

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

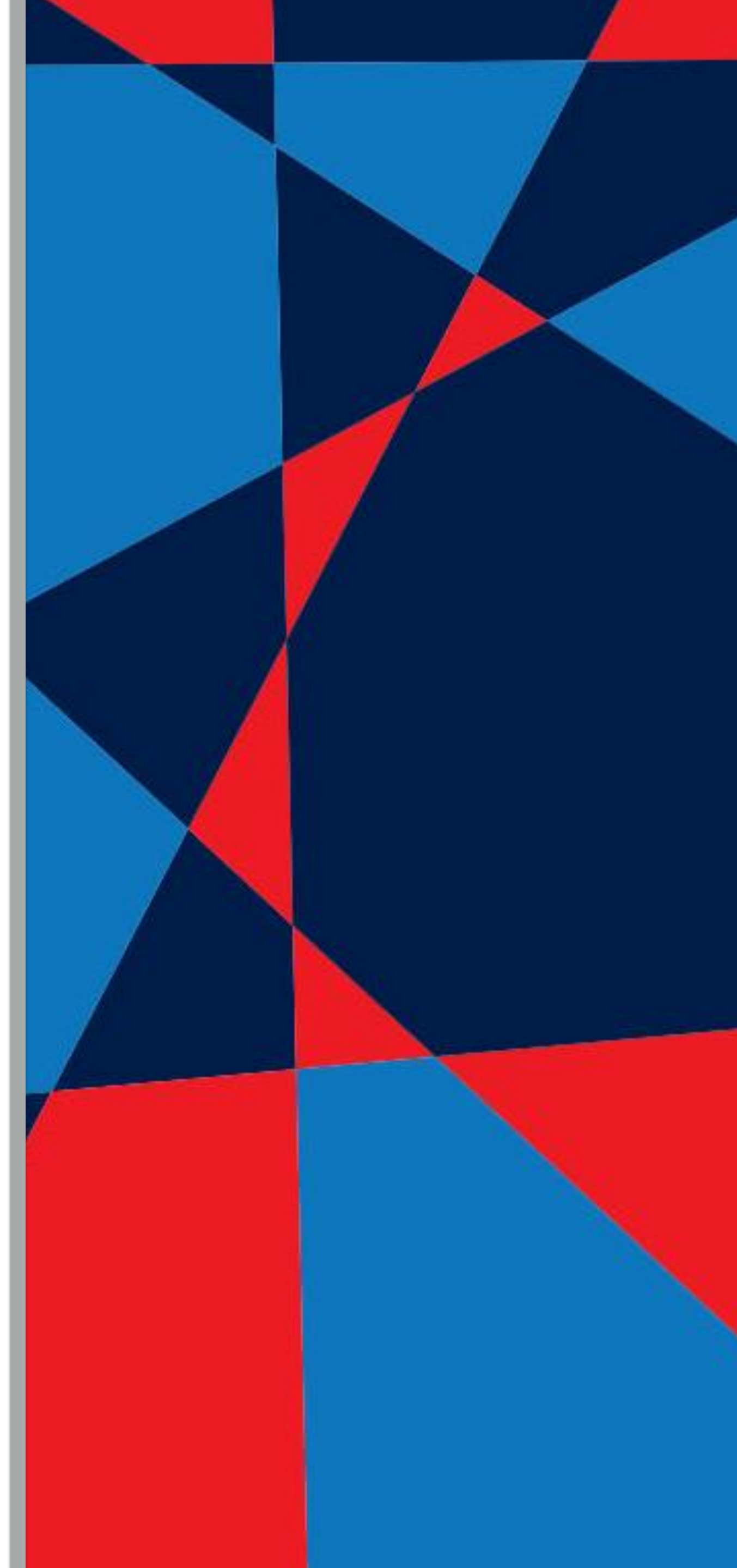
▼ ЭКСАР

▼ РОСЭКСИМБАНК

Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности стартапов: проблемы и решения

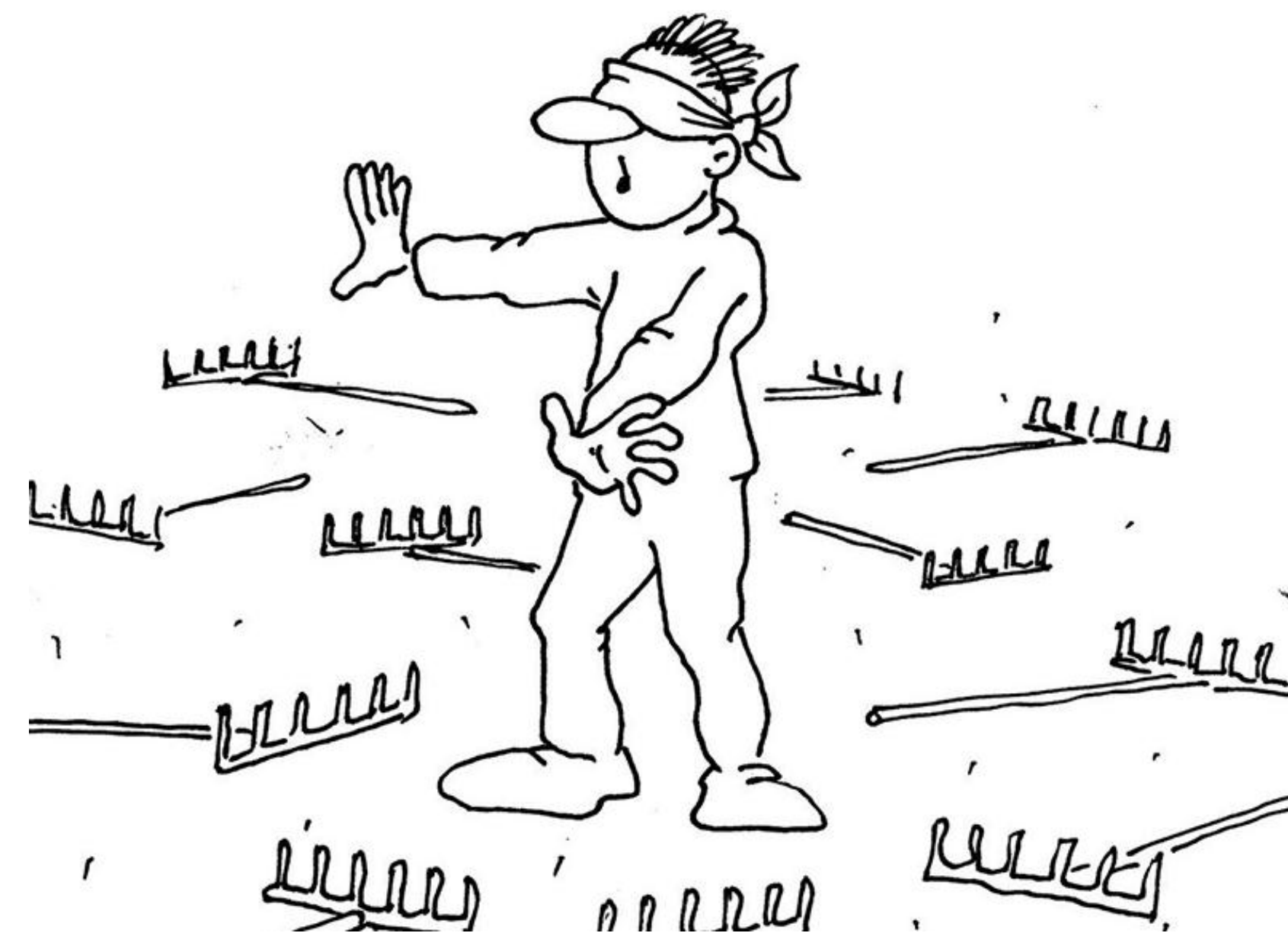
Олег Дьяченко,
руководитель проекта
по интеллектуальной собственности

2018

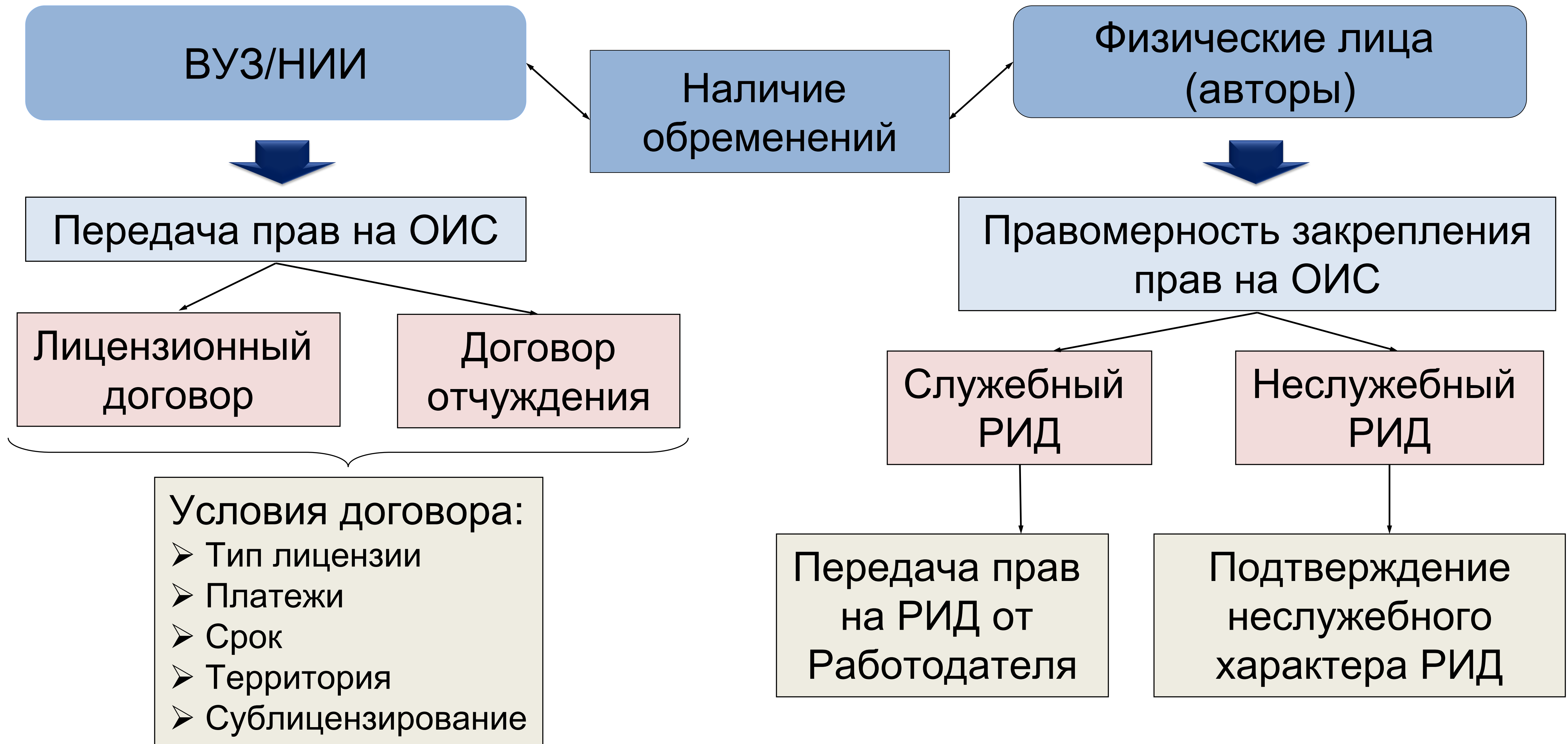


ТРИ ГРУППЫ ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСОВ:

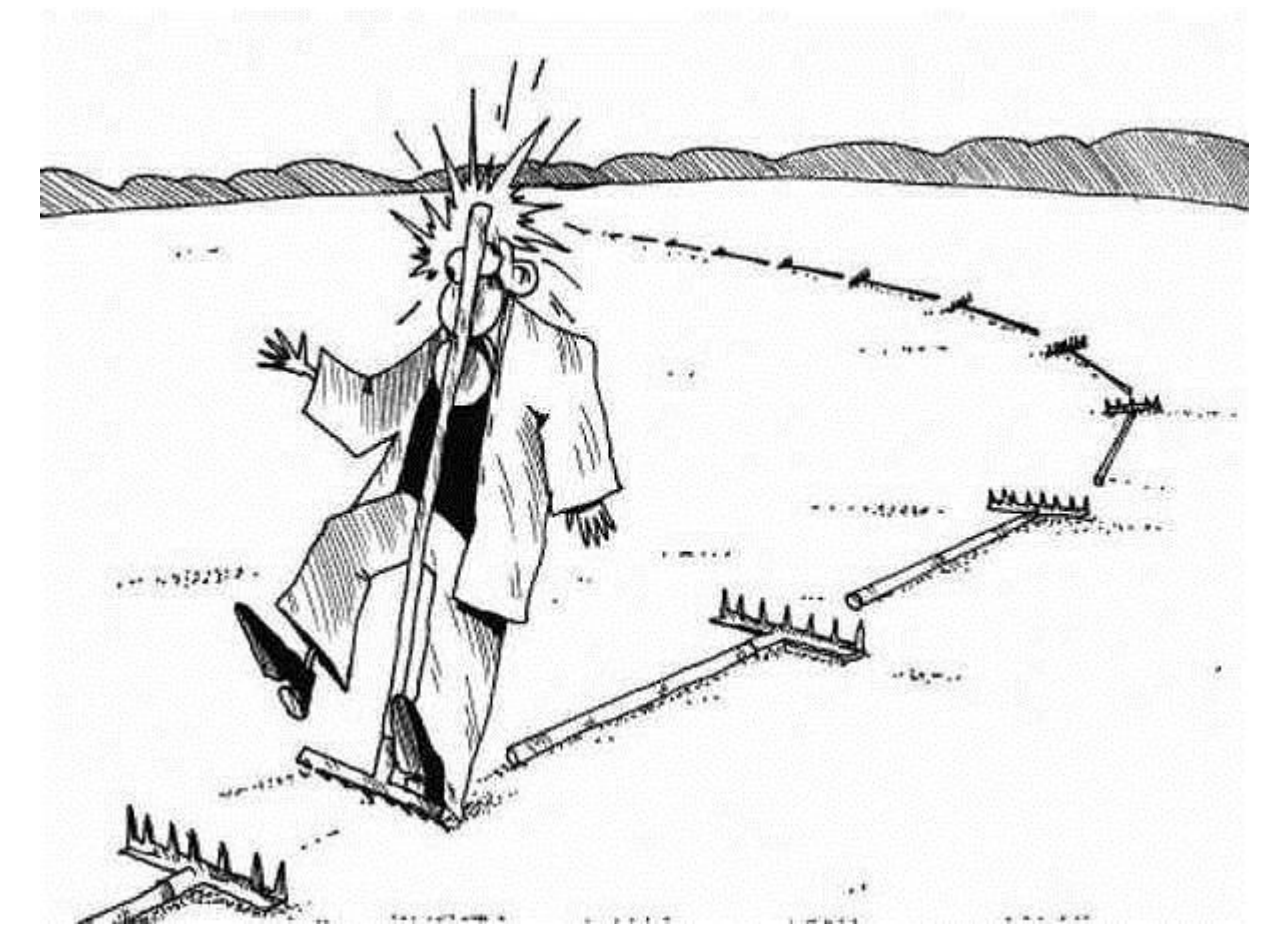
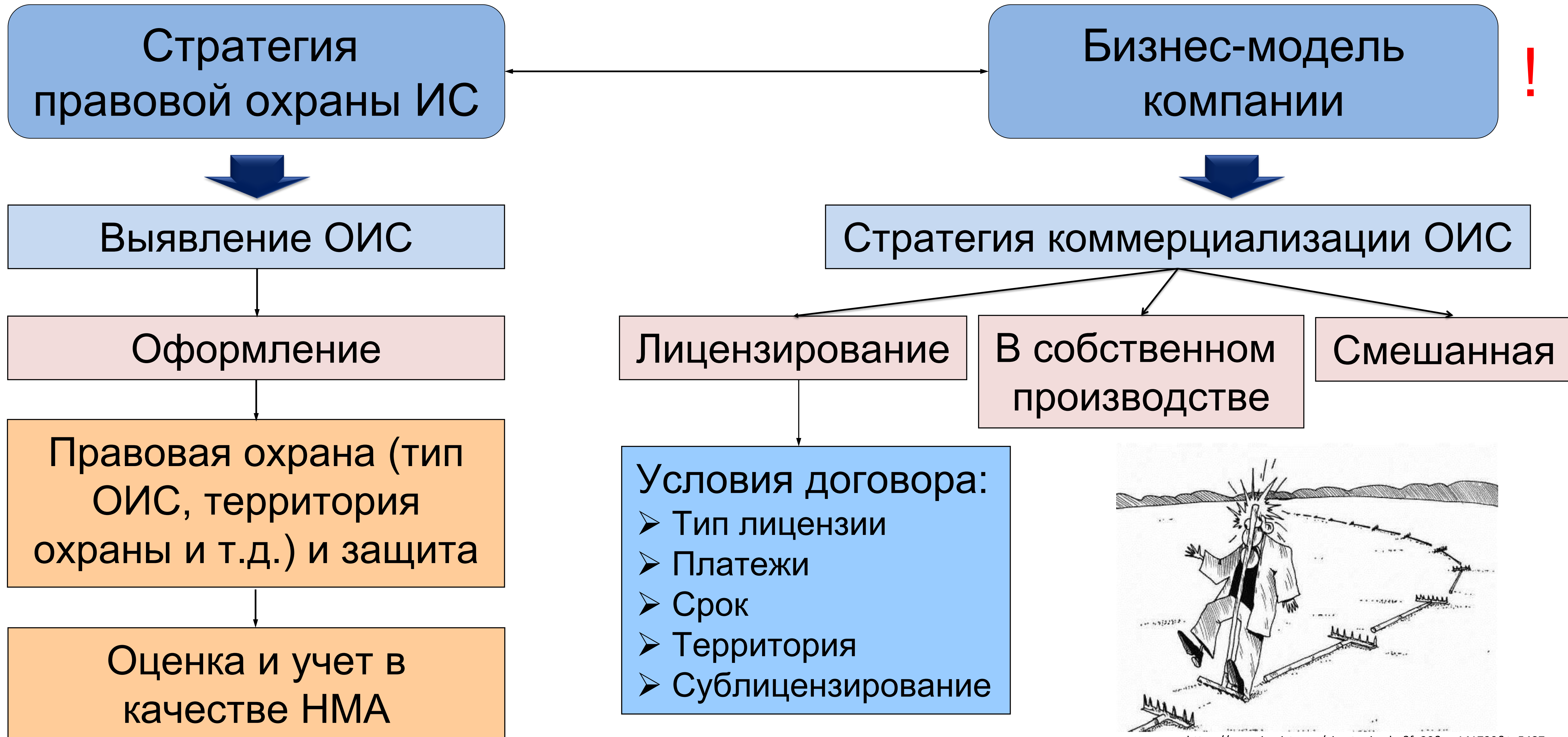
1. Существующая интеллектуальная собственность, передача прав на РИД от вуза/НИИ в стартап-компанию.
2. Создаваемые объекты интеллектуальной собственности
3. Правовые взаимоотношения в стартап-компании, связанные с созданием и использованием объектов интеллектуальной собственности.



СУЩЕСТВУЮЩАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ



СОЗДАВАЕМЫЕ ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ



ПРАВОВЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

Работник-
Работодатель



Трудовой договор

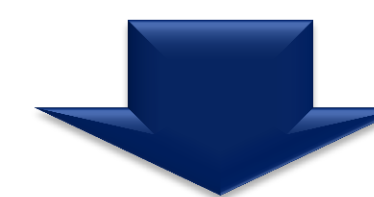
Договор об авторском
вознаграждении за
служебные РИД

Авторы



Соглашение о
распределении
авторского
вознаграждения

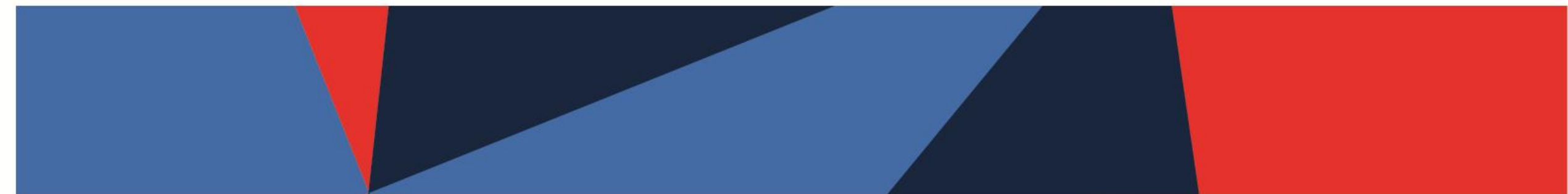
Заявители/
Патентообладатели



Договор о совместном
патентовании и
использовании РИД

*Привет грабли!
Это снова, я!*





ВЫВОДЫ...

На сегодняшний день вопросам оформления, правовой охраны и использования ОИС в стартап-компаниях уделяется недостаточно внимания.

Уровень правовой грамотности по вопросам интеллектуальной собственности крайне низок как у авторов РИД, так и у руководителей стартап-компаний.



Не урегулированы взаимоотношения по использованию ОИС, принадлежащих «материнскому» вузу/НИИ.

Не урегулированы отношения с сотрудниками по распределению прав на создаваемые ОИС и выплате авторских вознаграждений.

Не закреплены права компании на служебные ОИС, что ведет к оформлению служебных РИД на авторов изобретения.



Дополнительные риски для стартап-компаний



ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ ДЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СТАРТАП-КОМПАНИЙ

1. Претензии со стороны вузов/НИИ, владельцев исходных РИД.
2. Претензии со стороны работников компании.
3. Оспаривание прав на РИД конкурентами, в том числе за рубежом.
4. Проблемы с привлечением инвестиций (частных и государственных).
5. Возможное нарушение прав третьих лиц, особенно за рубежом.
Судебные иски.



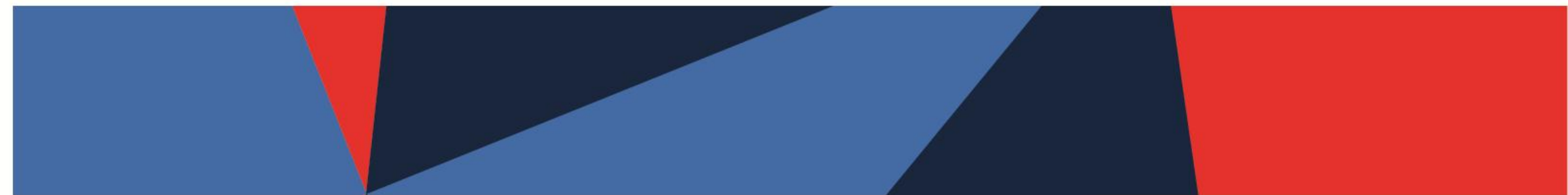
... И РЕКОМЕНДАЦИИ

Создание центров интеллектуальной собственности при:

- 1) Региональных технопарках,
- 2) Бизнес-инкубаторах,
- 3) Фондах и организациях, реализующих грантовые программы.

Создание Патентного Фонда (некоммерческая организация с государственным участием) для приобретения, администрирования и коммерциализации патентов, принадлежащих вузам и стартап-компаниям.

Примеры: Life Sciences Intellectual Property Fund (Япония), Korean Invention Capital Fund (Корея).



ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ: НАЧАЛО

- У нас уже есть патент/товарный знак в РФ, он обеспечит защиту нашей продукции на внешних рынках.
- У нас есть «сильный» патент (США, Европа), он обеспечит нам защиту на других рынках (Китай).
- Патентование за рубежом вообще не имеет смысла, все равно китайцы все скопируют.



ЗАЧЕМ НАДО ПОЛУЧАТЬ ЗАРУБЕЖНЫЕ ПАТЕНТЫ?

Патент на изобретение/полезную модель/промышленный образец, свидетельство на товарный знак имеют территориальный характер действия.

Если не получен патент, действующий в стране экспорта, то **изобретение в этой стране охраняться не будет.**



Любое юридическое или физическое лицо в данной стране может без каких-либо ограничений производить, использовать, ввозить или продавать продукцию, созданную на основе этого изобретения **без выплаты вознаграждения российскому патентообладателю.**



ШАГ 1: ОПРЕДЕЛИТЬ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ЗАРУБЕЖНОГО ПАТЕНТОВАНИЯ

Патентование за рубежом имеет смысл, если вы:

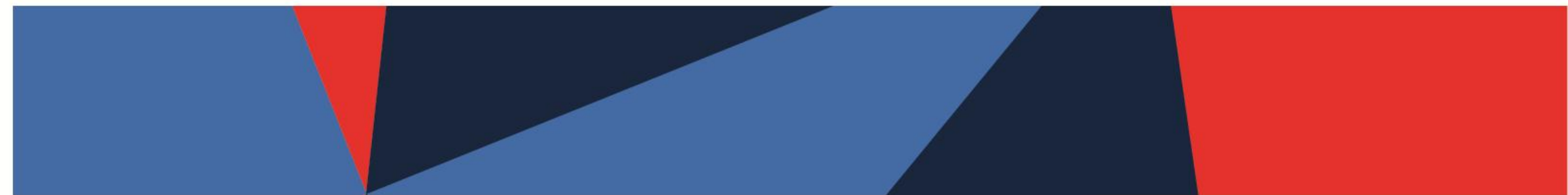
- планируете экспорт продукции, созданной на основе вашего изобретения;
- планируете производство такой продукции за рубежом;
- предполагаете заключение лицензионных соглашений с зарубежными партнерами (передаете партнерам технологию производства продукции).

Стратегия правовой охраны РИД за рубежом должна определяться бизнес-стратегией компании.



ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ: ПРОДОЛЖЕНИЕ

- У нас есть патент РФ, полученный 3/5/10 лет назад на нашу продукцию, сейчас мы решили выйти с этой продукцией на внешние рынки и хотим получить патенты в зарубежных странах.
- У нас основные рынки - Европа/США/Китай, поэтому патент будем сразу получать в этих странах.
- Патент получать долго и дорого, поэтому мы опубликуем свое изобретение и оно будет защищаться авторским правом во всем мире.

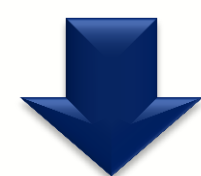


ШАГ 2: ПОДАТЬ ЗАЯВКУ (НАЦИОНАЛЬНУЮ ИЛИ МЕЖДУНАРОДНУЮ) В РОСПАТЕНТ

Если изобретение/полезная модель/промышленный образец созданы на территории РФ, первая заявка на выдачу патента должна быть подана в Роспатент.

Порядок патентования за рубежом отечественных изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, регламентируется статьей 1395 ГК РФ и постановлением Правительства РФ от 25 мая 2017 года №629.

С даты подачи заявки в России заявку за рубежом можно подать **в течение 12 месяцев (но не ранее 6 месяцев) с даты приоритета**, т.е. с даты подачи заявки в Роспатент.



Можно раньше, но **после проверки** наличия в заявке **сведений, составляющих государственную тайну.**



ПУБЛИКОВАТЬ ИЛИ ПАТЕНТОВАТЬ?

Заявка на выдачу патента должна быть подана до раскрытия сущности изобретения (публикация, сообщение на конференции, участие в выставках и т.п.).

В некоторых странах существует «льготный период» (6-12 месяцев), в течение которого изобретение сохраняет патентоспособность несмотря на его раскрытие. **В России это 6 месяцев.**

Но льготный период предусмотрен не везде, поэтому **преждевременное раскрытие может помешать патентованию изобретения в зарубежных странах.**



ШАГ 2: ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

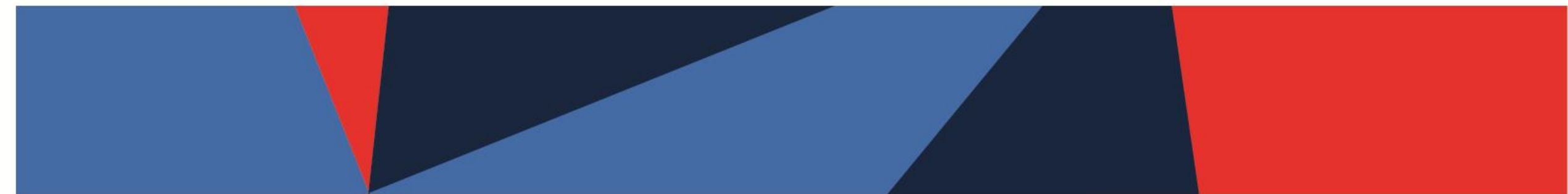
Подготовка качественной первой заявки, обеспечивающей максимальный объем правовой охраны изобретения. Заявка должна быть составлена таким образом, чтобы выданный патент конкурентам было трудно обойти/оспорить. Для этого целесообразно использовать услуги профессиональных патентных поверенных.

Проведение патентного поиска перед подачей заявки: вы должны убедиться, что предлагаемое вами техническое решение действительно новое и никем еще не запатентовано.



ШАГ 3: ВЫБРАТЬ СТРАНУ/СТРАНЫ, ГДЕ БУДЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ ПРАВОВАЯ ОХРАНА ИЗОБРЕТЕНИЯ

- В каких странах наиболее вероятна коммерциализация запатентованного продукта?
- Какие основные географические рынки у аналогичных продуктов?
- В каких странах действуют ваши основные конкуренты?
- На территории какой страны будет изготавливаться ваш продукт?
- Какие расходы связаны с патентованием в каждой стране? Какие средства есть у вас для этого?
- Насколько трудно обеспечить защиту патентных прав в каждой стране?



ШАГ 3: ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Разработка стратегии зарубежного патентования с использованием инструментов патентной аналитики, которые позволяют:

- выявить основных конкурентов/партнеров на внешних рынках.
- определить, какие компании начинают проявлять активность в данной области и в каких странах (возможные завтрашние конкуренты или покупатели).
- определить, какие другие технологии развивают компании-конкуренты.
- выявить основные направления развития своей технологии.

Полученные данные позволяют:

- **сделать выбор стран для зарубежного патентования;**
- скорректировать направление новых НИОКР (развитие текущих технологий или разработка новых);
- провести «инвентаризацию» патентного портфеля - какие патенты:
 - 1) использовать в своем производстве,
 - 2) продавать/лицензировать,
 - 3) перестать поддерживать в силе.
- определить потенциальных покупателей/лицензиатов прав на ваше изобретение.



ШАГ 4: ВЫБРАТЬ ПРОЦЕДУРУ ПАТЕНТНОЙ ОХРАНЫ ЗА РУБЕЖОМ

Национальная процедура:

Заявка подается в национальное патентное ведомство каждой выбранной страны на требуемом языке с оплатой установленных пошлин.

Региональная процедура:

Заявка подается в региональное патентное ведомство, патентная охрана испрашивается на территории всех или нескольких стран региона.

Международная процедура:

Подача международной заявки по Договору о патентной кооперации (РСТ) с последующим переходом на национальную фазу для получения патентов в выбранных странах.



ШАГ 4: ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Выбор процедуры

Надо учитывать:

- имеющиеся средства на зарубежное патентование,
- степень проработки страновых рынков предполагаемого экспорта,
- наличие зарубежных покупателей/лицензиатов, уровень договоренностей с ними.

Подготовка международной заявки и/или заявок в зарубежные национальные и/или региональные патентные ведомства. При подготовке следует учитывать требования зарубежных патентных ведомств к описанию и формуле изобретения, которые могут отличаться от требований Роспатента. Лучше всего для подготовки заявки и последующего делопроизводства с зарубежными патентными ведомствами пользоваться услугами проверенных «местных» патентных поверенных. Обратит внимание на качественный перевод заявки, особенно технических терминов.



ШАГ 5: ВЫБРАТЬ ПАТЕНТНОГО ПОВЕРЕННОГО

При выборе патентного поверенного надо учитывать:

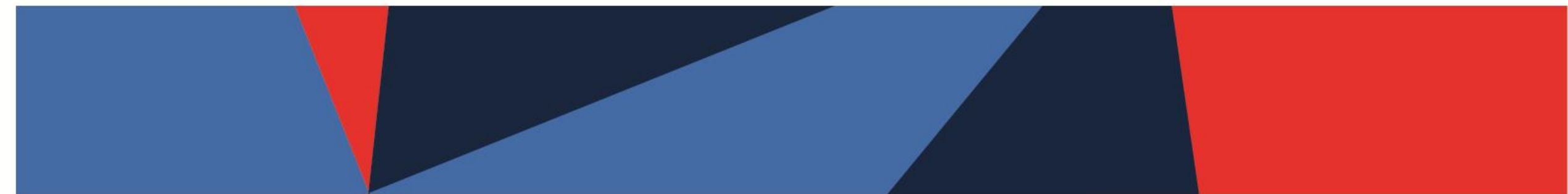
- квалификацию и опыт работы
- репутацию
- область специализации: патентное право или средства индивидуализации;
- владение техническими знаниями в соответствующей области.

Формальные признаки:

- язык
- адрес для переписки
- заключает ли поверенный договор

Отказ от патентного поверенного (ошибка в выборе) – возможны проблемы:

- от необоснованных затрат (штрафы, пени)
- до потери возможности правовой охраны изобретения за рубежом.



ШАГ ПОСЛЕДНИЙ (САМЫЙ ГЛАВНЫЙ): ПРОДАЖА/ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ

Формирование пула объектов интеллектуальной собственности.

Для повышения стоимости предлагаемых к продаже патентов (если изобретения относится к продукту) следует зарегистрировать товарный знак и доменное имя.

Создание прототипа продукта/технологии.

Привлекательность патента для покупателя резко повышается при наличии действующего прототипа продукта, устройства и т.д., который можно продемонстрировать покупателю на выставке или при личной встрече.



ШАГ ПОСЛЕДНИЙ (САМЫЙ ГЛАВНЫЙ): ПРОДАЖА/ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ

Правильная предпродажная «упаковка» патента.

Покупатель не будет читать текст самого патента. Необходимо подготовить доступное для неспециалиста краткое описание изобретения, презентацию, видеоролик, промо-сайт.

Подготовка к переговорам с покупателями/лицензиатами.

Подготовить термшит (предварительные условия покупки прав на объекты интеллектуальной собственности). Провести предварительную оценку стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности. Заранее определить ключевые моменты договора. Учитывать национальные особенности покупателей при проведении переговоров.



УСЛУГИ АО «РЭЦ», ОКАЗЫВАЕМЫЕ КОМПАНИЯМ-ЭКСПОРТЕРАМ

1. Услуги, оказываемые экспертами Российского экспортного центра:
 - Образовательные услуги;
 - Онлайн услуги;
 - Базовое консультирование экспортеров о мерах патентно-правовой защиты.
2. Услуги, оказываемые организациями-партнерами.
3. Компенсация затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности.



ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ АО «РЭЦ»

Образовательные программы и мероприятия:

1. Школа экспорта РЭЦ (блок «Интеллектуальная собственность»)
2. Семинары для компаний-экспортеров.

Информационно-методические материалы:

1. Руководство по актуальным вопросам интеллектуальной собственности.
2. Образцы внутренней нормативной документации для МСП в области выявления, оформления, правовой охраны, учета и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.
3. Серия брошюр «Интеллектуальная собственность для бизнеса».
4. Видеолекции (патентование за рубежом, правовая охрана программ для ЭВМ, регистрация товарных знаков).



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК



ОНЛАЙН УСЛУГИ

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

№1

СЕРИЯ:
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

СОЗДАНИЕ ЗНАКА

ВВЕДЕНИЕ В ТЕМУ
«ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ ДЛЯ МАЛЫХ
И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ»

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

№2

СЕРИЯ:
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

СТРЕМЛЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВУ

ВВЕДЕНИЕ В ТЕМУ
«ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОБРАЗЦЫ ДЛЯ
МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ»

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

№3

СЕРИЯ:
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

ИЗОБРЕТАЯ БУДУЩЕЕ

ВВЕДЕНИЕ В ТЕМУ
«ПАТЕНТЫ ДЛЯ МАЛЫХ
И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ»

ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ



МОСКВА 2017

ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ



МОСКВА 2017

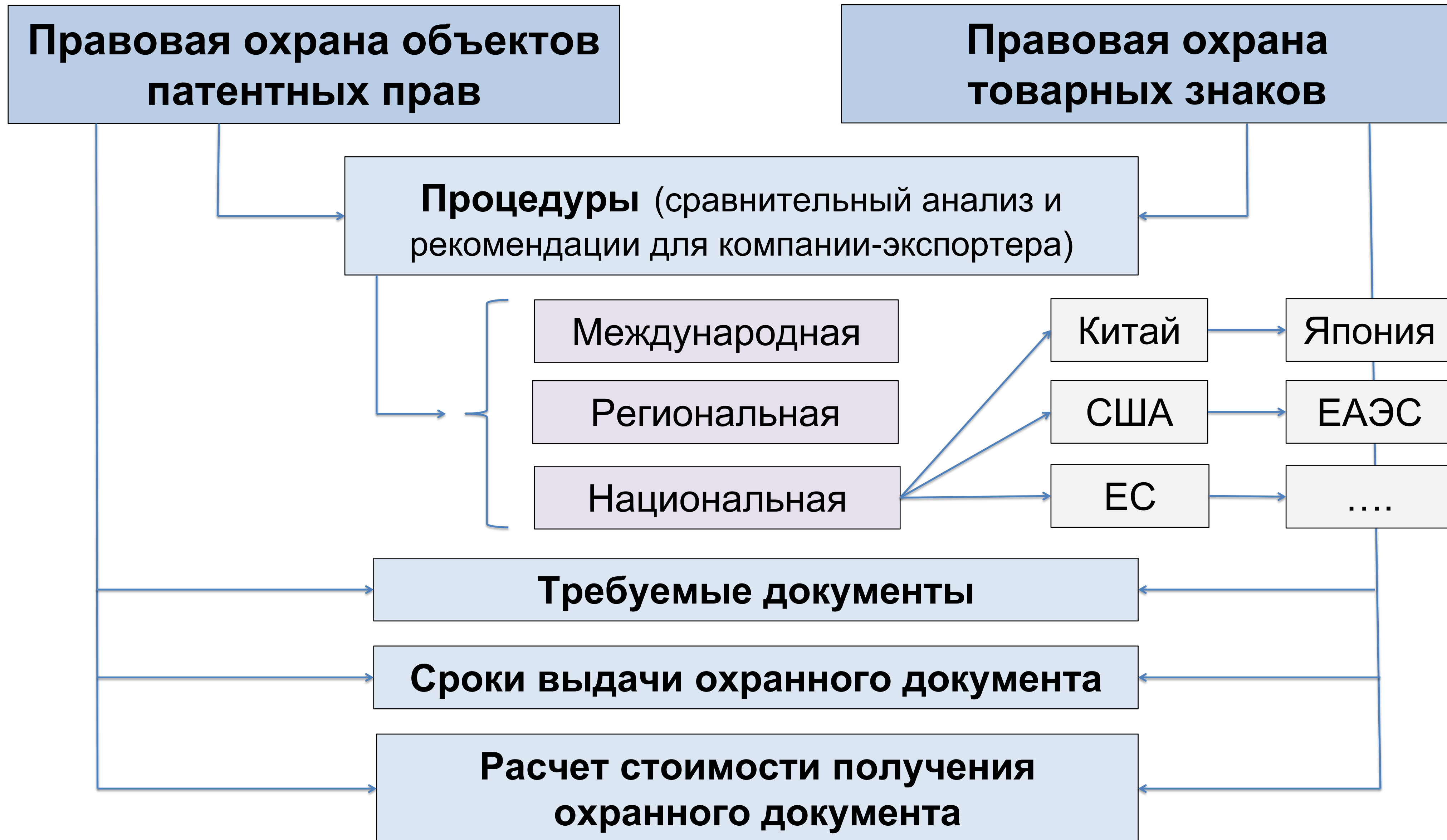
ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ



МОСКВА 2017

<https://www.exportcenter.ru/services/sertifikatsiya-i-litsenzirovanie/patentovanie/>

БАЗОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЭКСПОРТЕРОВ О МЕРАХ ПАТЕНТНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ



БАЗОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЭКСПОРТЕРОВ О МЕРАХ ПАТЕНТНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ

Правовая охрана объектов авторских прав (ОАП)

Система добровольной
регистрации

Порядок регистрации

Требуемые документы

Сроки и стоимость

Процедуры
депонирования ОАП

Варианты правовой
охраны некоторых ОАП

Анализ текущей ситуации с ОИС и выработка рекомендаций

Объекты патентного
права

Объекты авторского права и
ноу-хау

Товарные знаки

Патентная чистота

Возникновение и
распределение прав на ОИС

Анализ нормативной документации компании в области ИС

Патентно-лицензионная
политика

Положения о ноу-хау; оцен-
ке и учете НМА; выплате
авторских вознаграждений

Лицензионные договоры

Соглашения о совместном
патентовании

Соглашения с авторами



УСЛУГИ, ОКАЗЫВАЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ-ПАРТНЕРАМИ

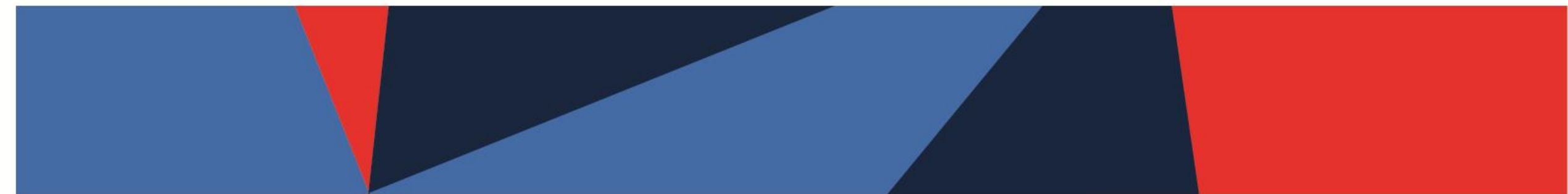
1. Правовая охрана объектов патентных прав и товарных знаков в РФ и за рубежом:

оформление, подача и делопроизводство:

- А) по международным заявкам;
- Б) заявкам на международную регистрацию товарных знаков;
- В) заявкам на регистрацию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и товарных знаков, поданным в зарубежные национальные и региональные патентные ведомства

2. Проведение патентных исследований:

- А) оценка патентоспособности,
- Б) патентно-информационный поиск,
- В) построение патентного ландшафта,
- Г) исследование патентной чистоты



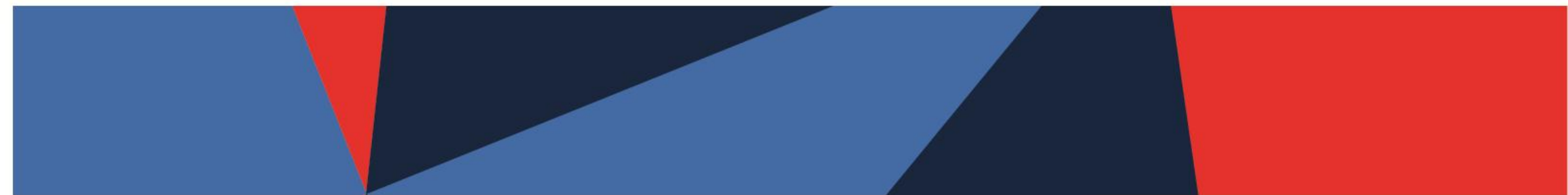
УСЛУГИ, ОКАЗЫВАЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ-ПАРТНЕРАМИ

3. Оценка и учет нематериальных активов:

- А) оценка стоимости исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности (ОИС),
- Б) бухгалтерский и налоговый учет исключительных прав на ОИС в качестве нематериальных активов,
- В) выработка рекомендаций по увеличению стоимости компании за счет формирования, рыночной оценки и корректного отражения нематериальных активов на балансе компании.

4. Юридические услуги в области интеллектуальной собственности:

- А) анализ, подготовка и оформление лицензионных договоров и договоров отчуждения исключительного права на ОИС;
- Б) подготовка необходимой документации для оформления секретов производства (ноу-хау) в качестве результата интеллектуальной деятельности;
- В) анализ и выработка рекомендаций по совершенствованию системы управления интеллектуальной собственностью в компании;
- Г) сопровождение споров по объектам интеллектуальной собственности.



ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ от 15.12.2016 №1368

Утверждает:

- ▶ Правила предоставления субсидий российским производителям на финансирование части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности;
- ▶ Порядок осуществления АО «РЭЦ» функций агента Правительства Российской Федерации по вопросу о предоставлении субсидий российским производителям на финансирование части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ от 02.12.2017 №1459

- ▶ Вносит изменения в Правила предоставления субсидий.



ПОЛУЧАТЕЛИ СУБСИДИИ

Юридические лица, зарегистрированные на территории РФ и производящие товары, услуги, работы и технологии, в состав которых входят объекты интеллектуальной собственности.

Организация, претендующая на получение субсидии, **не должна получать субсидии из бюджетов бюджетной системы РФ** на возмещение одних и тех же затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках одних и тех же объектов интеллектуальной собственности.

Доля участия иностранных юридических лиц (офшорные зоны – список Минфина РФ) в уставном (складочном) капитале организации **не должна превышать 50%**.

РАЗМЕР КОМПЕНСАЦИЙ

Субсидии предоставляются в целях компенсации фактических затрат, понесенных в текущем финансовом году **и 4-ом квартале предыдущего года (с декабря 2017 г.):**



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

ТИП ЗАЯВКИ

Оплата
пошлин

Оплата услуг по подготовке, подаче
и делопроизводству по заявкам

Международная заявка РСТ

Заявка в зарубежное национальное/ региональное патентное ведомство (изобретение, полезная модель, промышленный образец)
+ товарный знак (с декабря 2017 г.)

Заявка на международную регистрацию товарного знака в соответствии с Мадридским соглашением/протоколом

100%

70%

ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СУБСИДИЙ АО «РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР»

Не позднее
01 ноября
текущего
года!!!



Подробная информация о подготовке и подаче документов - на официальном сайте АО «Российский экспортный центр»: <https://www.exportcenter.ru/services/subsidirovanie/subsidii-na-patentovanie/subsidii-na-patentovanie/>



ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ОРГАНИЗАЦИИ – ПОЛУЧАТЕЛЯ СУБСИДИИ

1. Получение патента и/или свидетельства о регистрации товарного знака.

2. Получение решения об отказе в выдаче патента и/или решения об отказе в регистрации товарного знака:

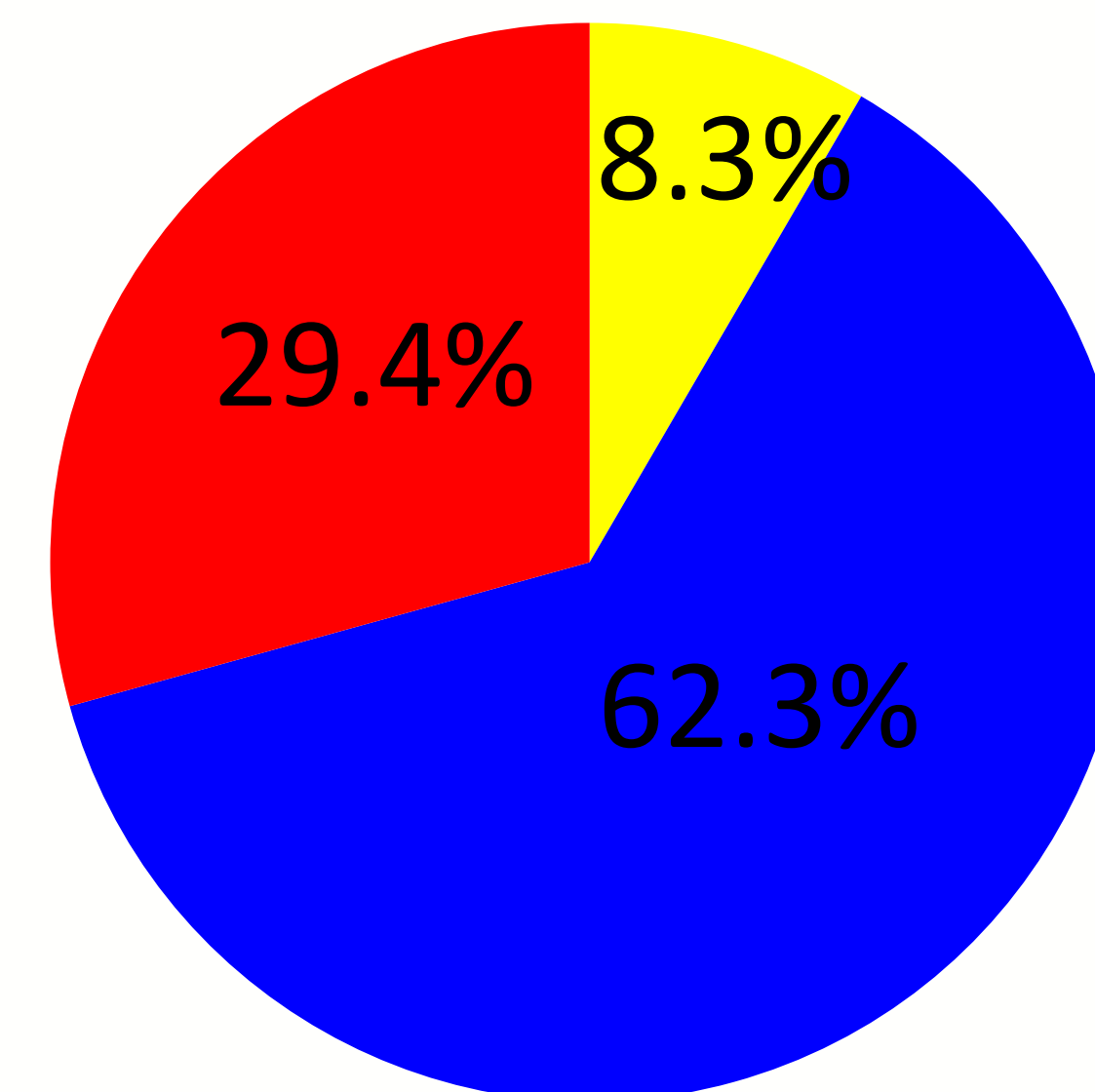
Субсидия возвращается только в случае, если отказ обусловлен виной организации и связан:

- 1) с нарушением сроков делопроизводства по заявке;
- 2) с неоплатой или несвоевременной оплатой установленных пошлин.



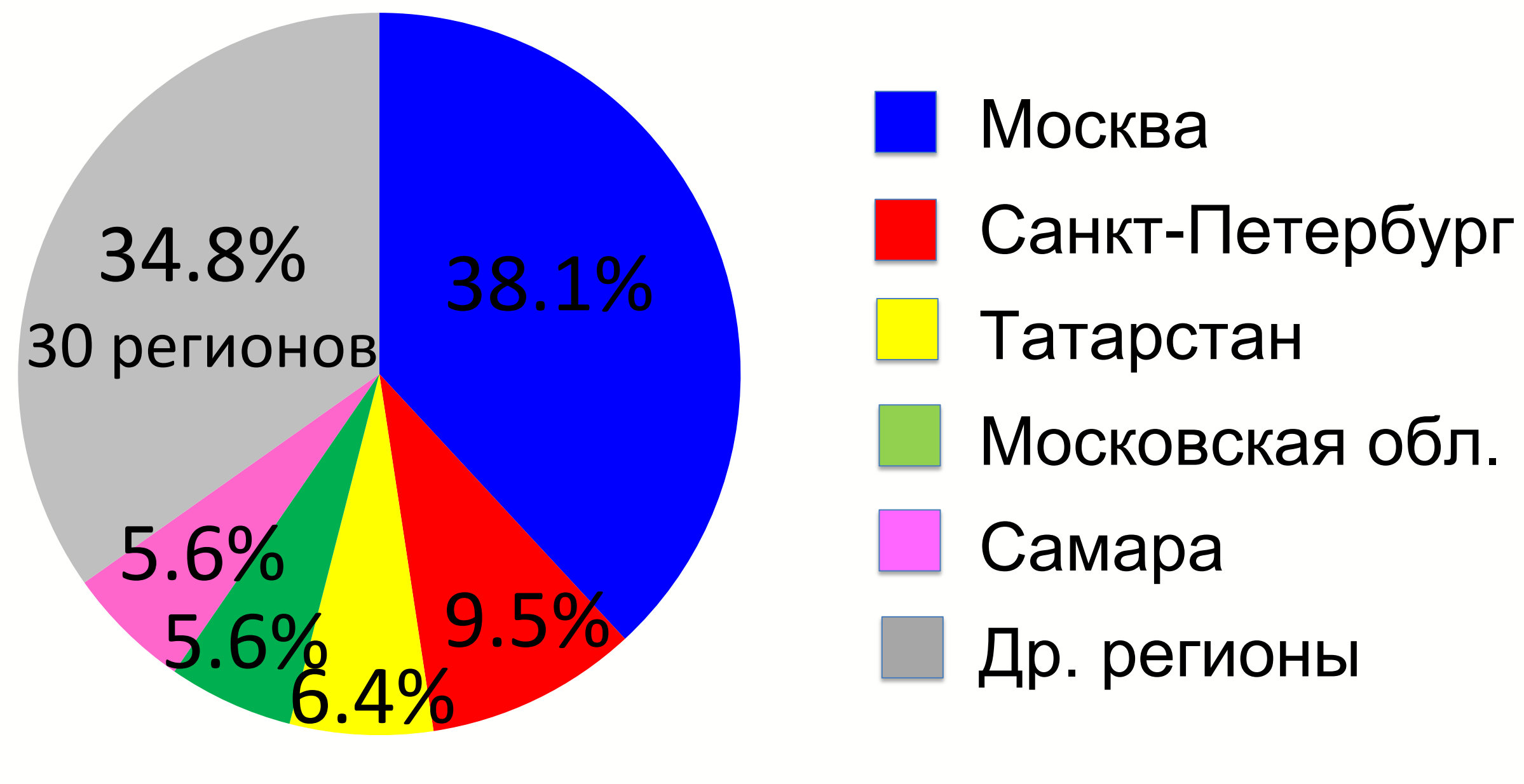
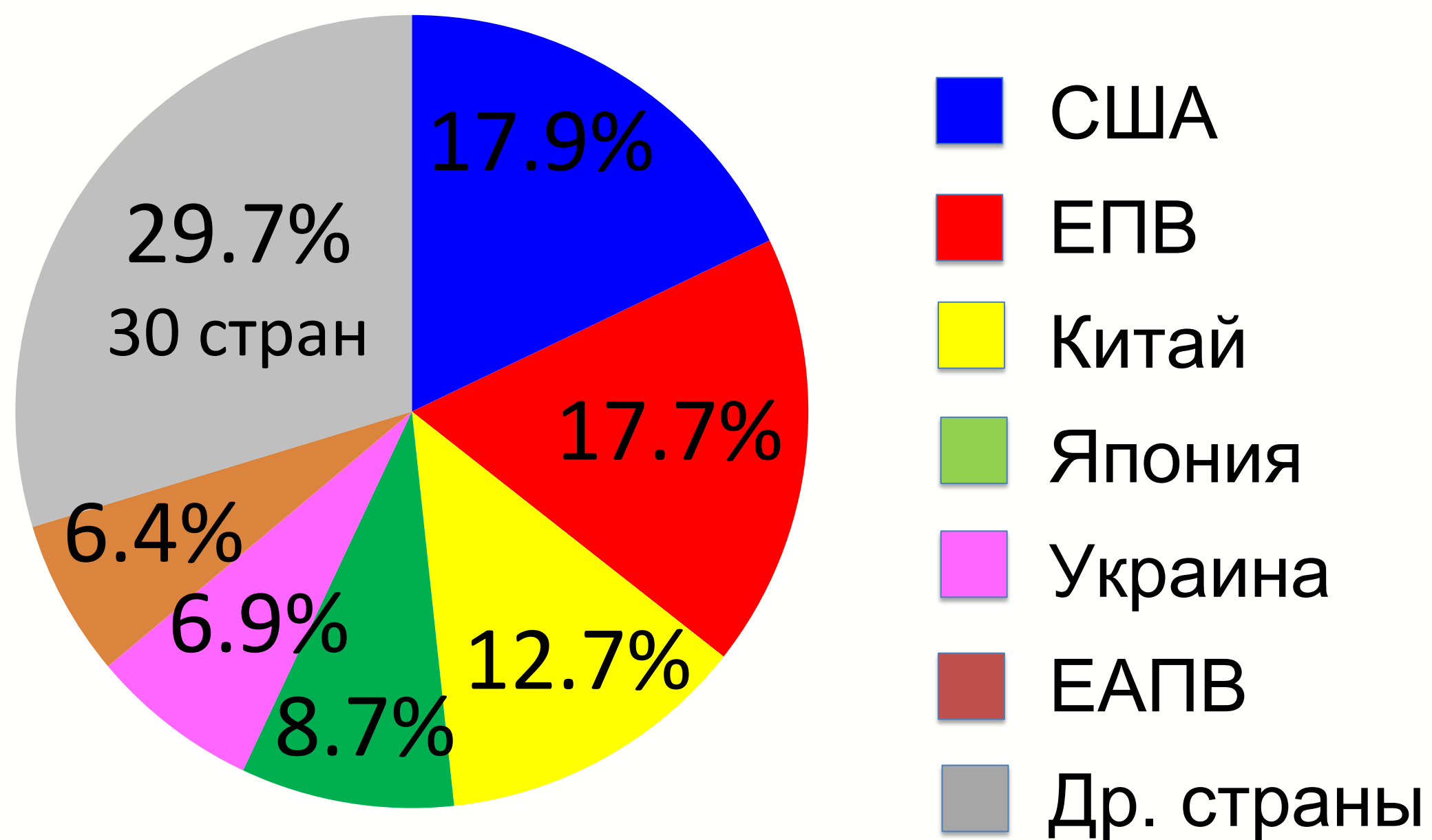
ИТОГИ 2017 г.

1. Поступило **191 заявка** на общую сумму **219,12 млн. руб.**
2. Одобрено **126 заявок** от 115 организаций на сумму **150 млн. руб.** Из них **65 заявок от МСП.**
3. Компенсированы затраты на регистрацию **770 ОИС**, из них:
 - международные заявки (РСТ) – 64
 - заявки в национальные/региональные патентные ведомства – 480
 - заявки на международную регистрацию товарных знаков - 226



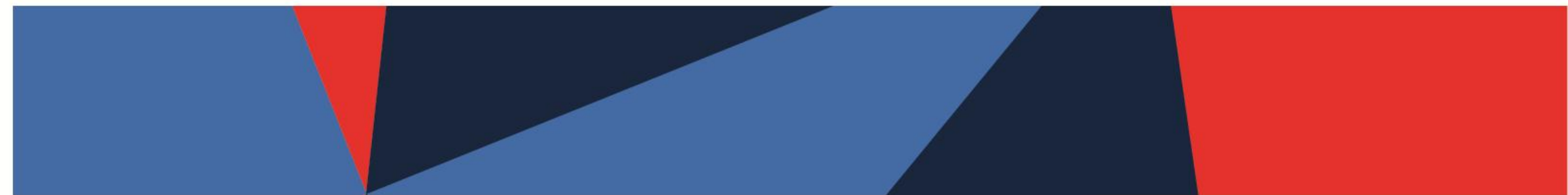


ИТОГИ 2017 г.



Распределение заявок по странам

Распределение заявителей по регионам



ИТОГИ 2017 г.

В 2017 году увеличилось количество зарубежных заявок от российских заявителей:

- международных заявок РСТ – на 22,7%;
- заявок на международную регистрацию товарных знаков – на 23,9%.

По данным ВОИС: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/profile.jsp?code=RU.



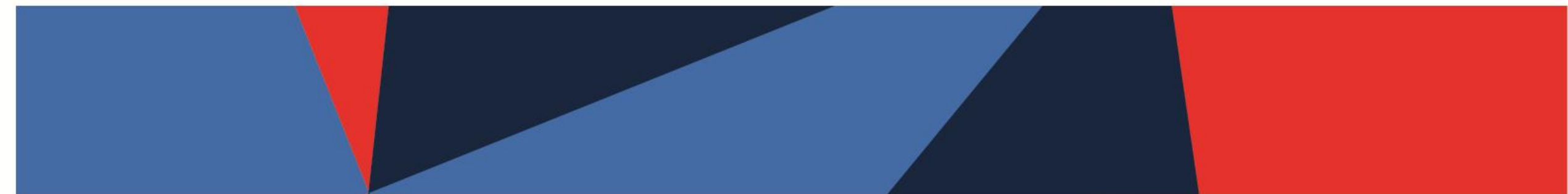
ДРУГИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПАТЕНТОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

1. Микрогранты Сколково

Размер гранта: до 1,5 млн. руб. по одной заявке, максимум – 4 млн. руб. в год

Получатели: резиденты Сколково; кол-во сотрудников – 3-50 чел.; выручка за предыдущий год – не более 100 млн. руб.; отсутствуют грантовые соглашения, по которым не представлены отчеты.

На что можно потратить: услуги патентных поверенных и юристов ЦИС Сколково (подготовка и подача заявок на выдачу патентов РФ, Евразия, РСТ; подготовка и подача заявок на товарный знак РФ и международная регистрация; проведение патентных исследований; переводы материалов заявки на иностранные языки; ведение делопроизводства по заявкам; прочие услуги, связанные с охраной ИС), оплата государственных и патентных пошлин.



ДРУГИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПАТЕНТОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

2. Программа Правительства Москвы «Субсидии московским производителям-экспортерам на возмещение фактических затрат»

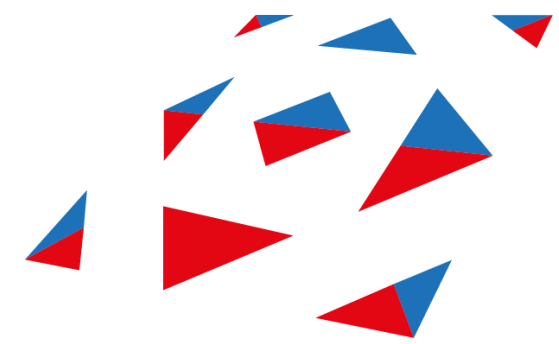
Размер гранта: до 3 млн. руб.

Получатели: московские производители-экспортеры; размер субсидий не может превышать 50% выручки от реализации товаров за пределами России за последние 12 месяцев.

На что можно потратить: оплата 100% затрат на получение патентов.

Критерии отбора: размер среднегодовой заработной платы работников; отношение налоговых отчислений к сумме запрашиваемой субсидии; доля доходов от экспорта в общем объеме выручки предприятия.

Контакты:



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

 ЭКСАР

 РОСЭКСИМБАНК

Дьяченко Олег Георгиевич,

Руководитель проекта по интеллектуальной
собственности

123610 г. Москва, Краснопресненская набережная, 12,
подъезд 9, этаж 14



тел.: +7 (495) 937-47-47 доб.6270, +7 (985) 997-33-58 (моб.)



e-mail: dyachenko@exportcenter.ru

www.exportcenter.ru