

**Новые программы Фонда  
Содействия развитию малых  
форм предприятий в научно-  
технической сфере**

**ПРОГРАММЫ**

***СТАРТ и ТЕМП***

# Цель программы СТАРТ

Основная цель – содействие ученым, инженерно-техническим работникам, студентам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара (изделия, технологии) или услуги на основе результатов своих научных исследований.

В данной Программе предполагается, что процесс становления малой инновационной компании займет до 3-х лет.

Первый этап реализации проекта (до 1 года) является “посевным”, когда заявители за небольшие средства (до 750 тыс. руб.), предоставляемые им на безвозвратной основе на проведение НИОКР, осуществляют ряд действий – исследования, разработка прототипа продукта, его испытания, патентование, составление бизнес-плана – которые позволят убедиться в реальности (или нереальности) коммерциализации результатов научных исследований. Сами потенциальные предприниматели решают, какие из перечисленных (не перечисленных) действий им необходимо осуществить.

# Что считать успехом программы?

- Развитие предприятия к концу третьего года до 5-20 сотрудников, имеющих данное предприятие как основное место работы (включая основных разработчиков), с объемом реализации нового продукта (услуги) не менее 600 тыс. руб. на такого сотрудника в год.
- Привлечение частных инвестиционных средств (в размере 125 000 долларов и более).

# Основные принципы программы СТАРТ

- 1) От реализации проекта ожидается – до 30 млн. рублей объема реализации товара на четвертый год проекта.
- 2) Финансирование Фондом НИОКР осуществляется на безвозвратной и безвозмездной основе. Плата за проведение экспертизы с заявителя не взимается. Заявитель прибывает на заседание жюри за свой счет. Он же несет расходы на создание предприятия.
- 3) Финансирование проектов осуществляется по этапам в соответствии с правилами расходования средств федерального бюджета.
- 4) Фонд финансирует НИОКР только в компаниях, являющихся малыми в соответствии с российским федеральным законодательством.

# Основные принципы программы СТАРТ

- 5) Предполагается, что заявки подаются от имени физических лиц, указывающих место своей работы в момент подачи заявки.
- 6) Программа нацелена на содействие развитию компаний, создаваемых специально для реализации проекта Программы СТАРТ после победы на конкурсе.
- 7) В течение первого года проекта Фонд не требует (и даже не рекомендует) членам команды уходить на постоянную работу в фирму.
- 8) Со второго года реализации проекта формирование постоянного штата фирмы, в том числе из числа ведущих разработчиков, будет являться одним из требований Фонда.

# Основные принципы программы СТАРТ

- 9) Подавать заявки могут и малые компании, если они созданы не более чем за год до подачи заявки и не начали реализацию своей продукции
- 10) Заявки рассматриваются на тематических жюри в соответствии с указанным заявителем в заявке одним из пяти тематических направлений программы.
- 11) Заявка рассматривается в федеральном округе (территории), где проживает заявитель. (Заявки от заявителей из разных федеральных округов не рассматриваются).
- 12) После получения заявки Фонд сообщает заявителям ее регистрационный номер по указанному в заявке адресу электронной почты. Заявитель подтверждает Фонду получение регистрационного номера.

# Основные принципы программы СТАРТ

13) Заявки принимаются с 9-00 15 ноября 2004 года до 18-00 28 февраля 2005 года. Заявки, поступившие вне этого интервала времени, не рассматриваются.

14) Рассмотрение заявок происходит по мере их поступления и завершения экспертизы на заседаниях региональных тематических жюри Программы СТАРТ 05 при личном собеседовании с заявителями в период с 01.01.2005 г. по 30.04.2005 г. Присутствие руководителя проекта обязательно

15) Сведения конфиденциального характера не должны ни содержаться в заявке, ни сообщаться заявителями на заседании жюри.

# Основные принципы программы СТАРТ

16) 200 проектов будут профинансированы Фондом непосредственно по решениям региональных тематических жюри (из числа рекомендованных ими для первоочередного финансирования). Еще 200 проектов (из числа следующих по рейтингу за рекомендованными к первоочередному финансированию региональными жюри) будут профинансированы Фондом по результатам сопоставительного рассмотрения заявок из разных регионов на заседания межрегиональных тематических жюри с 01.05.05 по 30.05.05. Присутствия заявителей на межрегиональных жюри не требуется.

17) Фонд заключает государственный контракт на выполнение НИОКР (Приложение).



# Основные принципы программы СТАРТ

18) Права на вновь создаваемую в процессе реализации проекта интеллектуальную собственность закрепляются за исполнителями контракта в соответствии со статьей 9.1 Патентного закона Российской Федерации № 22-ФЗ от 07.02.2003г. В рамках госконтракта предусматривается согласие заявителей на проведение независимого мониторинга выполнения проекта.

19) Если заявители в первый год реализации проекта сохраняют за собой институт или университет в качестве основного места работы, то предоставляемые Фондом по контракту средства не должны использоваться на оплату аренды помещений и другого имущества организации, энергетических ресурсов и накладных расходов организации. В этом случае после прохождения заявки по конкурсу необходимо письмо руководителя научной организации о том, что ему известно о выполнении проекта ее сотрудниками.

# Основные принципы программы СТАРТ

20) В конце первого года реализации проекта заявители представляют научный отчет, подтверждение оформления прав на интеллектуальную собственность, баланс малого предприятия, заключение монитора по проекту, бизнес-план реализации проекта на последующие два года, документальное подтверждение начала финансирования развития проекта (фирмы) внебюджетным инвестором. По результатам анализа представленных материалов Фонд принимает решение о продлении или прекращении финансирования проекта

21) Заявки не возвращаются. Результаты их рассмотрения экспертами и на жюри не комментируются .

# Комментарии к программе СТАРТ

- 1) Основная цель конкурса отобрать не проект, по которому уже через год начнется производство товара, а проект, который уже через год от начала финансирования Фондом начнет финансировать внебюджетный инвестор, по крайней мере, на паритетной основе с Фондом. Сам товар надо начать продавать чем раньше, тем лучше.
- 2) Под инвестором понимается любое физическое или юридическое лицо, в том числе иностранное, финансово участвующее в развитии вашего проекта. Инвестор - субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение собственных или заемных средств в развитие проекта (фирмы). Это может быть и бизнес-ангел, и любая финансовая структура и любое предприятие (производственное, торговое и т.д.). С начала второго года вклад инвестора должен четко прослеживаться (иначе Фонд не сможет продолжить финансирование проекта). Покажите в заявке, как вы собираетесь выстроить ваши отношения с инвестором.

# Комментарии к программе СТАРТ

3) Дело заявителя, каким способом он закрепит за собой права на свой научный результат - или закрепить свои права через государство (в виде патента на изобретение, на промышленный образец, свидетельство на полезную модель и т.д.), или охранять самостоятельно в режиме ноу-хау (коммерческой тайны).

4) Многие из заявок на Программу СТАРТ в 2004 году были отклонены жюри или из-за отсутствия прав у заявителя на интеллектуальную собственность, или из-за слабого понимания вообще проблемы защиты прав и ее способов. Особенно это касается защиты прав в режиме ноу-хау. Часто заявитель отсутствие у него закрепленных за ним государством прав на интеллектуальную собственность объясняет наличием у него ноу-хау, но не обеспечил защиту в режиме ноу-хау и слабо представляет, как она осуществляется.

# Комментарии к программе СТАРТ

5) Помните, что проставляемый вашему проекту членами жюри балл соответствует проценту его желания инвестировать его личные (если они у него есть в достаточном объеме) средства в проект. 100 баллов – 100%-ное желание. Постарайтесь его убедить. Но помните, что человек сначала думает, как не потерять деньги, потом – насколько предлагаемый ему вариант выгоднее, чем другие существующие способы заработать деньги. Убедите его, что вложение в ваш проект – самый выгодный способ, а после выполнения предлагаемых вами НИОКР – будет и самый безопасный.

# Заявка по программе СТАРТ

1) Заявка подается только через Интернет

2) Заявка состоит из:

- формального описания заявителей, их контактных данных, организации, где они работают;
- описания научно-технической части проекта;
- описания способов коммерциализации результатов научной деятельности; управления рисками;
- плана действий по реализации проекта;
- описания ожидаемых результатов;
- описания команды заявителей;
- аннотации на русском и английском языках.

# Программа ТЕМП

- Программа нацелена на те малые предприятия, которые видят в приобретении лицензий на новые технологии и технические решения у российских университетов, академических и отраслевых институтов, отдельных ученых и специалистов основные инструменты ускорения темпов своего развития.
- Фонд готов рассматривать предложения на участие в программе и средних и крупных предприятий, если они с этой же целью организуют работу с участием малого предприятия и обеспечивают производственные возможности для организации выпуска товара по лицензии.

# Программа ТЕМП

- Содействие Фонда состоит в безвозвратном и безвозмездном финансировании НИОКР малым предприятием, которые необходимо выполнить лицензиату (в основном) и лицензиару для освоения лицензии.
- Поэтому Фонд не формулирует жестких условий к представляемым на конкурс для участия в программе ТЕМП заявкам. Жюри по программе само должно будет выбрать из заявок наиболее отвечающие его требованиям проекты.



# Программа ТЕМП

- 1) Фонд сможет направить на программу ТЕМП в 2005 году не более 400 млн. рублей;
- 2) Фонд учитывает, что к участию в программе приглашаются уже сложившиеся предприятия с серьезными (не менее десятков млн. рублей в год) объемами реализации продукции, и они приобретают лицензии для существенного увеличения этих объемов. Поэтому стоимость НИОКР может быть довольно высока и число отбираемых проектов составит не сотни (как в СТАРТе), а десятки
- 3) Фонд как элемент государственного участия в инновационной деятельности заинтересован в первую очередь в содействии коммерциализации прав на интеллектуальную собственность (ИС), созданную за счет средств федерального бюджета;

# Программа ТЕМП

4) Фонд заинтересован в организации (расширении) производства продуктов и услуг, соответствующих социально-экономическим приоритетам государства;

5) предпочтение должно отдаваться проектам, в которых не только четко прописаны организационная и финансовая схемы реализации проекта, но и эти схемы соответствуют нормам цивилизованного подхода к коммерциализации прав на ИС и учитывают реалии российской жизни (эти два требования не просто, но надо совместить).

# Заявка СТАРТ

## Научно-техническая часть

- Известна или неизвестна идея, представленная в заявке, и рассматривалась она в России или за рубежом. Если идея создания продукции не новая, эксперт при написании заключения снижает оценку, поэтому новизну нужно четко обосновывать. *Идеальный случай для программы СТАРТ - идея, научный результат, только что полученные заявителем и ранее никем в мире не высказанные и не полученные. Именно из-за новизны и оригинальности вложения в их реализацию могут представляться инвестору излишне рискованными.*
- Постарайтесь доказать новизну идеи, научного результата.
- В чем принципиальное отличие вашей идеи и результата от близких? Инвестор получает доход от реализации конечного продукта или услуги. Всегда есть несколько путей создать новый или усовершенствовать существующий конечный продукт. Почему реализация именно вашей идеи или результата - наиболее эффективный путь решения проблемы.

# Заявка СТАРТ

## Научно-техническая часть

- Если идея или результат реализованы в мире, но не в России, то почему вы считаете, что для инвестора вложения в ее реализацию все же выгодны? В чем тогда его сомнения, если он знает по мировому опыту о возможности ее реализации? Почему нужны тогда новые НИОКР?
- Если заявителем предлагается усовершенствовать известный продукт, нужно показать эксперту, что он будет иметь определенные свойства и качества, позволяющие заявителю прийти через его коммерциализацию к серьезному бизнесу.
- Следует описать сложившийся в настоящее время уровень техники в предметной области проекта с приведением данных о достижениях отечественных и зарубежных производителей.

Указать лидирующие исследовательские группы в области исследований и разработок по технологиям, конкурирующим и/или альтернативным технологии, положенной в основу проекта.

Этот обзор следует привести потому, что авторы обычно считают свою разработку наилучшей. Это может быть и так, но хорошо бы подтвердить это объективно.

# Заявка СТАРТ

## Научно-техническая часть

- Какие результаты научных исследований лежат в основе предлагаемых для коммерциализации идеи, патента и т.д. Предмет и суть дополнительных НИОКР, которые заявитель считает необходимым выполнить для привлечения инвестора во второй год реализации проекта.
- Идеальный случай - приложить к заявке протокол переговоров с потенциальным инвестором, где согласованы необходимые НИОКР до начала инвестирования.
- В разделе надо показать какой и почему заявитель выбрал способ защиты своей интеллектуальной собственности. Обязательно указать номера и даты охранных документов, кто оплачивает их поддержание в силе. Если заявитель решил не получать права на свою интеллектуальную собственность, то обоснуйте свою позицию. Если права на интеллектуальную собственность принадлежат другим юридическим или физическим лицам, то приложите их согласие на передачу вам этих прав для коммерциализации.

# Заявка СТАРТ

## Коммерциализация научно-технических результатов

- Целью этого раздела является убеждение заявителем эксперта в ясности понимания задач, которые придется решать заявителю при коммерциализации своей разработки.
- В этом разделе в первую очередь надо представить описание предполагаемого целевого рынка продуктов, то есть рынка, на котором реально возможна продажа продуктов.  
Заявитель должен показать потенциальных потребителей, их мнение, если оно имеется, о предполагаемом продукте. Имеются ли в наличии предварительные контракты и соглашения с потенциальными потребителями.
- Следует описать ваших конкурентов, обосновать ваши конкурентные преимущества. При этом следует помнить, что потребителю необходим не конкретный продукт, а любой способ решения его проблемы и конкурент может предложить не только подобный вашему продукт, а другой способ (и это важнее) решения проблемы потребителя.

# Заявка СТАРТ

## Коммерциализация научно-технических результатов

- Полнота описания рынка существенно влияет на оценку качества заявки. Приведенные в описании рынка цифры хорошо бы обосновать, что достигается либо использованием материалов хорошо известных компаний (со ссылками), занимающихся изучением рынка, либо собственными данными по анализу рынка.
- Если для разработки, производства и реализации продукции нужны разрешительные лицензии, процедуры сертификации, то опишите, как будет организована деятельность по их получению и прохождению (в том числе во времени и по финансированию).  
Указывается оценка заявителем коммерческого результата в ближайшие три года (или может быть через более длительный срок).  
Эксперта надо будет убедить в том, что заявитель имеет четкое представление о стратегии коммерциализации, есть четкая бизнес-модель, он четко понимает задачи и пути их решения в процессе коммерциализации с выделением ключевых этапов по существу и по срокам.

# Заявка СТАРТ

## Коммерциализация научно-технических результатов

- Заявитель должен описать организацию управления рисками:
  - анализ рисков, их важности (тяжести последствий), вероятности реализации (риски, связанные с технологией, интеллектуальной собственностью, реализацией продукции, инвестициями, внешними факторами);
  - план действий, которые могут быть реализованы для уменьшения рисков с указанием работ и необходимых для их реализации трудовых и финансовых ресурсов.
- Заявитель показывает, как предполагается организовать управление проектом, как будут распределены роли между участниками проекта.
- Заявитель должен убедить эксперта в том, что он имеет ясное представление о необходимых средствах для реализации данной разработки, обосновать достаточность или необходимость средств, предусмотренных конкурсом, показать, чем может быть привлекателен проект для российских и зарубежных инвесторов.



# Заявка СТАРТ

## Коммерциализация научно-технических результатов

- Заявитель обосновывает, что предполагаемых денег от инвестора хватит на реализацию проекта за конкретный временной отрезок. Нужно указать, как и на что используются деньги Фонда и инвестора. На основании вышеизложенного эксперт сделает вывод о достаточной или недостаточной проработке плана реализации проекта.

В этом разделе дается схема создания и развития малого предприятия (когда будет создано, кто и на каком этапе перейдет на работу на малое предприятие)

Убедите эксперта, что именно такая схема позволит добиться коммерческого успеха. При недостаточной обоснованности этих вопросов эксперт может сделать вывод о недостаточной проработке плана коммерческой реализации проекта.

# Заявка СТАРТ

## План действий по реализации проекта.

Этапы реализации проекта по годам, включающие в себя:

- план развития производства (на 3 года), включая анализ необходимых инвестиций;
- план продвижения продукта на рынок и план развития продаж;
- подробная смета расходов на реализацию проекта;
- доказательная информация о других возможных и/или имеющихся источниках финансирования

# **Заявка СТАРТ**

## **Ожидаемые результаты**

**Результаты этапов и итоговый результат проекта с указанием прогнозируемых количественных характеристик:**

- количественные параметры внедренных технологий и разработанных продуктов;**
- объемы и сроки реализации продукции;**
- количество созданных рабочих мест;**
- освоенные патенты, внедренные научные результаты;**
- привлеченные инвестиции.**

# Заявка СТАРТ

## Характеристика команды заявителей

Описание команды проекта, которое должно продемонстрировать, что люди, которые будут реализовывать проект, могут выполнить все необходимые работы, как по разработке, так и по организации производства, продвижения продукта на рынок, продаж, защите интеллектуальной собственности, равно как и по организации управления проектом в целом.

Описание всех важных для реализации проекта участников команды должно содержать данные о возрасте, образовании (в том числе дополнительном), опыте работы, соответствующем должности в проекте, другом опыте и успехах, достигнутых в предыдущих проектах и работах.

Должно быть дано объяснение того, что объединяет членов команды, насколько она устойчива.

Нужно дать обоснование, почему в команду попали именно эти люди, кто в чем из них силен - теория, эксперимент, бизнес и т.д. Не стоит включать в коллектив тех сотрудников, кто является просто уважаемым ученым со степенями и званиями, но непосредственного участия в данной работе вести не собирается.

Не надо усердствовать при перечислении научных работ коллектива, достаточно привести 2-3 основные работы по теме заявки.

В случае, если не все необходимые специалисты имеются в команде на начало проекта, необходимо объяснить как будет осуществляться их подбор.

# Заявка СТАРТ

## АННОТАЦИЯ ПРОЕКТА

Составляется после того, как составлена вся заявка. Отрадите в ней из всей заявки, что считаете наиболее важным для вас, инвестора, эксперта, члена жюри.

В аннотации не требуется что-то доказывать. Общий объем аннотации - не более 1 страницы.

Название проекта и аннотация представляются и на английском языке (возможен сокращенный вариант аннотации на английском).