

**Привлечение государственного
финансирования для реализации
проектов и научных разработок**



Алексей Ф. Власов
Председатель Наблюдательного Совета




Рассматриваемые вопросы

- Как и где можно получить **российское** финансирование для реализации инновационных разработок. Опыт привлечения финансирования.
- Подготовка и защита заявки для поддержки проектов коммерциализации. Что повышает и что снижает экспертную оценку. Опыт эксперта и монитора



Почему я

1. Опыт работы с проектами и привлечения инвестиций:
 - работа с инновационными проектами с 2004 года;
 - общая сумма привлеченных государственных инвестиций в проекты (собственные и с партнерами) – более 500 млн. руб.;
 - частный инвестор. Инвестиции в 8 проектов
2. Опыт экспертной работы
 - эксперт по оценке инновационных проектов –с 2007 года
 - в настоящее время эксперт и монитор проектов в 6 фондах и Министерствах



**Как и где можно получить
российское финансирование
для реализации
инновационных проектов
Казахстана**



Как? Стандартные возможности

1. Государственное финансирование


1.1. Межстрановая кооперация в рамках Таможенного Союза

1.2. Двухсторонняя кооперация (программы Министерств, Фонда содействия инновациям (ФСИ – fasie.ru) и пр.)

2. Частное финансирование (акселераторы и частные фонды РФ или бизнес –ангелы РФ)

Как? Нестандартные возможности

1. Проблема – в РФ гос. финансирование для российских фирм.
2. Решение – создание российского юр. лица.
 - 2.1. При небольших грантах - 2 млн. руб.
(Программа «Старт» ФСИ):
 - подача заявки от российского физ. лица;
 - в случае получения гранта – регистрация юр. лица с 25% участием иностранного партнера.
 - 2.2. При более больших грантах – регистрация юр. лица и потом подача заявки на получение финансирования.



Программы финансирования инновационных проектов

Безвозвратные средства

1. ФСИ
 - Старт
 - Развитие
 - Кооперация
 - Экспорт
 - Коммерциализация
2. Региональные субсидии
3. Фонды Сколково

Возвратные средства

1. Бизнес - ангелы
2. РВК
3. Акселераторы
4. Программы КРМБ
5. Кредиты банков
6. Частные фонды



Программа «Развитие (Экспорт)»

Цель - поддержка действующих малых предприятий, которые имеют опыт продаж наукоемкой продукции (за рубежом), и нуждаются в проведении дополнительных НИОКР для увеличения выпуска продукции (экспортно-ориентированной продукции).

Срок реализации – 12, 18 или 24 месяца

Сумма гранта – до 20 млн. руб.



Программа «Коммерциализация»

Цель – финансовое обеспечение расходов, связанных с реализацией инновационных проектов, результаты которых имеют перспективу коммерциализации, за исключением расходов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ

Срок реализации – 12 месяцев

Сумма гранта – до 15 млн. руб.



Программа «Кооперация»

Цель –

создание производства новой наукоемкой продукции и вывод ее на рынок на основе совместного использования научно-технического потенциала малого предприятия, производственного потенциала крупного предприятия и его возможностей по продвижению продукции на рынок

Срок реализации – 18 или 24 месяца

Сумма гранта – до 20 млн. руб.




Плюсы и минусы программ

Плюсы

- значительная сумма гранта
- наличие иностранных потребителей

Минусы

- наличие юр. лица, имеющего годовой оборот не менее суммы гранта
- наличие софинансирования от 30 до 100% от суммы гранта
- сложность получения гранта



Программа «Старт»

Общие сведения



Программа «Старт»

Цель -

поддержка МИП для разработки и создания
производства на основе результатов НИОКР

Срок реализации – **3** года

Сумма гранта – до 9 млн. руб. (2, 3 и 4 млн.)

Использование средств – проведение **НИОКР**

Победитель – **юридическое** лицо

Ежегодно поддерживается около **500** проектов



«Старт» - условия участия

1. Наличие юридического лица в случае победы
2. Статус малого предприятия
3. Начальная стадия развития
 - срок создания - до 2 лет
 - оборот не более 1 000 тыс. руб./год




«Старт». Основные этапы

1. Предварительная оценка перспектив заявки:
 - оценка имеющихся результатов и идей
 - формирование и оценка команды
2. Подготовка заявки
3. Подача заявки
4. Защита заявки на Жюри

Более подробно – fasie.ru

Основные выводы

1. В РФ гос. финансирование могут получать и проекты из других стран. Для этого проекты «упаковываются» в юр. лица РФ.
2. Для снижения затрат по «упаковке» и повышения шансов на поддержку целесообразно для начала подавать заявки на программу «Старт» Фонда содействия инновациям.
3. При создании юр. лица необходимо заключение дополнительных договоров, позволяющих авторам проекта получить право результаты, полученные в ходе реализации проекта.
4. Имеется опыт такой работы с проектами из Белоруссии.



**Подготовка и защита заявки для
поддержки инновационных
проектов. Что повышает и что
снижает экспертную оценку**



Эксперт. Кто он такой?

Эксперт:

1. Доброжелателен
2. Не очень доверчив
3. Профессионален в своей области.

Задача заявителя по отношению к эксперту:

1. Сохранить его доброжелательность
2. Убедить в корректности заявки
3. Не допустить очевидных «ляпов» при рекламировании проекта

Важно. Проект и заявка как товар и реклама



Сохранение доброжелательности

1. Грамотность и оформление заявки
2. Отсутствие длинных приложений и большого объема узкоспециальных терминов
3. Небольшой объем общих фраз

Если у Вас очная презентация проекта:

4. Презентация только для этого выступления.
5. Отсутствие перегруженности слайдов
6. Цветовые особенности подготовки презентации
7. Соблюдение регламента презентации.

Название проекта (краткость и суть)

1. «Разработка и внедрение приемника давления для датчиков давления с высокой перегрузочной способностью, возможностью использования при высоких температурах (до 350 градусов), самодиагностикой метрологических параметров, а также, с расширенным динамическим диапазоном»

2.«Исследования, разработка и организация внедрения адаптивных систем релейной защиты с повышенной распознаваемостью повреждений, обеспечивающих их локализацию и снижение объема разрушений элементов подстанций (трансформаторов и комплектных распределительных устройств) в электрических распределительных сетях 6-110 кВ энергосистем»

1.«Свободное крыло»

2.«Инновационный продукт типа чипсов»



не-не



"Создание магнитного импульсного генератора для предварительной обработки нефти с целью увеличения выхода легких фракций»

Убеждение эксперта

1. Обоснование выводов. Формулировки «по мнению экспертов» и аналогичные не принимаются
2. Ссылки на источники информации (лучше независимые и от известных фирм).

В случае очной презентации:

4. Подготавливайте защиту, исходя из состава экспертов
5. Не вдавайтесь в тонкости – главное – это убедить в целом. Эксперт может задавать вопросы.
6. Не спорьте с экспертами – это не способ их убеждения
7. Одевайтесь, говорите и жестикулируйте правильно



**Убеждение по отдельным
вопросам заявки**



Научная новизна

1. Решаемая потребительская проблема
2. Анализ имеющихся научных результатов (патенты, диссертации, статьи, научные решения в существующих аналогах и др. источники) и обоснование того, что эти результаты не позволяют решить потребительскую проблему
3. Предлагаемые новые научные решения и обоснование их достаточности для решения проблемы, то есть **научная новизна**.

Важно. Формулируете научную новизну в терминах, доступных эксперту (он может не являться узким специалистом)



"Достигается инвариантность корреляционного распознавания бинарных контурных изображений к геометрическим искажениям типа поворот и изменение масштаба".



Интеллектуальная собственность

1. Проводились ли патентные исследования и если проводились, то описать их результаты
2. Если интеллектуальная собственность (ИС) есть у разработчиков, то определить формы передачи прав (договор отчуждения права, лицензионный договор) в пользу фирмы, реализующей проект.
3. Планируемая к созданию ИС и срок ее создания (в т. ч. с использованием режима «ноу –хау»)



"Материалы, которые предполагается использовать для <...>, по договору НИР предоставлены ООО «ХХХ», в том числе ряд материалов, не имеющих аналогов в мире. У нашего исследовательского коллектива установились прочные деловые отношения с ООО «ХХХ», что позволяет говорить о хорошей перспективе работы с данным предприятием".



"Промышленная собственность ООО "ХХХ" защищена патентом на изобретение № xxxxxxxx "Способ <...> и устройство для его осуществления" от 02.07.2007., патентообладатель - ООО "ХХХ«

"Подана заявка (№ xxxxxxxx) на получение патента на изобретение. В настоящее время заявка проходит экспертизу по существу. Патентообладателем является ОАО "ХХХ".

Оценка рынка

1. Ссылка на независимые источники
2. Если информация устаревшая, то экстраполяция
3. Если информации нет, то:
 - найти зависимости (один автомобиль – один двигатель)
 - показать результаты собственного маркетингового исследования (с описанием самого исследования).
4. Если в тексте 70- 80% значений правильные, то остальные 20% могут быть спрогнозированы.

Важно. Эксперт вряд ли хорошо осведомлен о данном рынке



"Оценить объем рынка реализации устройств нового типа несложно".
Далее - 2 общих фразы.

"В настоящее время затруднительно оценить объём рынка сбыта".

Оценка объема рынка. *"Закрытая информация"*.



Оценить объём рынка возможно, учитывая количество пользователей сотовой связи и владельцев персональной вычислительной техники в интересующем регионе страны. Даже самые скромные подсчёты показывают оценку потребительского рынка в сотни миллионов рублей.



...дефицит йода в России испытывает от 30 до 37% населения, приблизительно 50 млн. чел. Приняв для оценки потребителем <...> семью (среднестатистическая семья -4 чел.), получаем максимально рассчитанную потребность 12,5 млн. единиц. Реальная рыночная потребность составляет порядка 60% от максимальной, позволяя численно оценить емкость рынка в 7,5 млн.ед. С учетом <...>, разработчики первоначально рассчитывают на целевую аудиторию в 25% этого рынка.



Потенциальные потребители»

1. Сегментация рынка
2. Конкретные потребители в каждом сегменте (перечисление)
3. Письма от потенциальных потребителей (соглашения и пр.)
 - без указания объема продукции, планируемой к приобретению
 - с указанием объема продукции, планируемой к приобретению (в дальнейшем используется при формировании производственной программы)



Конкуренты (аналоги)

1. Перечисление конкурентов (со ссылкой на сайты)
2. Сравнительная оценка продукции конкурентов (если их много, то ближайших конкурентов) по техническим характеристикам и по стоимости
3. Вывод о конкурентных преимуществах новой продукции



Проект использует готовые изделия, произведённые зарубежными компаниями. Аналогичные методики в широких масштабах не применяются.

Известны следующие типы технических решений для охлаждения жидкостей в отсутствие источника электроэнергии:

1. Охлаждающая тара <...>. Принцип действия <...> ;
2. Носимые емкости с термоизоляционной прослойкой, термосы.
3. Портативный холодильник. Автономен постольку, поскольку <...>;
4. Сумка-холодильник. Представляет собой <...>, отличающуюся от термоса <...> . Это либо <...>, либо <...> (например, <...>);
5. Охлаждающие элементы по предыдущему пункту, применяемые самостоятельно.
6. Пищевая добавка (группа Т.Хаффмана, Германия). Создаёт иллюзию охлаждения.





7. Ближайшие аналоги разрабатываемого устройства – одноразовая емкость для хранения напитков с возможностью экспрессного охлаждения (заявка на патент РФ №2005137130/11), гипотермический одноразовый охлаждающий пакет (в разных исполнениях производится множеством производителей. Варьируют реагенты).

.



Продвижение продукции на рынок

1. Способы продвижения с указанием конкретных конференций, журналов и пр.
2. Если планируется выход на зарубежные рынки, но показать, на какие в первую очередь и почему, а также дать примерный перечень мероприятий по выходу на зарубежные рынки.



Команда проекта

1. Члены команды (только действующие) и какие задачи они решают:

- научные сотрудники
- менеджеры и производственный персонал (при необходимости)

Вывод - состав команды позволяет решить поставленные задачи (как научные, так и п созданию производства и вывода продукции на рынок)

2. Опыт опыт и квалификация у каждого. **Вывод** – каждый из сотрудников может решить поставленные задачи

Команда проекта:

Винокуров В.А., д.х.н., проф., проректор по научной работе РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина.

Ботвинко И.В., к.б.н., доцент кафедры микробиологии МГУ им. М.В. Ломоносова, биологический факультет.

Сребняк Е.А., аспирантка кафедры физической и коллоидной химии РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина.

Берникова Т.А., д.г.н., проф. кафедры ихтиологии и экологии Калининградского государственного технического университета.

Дуркин М.Ю., эксперт в правовых вопросах охраны морской среды.

Симонова И.Н., заместитель начальника отдела охраны морской среды. Федеральное государственное учреждение «Государственная морская аварийная и спасательно-координационная служба Российской Федерации» (ФГУ «Госморспасслужба России»).

Кутаева Н.В., к.х.н., начальник отдела охраны морской среды. Федеральное государственное учреждение «Государственная морская аварийная и спасательно-координационная служба Российской Федерации» (ФГУ «Госморспасслужба России»).

Терехова В.А., к.б.н., научный сотрудник кафедры экотоксикологии почв МГУ имени М.В. Ломоносова, биологический факультет.

Федосеева Е.В., аспирантка Иркутского государственного университета.

Ибатуллина И.А., студентка МГУ имени М.В. Ломоносова, биологический факультет.



не-не

Разработку ведет:

- руководитель проекта – инновационный менеджер, в чьи задачи входит <...> (заявитель проекта);

- конструктор, специалист по разработке малотоннажных катеров. Основная задача в проекте – ОКР: разработка <...>, организация и проведение испытаний;

- технолог, в чьи задачи входит подбор препрегов наружной обшивки, отработка технологии покрытий и разработка производственно-технологической документации.






Основные риски проекта

1. Не получится тот результат, который планировался
2. Не хватит средств на исследования
3. Не хватит средств на создание производства и вывод на рынок новой продукции
4. Продукция не будет востребована рынком
5. Появится новая продукция с лучшими характеристиками

Выбор и обоснование 1-2 основных рисков

По каждому риску степень его влияния на проект и мероприятия по снижению.



"Единственным возможным риском является сворачивание проекта за недостатком финансирования".



не-не

Риски. "Может быть уточнено не ранее, чем при переходе к стадии опытно-конструкторских работ".

"Единственный риск – инфляция"

Основные выявленные на момент <...>
риски проекта, следующие:

- 1. Несоответствие разработки заявляемым характеристикам;*
- 2. Моральное устаревание прототипа;*
- 3. Появление конкурентной продукции в течении ближайшего периода времени (200х год);*
- 4. Риски организации производства.*

Риск 1 оценивается как <средний>.
Его снижение достигается за счет <...>

и т.д.





Финансовые показатели

1. Лучше сделать достаточно простую фин. модель, как обоснование финансовых показателей
 2. Если такой возможности нет, то надо попробовать обосновать
 - себестоимость
 - стоимость
 - объем продаж и динамику его изменения.
- Важно.** Все должно выглядеть реалистично



Во что не поверит эксперт

1. Отсутствие конкурентов
2. Доля на рынке через 3 -5 лет -более 25%
3. Срок окупаемости менее 2-3 лет (кроме IT – проектов)
4. Рентабельность более 100% (без обоснования).
Кроме IT – проектов
5. Выход на зарубежные рынки через год после окончания научной части проекта.
6. Экспотенциальный рост объема продаж через 2 -3 года после окончания научной части проекта.



Один из способов расчета стоимости и себестоимости продукции

Суть способа - обратный расчет, исходя из стоимости аналогов и устоявшихся показателей проекта.

1. Определяется стоимость аналога и стоимость продукции проекта принимается за 90% (дает наличие конкурентного преимущества по стоимости)
2. Рентабельность производства инновационной продукции принимается в диапазоне 40-60% (кроме IT – проектов). Таким образом определяется себестоимость.
3. Как правило, в себестоимости продукции сырье и материалы составляют 30-45%, прочие затраты -10-15% (если производство не носит энергозатратный характер), заработная плата и налоги – оставшуюся часть.

Важно. Вы не можете подтвердить расчет, но эксперт не может его опровергнуть, так как нет очевидных ошибок.

The background features a blue-toned collage. On the left, a portion of a clock face is visible with numbers 4, 5, and 6. To the right, there are abstract architectural or geometric patterns in shades of blue and white. The overall aesthetic is professional and modern.

**Своевременных Вам инвестиций
в проекты!**

Контактная информация

**НАЦИОНАЛЬНАЯ ГИЛЬДИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ**



А.Ф. Власов

Председатель Наблюдательного Совета

+7-495 - 763-85-07, afvlassov54@yandex.ru