**Рекомендации по подготовке заявок на конкурсы Фонда для проведения НИОКР**

При подаче заявок на конкурсы Фонда необходимо четко понимать, на какой стадии развития находится ваша идея, и что вы хотите получить в результате её реализации.

Следует учитывать, что Фонд призван решать задачу коммерческой реализации новых научных идей, но не финансировать проведение теоретических научных работ. К примеру, если предлагаемая работа реально находится на стадии идеи, и вы не можете четко представить, какие конкретные работы нужно выполнить для превращения её в востребованный рыночный продукт, то обращаться за поддержкой в Фонд преждевременно. Но если вы четко понимаете, какие шаги нужно предпринять, чтобы разработать, наладить производство и вывести на рынок вашу продукцию, у вас есть надежные партнеры для выполнения этой работы, обладающие необходимым опытом и знаниями, и не хватает только финансовых ресурсов, то наступило время готовить заявку на конкурс.

 При подготовке бизнес-плана нужно исходить из понимания того, что чем более четко вы представите информацию о своей идее, о своей команде, намеченных путях решения проблемы, тем больше шансов успешно пройти конкурсные процедуры и получить поддержку. Каковы же часто встречающиеся проблемы, возникающие при подаче заявок в Фонд?

- заявитель не является малым предприятием в соответствии с федеральным законом 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (кроме программы Старт, по которой возможна подача заявки физическим лицом);

- предприятие имеет незавершенные договоры с Фондом;

- предприятие получало поддержку Фонда, но не выполнило в полном объеме свои обязательства по договору с Фондом;

- сотрудники предприятия работают на других предприятиях, финансируемых Фондом, или были ответственными сотрудниками предприятий, не выполнивших свои обязательства перед Фондом;

- заявитель должен кратко и четко сформулировать, что является предметом разработки, назначение (область использования) разрабатываемой продукции, указать конкретные ***количественные*** и функциональные характеристики разрабатываемой продукции, порядок действий по разработке и организации дальнейших действий по подготовке производства и выводу продукции на рынок;

- заявитель должен иметь опыт выполнения работ, по профилю близких к тематике заявки;

- заявитель должен реально оценивать необходимые для реализации проекта финансовые ресурсы. Следует учитывать, что если заявитель, как юридическое лицо, не имеет достаточной выручки (по крайней мере, вдвое превышающей запрашиваемую у Фонда сумму), чтобы обеспечить вложение внебюджетных средств на реализацию проекта (внебюджетные средства необходимы для выполнения работ по подготовке производства, приобретения комплектующих и материалов для выпуска продукции, проведения сертификации, маркетинговых и других работ, не относящихся к НИОКР), то финансирование должно осуществляться через программу Старт. В случае привлечения внебюджетных средств от инвестора, необходимо документальное подтверждение финансового положения инвестора в части возможности обеспечения достаточных инвестиций.

По международным конкурсам и конкурсам разработке экспортно-ориентированной продукции:

- при подаче заявки на программы, направленные на зарубежные поставки, заявитель должен иметь опыт подобных поставок, т.к. основной проблемой для малых предприятий при создании продукции для поставки на зарубежные рынки является первоначальный выход на рынок, а в ряде случаев, для нового вида продукции, создание такого рынка. Обеспечить высокий качественный уровень продукции возможно только при достаточно высоких и стабильный объемах производства, поэтому одновременная реализация продукции, созданной в рамках конкурса по разработке экспортной-ориентированной продукции на внутреннем рынке, является крайне важным условием реализации проектов;

- как правило, высокотехнологичная продукция требует не только поставить продукт заказчику, но и провести обучение его использованию, сервисное и гарантийное обслуживание, что является достаточно затратным, поэтому позитивным фактором является наличие зарубежного партнера, способного выполнять указанные функции.