



Приложение
к Анкете ЦКР СПб по проведению
мероприятий и оказанию услуг
в 2016 году для поддержки субъектов
МСП – участников территориального кластера

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Санкт-Петербургского Кластера Чистых технологий для городской среды

к заявленным услугам/мероприятиям

(основные сведения, наименование работ, цели и задачи работ, перечень работ, качественные и количественные результаты мероприятия/оказанной услуги).

Раздел 1. Оказание маркетинговых услуг (проведение маркетинговых исследований, направленных на анализ различных рынков, исходя из потребностей предприятий кластеров; разработка и продвижение зонтичных брендов региональных кластеров и т.п.), услуг по брендированию, позиционированию и продвижению новых продуктов (услуг) предприятий МСП, являющихся участниками кластеров.

П.1.1. Анализ ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» рынка защитных покрытий для мобильных устройств. Брендирование, позиционирование и продвижение производимого защитного нанопокрывания для мобильных устройств.

Цели и задачи: Вывод на рынок и диверсификация разработанной композиции «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью сегментации и коммерциализации, а также увеличения объемов производства и исследовательской деятельности.

Перечень работ:

- Маркетинговый анализ рынка России;
- Изучение требований федеральных сетей (Юлмарт, Связной и др.);
- Анализ документации и системы логистики, ценообразования;
- Оценка эффективности проекта, формы финансирования;

Планируемые затраты: общий объем затрат: 148 700 рублей.

П.1.2. Анализ ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» рынка трибологических молекулярных присадок, подходящих для всех видов масел. Брендирование, позиционирование и продвижение производимой трибологической молекулярной присадки, подходящей для всех видов масел.

Цели и задачи: Вывод на рынок и диверсификация разработанной композиции «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью сегментации и коммерциализации, а также увеличения объемов производства и исследовательской деятельности.

Перечень работ:

- Маркетинговый анализ рынка России;
- Преимущества и недостатки продукта по сравнению с аналогами конкурентов, оценка
- качества товара клиентами, перспективные сегменты рынка;
- Существующие и перспективные каналы продвижения продукции на рынке;
- Эффективные способы рекламы и стимулирования сбыта;
- Перспективы развития, новые возможности для роста;
- Анализ документации и системы логистики, ценообразования;
- Оценка эффективности проекта, формы финансирования.

Планируемые затраты: общий объем затрат: 149 600 рублей.



П.1.3. Анализ для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» рынка антиобледенителей. Брендирование, позиционирование и продвижение производимой антиобледенительной жидкости.

Цели и задачи: Вывод на рынок и диверсификация разработанной композиции «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью сегментации и коммерциализации, а также увеличения объемов производства и исследовательской деятельности.

Перечень работ:

- Маркетинговый анализ рынка России;
- Преимущества и недостатки продукта по сравнению с аналогами конкурентов, оценка
- качества товара клиентами, перспективные сегменты рынка;
- Существующие и перспективные каналы продвижения продукции на рынке;
- Эффективные способы рекламы и стимулирования сбыта;
- Перспективы развития, новые возможности для роста;
- Анализ документации и системы логистики, ценообразования;
- Оценка эффективности проекта, формы финансирования.

Планируемые затраты: общий объем затрат: 130 000 рублей.

Раздел 2. Организация и проведение обучающих тренингов, семинаров с привлечением сторонних преподавателей (тренеров) с целью обучения сотрудников предприятий МСП, являющихся участниками кластеров (подробно расшифровать)

П.2.1. Анализ для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» недобросовестных конкурентов и нарушителей патентов.

Цели и задачи: Защита прав патентообладателя на разработанную композицию «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Выявление источников, порочащих имидж патентообладателя и бренд зарегистрированной товарной марки.

Планируемые затраты: общий объем затрат: 70 000 рублей.

П.2.2. Тренинг по увеличению количества продаж и качества переговоров.

Цели и задачи:

- рассмотреть все элементы, влияющие на сделку;
- изучить технологии планирования и анализа переговоров;
- освоить новые техники переговоров о цене и условиям сделки.

Перечень работ:

- Установление и поддержание контакта с клиентом;
- Быстрое выявления потребностей клиента и привязка к реализуемому товару или услуге;
- Методы эффективного осуществления продаж;
- Применения действенных приёмов для заключения сделок.

Планируемые затраты:

- объем затрат на одного человека: 30 000 рублей;

- общий объем затрат на трёх человек: 90 000 рублей.

П.2.3. Тренинг по эффективному управлению персоналом.

Цели, задачи и перечень работ:

1. Управление персоналом:

- Признаки эффективного управления и руководства.
- Лидерство и управление.
- Лидерство как дополнительный ресурс развития потенциала руководителя.

2. Типы личности подчиненных. Оценка готовности подчиненных к выполнению задания.



3. Формирование команды и командная работа:
 - Командообразование как дополнительный ресурс развития потенциала коллектива.
 - Способы формирования команды.
 - Этапы формирования команды и роль лидера на каждом из них.
 - Групповые роли.
 - Работа со сформированной группой.
4. Групповая динамика:
 - Этапы групповой динамики и их влияние на достижение результата.
 - Управление групповой динамикой.
 - Целеполагание и планирование.
5. Цели стратегические, тактические и оперативные:
 - Миссия компании как стратегическая цель.
 - Вовлечение подчиненных в цели организации, принятие групповых решений.
 - Алгоритмы постановки цели: SMART-анализ.
 - ABC-анализ, метод Эйзенхауэра.
 - Технологии управления временем.
 - Оперативное планирование.
6. Инструктирование подчиненных:
 - Перевод задачи в задание.
 - Правила формулирования задания.
 - Выбор технологии инструктирования.
 - Типичные ошибки при инструктировании подчиненных.
 - Получение обратной связи от подчиненных.
7. Мотивирование подчиненных:
 - Мотивация личности, способы мотивирования.
 - Поощрения и наказания в практике управления.
 - Баланс материального и нематериального вознаграждения.
 - Мотивирующая оценка персонала.
 - Создание системы мотивации подчиненных.

Планируемые затраты: общий объем: 65 000 рублей.

П.2.4. Тренинг по разработке инновационной продукции, НИОКР и маркетингу.

Цели и задачи:

Управление инновационными проектами и разработками;

Перечень работ:

1. Планирование разработок и проектов:
 - Сетевое планирование.
 - Календарное планирование.
 - Применение сетевого планирования в организации технической подготовки производства при внедрении разработок и проектов.
2. Бизнес-план инновационного проекта, научно-технических, технологических, технических разработок:
 - Разработка бизнес-плана.
 - Содержание бизнес-плана.
3. Оценка эффективности проектов:
 - Методы оценки.
 - Типовые примеры.
4. Использование автоматизированных средств в оценке инновационных бизнес-идей.
5. Управление инновационными проектами, научно-техническими, технологическими, техническими разработками:



- Организационные структуры создания проектов и разработок.
 - Задачи и функции.
 - Матричная форма организации НИОКР.
 - Координация деятельности структурных подразделений.
 - Взаимосвязь с внешней средой – заказчиками, соисполнителями, субподрядными организациями, банками.
 - Информационные потоки и документооборот.
 - Организация НИОКР в форме аутсорсинга. Отечественный и зарубежный опыт.
6. Экономическая оценка рыночной стоимости и финансовой надежности научно-исследовательских, проектных организаций и подразделений, их хозяйственных партнеров.
7. Финансовое планирование инновационной и проектной деятельности:
- Специфика финансового анализа для научно-исследовательских и проектных организаций и подразделений.
8. Способы финансирования внедрения разработок и проектов:
- Использование лизинга как способа финансирования при внедрении разработок и проектов.
 - Практика использования лизинга как формы приобретения и поставки новой техники.
9. Инновационная методика проектирования на основе теории решения изобретательских задач (ТРИЗ):
- Основные понятия.
 - Алгоритмический инструмент для решения нестандартных (изобретательских) задач.
10. Договоры на выполнение НИОКР:
- Особенности разработки договоров по НИОКР, выполняемых за счет бюджетных средств.
 - Влияние формы и содержания договоров на учет и налогообложение при выполнении НИОКР.
 - План выполнения НИОКР.
 - Этапы работ.
 - Порядок принятия выполненных работ.
 - Особенности учета работ, результатами которых являются нематериальные активы.
11. Определение цены в договорах на выполнение НИОКР. Затраты по НИОКР.
12. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения:
- Затраты на НИОКР как объект приложения бухгалтерского учета.
 - Подразделение затрат по НИОКР на текущие НИОКР, на капитальные НИОКР.
 - Особенности планирования и учета фактической себестоимости научно-технической продукции. Выполнение НИОКР для собственных нужд, применение ПБУ-17/02.
 - Учет источников финансирования НИОКР, контроль за нецелевым использованием полученных средств.
 - Учет и налогообложение НИОКР, не давших положительных результатов.

Планируемые затраты: общий объем: 80 000 рублей.

П.2.5. Организация и проведение ООО «Космос» обучающего семинара по обращению с отходами с привлечением сторонних преподавателей (тренеров) с целью обучения сотрудников предприятий МСП - участников Кластера. Количество участников – 40 человек. 1 день, 8 час.

Затраты включают:



- оплата лекторов 3 чел.х 5000 руб., налоги на ФОТ (30%) 19 500 руб.

- аренда зала и оборудования 70 000 руб.

- кофе-брейк, обед 1000 руб. х 40 чел. = 40 000 руб.

Оплата рабочей группы 2 чел. х 2 мес. х 30 000 руб. =120 000 руб. + налоги на ФОТ = 156 000 руб.

ВСЕГО 285 500 руб.

Раздел 3. Проведение информационных кампаний в средствах массовой информации для предприятий МСП, являющихся участниками кластеров

В состав Санкт-Петербургского кластера чистых технологий для городской среды входит издательство «Зеркало Петербурга» (член Кластера с 2015 г.), которое с 2000 года выпускает журналы, продвигающие промышленный потенциал Санкт-Петербурга на внешние рынки. К пояснительной записке прилагается справка об Издательстве. Издательство работает в постоянном взаимодействии с профильными Комитетами Правительства Санкт-Петербурга, СПП СПб, публикует эксклюзивные материалы профильных Министерств РФ. Исходя из вышеизложенного, руководство Санкт-Петербургского кластера чистых технологий для городской среды считает целесообразным провести рекламную кампанию 2016 года в журналах издательства «Зеркало Петербурга».

П.3.1. Публикации МСП Кластера в специализированных изданиях

Перечень работ:

- Публикация научно-технических статей.

Планируемые затраты: общий объем затрат 100 000 рублей;

Информационная кампания в средствах массовой информации:

П.3.2. Публикации МСП Кластера в тематических журналах.

П.3.2.1. Опубликование в журнале «Петербург предлагает» № 1(22) 2016 материалов на русском языке о деятельности кластера и каталога продукции членов кластера для распространения на выставках XII Петербургская техническая ярмарка, X Петербургский Партнериат малого и среднего бизнеса «Санкт-Петербург – регионы России и зарубежья» (15-17 марта, КВЦ «Экспофорум»), XVII Международный экологический форум «День Балтийского моря» (22 -23 марта, «Парк Инн Прибалтийская»). Объем 4 стр. А4 формата.

Планируемые затраты: 100 тыс. рублей.

П.3.2.2. Опубликование в журнале «Петербург предлагает» № 2 (23) 2016 материалов на русском и английском языках о деятельности кластера, экспортных предложениях членов кластера и каталога продукции членов кластера для распространения на Петербургском международном экономическом форуме и рассылки финским и шведским участникам кластера. Объем 4 стр. А4 формата.

Планируемые затраты: 100 тыс. рублей.

П.3.2.3. Опубликование в журнале «Петербург предлагает» № 3 (24) 2016 материалов на русском языке о деятельности кластера и каталога продукции членов кластера для распространения на XX Международном Промышленном Форуме «Российский промышленник» (20-22 09.16); VIII Петербургском Международном Инновационном Форуме; VI Петербургском Международном Газовом Форуме (4-7.10.16); XVI Петербургского Международного Энергетическом Форуме (4-7.10.16); Объем 4 стр. А4 формата.

Планируемые затраты: 100 тыс. рублей.

Материалы Санкт-Петербургского кластера чистых технологий для городской среды, опубликованные в перечисленных изданиях, станут доступны большому количеству топ-менеджеров и специалистов промышленных предприятий, руководству Комитетов Правительства СПб, зарубежным партнерам СПб. Электронная версия журналов, размещенная на сайтах СПП СПб, Гильдии товаропроизводителей и экспортеров и др.



общественных организаций промышленников и предпринимателей, позволит охватить еще более широкий круг целевой аудитории. Охват целевой аудитории составит около 15000 профильных специалистов в России и за рубежом, не считая пользователей интернета.

П.3.3. Реклама МСП Кластера по региональным информационным источникам, телеканалах и радио.

Перечень работ:

- Создание аудио-видео материала;
- Оплата эфирного времени;

Планируемые затраты: общий объем затрат 100 000 рублей;

Раздел 4. Подготовка бизнес-планов, технико-экономических обоснований совместных кластерных проектов предприятий МСП, являющихся участниками кластеров

П.4.1. Составление для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» бизнес-проекта по исследованию, испытанию, коммерциализации нанопокртытия «Эпилам» для спортивного инвентаря.

Цели и задачи: Вывод на рынок и диверсификация разработанной композиции «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью сегментации и коммерциализации, а также увеличению объемов производства и исследовательской деятельности.

Перечень работ:

1. Проведение общего обзора рынка, обзор текущего состояния рынка, обзор конкуренции.
2. Подготовка плана маркетинга, планирование бюджета на продвижение, планирование доходов компании.
3. Подготовка организационного плана, перечисление мероприятий, необходимых для старта проекта, указание стоимости данных мероприятий и расчет потребности в инвестициях.
4. Подготовка производственного плана, перечисление статей и значений текущих расходов, составление плана текущих расходов компании.
5. Подготовка финансового плана, выбор системы налогообложения, составление отчета о прибылях и убытках, составление отчета о движении денежных средств, инвестиционный и финансовый анализ проекта.
6. Анализ рисков проекта, расчет точки безубыточности, анализ чувствительности чистого дисконтированного дохода.
7. Подготовка резюме проекта

Планируемые затраты: общий объем затрат 122 500 рублей.

П.4.2. Составление для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» бизнес-проекта по исследованию, испытанию, коммерциализации нанотрибопрепарата «Эпилам»

Цели и задачи: Вывод на рынок и диверсификация разработанной композиции «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью сегментации и коммерциализации, а также увеличению объемов производства и исследовательской деятельности.

Перечень работ:

1. Проведение общего обзора рынка, обзор текущего состояния рынка, обзор конкуренции.
2. Подготовка плана маркетинга, планирование бюджета на продвижение, планирование доходов компании.
3. Подготовка организационного плана перечисление мероприятий, необходимых для старта проекта, указание стоимости данных мероприятий и расчет потребности в инвестициях.
4. Подготовка производственного плана, перечисление статей и значений текущих расходов, составление плана текущих расходов компании.



5. Подготовка финансового плана выбор системы налогообложения, составление отчета о прибылях и убытках, составление отчета о движении денежных средств, инвестиционный и финансовый анализ проекта.

6. Анализ рисков проекта, расчет точки безубыточности, анализ чувствительности чистого дисконтированного дохода.

7. Подготовка резюме проекта.

Планируемые затраты: общий объем затрат 197 800 рублей.

П.4.3 Составление для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» бизнес-проекта по исследованию, испытанию, коммерциализации нанопокрывтия «Эпилам» для смартфонов и мобильных устройств.

Цели и задачи: Вывод на рынок и диверсификация разработанной композиции «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью сегментации и коммерциализации, а также увеличению объемов производства и исследовательской деятельности.

Перечень работ:

1. Проведение общего обзора рынка, обзор текущего состояния рынка, обзор конкуренции.

2. Подготовка плана маркетинга, планирование бюджета на продвижение, планирование доходов компании.

3. Подготовка организационного плана, перечисление мероприятий, необходимых для старта проекта, указание стоимости данных мероприятий и расчет потребности в инвестициях.

4. Подготовка производственного плана, перечисление статей и значений текущих расходов, составление плана текущих расходов компании.

5. Подготовка финансового плана, выбор системы налогообложения.

составление отчета о прибылях и убытках, составление отчета о движении денежных средств, инвестиционный и финансовый анализ проекта.

6. Анализ рисков проекта, расчет точки безубыточности, анализ чувствительности чистого дисконтированного дохода.

7. Подготовка резюме проекта

Планируемые затраты: общий объем затрат 172 400 рублей.

Раздел 5. Организация участия предприятий МСП, являющихся участниками кластеров, на отраслевых российских и зарубежных выставочных площадках.

Выставка: «Пленки и покрытия -2016».

Цели и задачи: Демонстрация возможностей компаний Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью расширения аудитории конечных потребителей продуктов и услуг компании.

Перечень работ:

- Участие в выставке членов Кластера.
- Выставочный стенд членов Кластера.
- Размещение цветной рекламной страницы в сборнике трудов членов Кластера.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Демонстрация продуктов и сервисов, а также предложение инновационных технологий членов Кластера для решения ряда задач.

Планируемые затраты: общий объем затрат 24 900 рублей.

Дни Архангельской области в Санкт-Петербурге (февраль – март 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация



возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов, включая проект по защитному покрытию Эпилам.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 78 000 рублей.

Международная выставка-конгресс «Высокие технологии. Инновации. Инвестиции» (НН-TECH). 15-17 марта 2016.

Цели и задачи: Представление потенциала компаний Кластера с точки зрения экспорта продукции и услуг на зарубежные рынки, демонстрация возможностей, укрепление доверия а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью расширения аудитории конечных потребителей продуктов и услуг членов Кластера.

Перечень работ:

- Участие в выставке членов Кластера.
- Выставочный стенд членов Кластера.
- Презентация инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Демонстрация продуктов и сервисов, а также предложение технологий членов Кластера для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 87 360 рублей.

X-й Петербургский Партнериат малого и среднего бизнеса «Санкт-Петербург – регионы России и зарубежья» (Санкт-Петербург 15-17 марта 2016 года, КВЦ «Экспофорум» совместно с Петербургской технической ярмаркой)

Цели и задачи: Представление потенциала компаний Кластера с точки зрения экспорта продукции и услуг на российский и зарубежные рынки, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера с целью расширения аудитории конечных потребителей продуктов и услуг членов Кластера.

Перечень работ:

- Презентация инвестиционных проектов членов Кластера.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Публикация в каталоге Партнериата членов Кластера.
- Услуги сервиса по продвижению кластерных проектов.
- Участие в экспозиции Санкт-Петербурга.
- Демонстрация рынку продуктов и сервисов, а также предложение технологий членов Кластера.

Планируемые затраты: общий объем затрат 150 000 рублей.

XVII Международный экологический форум «День Балтийского моря» (Санкт-Петербург, 22 -23 марта 2016 г.)



Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера.

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 200 000 рублей.

XII Международная выставка и конференция «ЖКХ России» (6-8 апреля 2016 г., Санкт-Петербург, КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера.

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 200 000 рублей.

XVI Международный форум и выставка «Экология большого города» (6-8 апреля 2016 г., Санкт-Петербург, КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера.

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 200 000 рублей.

Международная выставка бытового и промышленного оборудования для отопления, водоснабжения, инженерно-сантехнических систем, вентиляции, кондиционирования, бассейнов, саун и спа «Aqua-Therm St. Petersburg» (20-22 апреля 2016 г., Санкт-Петербург, КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация



возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера.

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 180 000 рублей.

Визит с делегацией Санкт-Петербурга в Ростовскую область (22-24 апреля 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Командировочные расходы членов Кластера.
- Оплата орг. взноса для членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов, включая проект по защитному покрытию Эпилам.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 184 000 рублей.

Дни Мурманской области в Санкт-Петербурге (апрель 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов, включая проект по защитному покрытию Эпилам
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 78 000 рублей.

Культурно-деловая миссия в Архангельскую область (II декада мая 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества. Представление потенциала компании, демонстрация возможностей, укрепление доверия а



так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях разработанных композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Командировочные расходы членов Кластера.
- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов, включая проект по защитному покрытию Эпилам
- Проведение деловых переговоров с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 185 000 рублей.

Научно-практическая конференция «Покрyтия и обработка поверхности. Последние достижения в технологиях, экологии и оборудования (защита от коррозии). (18-19 мая 2016 г., СПб КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»).

Цели и задачи: Демонстрация возможностей компаний Кластера, укрепление доверия а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью расширения аудитории конечных потребителей продуктов и услуг членов Кластера.

Перечень работ:

- Презентация инвестиционных кластерных проектов.
- Выставочный стенд членов Кластера.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Демонстрация рынку продуктов и сервисов, а также предложение технологий членов Кластера для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 42 600 рублей.

Двадцатый Санкт-Петербургский международный экономический форум (16-18 июня 2016 г.)

Цели и задачи: Представление потенциала компаний Кластера с точки зрения экспорта продукции и услуг на зарубежные рынки, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью расширения аудитории конечных потребителей продуктов и услуг членов Кластера.

Перечень работ:

- Презентация инвестиционных проектов членов Кластера.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Публикация в каталоге инвестиционных кластерных проектов.
- Услуги сервиса по продвижению кластерных проектов.
- Демонстрация рынку продуктов и сервисов, а также предложение технологий членов Кластера для решения бизнес-кейсов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 177 000 рублей.

Рабочий визит делегации в Татарстан Казань (III декада июня 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов



об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Командировочные расходы членов Кластера.
- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола по представлению потенциала компаний Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» по защитному покрытию Эпилам
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 193 000 рублей.

Дни Санкт-Петербурга в Иркутской области (июнь 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Командировочные расходы членов Кластера.
- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов, включая проект по защитному покрытию Эпилам.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 193 000 рублей.

Международная конференция "Актуальные проблемы механики" (27 июня – 2 июля 2016 г.)

Цели и задачи: Демонстрация возможностей членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью расширения аудитории конечных потребителей продуктов и услуг членов Кластера.

Перечень работ:

- Презентация продукции членов Кластера.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Предложение технологий членов Кластера для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 56 400 рублей.

Дни Алма-Аты (Казахстан) в Санкт-Петербурге (июль 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов



об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов, включая проект по защитному покрытию Эпилам.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 78 000 рублей.

Дни Новосибирской области в Санкт-Петербурге (сентябрь).

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов, включая проект по защитному покрытию Эпилам
- Проведение деловых переговоров с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 78 000 рублей.

IX Петербургский международный инновационный форум (Санкт-Петербург, 20–22 сентября 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера. Формирование транснациональных кластерных цепочек и межкластерного взаимодействия.

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов МСП.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 200 000 рублей.

20-й юбилейный Форум «Российский промышленник» (Санкт-Петербург, 20–22 сентября 2016 г.)



Цели и задачи: Развития внешних связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера. Формирование транснациональных кластерных цепочек и межкластерного взаимодействие.

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов МСП.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 200 000 рублей.

Дни Кировской области в Санкт-Петербурге (20-22 сентября 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних межрегиональных связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола по защитному покрытию Эпилам
- Проведение деловых переговоров с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 74 000 рублей.

16-й Петербургский международный энергетический форум. (Санкт-Петербург, 4-7 октября 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера. Формирование транснациональных кластерных цепочек и межкластерного взаимодействие.

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов МСП.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 200 000 рублей.

Российско-финский Партнериат малого и среднего бизнеса (Финляндия, г. Тампере. 13 – 15 октября, 2016 г.)



Цели и задачи: Развития внешних связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера. Формирование транснациональных кластерных цепочек и межкластерного взаимодействие.

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов МСП.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 250 000 рублей.

14-я Международная выставка технологий, оборудования и материалов для обработки поверхности и нанесения покрытий (Санкт-Петербург, 25–27 октября 2016 г.)

Цели и задачи: Представление потенциала компаний Кластера с точки зрения экспорта продукции и услуг на зарубежные рынки, демонстрация возможностей, укрепление доверия а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью расширения аудитории конечных потребителей продуктов и услуг членов Кластера.

Перечень работ:

- Участие в выставке членов Кластера.
- Выставочный стенд членов Кластера.
- Презентация инвестиционных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Демонстрация продуктов и сервисов, а также предложение технологий членов Кластера для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 30 120 рублей.

XV Общероссийский Форум «Стратегическое планирование в регионах и городах России: ПРОСТРАНСТВО ВЫБОРА и ВЫБОР ПРОСТРАНСТВА» (Санкт-Петербурге, октябрь 2016 г.)

Цели и задачи: Развития внешних связей и делового сотрудничества членов Кластера. Представление потенциала компаний Кластера, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера. Формирование транснациональных кластерных цепочек и межкластерного взаимодействие.

Перечень работ:

- Оплата орг. взноса членов Кластера.
- Аренда места под стенд презентации инвестиционных кластерных проектов.
- Деловые встречи членов Кластера.
- Услуги рекламного сервиса для членов Кластера.
- Проведение круглого презентационного стола инвестиционных кластерных проектов МСП.
- Проведение деловых переговоров членов Кластера с представителями Заказчиков

Планируемые затраты: общий объем затрат 200 000 рублей.



Раздел 6. Организация работ по обеспечению соответствия продукции предприятий МСП, являющихся участниками кластеров, требованиям потребителей в целях выхода на новые рынки сбыта (разработка единых стандартов).

П.6.1. Оформление для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» пищевого сертификата соответствия.

Цели и задачи: Вывод на новые рынки сбыта композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью сегментации и коммерциализации, а также увеличению объемов производства и исследовательской деятельности.

Перечень работ:

- Оформление сертификата соответствия.

Планируемые затраты: общий объем затрат 30 000 рублей.

П.6.2. Оформление для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» медицинского сертификата соответствия.

Цели и задачи: Вывод на новые рынки сбыта композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284) с целью сегментации и коммерциализации, а также увеличению объемов производства и исследовательской деятельности.

Перечень работ:

- Оформление сертификата соответствия.

Планируемые затраты: общий объем затрат 40 000 рублей.

П.6.3. Проведение для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» исследований в аккредитованных центрах инновационную присадку в масла.

Цели и задачи: Получение авторитетных заключений и сертификатов с результатами испытаний, при определённых условиях, продукции, допустимой для добавления ко всем видам масел с целью улучшения качества масла и срока эксплуатации ДВС и редукторов.

Перечень работ:

- Испытания в аккредитованном центре.

Планируемые затраты: общий объем затрат 380 000 рублей.

П.6.4. Проведение для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» исследований в аккредитованных центрах производимую композицию с антиадгезийным эффектом («антиграффити»).

Цели и задачи: Получение авторитетных заключений и сертификатов с результатами испытаний продукции при определённых условиях, подтверждающих стойкость покрытия от воздействия красок, клея.

Перечень работ:

- Испытания в аккредитованном центре.

Планируемые затраты: общий объем затрат 50 000 рублей.

П.6.5. Проведение для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» исследований и испытаний антиобледенительной композиции в Центр им. Крылова.

Цели и задачи: Получение авторитетных заключений и сертификатов с результатами испытаний продукции при определённых температурных условиях.

Перечень работ:

Испытания в аккредитованном центре.

Планируемые затраты: общий объем затрат 210 000 рублей.

П.6.6. Проведение для ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» исследований и испытаний защитного покрытия для стёкл автотранспорта, зданий и сооружений в ИИХС РАН.

Цели и задачи: Получение авторитетных заключений и сертификатов с результатами испытаний, при определённых условиях, продукции защищающей поверхности из стекла от влаги, налипания грязи и пыли.

Перечень работ:

- Испытания в аккредитованном центре.



Планируемые затраты: общий объем затрат 210 000 рублей.

Раздел 7. Консультационные услуги по вопросам правового обеспечения деятельности для предприятий МСП, являющихся участниками кластеров

П.7.1. Консультационные услуги по вопросам составления претензий и юридических процедур с недобросовестными конкурентами и нарушителями прав интеллектуальной собственности.

Цели и задачи: Защита прав патентообладателя ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» (член Кластера с 2015 г.) на разработанную композицию «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Консультационные услуги.

Планируемые затраты: общий объем затрат 50 000 рублей.

П.7.2. Юридические консультации по масштабированию продукции и развития производства.

Цели и задачи: Масштабирование продукции и развитие производства.

Перечень работ:

- Юридические консультации ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» (член Кластера с 2015 г.).

Планируемые затраты: общий объем затрат 43 000 рублей.

П.7.3. Маркетинговые консультации по разработке инновационной продукции и развитию.

Цели и задачи: Рассмотреть теоретические основы маркетингового подхода по выводу и продвижению новой продукции на рынок.

Перечень работ:

Маркетинговые консультации ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» (член Кластера с 2015 г.).

Планируемые затраты: общий объем затрат 36 900 рублей.

П.7.4. Консультационные услуги ООО «Космос», всего 20 000 руб. на 1 мероприятие, включают в себя: затраты на сопровождение сайта, оплата ведущих сотрудников и привлеченных консультантов.

Раздел 8. Проведение вебинаров, круглых столов для предприятий МСП, являющихся участниками кластеров (подробно расшифровать)

П.8.1. Проведение для МСП Кластера специализированно-тематического круглого стола «Производство МСП Санкт-Петербургского кластера чистых технологий для предприятий «Сибур».

Цели и задачи: Представление потенциала членов Кластера и их услуг, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Аренда помещения (до 30 человек);
- Кофе-брейк;
- Деловая встреча членов Кластера с потенциальными Заказчиками;
- Презентация инвестиционных кластерных проектов;
- Демонстрация продуктов и сервисов членов Кластера, а также предложение технологий для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 80 000 рублей.



П.8.2. Проведение для МСП Кластера специализированно-тематического круглого стола «Продукция МСП Санкт-Петербургского кластера чистых технологий для предприятий «РЖД» и машиностроительной отрасли.

Цели и задачи: Представление потенциала членов Кластера и их услуг, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Аренда помещения (до 30 человек);
- Кофе-брейк;
- Деловая встреча членов Кластера с потенциальными Заказчиками;
- Презентация инвестиционных кластерных проектов;
- Демонстрация продуктов и сервисов членов Кластера, а также предложение технологий для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 80 000 рублей.

П. 8.3. Проведение для МСП Кластера специализированно-тематического круглого стола «Продукция МСП Санкт-Петербургского кластера чистых технологий для предприятий нефтехимической отрасли».

Цели и задачи: Представление потенциала членов Кластера и их услуг, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера на примере разработанных ООО «АВТОСТАНКОПРОМ» композиций «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Аренда помещения (до 30 человек);
- Кофе-брейк;
- Деловая встреча членов Кластера с потенциальными Заказчиками;
- Презентация инвестиционных кластерных проектов;
- Демонстрация продуктов и сервисов членов Кластера, а также предложение технологий для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 80 000 рублей.

П.8.4. Проведение для МСП Кластера специализированно-тематического круглого стола «Продукция МСП Санкт-Петербургского кластера чистых технологий для предприятий жилищно-коммунального хозяйства города».

Цели и задачи: Представление потенциала членов Кластера и их услуг, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера.

Перечень работ:

- Аренда помещения (до 30 человек);
- Кофе-брейк;
- Деловая встреча членов Кластера с потенциальными Заказчиками;
- Презентация инвестиционных кластерных проектов;
- Демонстрация продуктов и сервисов членов Кластера, а также предложение технологий для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 100 000 рублей.

П.8.5. Проведение для МСП Кластера специализированно-тематического круглого стола «Продукция МСП Санкт-Петербургского кластера чистых технологий для ресурсоснабжающих города».



Цели и задачи: Представление потенциала членов Кластера и их услуг, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера.

Перечень работ:

- Аренда помещения (до 30 человек);
- Кофе-брейк;
- Деловая встреча членов Кластера с потенциальными Заказчиками;
- Презентация инвестиционных кластерных проектов;
- Демонстрация продуктов и сервисов членов Кластера, а также предложение технологий для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 100 000 рублей.

П.8.6. Проведение для МСП Кластера специализированно-тематического круглого стола «Производство МСП Санкт-Петербургского кластера чистых технологий для предприятий городского транспорта города».

Цели и задачи: Представление потенциала членов Кластера и их услуг, демонстрация возможностей, укрепление доверия, а так же информирование потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях членов Кластера.

Перечень работ:

- Аренда помещения (до 30 человек);
- Кофе-брейк;
- Деловая встреча членов Кластера с потенциальными Заказчиками;
- Презентация инвестиционных кластерных проектов;
- Демонстрация продуктов и сервисов членов Кластера, а также предложение технологий для решения ряда задач кластерных проектов.

Планируемые затраты: общий объем затрат 100 000 рублей.

П.8.7. Проведение ООО «Космос» вебинара и/или круглого стола по вопросам обращения с отходами для предприятий МСП, являющихся участниками Кластера. Круглый стол и/или вебинар – 1 день, 30 человек, 5 час.

Планируемые затраты:

- оплата консультантов 2 чел. x 5000 руб. + налоги на ФОТ = 13 000 руб.
- аренда зала и оборудования 30 000 руб.
- кофе-брейк 30 чел. x 500 руб. = 15 000 руб.
- Оплата рабочей группы 2 чел. x 1 мес. x 30 000 руб. = 60 000 руб. + налоги на ФОТ = 78 000 руб.

Общий объем затрат 156 000 рублей.

Актуальность проблематики по вопросам обращения с отходами для предприятий МСП (П.2.5, П.7.4. и П.8.7.)

Законом 89-ФЗ с изменениями на декабрь 2015 г. внесены изменения в полномочия органов федеральной власти и исполнительных органов субъектов РФ в области обращения с отходами.

С целью приведения регионального законодательства в соответствие с федеральным, а также наделения данными полномочиями исполнительных органов власти Санкт-Петербурга, будут внесены изменения в закон Санкт-Петербурга от 23.04.2008 г. № 245-41 «О разграничении полномочий органов государственной власти Санкт-Петербурга в области обращения с отходами производства и потребления».

С 01.01.2016 г. ряд полномочий начинает осуществляться Комитетом по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности. К этим полномочиям относится, в том числе, и прием отчетности от предприятий малого и среднего бизнеса в сфере обращении с отходами.



С 01.07.2016 г. деятельность по сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов 1-4 класса опасности не может осуществляться без соответствующей лицензии (до этого срока лицензированию подлежала деятельность по обезвреживанию и размещению отходов 1-4 класса опасности). Лицензии выдаются органами федеральной власти – в нашем регионе Департаментом Росприроднадзора по Северо-Западному федеральному округу (ДРПН по СЗФО).

В соответствии с требованиями п.4.2.7-ФЗ от 10.01.2002 г. (в ред. от 29.12.2015 г.) в 2016 г. все предприятия должны быть поставлены на государственный учет объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, и отнесены к соответствующей категории, что также осуществляется органом федеральной власти – Департаментом Росприроднадзора по СЗФО.

Значительное количество изменений в области обращения с отходами и перераспределение полномочий между федеральными органами власти и органами исполнительной власти Санкт-Петербурга требует организации системного информирования, обучения и консультирования предприятий (в первую очередь малого и среднего бизнеса) с целью обеспечения их эффективного взаимодействия в данной области в соответствии с требованиями природоохранного законодательства, а также минимизации затрат на данные работы.

Информация о компетентности организации-исполнителя (П.2.4, П.7.4 и П.8.7.) ООО «КОСМОС» (член Кластера с 2015 г.) с 1992 года успешно работает в области оказания экологических услуг, в т.ч. в сфере обращения с отходами, разрабатывает проекты нормативов образования отходов и лимитов на их размещение, отчеты по обращению с отходами для предприятий МСП, паспорта отходов и т.п. Сотрудники организации являются внештатными экспертами государственной экологической экспертизы Росприроднадзора, включая тематику по обезвреживанию и размещению отходов, принимают участие в качестве лекторов в программах повышения квалификации в области обращения с отходами по программам: «Обеспечение экологической безопасности при работах в области обращения с опасными отходами» и «Профессиональная подготовка лиц на право работы с опасными отходами» в количестве 112 часов (совместно с Санкт-Петербургской Торгово-Промышленной Палатой, Экологическим учебным центром и другими обучающими организациями).

В направлении международной деятельности по Программе приграничного сотрудничества «Юго-восточная Финляндия – Россия ЕИСП ПС 2007-2013 (www.ecoprofi.info) и другим международным программам разработана Электронная биржа отходов (www.otkhodov.net) и создан Центр экологической информации для предприятий. В рамках работы Центра на созданном портале размещена и оперативно обновляется информация по законодательной, нормативной и методической базе в области обращения с отходами, представлены схемы получения разрешительной документации, также постоянно обновляются сведения о государственных органах власти (с указанием их функций и контактных данных), осуществляющих государственный контроль и выдачу разрешительных документов в данной сфере. Число обращений для консультирования по вышеуказанным вопросам в связи с изменениями в законодательстве в последнее время значительно возросло.

Описание мероприятий программы, цели и задачи.

В связи с введением новых «правил» в сфере деятельности по обращению с отходами предлагается программа мероприятий, целью которой является оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства – участникам территориального кластера в сфере их деятельности по обращению с отходами, а именно:

- проведение обучающего семинара (тренинга) по обращению с отходами с привлечением в качестве лекторов (тренеров) представителей соответствующих органов власти (Росприроднадзора, Комитета по природопользованию и др.);



- осуществление консультационных услуг по вопросам правового обеспечения деятельности сотрудников предприятий в области обращения с отходами;
- проведение круглого стола и/или вебинара по вопросам обращения с отходами для предприятий МСП, являющихся участниками программы, как заключительное мероприятие, обобщающее результаты обучающих семинаров и оказания консультационных услуг.

Все мероприятия направлены на выполнение задач:

- информирование предприятий МСП о введенных изменениях в законодательстве в сфере обращения с отходами;
- повышение осведомленности предприятий МСП о вводимых новых правилах на этом поле со стороны контролирующих природоохранных органов.

В результате выполнения программы и достижения поставленных задач предприятия МСП - участники территориального кластера повысят свою компетентность в выполнении новых требований законодательства в области обращения с отходами.

*Раздел 9. Инвестиционные проекты, нуждающиеся в поддержке.
(административной, финансовой и др.)*

П.9.1. Кластерный проект «АВТОСТАНКОПРОМ» по композиции- нанопокрытия «Эпилам» для спортинвентаря..

Цели и задачи: Поддержка разработанной композиции «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 148 700 рублей.

П.9.4. Кластерный проект «АВТОСТАНКОПРОМ» по гигиенической композиции «Эпилам» смартфонов и мобильных устройств.

Цели и задачи: Поддержка разработанной композиции «Эпилам» (Св-во на ТЗ №428278, Патенты 2429284).

Перечень работ:

- Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 148 700 рублей.

П.9.3. Кластерный проект ЗАО «Термотроник» для развития энергетической инфраструктуры города «Тёплый город».

Цели и задачи:

- Сокращение затрат на содержание ЖКХ в муниципальных бюджетах.
- Сокращение, за счет проектов модернизации, износа основных фондов ЖКХ.
- Увеличение качества и снижение стоимости услуг населению за счет энергосбережения оборудования и сокращения числа аварий, вызванных износом оборудования

Перечень работ:

- Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 500 000 рублей.

П.9.4. Кластерный проект ООО «ИННОКОР» для развития энергетической инфраструктуры города «Эффективный свет».

Цели и задачи:

- Импортзамещение и внедрение высокоэффективных источников света при освещении городской среды Санкт-Петербурга.

Перечень работ:

- Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 500 000 рублей.



П.9.5. Кластерный проект «Единый информационный портал кластера «Чистые технологии для городской среды» маркетинговый проект в сфере участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях.

Цели и задачи:

Смоделировать и описать существующие бизнес-процессы кластера, разработать и функционал, объем информационной системы, описывающий кластерные цепочки и проекты.

Создать разделы информационной системы: «проектный офис», энергоэффективность, экологичность, продукция и услуги.

Перечень работ:

Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 300 000 рублей.

П.9.6. Кластерный проект «Единая интегрированная система продаж – Торговый дом Кластера» для маркетинга Кластера, в том числе в сфере выхода участников кластера на новые рынки сбыта.

Цели и задачи:

Снижения расходов, повышение эффективности продаж продукции кластера (как за счет более эффективного процесса, так и за счет создания узнаваемого брэнда), формирование единой системы маркетинга, продвижения и продаж с глубокой степенью интеграции.

Перечень работ:

Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 400 000 рублей.

П.9.7. Кластерный проект «Эффективный менеджмент кластерными проектами», проект в сфере образования и повышения квалификации.

Цель проекта: Разработка Кластерного стандарта менеджмента, включающего единую политику и эффективную технологию реализации кластерных проектов в области чистых технологий для городской среды, обеспечивающих баланс интересов участников, целевых групп и бенефициариев проектов с учетом наилучших мировых и отечественных практик в области управления кластерными проектами.

Задача проекта: Создание методического документа, который на добровольной основе мог бы служить основой для организации взаимодействия участников кластера, учитывая специфику различных участников кластера (система мотивации, ограничения, процедуры принятия решений и т.п.), а также специфику предметной области кластера, формируя своеобразные границы кластера.

Перечень работ:

Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 350 000 рублей.

П.9.8. Кластерный проект «Энергосервис для многоквартирного дома» для повышения энергоэффективности в МКД.

Цель проекта: Исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов в области повышения энергоэффективности в МКД.

Перечень работ:

Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 500 000 рублей.

П.9.8. Кластерный проект «Каталог энергоэффективных технологий, материалов и оборудования»

Цель проекта: Информационное обеспечение деятельности органов власти и субъектов хозяйствования сведениями о решениях Кластера в области ресурсо и энергосбережения с целью подготовки энергоэффективных проектов.

Перечень работ:



Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 250 000 рублей.

П.9.10. Кластерный проект «Развитие УК кластера с опорой на опыт Северных стран и ЕС. Межкластерное взаимодействие, включая опыт финского кластера и опыт деятельности GССА».

Цель проекта: Развитие системы менеджмента для управляющей компании Кластера и лидеров кластерных проектов. Выявление, систематизация и анализ зарубежного опыта управления кластерами, системы менеджмента кластерных инициатив. Развитие деятельности управляющей компании Кластера, как органичной части общей кластерной политики в конкретном географическом районе, включение Кластера в сетевые межкластерные взаимодействия на национальном и международном уровнях, повышение качества человеческого капитала.

Перечень работ:

Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 450 000 рублей.

П.9.11. Кластерный проект «Шаг к практическому внедрению принципов устойчивого развития в Санкт-Петербурге».

Цель проекта: Проведение комплекса образовательных мероприятий, направленных на создание практических площадок, демонстрирующих преимущества внедрения принципов устойчивого развития.

Перечень работ:

Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 350 000 рублей.

П.9.12. Межкластерный проект “Central Baltic Cleantech Clusters expanding to East of EU markets (CB2East)” / «Расширение делового сотрудничества в области чистых технологий в России и Центральной Азии».

Цель проекта: За три года сформировать транснациональные кластерные цепочки между финскими, латвийскими, российскими и казахстанскими компаниями, в области повышения эффективности использования энергии и водных ресурсов на основе чистых технологий для успешного выхода на российский и Центрально-Азиатский рынки.

Перечень работ:

Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 550 000 рублей.

П.9.13. Межкластерный проект “Energy Efficiency and Cleantech in North-West Russia” / «Энергоэффективность и Чистые технологии на Северо-Западе России»

Цель проекта: Развивать и продвигать сеть чистых технологий поддержки бизнеса, организаций и компаний на Северо-Западе России и всего региона Балтийского моря путем обмена знаний, компетенций и лучших практик в области чистых технологий.

Перечень работ:

Административная и финансовая поддержка.

Планируемые затраты: общий объем затрат 250 000 рублей.