010 г.).
3. Регистрация Агентства в форме ЗАО (февраль-март 2010 г.).
4. Утверждение штатного расписания Агентства и планов работ на пол-года и год. (март 2010 г.).
5. Прием на работу первых сотрудников и выполнение планов работ Агентства (март 2010 г.).



Контактная информация:

190000, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Б. Морская, 67, ГУАП, ИнСУСС
тел. +7 812 494 7040 (41) к.т.н., доцент Яковлев А.В.

e-mail: ismss@mail.ru



Приложение 1

Продукты Агентства на разных этапах развития

Код	Наименование услуги	Потребитель	Статус
Этап 1 Подготовительный			
1/1	Участие в работе Совета экспертов при КЭРППиТ	КЭРППиТ	Социальная ответственность
2/1	Содействие популяризации инновационной политики Правительства Санкт-Петербурга	КЭРППиТ	Социальная ответственность
35/9	Обучение будущих сотрудников Агентства «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой» (базовый курс, адаптированный к цели и задачам Агентства)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на кандидата в эксперты
36/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа и развития связей компаний» (Модуль1)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
37/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа возможных событий, могущим повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
38/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Снижения производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
Этап 2 Выход на рынок			
1/1	Участие в работе Совета экспертов при КЭРППиТ	КЭРППиТ	Социальная ответственность
2/1	Содействие популяризации инновационной политики Правительства Санкт-Петербурга	КЭРППиТ	Социальная ответственность
35/9	Обучение будущих сотрудников Агентства «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой» (базовый курс, адаптированный к цели и задачам Агентства)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на кандидата в эксперты
36/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа и развития связей компаний» (Модуль1)	сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
37/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа возможных событий, могущим повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
38/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Снижения производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта

47/12	Дистанционное обучение по базовому курсу «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой»	Массовая аудитория	Социальная ответственность
48/12	Дистанционное обучение по курсу «Анализ и развитие связей компании» (Модуль1)	Массовая аудитория	Социальная ответственность
49/12	Дистанционное обучение по курсу «Анализ возможных событий, могущих повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	Массовая аудитория	Социальная ответственность
50/12	Дистанционное обучение по курсу «Снижение производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	Массовая аудитория	Социальная ответственность
51/12	Продажа книги «КМБ» (тираж 2-4 т.экз)	Массовая аудитория	Контракт с магазинами
Этап 3 Обеспечение безубыточности (акцент на оказание массовой услуги)			
52/12	Индивидуальный коучинг для изобретателей и предпринимателей (5-7 сеансов по 1 часу для планирования карьеры)	Массовая аудитория	Контракт
53/12	Курсы ТРИЗ (10 сеансов по 4 часа вечером)	Массовая аудитория	Контракт
54/12	Кружки для изобретателей и инноваторов по совместному обсуждению проблем (еженедельно 4 часа вечером)	Массовая аудитория	Контракт
55/12	Видеотренинг для изобретателей, предпринимателей и студентов по направлениям (презентация себя, презентация продукта (идеи), презентация бизнес-плана, устройство на работу) (1 час с передачей цифровой записи)	Массовая аудитория	Контракт
56/12	Описание бизнес-модели инновационной компании и планирование стадий её формирования с составлением финансового бизнес-плана (44 часа)	Массовая аудитория	Контракт
57/12	Семинары по типовым маркетинговым инструментам (сайт, прямой маркетинг, пром. акции, рекламные материалы, презентации, анализ маркетинговой политики) (по 4 часа)	Массовая аудитория	Контракт
58/12	Семинар КМБ (24 часов – день: 3 по 8 час., вечер: 6 по 4 часа)	Массовая аудитория	Контракт
51/12	Продажа книги «КМБ» (тираж 2-4 т.экз)	Массовая аудитория	Контракт с дистрибьютерами
59/12	Консультация патентоведа (1 час)	Массовая аудитория	Контракт
1/1	Участие в работе Совета экспертов при КЭРППиТ	КЭРППиТ	Социальная ответственность
2/1	Содействие популяризации инновационной политики Правительства Санкт-Петербурга	КЭРППиТ	Социальная ответственность
35/9	Обучение будущих сотрудников Агентства	Будущие	Оплата за право

	«Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой» (базовый курс, адаптированный к цели и задачам Агентства)	сотрудники Агентства	пройти аттестацию на кандидата в эксперты
36/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа и развития связей компаний» (Модуль1)	сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
37/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа возможных событий, могущим повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
38/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Снижения производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
47/12	Дистанционное обучение по базовому курсу «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой»	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
48/12	Дистанционное обучение по курсу «Анализ и развитие связей компании» (Модуль1)	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
49/12	Дистанционное обучение по курсу «Анализ возможных событий, могущих повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
50/12	Дистанционное обучение по курсу «Снижение производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
3/2	Семинары и консультации по созданию МП при ВУЗах	Совет ректоров ВУЗов	Совместный проект НИР с ИнСУСС ГУАП
4/3	Экспертная оценка коммерческих перспектив инновационного проекта	Бизнес-инкубатор	Разовые Контракты
5/3	Экспертное обоснование необходимости финансирования инновационного проекта в формате бизнес-инкубатора	Бизнес-инкубатор	Разовые Контракты
6/3	Экспертное обоснование необходимости прекращения финансирования инновационного проекта	Бизнес-инкубатор	Разовые Контракты
16/5	Оценка персонала и руководителей управленческих команд	Венчурный фонд	Разовые Контракты
19/6	Оценка технического потенциала и патентной перспективы изобретения	Изобретатель	Разовые Комиссионные
20/6	Оценка коммерческого потенциала изобретения и инновационной идеи	Изобретатель	Разовые Комиссионные
22/7	Оценка коммерческой целесообразности внедрения организационных инноваций	Компания реального бизнеса	Разовые Контракты
35/9	Обучение руководителей и менеджеров «Основам стратегического управления	Коммерческие организации	Контракт

	бизнесом, как социальной системой» (базовый курс)		
36/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа и развития связей компаний» (Модуль1)	Коммерческие организации	Контракт
37/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа возможных событий, могущим повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	Коммерческие организации	Контракт
38/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Снижения производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	Коммерческие организации	Контракт
7/3	Подготовка и оценка управленческих команд инновационных проектов	Бизнес-инкубатор	Контракт
8/3	Обучение и тренинг руководителей проектов и управленческих команд инновационных компаний	Бизнес-инкубатор	Контракт
9/4	Экспертная оценка рисков достижения коммерческих целей инновационного проекта	Техно-парк	Разовый Контракт
10/4	Экспертное обоснование необходимости финансирования инновационного проекта в формате техно-парка	Техно-парк	Разовый Контракт
11/4	Оценка персонала и руководителей управленческих команд	Техно-парк	Разовый Контракт
12/4	Подготовка руководителей и оценка управленческих команд инновационных компаний	Инновационные компании	Разовый Контракт
13/4	Мониторинг достижения запланированных целей инновационных компаний	Техно-парк	Разовый Контракт
14/4	Экспертное обоснование необходимости развития или изменения структуры тематики инновационных компаний, действующих в условиях техно-парка	Техно-парк	Разовый Контракт
15/5	Экспертная оценка рисков достижения коммерческих целей инновационного проекта	Венчурный фонд	Разовый Контракт
17/5	Подготовка руководителей и оценка управленческих команд инновационных проектов	Венчурный фонд	Разовый Контракт
18/5	Мониторинг достижения запланированных целей инновационных компаний	Венчурный фонд	Разовый Контракт
Этап 4 Получение гос.заказов			
1/1	Участие в работе Совета экспертов при КЭРППиТ	КЭРППиТ	Гос.заказ
2/1	Содействие популяризации инновационной политики Правительства Санкт-Петербурга	КЭРППиТ	Гос.заказ



60/1	Инициация социальных проектов и конкурсов по инноватике (в т.ч. создание Ассоциации инноваторов и ведение её дел в форме УК)	КЭРППиТ	Социальная ответственность
61/1	Проведение НИР по исследованию и прогнозному моделированию инновационной среды Санкт-Петербурга совместно с ИнСУСС ГУАП и ISMC	КЭРППиТ	Социальная ответственность
52/12	Индивидуальный коучинг для изобретателей и предпринимателей (5-7 сеансов по 1 часу для планирования карьеры)	Массовая аудитория	Контракт
53/12	Курсы ТРИЗ (10 сеансов по 4 часа вечером)	Массовая аудитория	Контракт
54/12	Кружки для изобретателей и инноваторов по совместному обсуждению проблем (еженедельно 4 часа вечером)	Массовая аудитория	Контракт
55/12	Видеотренинг для изобретателей, предпринимателей и студентов по направлениям (презентация себя, презентация продукта (идеи), презентация бизнес-плана, устройство на работу) (1 час с передачей цифровой записи)	Массовая аудитория	Контракт
56/12	Описание бизнес-модели инновационной компании и планирование стадий её формирования с составлением финансового бизнес-плана (44 часа)	Массовая аудитория	Контракт
57/12	Семинары по типовым маркетинговым инструментам (сайт, прямой маркетинг, пром. акции, рекламные материалы, презентации, анализ маркетинговой политики) (по 4 часа)	Массовая аудитория	Контракт
58/12	Семинар КМБ (24 часов – день: 3 по 8 час., вечер: 6 по 4 часа)	Массовая аудитория	Контракт с дистрибьютерами
51/12	Продажа книги «КМБ» (тираж 2-4 т.экз)	Массовая аудитория	Контракт
59/12	Консультация патентоведа (1 час)	Массовая аудитория	Контракт
35/9	Обучение будущих сотрудников Агентства «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой» (базовый курс, адаптированный к цели и задачам Агентства)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на кандидата в эксперты
36/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа и развития связей компаний» (Модуль1)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
37/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа возможных событий, могущим повлиять на достижение целей	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на

	компании» (Модуль2)		эксперта
38/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Снижения производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
47/12	Дистанционное обучение по базовому курсу «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой»	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
48/12	Дистанционное обучение по курсу «Анализ и развитие связей компании» (Модуль1)	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
49/12	Дистанционное обучение по курсу «Анализ возможных событий, могущих повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
50/12	Дистанционное обучение по курсу «Снижение производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
3/2	Семинары и консультации по созданию МП при ВУЗах	Совет ректоров ВУЗов	Совместный проект НИР с ИнСУСС ГУАП
4/3	Экспертная оценка коммерческих перспектив инновационного проекта	Бизнес-инкубатор	Разовые Контракты
5/3	Экспертное обоснование необходимости финансирования инновационного проекта в формате бизнес-инкубатора	Бизнес-инкубатор	Разовые Контракты
6/3	Экспертное обоснование необходимости прекращения финансирования инновационного проекта	Бизнес-инкубатор	Разовые Контракты
16/5	Оценка персонала и руководителей управленческих команд	Венчурный фонд	Разовые Контракты
19/6	Оценка технического потенциала и патентной перспективы изобретения	Изобретатель	Разовые Комиссионные
20/6	Оценка коммерческого потенциала изобретения и инновационной идеи	Изобретатель	Разовые Комиссионные
22/7	Оценка коммерческой целесообразности внедрения организационных инноваций	Компания реального бизнеса	Разовые Контракты
35/9	Обучение руководителей и менеджеров «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой» (базовый курс)	Коммерческие организации	Контракт
36/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа и развития связей компаний» (Модуль1)	Коммерческие организации	Контракт
37/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа возможных событий, могущим повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	Коммерческие организации	Контракт
38/9	Обучение руководителей и менеджеров	Коммерческие	Контракт

	методам «Снижения производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	организации	
7/3	Подготовка и оценка управленческих команд инновационных проектов	Бизнес-инкубатор	Контракт
8/3	Обучение и тренинг руководителей проектов и управленческих команд инновационных компаний	Бизнес-инкубатор	Контракт
9/4	Экспертная оценка рисков достижения коммерческих целей инновационного проекта	Техно-парк	Разовый Контракт
10/4	Экспертное обоснование необходимости финансирования инновационного проекта в формате техно-парка	Техно-парк	Разовый Контракт
11/4	Оценка персонала и руководителей управленческих команд	Техно-парк	Разовый Контракт
12/4	Подготовка руководителей и оценка управленческих команд инновационных компаний	Инновационные компании	Разовый Контракт
13/4	Мониторинг достижения запланированных целей инновационных компаний	Техно-парк	Разовый Контракт
14/4	Экспертное обоснование необходимости развития или изменения структуры тематики инновационных компаний, действующих в условиях техно-парка	Техно-парк	Разовый Контракт
15/5	Экспертная оценка рисков достижения коммерческих целей инновационного проекта	Венчурный фонд	Разовый Контракт
17/5	Подготовка руководителей и оценка управленческих команд инновационных проектов	Венчурный фонд	Разовый Контракт
18/5	Мониторинг достижения запланированных целей инновационных компаний	Венчурный фонд	Разовый Контракт
23/8	Открытие Клуба руководителей успешных компаний	Компании-Члены Клуба	Социальная ответственность
62/12	Подготовка тьюторов для проведения дистанционного обучения ТРИЗ	Сотрудники Агентства	Оплата за аттестацию
63/12	Подготовка тьюторов для проведения дистанционного обучения по описанию бизнес-модели инновационной компании и планирование стадий её формирования с составлением финансового бизнес-плана	Сотрудники Агентства	Оплата за аттестацию
64/12	Подготовка тьюторов для проведения дистанционного обучения семинарам по типовым маркетинговым инструментам (сайт, прямой маркетинг, пром.акции, рекламные материалы, презентации, анализ маркетинговой политики)	Сотрудники Агентства	Оплата за аттестацию
65/12	Подготовка тьюторов для проведения дистанционного обучения КМБ	Сотрудники Агентства	Оплата за аттестацию

66/12	Открытие интернет-магазина по продаже книг и учебных материалов «КМБ»	Массовая аудитория	Наложный платеж
Этап 5 Управление инновационными компаниями			
1/1	Участие в работе Совета экспертов при КЭРППиТ	КЭРППиТ	Гос.контракт
2/1	Содействие популяризации инновационной политики Правительства Санкт-Петербурга	КЭРППиТ	Гос.контракт
21/7	Оценка коммерческой целесообразности внедрения изобретения (использования патента)	Компания реального бизнеса	Контракт
23/8	Ведение дел Клуба руководителей успешных компаний	Компании-Члены Клуба	Членские взносы
24/8	Проведение мероприятий по продвижению бизнеса членов Клуба (33 формата мероприятий в соответствии с ВКСП.18002-01 10 13 Клуб БС)	Компании-Члены Клуба и приглашенные компании	Комиссионные и спонсорские программы
25/8	Оценка, отбор и презентация инвестиционных проектов для членов Клуба под заказ	Компании-Члены Клуба	Контракт
26/8	Оценка, отбор и презентация инвестиционных проектов для членов Клуба с рынка в формате Биржи инвестиционных проектов при Клубе	Компании-Члены Клуба	Комиссионные
27/8	Подготовка бизнес-планов и презентаций инвестиционных проектов для членов Клуба на Бирже инвестиционных проектов при Клубе	Руководители инновационных проектов	Контракт
28/8	Подготовка бизнес-планов и презентаций инвестиционных проектов для членов Клуба под заказ	Руководители инновационных проектов	Комиссионные
29/8	Экспертная оценка рисков встраивания бизнеса инновационного проекта в пул бизнесов Компании-инвестора	Компании-Члены Клуба	Контракт
30/8	Экспертная оценка возможностей системы управления Компании-инвестора (УК холдинга) управлять портфелем инвестиционных проектов в соответствии с планом стратегического развития	Компании-Члены Клуба	Контракт
31/8	Формирование рекомендаций по программе встраивания инвестируемых проектов в пул бизнесов Компании-инвестора	Компании-Члены Клуба	Контракт
32/8	Оценка руководителей и ключевых категорий персонала	Компании-Члены Клуба	Контракт
33/8	Подготовка руководителей и управленческих команд инновационных проектов	Компании-Члены Клуба	Контракт
34/8	Создание или модернизация в компаниях структур, управляющих инновациями (проектами развития), в т.ч. бюро по	Компании-Члены Клуба	Контракт

	инновациям		
39/9	Диагностика системы управления компаний и холдингов по модели «9КБ»	Коммерческие организации	Контракт
40/9	Оценка рисков бизнеса компании по модели «9КБ»	Коммерческие организации	Контракт
41/9	Содействие формированию программ стратегического развития компаний и холдингов	Коммерческие организации	Контракт
42/10	Издание книг и учебных пособий по созданию бизнесов и управлению компаниями на основе МТД «9КБ», в т.ч. на основе «КМБ»	Издательства и ассоциации бизнеса	Контракт
43/10	Издание презентационных книг с описанием компаний на основе «КМБ» и проведение PR-акций по формированию бизнес-сообществ компаний-вендеров	Компании-вендеры и ассоциации бизнеса	Разовый Контракт
45/11	Консультации по венчурным инвестициям и размещению свободных денежных средств, материальных и нематериальных активов (оборудование, недвижимость, право аренды)	Компании и физические лица	Контракт комиссия +
46/12	Совместные проекты с другими компаниями (например с ИнСУСС с привлечением студентов факультета вычислительных систем и программирования)	Компании-вендоры и крупные холдинги	Контракт
60/1	Проведение мероприятий социальных проектов и конкурсов по инноватике	КЭРППиТ	Совместный проект
70/1	Проведение мероприятий Ассоциации инноваторов	КЭРППиТ	Совместный проект
61/1	Проведение НИР по исследованию и прогнозному моделированию инновационной среды Санкт-Петербурга совместно с ИнСУСС ГУАП и ISMC	КЭРППиТ	Грант
52/12	Индивидуальный коучинг для изобретателей и предпринимателей (5-7 сеансов по 1 часу для планирования карьеры)	Массовая аудитория	Контракт
53/12	Курсы ТРИЗ (10 сеансов по 4 часа вечером)	Массовая аудитория	Контракт
54/12	Кружки для изобретателей и инноваторов по совместному обсуждению проблем (еженедельно 4 часа вечером)	Массовая аудитория	Контракт
55/12	Видеотренинг для изобретателей, предпринимателей и студентов по направлениям (презентация себя, презентация продукта (идеи), презентация бизнес-плана, устройство на работу) (1 час с передачей цифровой записи)	Массовая аудитория	Контракт
56/12	Описание бизнес-модели инновационной компании и планирование стадий её формирования с составлением финансового	Массовая аудитория	Контракт

	бизнес-плана (44 часа)		
57/12	Семинары по типовым маркетинговым инструментам (сайт, прямой маркетинг, пром.акции, рекламные материалы, презентации, анализ маркетинговой политики) (по 4 часа)	Массовая аудитория	Контракт
58/12	Семинар КМБ (24 часов – день: 3 по 8 час., вечер: 6 по 4 часа)	Массовая аудитория	Контракт
51/12	Продажа книги «КМБ» (тираж 2-4 т.экз)	Массовая аудитория	Контракт с дистрибьютерами
59/12	Консультация патентоведа (1 час)	Массовая аудитория	Контракт
35/9	Обучение будущих сотрудников Агентства «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой» (базовый курс, адаптированный к цели и задачам Агентства)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на кандидата в эксперты
36/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа и развития связей компаний» (Модуль1)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
37/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа возможных событий, могущим повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
38/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Снижения производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	Будущие сотрудники Агентства	Оплата за право пройти аттестацию на эксперта
47/12	Дистанционное обучение по базовому курсу «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой»	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
48/12	Дистанционное обучение по курсу «Анализ и развитие связей компании» (Модуль1)	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
49/12	Дистанционное обучение по курсу «Анализ возможных событий, могущих повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
50/12	Дистанционное обучение по курсу «Снижение производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	Массовая аудитория	Контракт и оплата аттестации
3/2	Семинары и консультации по созданию МП при ВУЗах	Совет ректоров ВУЗов	Контракты
4/3	Экспертная оценка коммерческих перспектив инновационного проекта	Бизнес-инкубатор	Контракты
5/3	Экспертное обоснование необходимости финансирования инновационного проекта в формате бизнес-инкубатора	Бизнес-инкубатор	Контракты
6/3	Экспертное обоснование необходимости прекращения финансирования	Бизнес-инкубатор	Контракты



	инновационного проекта		
16/5	Оценка персонала и руководителей управленческих команд	Венчурный фонд	Контракты
19/6	Оценка технического потенциала и патентной перспективы изобретения	Изобретатель	Комиссионные
20/6	Оценка коммерческого потенциала изобретения и инновационной идеи	Изобретатель	Комиссионные
22/7	Оценка коммерческой целесообразности внедрения организационных инноваций	Компания реального бизнеса	Контракты
35/9	Обучение руководителей и менеджеров «Основам стратегического управления бизнесом, как социальной системой» (базовый курс)	Коммерческие организации	Контракт
36/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа и развития связей компаний» (Модуль1)	Коммерческие организации	Контракт
37/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Анализа возможных событий, могущим повлиять на достижение целей компании» (Модуль2)	Коммерческие организации	Контракт
38/9	Обучение руководителей и менеджеров методам «Снижения производственных и управленческих издержек» (Модуль3)	Коммерческие организации	Контракт
7/3	Подготовка и оценка управленческих команд инновационных проектов	Бизнес-инкубатор	Контракт
8/3	Обучение и тренинг руководителей проектов и управленческих команд инновационных компаний	Бизнес-инкубатор	Контракт
9/4	Экспертная оценка рисков достижения коммерческих целей инновационного проекта	Техно-парк	Разовый Контракт
10/4	Экспертное обоснование необходимости финансирования инновационного проекта в формате техно-парка	Техно-парк	Разовый Контракт
11/4	Оценка персонала и руководителей управленческих команд	Техно-парк	Разовый Контракт
12/4	Подготовка руководителей и оценка управленческих команд инновационных компаний	Инновационные компании	Разовый Контракт
13/4	Мониторинг достижения запланированных целей инновационных компаний	Техно-парк	Разовый Контракт
14/4	Экспертное обоснование необходимости развития или изменения структуры тематики инновационных компаний, действующих в условиях техно-парка	Техно-парк	Разовый Контракт
15/5	Экспертная оценка рисков достижения коммерческих целей инновационного проекта	Венчурный фонд	Разовый Контракт



17/5	Подготовка руководителей и оценка управленческих команд инновационных проектов	Венчурный фонд	Разовый Контракт
18/5	Мониторинг достижения запланированных целей инновационных компаний	Венчурный фонд	Разовый Контракт
62/12	Подготовка тьюторов для проведения дистанционного обучения ТРИЗ	Сотрудники Агентства	Оплата за аттестацию
63/12	Подготовка тьюторов для проведения дистанционного обучения по описанию бизнес-модели инновационной компании и планирование стадий её формирования с составлением финансового бизнес-плана	Сотрудники Агентства	Оплата за аттестацию
64/12	Подготовка тьюторов для проведения дистанционного обучения семинарам по типовым маркетинговым инструментам (сайт, прямой маркетинг, пром. акции, рекламные материалы, презентации, анализ маркетинговой политики)	Сотрудники Агентства	Оплата за аттестацию
65/12	Подготовка тьюторов для проведения дистанционного обучения КМБ	Сотрудники Агентства	Оплата за аттестацию
66/12	Продаже книг и учебных материалов «КМБ» через интернет-магазин	Массовая аудитория	Наложный платеж
62/12	Проведение дистанционного обучения ТРИЗ	Массовая аудитория	Оплата за обучение и аттестацию
63/12	Проведение дистанционного обучения по описанию бизнес-модели инновационной компании и планирование стадий её формирования с составлением финансового бизнес-плана	Массовая аудитория	Оплата за обучение и аттестацию
64/12	Проведение дистанционного обучения семинарам по типовым маркетинговым инструментам (сайт, прямой маркетинг, пром. акции, рекламные материалы, презентации, анализ маркетинговой политики)	Массовая аудитория	Оплата за обучение и аттестацию
65/12	Проведение дистанционного обучения КМБ	Массовая аудитория	Оплата за обучение и аттестацию