

ПРЕИМУЩЕСТВА И УСЛОВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ В НП «ДИСКРЕТНО-ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР МАЛОЙ АВИАЦИИ» (ИНДУСТРИАЛЬНО-ТРАНСПОРТНЫЙ КЛАСТЕР)

Инвестиционный управляющий НП «ДИКМА» в соответствии с договором осуществляет следующие функции:

- осуществляет мониторинг рыночных тенденций в сфере развития наземных, воздушных судов, трансформирующихся транспортных средств, в т.ч. инновационных разработок;
- вносит предложения по коррективам в Стратегию развития НП;
- осуществляет мониторинг федеральных, региональных программ, конкурсов, обеспечивающих приток финансовых ресурсов НП и его членам;
- вносит предложения по координации деятельности членов НП;
- разрабатывает инвестиционную политику, выносит её на рассмотрение НП;
- разрабатывает финансово-инвестиционные модели финансирования инвестиционных и инновационных проектов;
- разрабатывает внутреннюю документацию правового характера (проекты положений, инструкций, других документов) и выносит на рассмотрение и утверждение руководства НП «ДИКМА»;
- осуществляет экспертизу инвестиционных и инновационных проектов при подготовке документации сторонними организациями;
- принимает участие в подготовке форумов, конференций, съездов и других мероприятий;
- выполняет другие функции в соответствии с договорами членов НП «ДИКМА» с его руководством.

Положениями внутреннего распорядка НП «ДИКМА» (Положение «О дискретно-инновационном кластере малой авиации», «О Координационном Центре Некоммерческого партнёрства "Дискретно-инновационный кластер малой авиации"», «О Кластероподдерживающем окружении Некоммерческого партнёрства "Дискретно-инновационный кластер малой авиации"», утверждёнными 19 мая 2014 г. протоколом собрания учредителей №2) предусматриваются следующие уровни (страты) взаимоотношений участников:

- 1) Кластерообразующий уровень (1 страта)
- 2) Кластероподдерживающий уровень (2 страта)
- 3) Кластерообслуживающий уровень (3 страта).

Ниже приведен перечень возможностей для каждого уровня.

1. Преимущества для членов Кластерообразующего уровня

- возможность участия в системе управления кластером;
- приоритетную возможность **«вхождения» в отраслевые и другие программы** за счет своевременной информированности, качественной подготовки документации совместно с инвестиционным управляющим Кластера, а также получения субсидий для субъектов Кластеров и индустриальных платформ;
- обеспечение приоритета софинансирования инвестиционных проектов при регистрации Кластера в реестре Минпромторга РФ;
- получение помощи в подготовке документации на предмет софинансирования при реализации национальных проектов и программ;
- приобретение продукции, в т.ч. инновационной, производимой субъектами кластера (транспортных средств, комплектующих, узлов и проч.), услуг (сервисное обслуживание, ремонт транспортных средств, образовательных услуг, др.) **со скидками** в размере не менее 10% от отпускных цен (по согласованию с производителем);
- продвижение готового продукта члена Кластера на международном, федеральном, региональном рынках;
- участие в программах «связанных» проектов, совместная реализация проектов;
- оптимизация финансово-экономических показателей за счёт использования льгот по налогам на имущество, прибыль, подключения к энергосетям, аренде земли за счёт их предоставления организациям, реализующим инвестиционные проекты (Законы СК и РФ № 55-кз, 98-кз, 75-ФЗ, 116-ФЗ);
- приоритет (преимущество), обеспечиваемым конкурсами федерального уровня;
- доступ к масштабным маркетинговым исследованиям, осуществляемым НП «ДИКМА»;
- непосредственное участие во внедрении инновационных технологий, помощь в трансфере собственных разработок; доступ к результатам завершенных инноваций, осуществляемых в лаборатории инноваций;
- получение безвозмездных консультаций в различных сферах функционирования кластера;
- приоритет поставок материалов, узлов, агрегатов, механизмов, проектной документации при равенстве цен;
- приоритет при обеспечении консолидированного залога и применения финансово-инвестиционных инструментов и механизмов;
- возможность участия *в определении* приоритетов развития;
- использование всех льгот, утверждаемых на Совете Кластера (приобретение опционов, сертификатов, других ценных бумаг на различные услуги);
- приоритетное право использования франчайзинга (бренда Кластера или его участника) с дисконтом 15% от его стоимости, утвержденной на Совете Кластера.

В договоре на вступление в члены НП «ДИКМА» предусматривается *перечень услуг, выполняемых безвозмездно инвестиционным управляющим НП «ДИКМА» (функции инвестиционного управляющего выполняет юридическое лицо):*

1. информирование о действующих конкурсах, программах развития;
2. подготовка проектных финансово-аналитических документов (кратких концепций, инвестиционных меморандумов);

3. подготовка бизнес-планов регионального уровня (на субсидирование, гранты) в количестве не более трёх штук/год;
4. маркетинговые исследования в сфере функционирования рынка транспортной индустрии;
5. помощь в подготовке документации для получения налоговых и других льгот в соответствии с законодательством РФ;
6. консультации по текущим и перспективным конкурсам, программам, подготовке конкурсной документации;
7. консультационные услуги в сферах финансово-инвестиционных моделей, финансовым инструментам и механизмам, архитектуры бизнеса;
8. участие в семинарах, практикумах, тренингах, организуемым Кластером;
9. заполнение заявок на конкурсы (без приложений);
10. помощь в подготовке презентационных материалов;
11. защита проектов в органах власти, конкурсных комиссиях, переговорах с инвесторами и другими партнёрами, заинтересованными в реализации инвестиционных проектов.

Перечень платных услуг со скидкой 15% по утвержденным расценкам, либо по себестоимости оказываемых услуг:

- a. подготовка комплексной конкурсной документации (фиксированная ставка на покрытие затрат + % от привлеченных ресурсов);
- b. разработка бизнес-планов инвестиционных и инновационных проектов для конкурсов, кредитных учреждений, стратегических партнёров, программ развития;
- c. разработка стратегий развития;
- d. помощь в подготовке Проспекта эмиссии (для ОАО);
- e. подготовка пакета документов по франчайзингу;
- f. обеспечение сопровождения реализации инвестиционных проектов, реализуемых в рамках Стратегии развития Кластера.

Условия вхождения

Единоразовый взнос участника – 1500 т.р.

Ежегодный целевой взнос – 10 т.р.

Ежеквартальный взнос – 45 т.р.

2. Преимущества для членов Кластероподдерживающего уровня

- приоритетную возможность второго уровня **«вхождения» в отраслевые и другие программы** за счет своевременной информированности, качественной подготовки документации совместно с инвестиционным управляющим Кластера, а также получения субсидий для субъектов Кластеров и промышленных платформ;
- обеспечение приоритета софинансирования инвестиционных проектов при регистрации Кластера в реестре Минпромторга РФ;
- получение помощи в подготовке заявок на конкурсы, связанных с софинансированием инвестиционных проектов и программ;
- приобретение продукции, в т.ч. инновационной, производимой субъектами кластера (транспортных средств, комплектующих, узлов и проч.), услуг (сервисное обслуживание, ремонт транспортных средств, образовательных услуг, др.) **со скидками** в размере не менее 5% от отпускных цен (по согласованию с производителем);
- продвижение готового продукта члена Кластера на международном, федеральном, региональном рынках;
- участие в программах «связанных» проектов, совместная реализация проектов;
- оптимизация финансово-экономических показателей за счёт использования льгот по налогам на имущество, прибыль, подключения к энергосетям, аренде земли за счёт их предоставления организациям, реализующим инвестиционные проекты (Законы СК и РФ № 55-кз, 98-кз, 75-ФЗ, 116-ФЗ);
- доступ к результатам маркетинговых исследований, осуществляемыми НП «ДИКМА»;
- непосредственное участие во внедрении инновационных технологий, помощь в трансфере собственных разработок;
- доступ к результатам завершённых инноваций, осуществляемых в лаборатории инноваций;
- получение безвозмездных консультаций в различных сферах функционирования кластера;
- второй приоритет поставок материалов, узлов, агрегатов, механизмов, проектной документации при равенстве цен;
- второй приоритет при обеспечении консолидированного залога и применения финансово-инвестиционных инструментов и механизмов;
- использование льгот, утверждаемых на Совете Кластера (приобретение опционов, сертификатов, других ценных бумаг на различные услуги) для членов второй страты;
- приоритетное право использования франчайзинга (бренда Кластера или его участника) с дисконтом 10% от его стоимости, утвержденной на Совете Кластера;
- переход на другой (Кластерообразующий) уровень Кластера, в т.ч. с использованием вексельных механизмов.

В договоре на вступление в члены НП «ДИКМА» предусматривается *перечень услуг, выполняемых безвозмездно инвестиционным управляющим НП «ДИКМА» (функции инвестиционного управляющего выполняет юридическое лицо)*:

1. информирование о действующих конкурсах, программах развития;
2. подготовка кратких проектных финансово-аналитических документов; (инвестиционного меморандума, паспорта проекта, заявок для участия в конкурсах (без приложений));

3. помощь в подготовке документации для получения налоговых и других льгот в соответствии с законодательством РФ;
4. консультации по текущим и перспективным конкурсам, программам;
5. консультационные услуги в сферах финансово-инвестиционных моделей, финансовым инструментам и механизмам, архитектуры бизнеса;
6. участие в семинарах, практикумах, тренингах, организуемым Кластером;
7. защита проектов в органах власти, конкурсных комиссиях, переговорах с инвесторами и другими партнёрами, заинтересованными в реализации инвестиционных проектов при оплате командировочных расходов.

Перечень платных услуг со скидкой 10% по утвержденным расценкам, либо рыночной стоимости

- a. подготовка конкурсной документации (фиксированная ставка на покрытие затрат +10% норма прибыли+ % от привлеченных ресурсов);
- b. разработка бизнес-планов инвестиционных и инновационных проектов для конкурсов, кредитных учреждений, стратегических партнёров, программ развития;
- c. разработка стратегий развития;
- d. обеспечение сопровождения реализации инвестиционных проектов, реализуемых в рамках Стратегии развития Кластера.

Условия вхождения

Единоразовый взнос участника – 250 т.р.

Ежегодный целевой взнос – 10 т.р.

Ежквартальный взнос – 15 т.р.

3. Преимущества для членов Кластероподдерживающего уровня

Для членов Кластерообслуживающего уровня перечень услуг, выполняемых безвозмездно:

1. информирование о действующих конкурсах, программах развития;
2. консультационные услуги в сфере финансово-инвестиционных моделей, архитектуры бизнеса, ценных бумаг;
3. консультации по конкурсам, программам, подготовке конкурсной документации;
4. участие в семинарах, практикумах, тренингах, организуемыми Кластером;
5. защита проектов на конкурсах, комиссиях;
6. переход в другие уровни Кластера, в т.ч. с использованием вексельных механизмов.

Перечень платных услуг со скидкой 5% по утвержденным расценкам:

- a. подготовка конкурсной документации (фиксированная ставка на покрытие затрат + % от привлеченных ресурсов);
- b. разработка бизнес-планов инвестиционных и инновационных проектов для конкурсов, кредитных учреждений, стратегических партнёров, программ развития;
- c. разработка стратегий развития;
- d. обеспечение сопровождения реализации инвестиционных проектов, реализуемых в рамках Стратегии развития Кластера.

Условия вхождения

Единоразовый взнос участника – 30 т.р.

Ежегодный целевой взнос – 10 т.р.

Ежеквартальный взнос – 5 т.р.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЧЛЕНОВ КЛАСТЕРА, РЕАЛИЗУЮЩИХ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ НА ТЕРРИТОРИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНОГО КЛАСТЕРА



Повышение эффективности от участия в государственных программах с привлечением специалистов, оказывающих помощь в подготовке документации и защите проектов

**Снижение стоимости проектных работ
(ориентировочно на 20% в связи с наличием центров компетенций)**

Снижение стоимости инвестиционных затрат за счет создания единого центра компетенций, внедрения новых технологий, реализация совместных проектов

Снижение стоимости франчайзинга на технологию и услуги

Применение льгот по налогам на имущество, прибыли, стоимости аренды земли, подключения к сетям в случаях, предусмотренных законодательством

Возможность системного сбыта готовой продукции (услуг)

Возможность привлечения финансирования (применение финансово-инвестиционных инструментов)

Оптимизация логистики (снижение стоимости материалов, комплектующих, запчастей, т.д.)

Возможность непрерывных инноваций и внедрение мобильно ориентированной системы управления (Agile Project Management)

**Высокая конкурентоспособность
(за счет вхождения в систему, внедрения инноваций, взаимной поддержки)**



ПРИРАЩЕНИЕ КАПИТАЛА СУБЪЕКТОВ КЛАСТЕРА