



# **Предложения по развитию проекта на основе опыта Томского центра венчурных инвестиций**

**С.В.Мельченко, генеральный директор  
ЗАО УК ТЦВИ**

г. Обнинск, 29-30 ноября 2011 года





## Партнеры ЗАО УК ТЦВИ

- Томский государственный университет
- Томский политехнический университет
- Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники
- Томский государственный архитектурно-строительный университет
- Томский педагогический университет
- Томский научный центр СО РАН
- Томский научный центр СО РАМН
- ОЭЗ ТВТ «Томск»

**Количество  
технологических  
предложений**

**20**





## Партнеры ЗАО УК ТЦВИ

- ООО «МедЭл»
- ООО «Имедиа»
- ООО «ЭльСофт»
- ООО «Инжерон»
- ООО «Инновация»
- ООО «Электрум»
- ООО «Сенсэл»
- ООО «ЛОК»

**Количество технологических  
запросов и выражений интереса к  
внешним профилям**

**11**





## География ЗАО УК ТЦВИ



### Сейчас:

- Томская область
- Кемеровская область
- Алтайский край
- Новосибирская область
- Свердловская область
- Омская область

### Скоро:

- Иркутская область
- Красноярский край
- Пермский край
- Казанская область
- Республика Мордовия

# Результаты в рамках проекта Gate2RuBin

Индикатор	Значение
Локальные информационные мероприятия (ЛИМ)	10
Участники ЛИМ	183
Новые клиенты, обратившиеся за услугами в результате ЛИМ	62
Охват распространения информационных бюллетеней	820
Число визитов к клиентам всего	63
Индивидуальные консультации клиентов	81
Технологические аудиты	36
Число клиентов, получивших индивидуальные брокерские услуги	32
Число клиентов, принявших участие в деловых миссиях	4
Число новых технологических предложений	20
Число новых технологических запросов	3
Число предложений по поиску партнеров для РП7	5
Число внешних выражений интереса полученных из зарубежных стран	27
Число выражений интереса к внешним профилям	8
Число международных деловых миссий	2



## **Проблемы в рамках работы по проекту Gate2RuBin**

- отсутствие историй успеха
- нестабильная коммуникация с европейцами
- отсутствие информации у российских предприятий о возможностях партнеров
- отказ партнеров от участия в конкурсах из-за небольшого объема финансирования



## Предложения по развитию проекта Gate2RuBin

Gate2RuBin должен стать **КОММЕРЧЕСКИМ** проектом, т.е. генерировать самостоятельные финансовые потоки

- Продаваемый продукт** – привлечение инвестиций + увеличение объема продаж для клиентов
- Потребители** – малые и средние инновационные компании в России и за рубежом
- Дистрибьюция** – сеть центров EEN



## Инструменты продвижения услуг Gate2RuBin

- Привлечение инвестиций со стороны Институтов развития РФ в совместные международные проекты;
- Формирование партнерств по взаимному продвижению инновационной продукции;
- Организация взаимодействия между кластерами в России и за рубежом. Компенсация МСП затрат на участие в брокерских мероприятиях;
- Реклама, PR возможностей сети во всех регионах.





## **Монетизация функционирования сети**

- Оплата услуг по упаковке проектов для венчурных фондов и бизнес-ангелов;
- Оплата информационных услуг по возможностям продвижения инновационной продукции за рубежом (для российских компаний);
- Оплата услуг по продвижению продукции в России (для зарубежных компаний) и за рубежом (для российских компаний).



**Спасибо за внимание!**

Мельченко Сергей Владимирович

**тел./факс: (382-2) 510-536**

**моб. +7 913 829 67-73**

**e-mail: [msv@sbi.tusur.ru](mailto:msv@sbi.tusur.ru)**

**[http:// www.trvf.ru](http://www.trvf.ru)**