



РОССИЙСКИЙ ФОНД ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

109074 г. Москва, Славянская площадь, д.2/5/4
Тел.: 8(495) 960-47-73, 8(495) 798-09-54, 8(495) 798-13-49
www.profitcon.ru

**Индустриальное партнерство:
особенности, требования интеграторов ФЦП, государственный контроль
и новации нормативно-правовой базы**

**16- 17 июня 2016,
Москва, Славянская площадь, д.2/5/4,
Дом Металлургов, (бывший Минчермет СССР),
1-ый подъезд, 5-этаж, конференц-зал.**

Ценность программы: Участник семинара получает упорядоченный теоретический и практический материал по заданной теме, который он сразу же может применить в своей работе. Какова цель привлечения индустриального партнера, кто может быть таким партнером, как выстраивать отношения по завершении различных стадий инвестиционного проекта? Как эффективно построить работу на предпроектной стадии, чтобы избежать коммерческих и юридических конфликтов на последующих стадиях? В этих вопросах предстоит разобраться участникам семинара. Семинар имеет практическую направленность.

Цель семинара: рассмотреть практические рекомендации, необходимые для эффективного управления коммерциализацией деятельности. Рассмотреть основные возможности и ограничения индустриального партнерства в области реализации инвестиционных проектов в промышленности, создании продукта импортозамещения. Ознакомиться с лучшими практиками реализации партнерских проектов.

В качестве **спикеров** к участию в семинаре приглашены ведущие специалисты в сфере развития промышленных предприятий, в т.ч. специалисты отдела формирования и реализации государственной политики в ОПК и отдела многостороннего сотрудничества и европейской интеграции Минпромторга РФ, департамента развития контрактной системы Минэкономразвития РФ,

Набатова Е.Д., начальник отдела правоприменительной практики и методологии ФАС РФ,

Семенов А.С., специалист Центра открытых инноваций ГК «Ростех»,

Морозова Н.М., руководитель проекта ЦСР ОАО "МКБ "Компас",

Шуртиков К.В., эксперт ФЦП Дирекции НТП МИНОБРНАУКИ РФ,

Межникова Ю.Л., директор, Член Ассоциации «Национальная ассоциация институтов закупок» (НАИЗ)

Семинар будет полезен руководителям и специалистам промышленных предприятий, предприятий, занимающихся внедрением инноваций и планирующих выход на открытый рынок, научно-исследовательских, проектных организаций и подразделений, менеджменту вузов, реализующих или планирующих реализацию инновационных проектов в рамках ФЦП, специалистам региональных центров трансфера технологий, руководителям НИОКР, проектных офисов, руководителям по экономике, начальникам подразделений инвестиционного и инновационного развития, руководителям предприятий МСП, производящих продукцию для нужд ОПК.

ПРОГРАММА:

Индустриальное партнерство. Финансовые, юридические, технологические аспекты партнерства. Государственная политика в области коммерциализации ИС: новые тенденции и регламентирующие документы. Новые требования к вопросам коммерциализации продукции промышленных предприятий госкорпораций. Вопросы стандартизации подходов к реализации программ ПП со стороны институтов развития и государственных программ поддержки. Индустриальное партнерство (предприятие и субъект МСП, предприятие и вуз) как формат выполнения новых условий госзаказа.

Различные схемы партнерства государства, науки и бизнеса при реализации инвестиционных проектов. Проекты, нужные государству/ прибыльные для инвесторов. Механизмы «инвестиционного лифта». Вузы, научных организаций и предприятия МСП как партнеры промышленного предприятия в решении вопросов импортозамещения, создании инновационного продукта, реализации программ национальной технологической инициативы.

Госзаказ на инновации: нормативное регулирование в 2016г. Исковая практика по госконтрактам. Распределение прав, реестр инновационной продукции. РИД, созданные за счет средств федерального бюджета.

Нормативно-правовая база, регулирующая порядок проведения конкурсов (торгов) по закупкам инновационной продукции. Изменения в регулировании создания РИД по госконтрактам. Распределение прав на объекты ИС, созданные по госзаказу: разбор на практике основных вопросов (в том числе: как поступить, если в ходе инвентаризации был выявлен объект ИС, созданный по госзаказу, но не предложенный заказчику. Особенности закрепления прав на результаты интеллектуальной деятельности. Условия госконтрактов об ИС.

Закупка инновационных товаров. Как оформить ТЗ. Обеспечение прав заказчика и исполнителя. Поправки в ч.4 ГК РФ, связанные с госконтрактами. Обязано ли предприятие получать патент при работе по созданию ИС по госзаказу, если это не прописано в госконтракте? Правомочия сторон по госконтрактам в правовой охране результатов интеллектуальной деятельности. Реестр инновационной продукции. Коммерциализация РИД, созданных за счет средств федерального бюджета.

Стратегии и модели коммерциализации РИД в условиях действующего законодательства. Получение заказа на НИОКР: заказ или аутсорсинг? Оценка эффективности НИОКР. *Мастер-класс «Трансфер технологий».* Продажа технологических разработок, (проверка новизны, простое/сложное лицензирование, передача не патентуемой информации, трансграничный трансферт). Продажа технологических бизнесов (Due Diligence, продажа компании M&A (Mergers and Acquisitions). Продажа долей технологических компаний (стадии инвестиций, параметры инвестиций, оценка стоимости компании, подготовка к инвестированию, инвестирование, участие инвестора в компании, контроль инвестора, стороны выкупов, риски прямых продаж).

Выход на экспорт и импортозамещение. Возможности и механизмы софинансирования промышленных проектов на пространстве ШОС. Риски работы с иностранным инвестором.

Коммерциализация технологических компетенций – новый механизм повышения эффективности в технологическом развитии. Как «продавать мозги»? Возможности приоритетного развития уникальных технологических компетенций на промышленных предприятиях государственных корпораций. Формирование базы данных отечественных компетенций.

Регистрация: на сайте www.profitcon.ru или по тел. +7 (495) 960-4773, +7 (495) 798-1349
e-mail: conference@group-adk.ru Ячменев Сергей Павлович.

Стоимость семинара 28500 руб.

Стоимость онлайн-трансляции 22800 руб.

При регистрации двух и более участников от одной организации предоставляется скидка 10%.



**Промышленный маркетинг: особенности,
требования интеграторов ФЦП
12-13 июля 2016**

Москва, Славянская площадь, д. 2/5/4, Дом Металлургов, (бывший Минчермет СССР),
1-ый подъезд, 5-этаж, конференц-зал

**«Мы делаем ставку на тех, кто намерен добиваться успеха,
выпускать конкурентоспособную продукцию и завоевывать глобальные рынки»
Владимир Путин, 19.04.2016.**

Цель семинара: ознакомить специалистов предприятий, работающих на регламентированном государственном рынке, с особенностями промышленного маркетинга на свободном рынке, с особенностями использования инструментов маркетинга для повышения конкурентоспособности предприятия, помочь разобраться в методах получения информации, необходимой для принятия решений, направленных, в том числе на повышение качества и конкурентоспособности продукции ОПК на внешнем и внутреннем рынках и решение вопросов импортозамещения.

Ценность программы: Участник семинара получает упорядоченный теоретический и практический материал по заданной теме, который он сразу же может применить в своей работе. Семинар направлен на изучение особенностей работы службы маркетинга и применения маркетинговых инструментов регламентированного и свободного рынка на промышленном предприятии и в инжиниринговых компаниях. В ходе обучения вы систематизируете и дополните имеющийся опыт применения инструментов маркетинга, сформируете навыки получения информации для принятия решений о выводе продукта на рынок и др., познакомитесь с технологией маркетингового планирования в компаниях и на предприятиях.

В качестве спикеров к участию в семинаре приглашены ведущие специалисты в области маркетинга В2В, в т.ч.

Климентьев А.Н., заместитель генерального директора по маркетингу компания "Сухой",

Краснословцев А.А., начальник отдела маркетинга промышленной группы «Крата»,

Пискарев А.Г., руководитель Группы планирования и сопровождения проектов АО «Евроцементгрупп»,

Безрутенко Ю.Н., генеральный директор МА Антарес Плюс,

Радченко М.Ю., директор компании "Tech Tunnel".

Семинар будет полезен руководителям маркетинговых служб промышленных предприятий, в т.ч. дочерних компаний ВПК, научно-исследовательских, проектных организаций и подразделений, вузов, реализующих или планирующих реализацию новых продуктов на рынке, специалистам региональных центров трансфера технологий, руководителям, проектных офисов, инжиниринговых центров.

ПРОГРАММА

1. Особенности маркетинга промышленного рынка, его отличие от маркетинга рынка потребительского и рынка услуг. Триединство промышленного маркетинга: кому, что, как? Маркетинговые исследования и информация на промышленном рынке. Источники маркетинговой информации. Основные этапы маркетингового исследования. Система маркетинговой отчетности и самостоятельные исследования. Получение и анализ данных из системы учета предприятия. Взаимодействие с исследовательской компанией. Практикум «Составление технического задания на исследование»

2. Потребители на промышленном рынке. Как понять своего клиента? Особенности сегментации на промышленных рынках. Работа с клиентской базой - оперативные техники:

Практикум-кейс «Сегментация потребителей»

Государство как клиент и партнер. Различные схемы партнерства государства, науки и бизнеса. Новые ограничители при формировании госзаказа. Присутствие предприятий ОПК на свободном рынке: новые правила игры, требования регулятора.

3. Управление продуктом.

Планирование продуктов

- Разработка ассортиментной политики компании
- Разработка новых продуктов
- Управление изменениями и модификациями существующих продуктов.

Маркетинг продуктов. Формирование ценовой политики

- Анализ и мониторинг конкурирующих продуктов
- Разработка позиционирования продуктов
- Разработка рекомендаций по ценообразованию, дистрибуции и продвижению продуктов
- Разработка мероприятий по выводу новых продуктов на рынок

Практикум-кейс по ценообразованию

4. Инструменты маркетинга на рынке B2B. Особенности маркетинговых коммуникаций на промышленном рынке

- Требования к личным коммуникациям, деловому этикету, атрибутивным коммуникациям
- PR и информация о компании в открытых источниках. Выставка, которая приносит доход.
- Преимущества и ограничения продвижения и продаж с использованием возможностей Internet.
- Клиентоориентированность как тренд развития и продвижения. Анализ наиболее успешных решений и технологий. Типовые ошибки. Основы клиентоориентированного подхода к управлению. Внедрение сервисной стратегии: процедуры, технологии, персонал. Контракты жизненного цикла.
- Стимулирование продаж в каналах сбыта: Инструменты стимулирования сбыта, политика создания устойчивых конкурентных преимуществ. Стратегии "push" и "pull", основные программы стимуляции. Классификация и выбор торговых каналов, планирование программ стимулирования. Механизмы реализации программ стимулирования: Ценовое и неценовое стимулирование. Критерии и оценка эффективности программ стимулирования

4. Места продаж. Особенности работы на российских и международных электронных торговых B2B площадках. Планируемые изменения законодательной базы РФ и нормативно-правых актов в регулировании вопросов об электронных конкурсах, изменения в 44-ФЗ о государственных и муниципальных предприятиях, законопроект по СПИКах, создание механизма заключения долгосрочных контрактов с инвестиционными обязательствами. Выход на экспорт и импортозамещение. Особенности работы с иностранным инвестором. Трансфер технологий.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ: 28500 руб. НДС не облагается.

Стоимость онлайн-трансляции – 22800 руб.

СКИДКИ: При регистрации двух и более участников от одной организации предоставляется скидка 10%

РЕГИСТРАЦИЯ на сайте www.profitcon.ru или по тел. +7 (495) 798-09-54, 960-47-73

Контактное лицо: Щетинин Михаил Юрьевич, conference@group-adk.ru