



**startbase**

Место встречи науки и бизнеса

Москва, 2012

## Ключевые свойства

**Российский рынок инноваций движется к зрелости и успеху.  
Ему необходимы прозрачность и ясные правила игры.**

- Startbase позволяет создать доверительные, прозрачные и понятные взаимодействия между пользователями системы, выстроить долгосрочные и выгодные отношения.
- Startbase создает необходимую среду для взаимодействия между всеми участниками инновационной деятельности:
  - решения насущных проблем разработки и внедрения;
  - инвестирования и закупок;
  - успешных контактов и сделок.

# Ключевые свойства

## Три важнейших компонента

- Система состоит из трех взаимосвязанных компонентов – базы знаний, коммуникационной площадки и системы электронной торговли.

## Плюс

- Правильная логика процесса:  
от заказчиков инноваций и от их реальных потребностей
- Готовая интеграция с рынком:  
95 000 реальных предприятий с реальным спросом.
- Ориентация на реальные оффлайн-процессы,  
их исполнение и контроль.

# Что важнее всего для участников Рынка?

**Инноваторам**  
необходимо видение  
перспективы внедрения  
своих разработок

**Бизнесу**  
необходимо понять, что можно купить  
на рынке инноваций.  
На Startbase представлен реальный  
спрос на инновации, включая заявки  
крупнейших системообразующих  
компаний экономики РФ:  
РОСНАНО, Русгидро, РВК, Газпром и др.

Все это уже  
реализовано на

**startbase.ru**

**Инвесторам**  
нужны перспективные  
направления  
вложения средств

**Госзаказчикам**  
нужна модернизация.  
Они рассчитывают  
на инноваторов

## Команда проекта

Система Startbase создана «Центром развития экономики» (B2B-Center) и компанией UpSelf совместно с Фондом инфраструктурных и образовательных программ.

**B2B • CENTER**  
ОПЕРАТОР ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ

 **UPSELF**

 **POCHANO**  
ФОНД ИНФРАСТРУКТУРНЫХ  
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

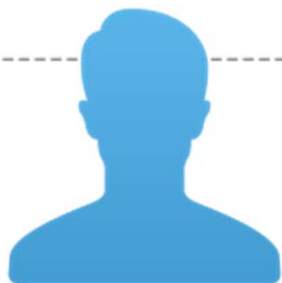
Систему создавали маркетологи, технологи и менеджеры, давно работающие в реальном секторе экономики, на производствах и в B2B-сегменте. Эти люди не сидят в комфортабельных офисах, и не мечтают о технологической революции. Эти люди работают на переднем крае науки и бизнеса, во всех регионах страны, и сами создают эту революцию.

## Факты о системе

- **Запуск в тестовом режиме – 1 сентября 2012 г.**
- **Взаимодействие с крупнейшими компаниями-заказчиками инновационной продукции**
- **Реальный рынок:  
свыше 95000 предприятий на торговой площадке B2B-Center**
- **Три проекта Фонда Образовательных и Инфраструктурных программ будут интегрированы в Startbase:**
  - портал «Эффективные нанотехнологические решения»;
  - электронный реестр образовательных программ;
  - система добровольной сертификации «Наносертифика».

# Что дает система?

- Где взять денег?
- Где и как производить?
- Как получить помощь специалистов?



**Инноватору**

Деньги

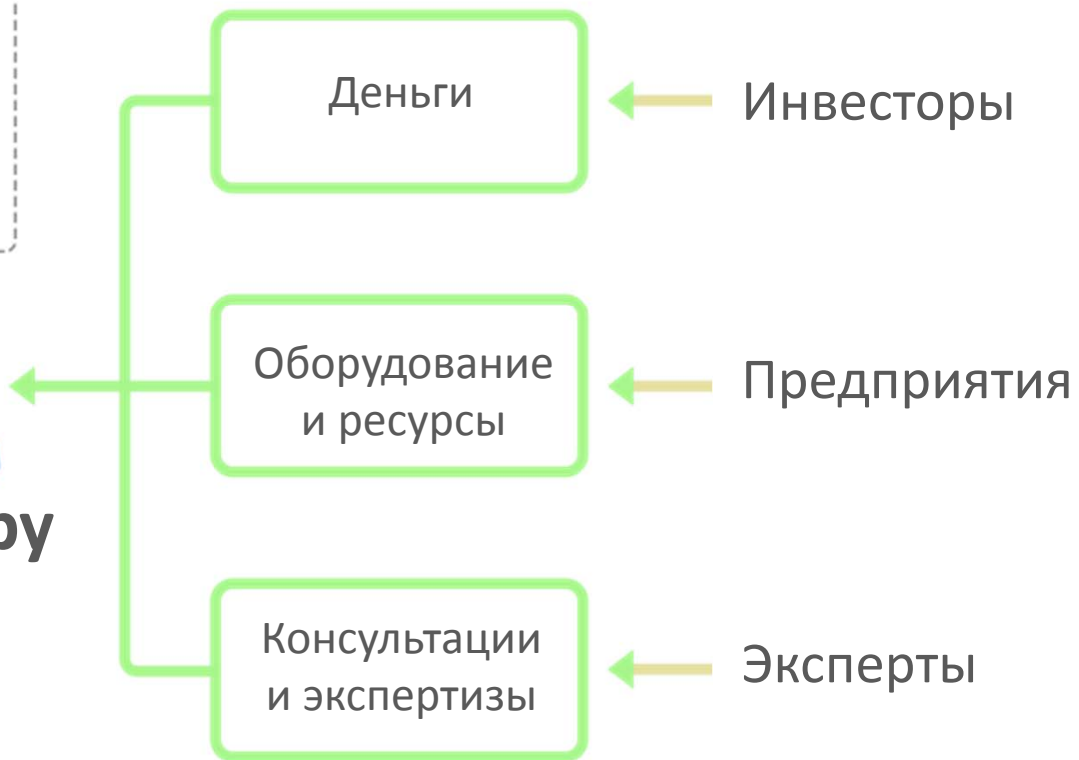
← Инвесторы

Оборудование  
и ресурсы

← Предприятия

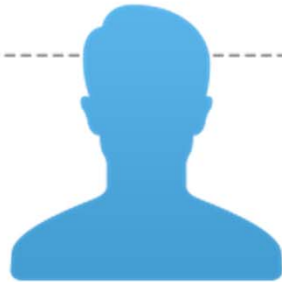
Консультации  
и экспертизы

← Эксперты



# Что дает система?

- Что нужно рынку?
- Куда вложить деньги?
- Какой проект выбрать?



**Инвестору**

Рыночные  
ориентиры

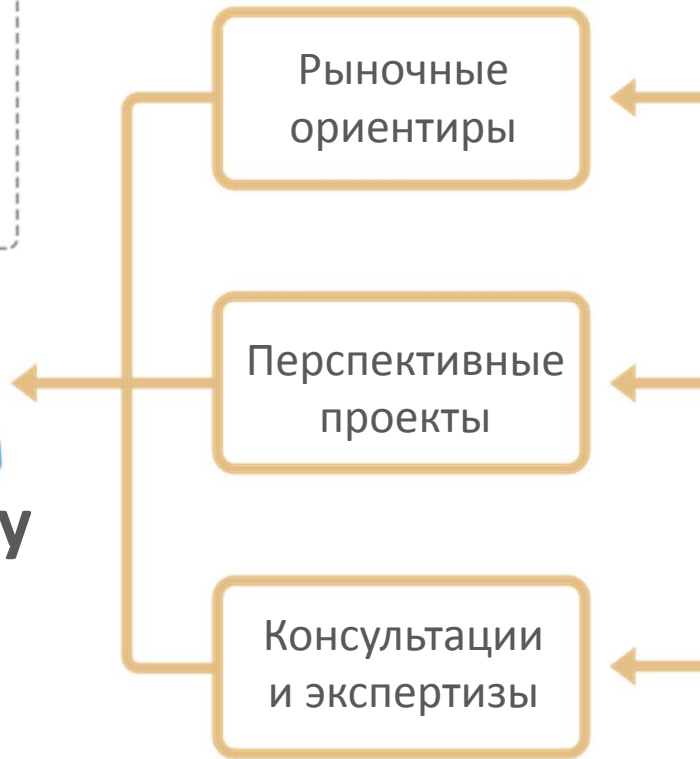
← Потребители  
или заказчики

Перспективные  
проекты

← Инноваторы

Консультации  
и экспертизы

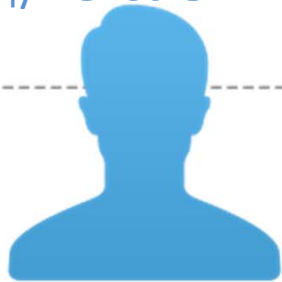
← Эксперты





# Что дает система?

- Как решить проблему?
- Кто может сформулировать мои потребности?
- Какие продукты есть на рынке?



**Заказчику**

Решения  
для имеющихся  
задач

← Инноваторы

Консультации  
и экспертизы

← Эксперты

Техническое  
переворужение  
и модернизация

← Предприятия-  
производители

# Пример использования возможностей StartBase

The image displays two screenshots of the StartBase platform. The left screenshot shows a user profile for 'Калинко Олег' (Oleg Kalinko) with a 'Задача' (Task) section. The right screenshot shows a 'Решение' (Solution) section for a technology project. A central 'Потребности' (Needs) section is highlighted with a red circle and a callout box. Green arrows indicate the flow of information between these elements.

**1** Заказчик инноваций (сторонние инвесторы или сама компания) формулирует задачу, требующую инновационных решений

**2** Разработчики ориентируют свои проекты на спрос, формируемый Задачами...

**3** ...и предлагают свои решения на рассмотрение Заказчика

**Задача**

**Решение**

**Потребности**

Технология  
Рассматриваются технологии, позволяющие значительно повысить эксплуатационные характеристики трансформаторов тока при одновременном снижении или сохранении на прежнем уровне их стоимости. Технология должна быть готова к применению: все необходимые НИОДР должны быть завершены. Права на интеллектуальную собственность должны быть защищены.

Предложений | 5  
Предложить →