Постатейные рекомендации к заполнению заявки на участие

в программе «СТАРТ»

**Данные о проекте**

|  |  |
| --- | --- |
| Номер проекта |  |
| Название проекта |  |
| Название НИОКР Первый год | Постарайтесь, чтобы в названии была отражена именно научно-исследовательская деятельность. |
| Название НИОКР Второй год |  |
| Название НИОКР Третий год |  |
| Название проекта на англ. языке |  |
| Номер проекта |  |
| Вариант проекта | Имеется два варианта: саморазвитие и поиск инвестора. Какой предпочесть — дело заявителя. Под данной таблицей дана информация, которая поможет вам в выборе. Что нужно помнить. Если ваше предприятие выбирает саморазвитие, то необходимо показать, что при переходе на второй год ваша компания заработает достаточное количество средств, которые она должна будет вложить в развитие данного проекта. На втором и третьем годах реализации проекта объем продукции предприятия в денежном эквиваленте должен составлять не менее четырехкратного объема от запрашиваемых у Фонда средств. Так, если предприятие планирует получить от Фонда на втором году 2 млн руб. ему необходимо показать оборот в 8 млн руб. Об этом нужно помнить при расчете финансовой части проекта. Если предприятие выбирает вариант «Поиск инвестора», вам необходимо в рамках данной заявки (и на выступлении на жюри) представить и обосновать следующую информацию:   * чем проект интересен для инвестора; * что мешает инвестору уже сейчас вложить средства в проект; * форма инвестирования (кредит, заем, вложение в уставной капитал, предоставление в аренду оборудования, помещений, ОИС и т. п.); * наличие документов (договор о намерениях, протокол переговоров, предварительный договор, письма) подтверждающих как наличие самого потенциального инвестора так и «серьезность» его намерений; * если инвестора пока нет — четкий план по поиску и привлечению инвестора.   Более подробная информация по данному вопросу размещена в разделе «Комментарий». |
| Тематическое направление программы СТАРТ | Без комментариев (данное выражение здесь означает, что автор проекта может самостоятельно заполнить данный раздел) |
| Область техники | Без комментариев |
| Приоритетное направление | Без комментариев |
| Критическая технология федерального уровня | Без комментариев |
| Ключевые слова | Избегайте общих слов (инновация, изобретение) больше конкретных терминов. |
| Участие в других проектах | Укажите ваше участие в других аналогичных проектах. Это может быть:   * участие в программе УМНИК; * участие в ФЦП (в федеральных целевых программах) и ваша роль (исполнитель, руководитель рабочей группы, руководитель проекта); * участие в региональных программах поддержки малого предпринимательства; * участие в НИОКР и ваша роль; * участие в разработке и коммерциализации чего-либо. |

**Комментарий.** Для того, чтобы выбрать вариант проекта (саморазвитие или поиск инвестора), нужно, прежде всего, определиться со следующими категориями:

* Понятие инвестирования.
* Кто может выступать в качестве инвестора.
* Формы инвестирования.

В нашей стране инвестиционная деятельность регулируется следующими нормативными актами:

* Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 225- ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»;
* Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»;
* Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39- ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (далее Ф3-39).

Поскольку формат данного методического пособия не позволяет провести детальный анализ данных нормативных актов, ограничимся кратким изложением той информации, которая может вам помочь определиться с выбором варианта проекта.

В первую очередь, Ф3-39 определяет содержание самого понятия «инвестиции». В эту категорию законодатель вложил единство трех составляющих:

— имущества (денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку);

— деятельности (вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности);

— преследуемых целей (в целях получения прибыли, и (или) достижения иного полезного эффекта).

**Вывод.** В качестве инвестиций (В том числе и со стороны внешнего инвестора) могут выступать:

* денежные средства;
* иное имущество - это могут быть материалы, комплектующие необходимые для реализации вашего проекта. В качестве инвестиций могут выступать объекты интеллектуальной собственности, если они имеют денежную оценку. Желательно, чтобы такая оценка была произведена независимым профессиональным оценщиком;
* имущественные права, например, право аренды производственных помещений, оборудования, программных средств. Важно помнить, что все имущественные права должны иметь денежную оценку!

Под инвестиционной деятельностью понимается — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Поэтому при соблюдении данных условий в качестве инвестора могут выступать:

* само предприятие (вариант саморазвитие);
* сторонний инвестор (вариант привлечения инвестора).

Сторонним инвестором могут выступать (Ф3-39): «физические и юридические лица; специфические субъекты — объединения юридических лиц на основе договора о совместной деятельности без образования нового юридического лица, государственные и муниципальные органы; иностранные субъекты предпринимательской деятельности».

**Внимание!** По условию программы «СТАРТ» средства, получаемые в рамках федеральных и муниципальных программ средствами инвестора не являются! Государство не может рассматриваться как внешний инвестор.

**Вывод**

Сторонним инвестором может быть любое не государственное юридическое или физическое лицо.

Законодательство оставляет полную свободу оформления инвестиционных отношений. Это может быть:

* договор кредита или займа;
* договор товарного кредита;
* договор аренды (лизинга) помещений, оборудования;
* договор о совместной деятельности (договор простого товарищества).

В качестве инвестиций также может рассматриваться выкуп доли в компании сторонним инвестором вхождение инвестора в состав участников хозяйственного общества (распространенная форма в среде венчурного инвестирования).

**Интеллектуальная собственность**

|  |  |
| --- | --- |
| Объект интеллектуальной собственности | Выбор из списка: |
| Название объекта ИС |  |
| Состояние с защитой | Выбор из списка: |
| Номер документа |  |
| Дата |  |
| Патентообладатель |  |
| Охрана прав |  |
| Основание права пользования объектом ИС | Выбор из списка: |
| Авторы | Обязательно, чтобы хотя бы один из авторов был среди исполнителей проекта |
| Правообладатели |  |

**Информация о создаваемом предприятии**

|  |  |
| --- | --- |
| Полное название предприятия | Поскольку предприятие создается под конкретный проект - постарайтесь в названии предприятия отразить его буду­щую деятельность или наименование выпускаемой продук­ции. |
| Краткое название предприятия |  |
| Организационно - правовая форма | Самой распространенной и подходящей (по причине про­стоты регистрации) формой организации малого предпри­ятия является общество с ограниченной ответственностью (ООО). |
| ИНН |  |
| КПП |  |
| Код ОКВЭД | Поскольку основным видом деятельности данного мало­го предприятия будет НИОКР (по крайне мере первые три года) коды ОКВЭД должны соответствовать данному виду деятельности, а именно 73.10 - Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук. |
| Дата регистрации |  |
| Выручка |  |
| Юридический адрес |  |
| Фактический адрес |  |
| Почтовый адрес |  |
| Телефон |  |
| Факс |  |
| E-mail |  |

**Учредители физические лица**

*Комментарий.* Если имеются ОИС, заявляемые в данной заявке, то один из учредителей обязательно должен присутствовать в списке авторов ОИС.

**Учредители юридические лица**

*Комментарий.* Существуют определенные ограничения для участия юридических лиц в малом предприятии. Так, доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов (данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, созданные в рамках 217-ФЗ) (Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).

**Участники проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Роль в проекте | Необходимо перечислить основных участников проекта. Нужно помнить, чтобы участники проек­та (по крайней мере некоторые из них) входили в состав учредителей малого предприятия (МП). |
| Должность на создаваемом |  |
| предприятии |  |
| Форма участия в создавае­ |  |
| мом предприятии |  |
| ФИО |  |
| Дата рождения |  |
| Пол |  |
| Почтовый индекс |  |
| Почтовый адрес |  |
| Регион |  |
| Город |  |
| Телефон |  |
| Факс |  |
| Адрес электронной почты |  |
| Ключевые слова |  |
| Ученая степень | Хорошо, если среди участников проекта есть люди со степенью, но гнаться за этим не стоит. Экспер­ты понимают, что доктор, профессор вряд ли все бросит и перейдет во вновь создаваемое МП на постоянную работу. Поэтому в качестве директо­ра предприятия лучше назначить молодого ини­циативного участника проекта, пусть и без ученой степени и звания. |
| Ученое звание |  |
| Наименование организации |  |
| Должность |  |
| Профессиональные достижения | Профессиональные достижения. Здесь необходимо показать какие профессиональные достижения имеет тот или иной участник проекта. Если это директор МП, то уместно привести примеры его достижений в области коммерциализации проектов, опыт продаж инновационной продукции. Если это научный руководитель проекта, то важно показать его достижения в сфере научной деятельности, опыт научного руководителя НИОКР.  Важно показать, что данный участник проекта имеет соответствующий (пусть и минимальный) опыт выполнения тех работ (оказания услуг), которые ему предстоит выполнять в данном проекте! |

**Научно-техническая часть проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Научно-техническая за­дача, на решение которой направлен проект | Необходимо кратко изложить суть задачи, на реше­ние которой направлен проект. Важно отразить и выделить научно-техническую составляющую задачи. Также важно обосновать актуальность задачи, то есть показать, что ее решение даст определенный, суще­ственный вклад в ту или иную отрасль производства или сферы услуг. |
| Научная новизна предлага­емых в проекте решений | Понятие новизны является качественной катего­рией (нельзя выразить в цифрах) и может означать как и «пионерскую» разработку, то есть полное от­сутствие аналогов в мире, так и решения, кото­рые по определенным параметрам превосходят или улучшают существующие. Новизна в подавляющем количестве проектов программы «СТАРТ» относит­ся к последней категории. Поэтому избегайте выра­жений «абсолютная новизна», «аналоги отсутству­ют», «прорывная технология». Мы рекомендуем ав­торам выделить набор определенных характеристик и параметров, которые отличают или характеризу­ют ваши решения в лучшую сторону по сравнению с существующими решениями (о них необходимо дать короткую информацию). Важно обосновать вы­бор данных параметров, показать, что они являются существенными (важными) для данного класса ре­шений. |
| Обоснование необходимо­сти проведения НИОКР | В этом разделе постарайтесь ответить на вопрос, по­чему и зачем нужно проводить НИОКР в вашем проекте. Покажите, что мешает сразу выйти на ры­нок с инновационной продукцией. Может быть, не­обходимо изготовить прототип, провести ряд ис­пытаний и тестов. Учтите, что НИР должен носить прикладной, а не фундаментальный характер. Такие словосочетания, как «теоретическое исследование...», «исследование и поиск путей», «разработка теорети­ческих основ и принципов», лучше не употреблять, иначе жюри порекомендует обратиться в Россий­ский фонд фундаментальных исследований (РФФИ). Обычно такие «ошибки» встречаются в проектах из высшей школы, где часто в качестве основы проек­та (а значит и заявки) выступает фундаментальная НИР, выполняемая в рамках Тематического плана вуза. Обратите на это внимание. |
| Современное состояние исследований и разработок по данному проекту | Покажите научно-техническую основу проекта. Здесь вполне в качестве базиса проекта может вы­ступать и фундаментальная НИР. Если готов опре­деленный прототип, его также Важно описать, по­казав не только его достоинства, но и выделив сла­бые стороны, исправлению которых и будет посвя­щена ваша работа в первые годы выполнения про­екта. |
| Ожидаемый результат, описание, основные технические параметры новых видов или качественного изменения продукции (услуг), появляющихся в результате выполнения проекта в сравнении с существующими аналогами, в том числе мировыми | Покажите, что будет результатом проекта, если все необходимые НИОКР успешно завершатся. Это мо­жет быть новый вид товара или услуги, или каче­ственное улучшение существующей на рынке про­дукции.  При сравнении с существующими аналогами можно порекомендовать следующую форму изложения ма­териала:   1. Выделение и обоснование характеристик и пара­метров, которые являются определяющими для дан­ного вида продукции (услуг). 2. Сравнение продукции предприятия с аналогами в разрезе данных параметров. 3. Выводы о превосходстве продукции предприятия по сравнению с существующими аналогами.   Для наглядности материал можно представить в виде таблицы, где по строкам приводятся выбран­ные параметры, по столбцам продукция конкурентов в сравнении с продукцией вашего предприятия. Из таблицы должно быть видно, что продукция ваше­го предприятия по некоторым определенным харак­теристикам (не по всем) превосходит аналоги. По­скольку проекты программы «СТАРТ» имеют ком­мерческую составляющую, такой параметр, как цена продукции (услуг), должен присутствовать. |
| Основные публикации и краткое описание преды­дущих работ исполнителей по тематике проекта | Когда будете приводить работы и публикации по теме проекта, нужно помнить следующее:   * авторы публикаций и исполнители тем должны входить в состав исполнителей данного про­екта; * тематика приводимых работ и название статей должна соответствовать теме проекта. Если это не следует в явном виде, дайте свои пояснения.   Очень часто в этот раздел пишут все, что исполнители проекта (и не только они) успели сделать за всю свою сознательную жизнь. Этого делать не нужно. Покажите в этом разделе, что исполнители проекта имеют опыт работ, аналогичный тем работам, которые они будут выполнять в рамках данного проекта. |

**Коммерциализуемость научно-технических результатов**

|  |  |
| --- | --- |
| Область применения | В данном разделе необходимо дать представление об об­ласти применения вашего продукта (услуги), где она бу­дет или может быть востребована. |
| Объем внебюджетных инвести­ций или собственных средств, источники и формы их получе­ния, распределение по статьям затрат по годам реализации | Источники средств и формы их получения (в зависи­мости от варианта проекта) подробно рассмотрены в разделе «Данные о проекте». |
| Ситуация на внутреннем и внешнем рынках, име­ющиеся аналоги | Прежде всего, нужно доказать, что рынок есть, то есть имеются покупатели, продавцы, спрос. Оцените объ­ем рынка (в рублях, в валюте, если рынок зарубеж­ный)  Расскажите о ближайших конкурентах, их продукции, ее характеристиках, приведите сравнение с продукци­ей вашего предприятия (наглядно сделать в форме та­блицы). Дайте информацию о том, насколько рынок насыщен данной продукцией, что превалирует спрос или предложение. |
| Контингент покупателей, предполагаемый объем платежеспособного рынка | Ответьте на вопросы: Кто будет покупать? Почему будут покупать?  Что заставит предпочесть продукцию именно вашего предприятия, а не имеющиеся аналоги? Покажите, какая доля потенциальных потребителей (%) (с указанием их платежеспособного потенциала — в рублях) готова покупать продукцию вашего пред­приятия.  Если рынок зарубежный — вам необходимо доказать возможность выхода отечественной продукции на него. |
| Ориентировочная цена и себестоимость (калькуляция в расчете на единицу продукции), планируемая прибыль на единицу продукта (с указанием минимальной и максимальной величины) | Себестоимость продукции — это выраженные в де­нежной форме затраты предприятия или организации на производство и реализацию продукции. Здесь необходимо указать все затраты, которые свя­заны с созданием, производством и продажей про­дукции (в том числе все мероприятия, относящиеся к продвижению продукции на рынок). При определении цены продукции помните, что она должна быть выше себестоимости (что естественно), а прибыли должно быть достаточно (в случае самораз­вития), чтобы компенсировать вложения предприятия в проект. При определении максимальной и мини­мальной прибыли на единицу продукта нужно иметь в виду, что на многие виды продукции на практике сло­жилась нижняя граница интервала между ценой про­дукции и себестоимостью, ниже которой производ­ство продукции является нерентабельным. |
| Объемы продаж и цены конкурентов (с указани­ем источников информа­ции), их минимальная и максимальная величина | В качестве источников информации будет уместно дать ссылку на сайт ваших конкурентов (где указа­на их цена) или ссылку на сайт продавцов продукции. Помните, что если продукция ваших конкурентов ре­ализуется через дилеров (дистрибьюторов) или ма­газины оптовой и розничной торговли, то для опре­деления цены конкурирующей продукции необходи­мо «вычесть» из цены продавца его наценку, которая иногда может достигать 50% (как, например, при про­даже программного обеспечения) от стоимости това­ра. |
| Схема распространения продукта, способы стиму­лирования продаж | Вам необходимо раскрыть и описать механизм реали­зации (схема распространения продукта) продукции вашего предприятия. Для каждого товара она своя. Рекомендуем рассмотреть схему продаж, которую ис­пользуют ваши конкуренты. Это может быть органи­зация дилерской сети, открытие интернет-магазина, предоставление товара на реализацию в специализи­рованные магазины, прямые продажи.  К способам стимулирования продаж можно отнести значительные скидки на продукцию, организацию ре­кламной компании, открытие специализированного интернет-сайта, поставку товара с отсрочкой платежа, участие в специализированных выставках. К косвенным способам стимулирования продаж мож­но отнести, например, ваше участие в различных (в том числе и научных) семинарах, конференциях, на которых в рамках доклада вы можете рассказать о свой продукции.  Нужно помнить, что в определенных сегментах рынка (продажа медицинского оборудования, лекарств) са­мостоятельно малому предприятию выйти на рынок и закрепиться практически невозможно, поэтому, если это ваш случай, укажите «солидного» партнера, кото­рый сможет «вывести» продукцию вашего предприя­тия на рынок. Раскройте механизм вашего сотрудни­чества. |
| Необходимые мощности и план их создания, при­обретаемое оборудование, производственная коопе­рация | В данном пункте должны содержаться ответы на следующие вопросы:   * Где будет выполняться НИОКР (лаборатория, кафедра вуза, научно-образовательный центр, центр коллективного пользования, и т.п.)? * Где будет производиться продукция (цех, помещения — площадь, электр. мощности и т.п.)? * На чем будет производиться (оборудование, станки, вычислительная техника)? * При помощи чего будут производиться испытания (испытательные стенды, калибровочное оборудование)? * Где будет храниться готовая продукция (склад)?   Важно показать, как все необходимое предприятию будет ему доступно, то есть изложить план создания и приобретения необходимых мощностей, используя все законные схемы и механизмы, как то: аренда помещений и оборудования, лизинг, использование оборудования в рамках совместной деятельности (простое товарищество), покупка (приобретение) оборудования. Если вы планируете часть работ размещать у сторонних производителей (производственная кооперация) или закупать готовые блоки, агрегаты или узлы для продукции вашего предприятия - назовите контрагентов, обоснуйте выбор и необходимость производственной кооперации (дешевле для предприятия, ваше предприятие не имеет собственных возможностей и средств).  Если имеются предварительные договоренности с контрагентами — расскажите о них. Приложите к заявке документальные подтверждения отношений с контрагентами. |
| Методы контроля каче­ства и схема сертифика­ции продукта | Контроль качества может предполагать:   * наличие регламента на технологию; * наличие сертификата на продукцию; * наличие сертификата соответствия 9001:2008 на процессы; * наличие СМК (системы менеджмента качества), подтвержденное сертификатом.   Посмотрите, что из вышеперечисленного возможно создать (разработать) в рамках организации производства на вашем предприятии.  В настоящее время большое распространение получили статистические методы контроля качества, также используются физико-химические методы контроля качества продукции. |
| Разрешения и лицензии на вид деятельности и на производство продукта (при необходимости) | Определенные виды деятельности подлежат лицензи­рованию. Нужно помнить, что сам процесс получе­ния лицензии по многим видам деятельности процесс долгий (до года) и достаточно дорогой (до 700 т.р. и выше), поэтому не забудьте данную деятельность (по­лучение лицензии) включить в план проекта. |
| Необходимые специали­сты, уровни оплаты тру­да, описание организации управления предприятием | Приведите список всех специалистов и сотрудников, которые так или иначе будут «обслуживать» весь жиз­ненный цикл процесса создания продукции, начиная от проведения НИОКР и заканчивая продвижением на рынок.  Это могут быть:   * разработчики продукции, исполнители НИОКР; * производители продукции; * те, кто обслуживает финансовую и иную хозяйственную деятельность предприятия (бухгалтер, экономист, юрист); * кто занимается продвижением продукции (маркетолог).   Управление рисками (включает объективное выявление основных рисков, с которыми сталкивается бизнес, и меры по их уменьшению)  Если предприятие в своей деятельности планирует ис-пользовать аутсорсинг, например, бухучет будет вести сторонняя организация — скажите об этом. При описании управления предприятием необходимо четко дать представление, кто есть кто в компании, а именно: должностные обязанности руководителя проекта, руководителей направлений (отделов), сфера их компетенции и ответственности. Также следует раскрыть механизм принятия решений и контроля за их исполнением. Частично (что касается управления компанией и функций руководителя) информацию можно взять из Устава предприятия. |
| Управление рисками (включает объективное выявление основных ри­сков, с которыми сталки­вается бизнес, и меры по их уменьшению) | Под риском можно понимать — сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятного события для проекта. Рекомендуем следующую простую формулу для вычисления риска: R=P\*L, где  R — риск;  Р — вероятность одного нежелательного события;  L — «потери» проекта в денежной оценке в результате одного нежелательного события. Выделяют следующие виды рисков:   * субъективный (риск, последствия которого невозможно объективно оценить); * финансовый (риск, прямые последствия которого заключаются в денежных потерях); * динамический (риск, вероятность и последствия которого изменяются в зависимости от ситуации, например риск экономического кризиса); * фундаментальный (несистематический, недиверсифицированный, риск с тотальными последствиями); * чистый (риск, последствиями которого могут быть лишь ущерб или сохранение текущего положения); * объективный (риск с точно измеримыми последствиями); * статический (практически не меняющийся во времени риск, например риск пожара); * частный (систематический, диверсифицированный, риск с локальными последствиями).   Что рекомендуем описать в данном разделе:   1. Выделить неблагоприятные события для вашего бизнеса (отрицательный результат НИОКР, появление конкурентов с более качественной продукцией, отказ контрагентов от сотрудничества, повышение цен на комплектующие и т.п.). 2. Оценить вероятность наступления неблагоприятного события (если возможно дать количественную оценку). 3. Оценить последствия данного события для проекта. 4. Рассказать о мероприятиях (мерах), которые будут направлены на снижение рисков или преодоления их последствий.   Особенно сделайте акцент на тех рисках, которые мешают в настоящий момент привлечь инвестора, и покажите как за 1 млн. руб. полученных от Фонда в первый год, планируется эти риски «снять» или уменьшить до приемлемого для инвестора уровня. |

**План действия по реализации проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Стадии разработки про­дукции по годам реализа­ции проекта | Необходимо привести наименование этапов (стадий) разработки продукции за 3 года, имея в виду, что пер­вый год — это «чистый» НИОКР. |
| План организации произ­водства по годам реализа­ции проекта (включает аренду или приобретение производственных поме­щений, приобретение или аренду оборудования, по­лучение разрешительных документов, производ­ственную кооперацию и т.д.) | Важно помнить, что План должен включать следую­щие разделы вашей заявки (раздел «Коммерциализуемость научно-технических результатов»):   * необходимые мощности и план их создания, при­обретаемое оборудование; * производственная кооперация; * разрешения и лицензии на вид деятельности и на производство продукта (при необходимости).   В плане должны найти отражение следующие момен­ты:   * привлечение необходимых специалистов; * привлечение инвестора. |
| План организации продаж продукции по годам реа­лизации проекта (включа­ет проведение маркетин­говых исследований, ор­ганизацию рекламы, за­ключение договоров на поставку продукции, на­чало поставки продукции и т.д.) | План должен включать схему распространения про­дукта, способы стимулирования продаж (раздел «Коммерциализуемость научно-технических результатов»). На что обратить внимание:   * если ваше предприятие на саморазвитии, то про­дажи продукции должны начаться на первом году проекта, чтобы к концу первого года у предприя­тия имелись собственные средства, которые мож­но было бы инвестировать в проект, чтобы перей­ти на второй год; * если предприятие организует рекламную компанию, укажите, конкретно в каких средствах массовой информации планируете разместить рекламные материалы. Если рекламная компания включает участие в профильных выставках, семинарах — назовите их. Данная информация должна быть «привязана» к информации, которая приведена в пункте «Схема распространения продукта, способы стимулирования продаж» (раздел «Коммерциализуемость научно-технических результатов»). |

**План развития предприятия. Реализация продукции**

*Комментарии*

Для варианта «Поиск инвестора»:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование продукции | Реализация  1-й год (руб.) | Реализация  2-й год (руб.) | Реализация 3-й год (руб.) | Итого (руб.) |
|  |  |  |  | Не менее 800 000 |  |

Для варианта «Саморазвитие»:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Реализация | Реализация | Реализация | Итого |
|  | продукции | 1-й год (руб.) | 2-й год (руб.) | 3-й год (руб.) | (руб.) |
|  |  | не менее 1000 | не менее | не менее |  |
|  |  | тыс. руб. | четырех­ | четырех­ |  |
|  |  |  | кратного объ­ | кратного |  |
|  |  |  | ема от запра­ | объема от |  |
|  |  |  | шиваемых | запраши­ |  |
|  |  |  | средств Фон­ | ваемых |  |
|  |  |  | да | средств |  |
|  |  |  |  | Фонда |  |

**Рабочие места**

*Комментарии.*

Указывая количество сотрудников, нужно помнить, что:

* указываются штатные сотрудники, для которых деятельность в данном предприятии будет постоянным местом работы;
* количество сотрудников не должно превышать «ста человек включительно для малых предприятий» (Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-й год проекта | 2-й год проекта | 3-й год проекта | Итого |
| не менее 1 сотруд­ника | не менее 50% от общего количества сотрудников | не менее 50% от общего количества сотрудников | 0 |

**Выработка на сотрудника**

*Комментарии.* Данные цифры получаются делением реализации продукции на количество рабочих мест. Данные берутся из предыдущих таблиц.

Для варианта «Поиск инвестора»:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-й год проекта (руб./чел) | 2-й год проекта (руб./чел) | 3-й год проекта (руб./чел) | Итого (руб./чел) |
|  |  | Не менее 800 000 | 0 |

Для варианта «Саморазвитие»:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-й год проекта (руб./чел) | 2-й год проекта (руб./чел) | 3-й год проекта (руб./чел) | Итого (руб./чел) |
|  | Не менее 600 000 | Не менее 800 000 | 0 |

**Привлеченные инвестиции**

Для варианта «Поиск инвестора»:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-й год проекта (руб.) | 2-й год проекта (руб.) | 3-й год проекта (руб.) | Итого (руб.) |
|  | 50% от общей сто­имости проекта | 50% от общей сто­имости проекта |  |

**Характеристика команды (заявителей)**

*Комментарии.* Отразите опыт участия заявителей:

* в программе «УМНИК» (если есть);
* в аналогичных проектах;
* в федеральных программах поддержки инновационной деятельности;
* в коммерческих проектах;
* НИОКР;
* создании объектов интеллектуальной собственности (ОИС);
* в профильных (по тематике заявки) выставках, семинарах, конференциях.

Подтвердите опыт:

* дипломами участия;
* наградами, медалями, премиями;
* списками научных трудов, и отчетов по НИОКР (2-4 не больше), публикациями по тематике проекта;
* охранными документами на ОИС, где в списке авторов должно присутствовать имя заявителя.

Дайте краткую характеристику человеческих качеств (целеустремленный, ответственный, и т. п.) основных участников команды.

**Аннотация проекта на русском языке**

Комментарии. Размер не более 1 страницы. Краткое содержание предыдущих пунктов. Подчеркните научно-техническую новизну проекта, коммерциализуемость, чем проект будет интересен инвестору (вариант — «Поиск инвестора»).

**Календарный план выполнения НИОКР.**

**1-й год проекта**

*Комментарии.* В наименовании работ по основным этапам НИОКР должны быть отражены основные мероприятия 1-го года, которые описаны в предыдущих разделах заявки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | Наименование работ по основным этапам НИОКР | Сроки выполнения работ (мес.) | Стоимость этапа. руб. |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 1 |  | 0 | 0 |
| 2 |  | 0 | 0 |
| 3 |  | 0 | 0 |
| 4 |  | 0 | 0 |
| Итого: | | | 0 |

**Смета затрат на проведение**

**НИОКР 1-го года проекта**

*Комментарии.* При заполнении сметы затрат рекомендуем руководствоваться Типовыми методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции (утв. Минэкономикой РФ, Минфином РФ и Миннаукой РФ 23 мая, 8 июня, 15 июня 1994 г.) и рекомендациями Фонда к порядку предоставления финансовой отчетности (данные рекомендации размещены на сайте Фонда).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статей затрат | Сумма, руб. | Комментарий |
| 1. | Заработная плата | 0,00 | На статью относятся выплаты работникам предприятия, непосредственно занятым вы­полнением НИОКР по контракту с Фондом. |
| 2. | Начисление на заработную плату | 0,00 | На статью относятся обязательные отчисле­ния по установленным законодательством Российской Федерации нормам:   * органам государственного социального страхования; * пенсионному Фонду и Фонду обязатель­ного медицинского страхования по еди­ному социальному налогу; * на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, от затрат на оплату труда работников, включенных в стоимость НИОКР по статье «Заработ­ная плата» (кроме тех выплат, на которые страховые взносы не начисляются). * В среднем они составляют 34% от фонда за­работной платы или 14% (при применении упрощенной системы и наличии МИП, соз­данного по 217-ФЗ, подробно данный во­прос изложен в разделе 1.5. «Государственные меры стимулирования МИП»). |
| 3. | Спецоборудование | 0,00 | Стоимость спецоборудования и специальной оснастки, предназначенных для использова­ния в качестве объектов испытаний и иссле­дований. К спецоборудованию также относят­ся стенды, испытательные станции, аппарату­ра, приборы, механизмы, устройства и др. яв­ляющиеся объектами испытаний (исследова­ний), если это предусмотрено техническим заданием. |
| 4. | Материалы, сырье, ком­плектующие | 0,00 | На статью относятся:   * затраты на приобретение сырья и (или) материалов, используемых при выполне­нии НИОКР; * затраты на приобретение комплектующих изделий для изготовления опытных об­разцов или макетов изделий. |
| 5. | Оплата работ соисполните­лей | 0,00 | Расходы на работы, выполняемые другими учреждениями, предприятиями и организациями по контрагентским (соисполнительским) договорам на выполнение НИОКР. На статью относятся затраты, производимые на основании договоров, по которым Исполнитель заказывает выполнение части НИОКР другим научным организациям. Предметом договора может быть только выполнение НИ­ОКР, указанных в расшифровке статьи затрат «Оплата работ соисполнителей». У организации-соисполнителя в видах деятельности обязателен код ОКВЭД 73.10. Рекомендуется направлять на эту статью не более 30% от об­щей суммы затрат. |
| 6. | Оплата работ сторонних организаций | 0,00 | К работам и услугам, выполняемым сторон­ними предприятиями и организациями, от­носятся: выполнение отдельных операций по изготовлению деталей, узлов и опытных об­разцов, обработке сырья и материалов, про­ведению испытаний. Предметом договора мо­жет быть только выполнение работ, указан­ных в расшифровке статьи затрат «Оплата ра­бот и услуг сторонних организаций». |
| 7. | Прочие расхо­ды | 0,00 | На статью относятся прочие расходы, непо­средственно связанные с выполнением НИ­ОКР:   * затраты на командировки в пределах Рос­сийской Федерации для целей выполне­ния НИОКР по нормам, утвержденным постановлением Правительства РФ от 2 октября 2002 г. № 729; * платежи за аренду оборудования; * платежи за аренду помещения и комму­нальные услуги; * затраты на бухгалтерское обслуживание по договорам с аудиторской компанией, в случае отсутствия на предприятии бух­галтера; * затраты на приобретение канцелярских товаров; * затраты на оплату услуг связи (кроме со­товой связи); * затраты на оплату услуг банков по обслу­живанию банковского счета (рассчетно- кассовое обслуживание); * затраты на транспортные услуги по до­ставке сырья и материалов, если они не вошли в стоимость сырья и материалов. |
|  | Итого | 0 |  |