

## ФОНД БОРТНИКА: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ

*Нюансы заполнения конкурсной документации – проблема, волнующая многих. «Экспир» встретился с генеральным директором компании Complex Systems Дмитрием Сытником, который много лет работает независимым экспертом по оценке конкурсных заявок, поступивших в адрес Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонда «Бортника»). Дмитрий дал будущим заявителям несколько, казалось бы, довольно очевидных советов, о которых, к сожалению, многие часто забывают.*

### **Общее для всех программ фонда:**

#### **1. Научно-техническая компонента**

Надо четко понимать, что данная организация не занимается бизнес-проектами в целом, а финансирует только те, где имеется научно-техническая составляющая, – комментирует ситуацию Дмитрий Сытник. – Поэтому в любой заявке, поступившей сюда, она должна быть ярко выражена. Если ее нет, или она в заявке четко не прописана, то претендовать на получение поддержки бессмысленно. Поскольку все проекты рассматриваются экспертами в первую очередь именно с этой точки зрения, рекомендую претендентам: до подачи заявки покажите ее специалистам в вашей области знаний. Желательно, чтобы у специалиста была ученая степень или другой опыт работы с научно-техническими документами. Такой специалист сможет понять и оценить, удалось ли вам раскрыть в конкурсной документации новизну разработки и ее научную актуальность.

#### **2. Внимание к документам и формальным требованиям**

Вами должны быть соблюдены все формальные требования к документации. Потому что даже если эксперту очень понравится проект, но вы забудете приложить к нему обязательные документы, неверно их пронумеруете, не поставите хотя бы на одной странице необходимые подпись или печать, то ваша заявка не будет принята. Вот почему очень важно детально изучить всю конкурсную документацию. Необходимо понять, что от вас требуется в том или ином ее пункте. И, если вы сомневаетесь, писать ли что-то, когда в другом разделе документа в том или ином виде вы уже приводили эту информацию, лучше всегда написать дважды. Потому что, если вы где-то повторитесь, неверно поняв требования, то баллы с вас не снимут. Но в случае, если эксперт не увидит нужной информации, снимут обязательно. Также вам надо проверить требования, предъявляемые фондом к критериям и видам предпринимательской деятельности. Обратите внимание, что ваша компания по своему основному или вспомогательному виду деятельности должна вести исследования и разработки в области естественных и технических наук (т.е., в вашей выписке из ЕГРЮЛ должен значиться код Общероссийского классификатора видов экономической деятельности,

ОКВЭД, №73.10). Нередко случается, что компания, не имеющая ОКВЭД 73.10, однажды решает принять участие в конкурсе фонда. Руководство компании вносит необходимые для этого изменения в свой устав, получает нужный ОКВЭД, но забывает обновить выписку из ЕГРЮЛ. В результате при подаче конкурсной заявки в документы попадает старая выписка, которую сотрудники и эксперты фонда проверяют и, как следствие, либо снимают баллы, либо заявку целиком. Это вещь очевидная, но, к сожалению, многие забывают: не только в содержании заявки должно быть прописано, что речь идет об исследованиях, но и на формальном уровне это намерение должно быть закреплено в документах организации.

### **3. Детально проработанный бизнес-план**

Помните, что конкурсная заявка должна представлять собой не просто описание новой технологии, но и подробный бизнес-план, где рассказано, как ваша технология будет реализована, что за продукт получится на выходе, каковы предполагаемые пути его продвижения, насколько он конкурентоспособен по сравнению со своими аналогами. Поэтому, прежде чем браться за заполнение конкурсной документации, надо иметь в голове продуманную концепцию и четко просчитать экономику вашего будущего продукта с учетом не только прибыли, но и затрат, налогов и т.д. Вам придется составить огромную таблицу, включающую все эти данные. Ее я рекомендую еще до подачи заявки на конкурс показать профессиональному финансовому менеджеру, который способен дать независимую оценку вашей финансовой схемы и поможет скорректировать ее слабые места. Не забывайте, что ваш бизнес-план обязан быть четким и понятным для эксперта, который возьмет вашу заявку впервые. Он может не разбираться в научной тематике вашей работы, но, изучив документы, должен понять, почему ваш продукт будет продаваться, что его реально создать в обозначенные в заявке сроки, что он будет лучше всего того, что сегодня есть на рынке, и т.д. То есть вам придется заранее провести аналитику той ниши, которую вы предполагаете занять. Наконец, ваша заявка должна быть разумной с экономической точки зрения: мне с коллегами часто попадались такие документы, в которых претенденты на грант просили у государства миллион рублей на поддержку их малого наукоемкого бизнеса. При этом они отмечали в своем бизнес-плане, что, к концу первого года работ их выручка достигнет 20 млн., а во втором возрастет уже до 150 млн. В результате у экспертов сам собою напрашивался резонный вопрос: если вы предполагаете, что дела ваши так резко пойдут в гору, то зачем вам вообще просить дополнительную помощь у государства?

### **4. Отчет и контроль**

Помните: выиграть конкурс – еще полдела. Теперь вам предстоит регулярно сдавать отчетность, и важно это уметь. Здесь она будет двух типов – техническая и финансовая. Техническая – отчеты о НИР. Финансовая же должна до копейки соответствовать смете. Поэтому обзаведитесь

профессиональным бухгалтером, если не хотите проблем. У вас должны быть наготове все подтверждающие документы для отчета – выписки по счетам, копии выписок об уплаченных налогах, зарплатные ведомости и т.д.

### **Переходим к различиям между программами фонда.**

За прошедшие годы я проверил множество заявок на программу «Старт». Она предназначена для новых малых предприятий, у которых имеется идея для стартапа, пока практически нет выручки, но есть желание развиваться в наукоемком бизнесе, получив для начала небольшую поддержку от государства, – рассказывает Дмитрий Сытник. – На эту программу подается больше всего заявок, поскольку речь идет о безвозмездной финансовой помощи, которая на начальном этапе развития бизнеса может стать отличным подспорьем, особенно сегодня.

### **Команда на «Старте»**

Прежде всего, надо четко понимать, что здесь средства выделяются под определенную команду. В составе соучредителей или соисполнителей проекта у вас должны быть люди, обладающие двумя компетенциями: те, кто будет делать продукт, и те, кто будет его продавать (менеджер или директор по продажам, причем, с хорошим опытом, а не вчерашний выпускник университета!). Если у вас в коллективе нет такого «разделения труда», то эксперты и жюри вас вряд ли поддержат. Не раздувайте свою команду! Оптимальный состав для «Старта» – четыре человека: продажник, глава производства и пара профи, заточенных непосредственно на создание продукта.

### **Интеллект на «Старте»**

Интеллектуальная собственность – важный вопрос, касающийся, в большей степени, других программ фонда, но его разрешение не будет лишним и для «Старта». Для получения позитивного отклика по вашей заявке от экспертов и жюри немаловажно, чтобы у вас уже имелась зарегистрированная интеллектуальная собственность, связанная с идеей вашего проекта (было свидетельство о регистрации, полученное от Федерального института промышленной собственности).

### **Наука на «Старте»**

Для этой программы крайне важна научно-техническая компонента, поэтому особое внимание при подготовке заявки здесь надо уделить научной новизне предложенного вами решения, обоснованию его актуальности. Вам надо провести хорошую аналитику современного состояния исследований в данной области, изучить ситуацию на рынке, потенциальных конкурентов.

## Умение подать себя на «Старте»

Конкурсные проекты, одобренные экспертами, выходят на следующий этап – жюри. Оно состоит из ученых и представителей бизнеса. Поэтому свой проект на жюри надо продемонстрировать сразу с двух сторон: что у вас есть нового с научной точки зрения, и как это новое позволит вам заработать. Суд жюри проходит так: руководитель проекта едет в фонд и защищает конкурсный проект. Обратите внимание: жюри разработку должен представлять именно тот, кто досконально знает и хорошо чувствует заявку. В противном случае, перед жюри, до которого надо за короткое время емко донести основной смысл вашего проекта, не вдаваясь в технические подробности, неизбежен провал. Рекомендую участникам заранее позаботиться о тренировке навыков самопрезентации.

## Деньги на «Старте»

Общая политика государства сейчас такова, что даже для участия в программе «СТАРТ» вам придется обеспечить софинансирование проекта собственными средствами, поэтому будьте готовы пояснить в заявке, где вы их намерены взять, и на что они пойдут. Кстати, в зависимости от типа программы поддержки, вы должны понимать, на что вам предстоит потратить полученные от государства деньги. Это важно держать в уме при составлении сметы для конкурсной заявки. Ведь, что такое «Старт»? Предполагается, что ваш продукт еще не совсем готов. Поэтому вряд ли вам одобряют смету, согласно которой, 80% гранта вы намерены пустить на его рекламу. Другое дело – участие в программе «Коммерциализация»: она предполагает, что продукт ваш уже «созрел», поэтому основные средства там предстоит потратить на его внедрение и «красивую упаковку». В «Старте» же главный упор должен быть сделан именно на доработку продукта. Даже на «Старте» у вас должен иметься четкий план действий по реализации проекта. Надо хорошо представлять, что у вас есть, что вы делаете, как это будет распределено по кварталам, какие ресурсы, финансовые и человеческие, когда и куда будут вложены. Не нужно пытаться сразу все это красиво оформить. Сядьте и напишите одно предложение на бумаге, отражающее суть вашего проекта строго и понятно. Затем уже постепенно продумайте всю его структуру. Наконец, еще несколько рекомендаций по другим программам фонда: – Как я уже отмечал, софинансирование сегодня требуется так или иначе везде. Обратите внимание (на этом сыплются очень многие заявители!), что, если в конкурсной документации вы указываете, что намерены за единицу времени вложить в проект икс денег, то выручка вашей компании в прошлом году должна составлять хотя бы икс умножить на два. Иначе экспертам не очень понятно, откуда вы собираетесь взять эти деньги. Программа «Интернационализация» подразумевает, что продукт у вас уже есть, и вам надо помочь выйти на внешний рынок.

**Конкурс «Экспорт»** – только для тех предприятий, которые уже имеют экспортную выручку, а не для тех, кто еще только собирается выходить за рубеж! При этом, в вашем бизнес-плане стоит уделить пристальное внимание анализу зарубежного рынка на предмет его готовности принять ваш продукт. Программа «Коммерциализация» предполагает, что вам потребуются привлечь софинансирование для проведения маркетинговых исследований, необходимых для выхода на рынок. Программа «Развитие» немного похожа на «Старт»: вы должны вывести на рынок некий продукт и добиться финансового успеха, – но она подразумевает уже иную степень готовности продукта, большее финансирование и большую меру вашей ответственности. Кстати, об ответственности: если вы берете у государства какую-то помощь, будьте готовы к тому, что это связано с принятием на себя определенных обязательств, достаточно строгих, которые придется выполнять долгое время (например, несколько лет отчитываться в фонд о количестве созданных рабочих мест и обороте предприятия). Все ваши обязательства четко прописаны в конкурсной документации. Если вы хотите получить довольно много баллов за заявку, то даете много обещаний, которые потом придется реально выполнять. И это палка о двух концах: много баллов, конечно, хорошо, но надо понимать, что это влечет за собою определенные обязательства.

*Источник: <https://xpir.ru/guidealias/FB-instruction2> © Экспир*