Максим Степаненко

Гранты для технологических стартапов: SR&ED, IRAP и другие

Как получить от $50,000 до $2M без продажи доли в компании

Гранты для технологических стартапов: SR&ED, IRAP и другие

Как получить от $50,000 до $2M без продажи доли в компании

Максим Степаненко

Innova Publishing · 2026

Страница книги, свежая версия и другие гайды серии: guides.mmix.biz/grants

Помощь специалистов по теме «Финансирование ИИ- и софт-проектов в Канаде (IRAP, SR&ED)»: INNOVA CONSULT — innovaconsult.ca

ГЛАВА 1

Карта грантового пространства: где деньги и как к ним подойти

Правительства Канады и США ежегодно распределяют более $15 миллиардов в виде грантов, налоговых кредитов и льготных программ для технологических компаний. Большинство предпринимателей не используют эти деньги — не из-за отсутствия права на них, а из-за незнания системы.

Три типа государственного финансирования: налоговые кредиты (SR&ED, R&D Tax Credit) — возврат денег которые вы уже потратили. Это самый ценный инструмент потому что не требует предварительного одобрения. Гранты (IRAP, SBIR, OCE) — прямые выплаты под конкретные проекты. Требуют заявки и конкурса. Льготные займы (BDC, SBA Microloan) — деньги которые нужно вернуть, но по значительно лучшим условиям чем коммерческие.

Иерархия приоритетов: сначала получите налоговые кредиты (SR&ED в Канаде, R&D Tax Credit в США) — они автоматически доступны если вы соответствуете критериям, без конкурса. Затем подайте на IRAP или SBIR — высококонкурентные но самые ценные гранты. После — провинциальные и местные программы. В последнюю очередь — отраслевые и корпоративные гранты.

Стек грантов: не выбирайте одну программу. Многие компании используют комбинацию: SR&ED ($200,000 возврат) + IRAP ($150,000 грант) + OCE Market Readiness ($25,000) + BDC loan ($100,000) = $475,000 без продажи доли. Это реальная схема для онтарийского технологического стартапа за первые два года.

Принцип «не конкурируют»: большинство грантов совместимы между собой. SR&ED и IRAP можно получать одновременно на одни и те же расходы (SR&ED на зарплаты,

IRAP на операционные расходы). Исключение: деньги гранта не засчитываются в SR&ED базу (нельзя получить кредит на деньги которые вам дало правительство). Планируйте структуру расходов с учётом этого.

Реальные ожидания: получение первых грантов занимает 3–12 месяцев. SR&ED — ежегодный цикл, деньги приходят через 6–18 месяцев после конца фискального года. IRAP — процесс 2–6 месяцев от первого контакта до подписания. SBIR — от публикации топика до контракта 9–18 месяцев. Планируйте cash flow с учётом этих задержек.

Профессиональная помощь: большинство успешных получателей SR&ED и крупных грантов работают со специалистами. SR&ED консультанты работают на contingency (20–30% от полученного). IRAP — бесплатные Industrial Technology Advisors от NRC. Grant writers — за фиксированную плату или процент. ROI такой помощи обычно 3:1 и выше.

ГЛАВА 2

SR&ED: самый щедрый налоговый кредит для стартапов

Scientific Research and Experimental Development — флагманская канадская программа поддержки НИОКР. По статистике CRA за период с 1 апреля 2025 по 31 марта 2026 года подано 24,160 заявок SR&ED, заявлено $4.9 миллиарда налоговых кредитов, одобрено $4.6 миллиарда. 65% заявок приходится на малый бизнес с доходом до $4 миллионов, и он получает 33% одобренных кредитов — в среднем около $100,000 на заявку. При правильной работе это первый и самый надёжный источник нефутового капитала.

Критерий SR&ED: была ли «технологическая неопределённость»? Это ключевой вопрос. CRA использует три критерия проверки: научный или технологический контент (работали ли вы над решением задачи которая не решалась стандартными методами?). Систематические исследования (следовали ли научному или инженерному методу?). Технологический прогресс (получили ли новое знание или лучший способ делать что-то?).

Что попадает под SR&ED для SaaS/технологических компаний: разработка нового алгоритма или архитектуры (не стандартная имплементация известного алгоритма). Оптимизация производительности когда нет готового решения. Интеграция технологий новым способом создающим неопределённость. Разработка ML/AI моделей с элементами исследования. Решение проблем масштабируемости нестандартными методами. Создание новых протоколов или форматов данных.

Что НЕ попадает: стандартная разработка по спецификации. Отладка известными методами. Адаптация существующего ПО. Рутинные обновления. Маркетинг и продажи.

Расчёт потенциального возврата: предположим, онтарийская CCPC, 5 сотрудников из которых 3 заняты SR&ED деятельностью. Зарплаты SR&ED сотрудников: $300,000/год. Overhead (прокси 55%): $165,000. Материалы: $30,000. Контракты (80%): $40,000. Итого SR&ED база: $535,000. Федеральный кредит (35% refundable): $187,250. Онтарийский OITC (8%): $42,800. Итого возврат: ~$230,000 живых денег.

Документация — это всё: CRA проверяет SR&ED и требует доказательства что работа реально выполнялась. Необходимо документировать в реальном времени: Git commits с описательными сообщениями объясняющими ПОЧЕМУ (какую проблему решаем). Инженерные журналы, design documents. Timesheet с привязкой к SR&ED проектам. Meeting minutes по техническим обсуждениям. Эксперименты: гипотезы, методы, результаты.

Retrospective documentation: допустимо, но рискованно. Если CRA начнёт audit и увидит что все документы созданы в один день задним числом — это немедленный отказ. Создавайте реальную документацию параллельно с работой.

T661 форма: техническое описание SR&ED проекта для CRA. Три ключевых поля: Technological Uncertainty (опишите что вы НЕ знали и почему стандартные подходы не работали). Work Performed (что сделали: гипотезы, эксперименты, итерации). Technological Advancement (чему научились, что теперь можете делать иначе). Пишите конкретно с техническими деталями — не маркетинговым языком.

ГЛАВА 3

IRAP: National Research Council поддерживает стартапы

Industrial Research Assistance Program (IRAP) — программа National Research Council Canada. Ежегодный бюджет $300M+, 260 ITA (Industrial Technology Advisors) по всей Канаде. IRAP предоставляет: бесплатную техническую и бизнес-консультацию. Финансовую поддержку НИОКР проектов (гранты $50,000–$500,000+). Связь с университетами, лабораториями NRC, отраслевыми сетями.

Как начать работу с IRAP: найдите вашего регионального ITA на nrc-cnrc.gc.ca/eng/irap/services/advisors. Назначьте встречу — это бесплатно и ни к чему не обязывает. ITA оценит ваш проект, компанию, потенциал. Если проект подходящий — ITA станет вашим внутренним защитником и поможет подготовить заявку.

Критерии для получения финансирования: малый или средний бизнес (до 500 сотрудников). Канадское управление и большинство деятельности в Канаде. Инновационный проект с чёткой коммерческой траекторией. Технологическая неопределённость (как SR&ED). Команда с потенциалом выполнить проект.

Типы IRAP поддержки: Youth Employment Program (YEP) — субсидия 80% зарплаты студента/выпускника на 4–6 месяцев ($30,000–$40,000). Отличная точка входа. Collaborative Research (CR) — проекты совместно с университетом или NRC лабораторией ($100,000–$500,000). Typical Industrial Research Assistance — финансирование НИОКР расходов компании ($50,000–$300,000 типично для малого бизнеса).

IRAP + SR&ED синергия: деньги IRAP на зарплаты НЕ засчитываются в SR&ED базу. Но деньги IRAP освобождают ваши собственные деньги на SR&ED-eligible расходы. Пример:

IRAP покрывает $100,000 зарплат → вы используете свои $100,000 на материалы и контракты → эти $100,000 идут в SR&ED базу → ещё $35,000 возврата от CRA.

Частые ошибки при работе с IRAP: контактировать только когда нужны деньги — ITA хотят видеть развитие компании. Регулярно обновляйте ITA о прогрессе. Подавать на финансирование без чётко сформулированного технологического вопроса. Недооценивать время — от первой встречи до получения денег 3–6 месяцев минимум.

IRAP в цифрах: исследование Innovation, Science and Economic Development Canada показало что компании работающие с IRAP имеют в среднем на 28% более высокий рост выручки и на 35% более высокую вероятность получения частного инвестирования по сравнению с сопоставимыми компаниями без IRAP поддержки.

ГЛАВА 4

Канадские провинциальные и муниципальные программы

Помимо федеральных программ, каждая провинция имеет собственный арсенал поддержки. Для онтарийской компании суммарный пакет провинциальных программ может добавить ещё $50,000–$200,000 к федеральным деньгам.

Ontario Centres of Excellence (OCE): ежегодный бюджет $80M+. Market Readiness Program: 50% sofunding до $50,000 на коммерциализацию технологий (маркетинг, продажи, trade shows). Минимальный взнос компании: $50,000 (cash или in-kind). Результат: $100,000 активностей за $50,000 инвестиции. Ontario Research Fund: до $100,000 на университетские коллаборации. VIP (Voucher for Innovation and Productivity): $15,000–$30,000 на услуги от аккредитованных провайдеров (дизайн, инжиниринг, IT).

Ontario Innovation Tax Credits (поверх федерального SR&ED): Ontario Innovation Tax Credit (OITC): 8% refundable для первых $3M SR&ED расходов. Ontario Research and Development Tax Credit (ORDTC): 3.5% non-refundable для расходов свыше $3M. Итого с федеральными: первые $3M дают 35+8=43% возврата живыми деньгами.

FedDev Ontario: федеральная региональная экономическая программа для южного Онтарио. Гранты на масштабирование, экспорт, инновации для малого и среднего бизнеса. Business Scale-Up and Productivity: до $10M для компаний в фазе роста. Инновационные проекты: $500,000–$5M. Обычно требует значительного matching от частного сектора.

Futurpreneur Canada: для предпринимателей 18–39 лет. Кредит до $60,000 через BDC с 2-летним менторством от профессиональных бизнес-советников. Процентная ставка ниже рыночной. Одобрение на основе бизнес-плана, не

кредитной истории.

CanExport Innovation: поддержка интеллектуальной собственности на международных рынках. Гранты до $75,000 (50% sofunding) на: международные патентные заявки (PCT, EPO, региональные). Защиту торговых марок в ключевых рынках. Сертификацию продукта для зарубежных рынков.

Компания из примера (реальная типичная схема для онтарийского SaaS): Год 1 SR&ED: $150,000. IRAP YEP: $35,000. Futurpreneur BDC loan: $60,000. OCE Market Readiness: $25,000. Год 2 SR&ED: $220,000. IRAP основная программа: $100,000. OCE VIP: $20,000. FedDev Business Scale-Up: $200,000. Итого за 2 года: ~$810,000 без продажи доли.

Aggregators и базы данных программ: Grants.gov (США), canada.ca/en/government/grants-for-business, Guichet Entreprises (Квебек), Ontario Business Supports (Онтарио). Сервисы типа GrantMatch.ca и Fundica агрегируют канадские гранты и помогают найти совместимые программы.

ГЛАВА 5

SBIR и STTR в США: $4 млрд для технологий

Программа Small Business Innovation Research (SBIR) — крупнейшая в мире правительственная программа финансирования НИОКР для малого бизнеса. Ежегодный бюджет $4+ млрд. 11 агентств-участников. Для канадских компаний с американской дочерней компанией — также доступна.

Три фазы SBIR: Phase I — proof of concept. $150,000–$350,000 на 6–12 месяцев. Конкурентная заявка. Цель: доказать что технология работает принципиально. Phase II — разработка прототипа. $750,000–$2M на 2 года. Только для компаний прошедших Phase I (или Direct to Phase II в некоторых агентствах). Цель: создать работающий прототип. Phase III — коммерциализация. Нет стандартного лимита. Прямые контракты без конкурса. Частное финансирование.

Ключевое отличие SBIR от грантов: это контракт на R&D работу. Вы не просто получаете деньги — вы обязуетесь выполнить исследовательскую работу и сдать отчёты. Правительство получает права использования результатов, но компания сохраняет IP.

Как найти актуальные топики: sbir.gov — все топики всех агентств. Приоритеты DoD ($2B+ в год): оборонные технологии, ИИ для военных, кибербезопасность, полупроводники. NIH ($1B+ в год): биомедицинские технологии, диагностика, терапевтика. DOE ($500M): энергетика, климат, ядерные технологии. NASA ($200M): космические технологии, авиация. NSF ($300M): широкий спектр науки и технологий.

Выбор агентства и топика: не подавайте на всё подряд. Выберите агентство чья миссия соответствует вашей

технологии. Читайте прошлые funded abstracts — что нравится этому агентству. Посещайте Industry Days агентства — конкурса ещё нет, но уже можно задать вопросы Program Officers. Это легально и полезно.

Типичные SBIR ошибки: подать заявку написанную как коммерческое предложение, а не научную работу. Недостаточно детальное описание Technological Innovation. Слабый Commercialization Plan (агентства хотят знать кто купит технологию после правительства). Не включить Letters of Interest от потенциальных коммерческих клиентов.

Timing критичен: большинство агентств объявляют топики 1–2 раза в год. Deadline — обычно 4–6 недель после объявления. Готовьте шаблон заявки заранее — нельзя написать качественный proposal за 2 недели. Следите за sbir.gov и подпишитесь на уведомления по вашим ключевым словам.

SBIR.gov Pro Tips: «Resubmit-friendly» агентства (DoD, NSF) принимают доработанные заявки если вы получили рецензию. Poprate (% одобрения) варьируется от 5% до 30% в зависимости от агентства и топика. Средний payrate — 15–20%. То есть из 5–7 качественных заявок стоит ожидать 1 положительную. Persistence pays off.

ГЛАВА 6

Корпоративные акселераторы и венчурные гранты

Помимо государственных программ, крупные корпорации и венчурные фонды предлагают гранты, акселераторы и программы поддержки для стартапов. Эти деньги часто менее известны, но быстрее и проще в получении.

Microsoft for Startups Founders Hub: до $150,000 в Azure кредитах. GitHub Enterprise бесплатно. GitHub Copilot бесплатно. OpenAI API кредиты. Startups.microsoft.com — заявка онлайн, одобрение за 2–3 дня. Нет equity requirements. Идеально для SaaS на Azure.

AWS Activate: до $100,000 в AWS кредитах для стартапов. Бесплатный technical support. Партнёрские программы через акселераторы (дают больший размер пакета). Применяйтесь через aws.amazon.com/activate.

Google for Startups: GCP кредиты до $200,000. Google Workspace бесплатно. Менторство от Google engineers. Networking с другими стартапами в экосистеме.

Nvidia Inception: для AI/ML стартапов. Технические ресурсы, ранний доступ к GPU, co-marketing opportunities. Подходит если ваша компания использует Nvidia GPU для AI.

Stripe Atlas: $50,000 credits от Stripe + AWS + OpenAI + Notion + другие. Регистрирует американскую корпорацию за $500. Отличная точка входа для канадских компаний которые хотят работать с американским рынком.

Акселераторы с денежными грантами: Y Combinator ($500,000 за 7% equity) — equity, не грант, но даёт доступ к $50,000 безвозвратного кредита через YC Safe. Techstars ($120,000 за 6%) — аналогично. CDL (Creative Destruction Lab) — без денег, но 10 недель экспертного менторства. Connections с ведущими VC. Особенно сильный в Торонто. MaRS Innovation

— онтарийский хаб, программы ранней стадии до $50,000.

Отраслевые гранты: Climate tech: Breakthrough Energy Ventures ($1B+ фонд), DARPA Climate Initiative. HealthTech: Grand Challenges Canada (до $100,000 для developing-country health solutions). AgriTech: Sustainable Development Technology Canada (SDTC) — гранты $1M–$10M для clean technology. EdTech: Smart Prosperity Institute, Provincial education ministries.

Список «быстрых» программ для немедленной подачи: Futurpreneur (до 39 лет): 2–4 недели. Microsoft Founders Hub: 2–3 дня. AWS Activate: 1–2 недели. YEP через IRAP (если ITA уже знает компанию): 3–4 недели. OCE VIP ($15,000–$30,000): 4–6 недель.

ГЛАВА 7

Написание грантовой заявки: анатомия победителя

Грантовая заявка — это литературный жанр со своими правилами. Одна и та же технология описанная плохо проигрывает конкурс, описанная хорошо — выигрывает $200,000. Вот анатомия заявки которая побеждает.

Структура типичной заявки: Executive Summary (1 страница) — ключевые идеи всей заявки. Пишется последним. Problem Statement — какую значимую проблему решаете. Quantify: «Канадские производители теряют $2.3B ежегодно из-за X». Proposed Solution — как ваша технология решает проблему. Конкретно, технически, но понятно для нетехнического жюри. Innovation (для SBIR/IRAP) — что нового и почему это невозможно сделать стандартными методами. Это ваш SR&ED/SBIR критерий. Team — кто вы и почему вам можно доверить деньги. PhD + relevant experience + track record. Market Opportunity — TAM/SAM/SOM. Не фантастика — реалистичная оценка. Commercialization Plan — кто купит результат, почему, когда. Letters of Intent от потенциальных клиентов — золото. Milestones and Budget — конкретные deliverables, реалистичный бюджет, timeline.

Язык который работает: конкретные числа везде где возможно. «Снижение времени обработки с 4 часов до 12 минут» лучше чем «значительное ускорение». Активные глаголы. «Мы разработали» а не «была разработана система». Технические детали для технических грантов — жюри SR&ED и SBIR состоит из учёных. Не бойтесь глубины. Бизнес-язык для бизнес-грантов — OCE Market Readiness фокусируется на коммерческих результатах.

Три секрета успешных заявок: Первый — читайте прошлых победителей. SBIR.gov публикует abstracts всех funded проектов. Изучите 20–30 победителей в вашей категории. Что

общего в языке, структуре, фокусе? Второй — пишите для рецензента который видит 200 заявок. Executive Summary должен сам по себе убеждать. Если рецензент после первой страницы не понял ценность — он не даст денег. Третий — budget justification важна как narrative. Каждая статья расходов должна быть объяснена: зачем, сколько времени, почему эта сумма. Vague budgets убивают заявки.

Письма поддержки (Letters of Support/Intent): для многих программ (OCE, FedDev, некоторые SBIR) — письма от потенциальных клиентов, партнёров, дистрибуторов резко повышают шансы. Письмо не обязывает покупать — оно говорит «мы видели эту технологию и готовы её рассмотреть». Попросите 3–5 таких писем от реальных компаний.

Post-award management: получить грант — полдела. Нужно его правильно расходовать и отчитываться. Типичные требования: quarterly progress reports. Financial reporting с подтверждающими документами. Final technical report. Невыполнение milestones может привести к возврату средств. Многие компании нанимают Grant Administrator ($30,000–$60,000/год) который занимается только compliance.

Построение grant-writing capability: первая заявка занимает 60–80 часов написания. Пятая — 20–30 часов (переиспользование блоков). Создайте «библиотеку» текстовых блоков: описание компании, описание технологии, team bios, market analysis. Каждую новую заявку собирайте из этих блоков + кастомизация под конкретную программу.

ГЛАВА 8

Управление грантовым портфелем

Одиночный грант — событие. Портфель грантов — система. Серийные получатели грантов не подают на один грант раз в 2 года — они постоянно управляют потоком заявок, исполнением и отчётностью как полноценным бизнес-процессом.

Грантовый календарь: большинство программ имеют фиксированные cycles. SR&ED: ежегодно (по окончании фискального года). IRAP: rolling basis, без жёсткого цикла. SBIR DoD: 2 раза в год (весна/осень). NSF SBIR: 3–4 раза в год. OCE: quarterly deadlines для большинства программ. FedDev: irregular, следите за announcements. Создайте Google Calendar с дедлайнами всех релевантных программ. Ставьте напоминания за 8 недель (начало написания) и 2 недели (финальная ревизия).

Pipeline management: управляйте заявками как воронкой продаж. Awareness: какие программы существуют и когда следующий cycle. Research: детальное изучение критериев, прошлых победителей. Preparation: написание заявки. Submission. Under Review. Award/Decline. Post-award: исполнение и отчётность. Держите в работе 3–5 заявок одновременно в разных стадиях.

Tracking spreadsheet: колонки: программа, агентство, дедлайн, сумма, статус, ключевые контакты, дата подачи, результат, примечания. Это помогает: не пропустить дедлайны. Видеть картину целиком. Анализировать что работает. Отчитываться перед Board.

Работа с отказами: большинство заявок не получают финансирования с первого раза. Особенно SBIR где payrate 15–20%. После отказа запросите reviewer feedback — многие агентства его предоставляют. Проанализируйте слабые места. Улучшите заявку. Подайте снова. Некоторые компании получают SBIR Phase I с 4–5 попытки на тот же топик.

Compliance и reporting как конкурентное преимущество: агентства помнят получателей которые хорошо отчитывались. Следующие заявки от «хорошего» получателя рассматриваются более благосклонно. Инвестируйте в compliance: хорошие records, timely reports, proactive communication при проблемах.

Масштабирование: по мере роста компании открываются новые программы (FedDev, SDTC требуют определённого оборота). Нанимайте grant administrator когда suites превышают $500,000 — это оправданная инвестиция. Некоторые компании создают отдельное подразделение только для управления R&D финансированием.

KPIs для грантового портфеля: Grant Revenue as % of R&D Budget. Win Rate (% одобренных заявок). Cost per Successful Grant (стоимость написания vs полученное). Time from Application to Award. SR&ED Refund Rate (% от расходов возвращённых). Реалистичные бенчмарки для активных компаний: Win Rate 25–35%, SR&ED Refund Rate 30–45%.

ГЛАВА 9

Международные гранты и экспортная поддержка

Канадские технологические компании экспортирующие продукты и услуги имеют доступ к отдельному слою финансирования связанному с интернационализацией. Эти программы часто менее конкурентны чем внутренние R&D гранты.

CanExport SMEs: Trade Commissioner Service финансирует выход на новые рынки. До $75,000 (50% sofunding) на: рыночные исследования. Участие в international trade shows. Деловые поездки. Адаптацию продукта для рынка. Сертификацию. Юридические расходы. Кто подходит: канадская SME, хотя бы 2 года в бизнесе, продаёт за пределы Канады или хочет начать. Процесс подачи: онлайн, рассматривается 6–8 недель.

EDC Trade Cover: экспортное страхование дебиторки от EDC. Не грант, но критически важно для экспортёров. Если иностранный клиент не платит — EDC возмещает 90% суммы. Позволяет работать с крупными международными клиентами без риска. Программа Bonding: EDC даёт Performance Bond для международных тендеров.

Bilateral Innovation Programs: Канада имеет соглашения о научно-техническом сотрудничестве с EU, USA, Israel, India и другими. Eureka (EU): совместные НИОКР проекты с европейскими партнёрами, до $1M. Canada-Israel Industrial R&D Foundation (CIIRDF): гранты на joint ventures. Canada-US Partnership Programs: NRC и NIH имеют joint funding opportunities.

Horizon Europe (ассоциированный статус): с 2024 года Канада имеет ассоциированный статус в Horizon Europe — крупнейшей в мире программе финансирования НИОКР (€100B

за 2021–2027). Канадские компании могут участвовать в определённых инструментах как полноправные партнёры.

EU Grants для канадских партнёров: EIC (European Innovation Council) Accelerator: до €2.5M equity-free + до €15M equity. Horizon Research Grants: совместные проекты с European Partners. Practical strategy: найдите европейского партнёра (университет или компания) который является основным заявителем, вы — ключевой партнёр.

Шотландский и British инновационные гранты: Innovate UK (до £100,000 для совместных проектов с British Partners). Если у вас есть UK операции или партнёры — стоит изучить. Scotch Whisky Research Institute, Catapult Centres — аналоги NRC в UK.

Японские и Korean программы: Japan Science and Technology Agency (JST) имеет joint programs с NRC. Korean IITP — совместные AI/ICT проекты. Для компаний с азиатскими рыночными амбициями — точка входа и финансирование одновременно.

Практическая стратегия интернационализации: начните с CanExport чтобы покрыть расходы на первый market research. Используйте Trade Commissioner Service (бесплатный!) для introductions в целевой стране. После первых продаж — EDC Trade Cover. При достижении $500K+ export revenue — FedDev Business Scale-Up.

ГЛАВА 10

Частные фонды и корпоративные программы

Государственные гранты — не единственный источник безвозмездного финансирования. Частные фонды, корпорации и торговые организации предлагают сотни программ о которых большинство предпринимателей не знают.

Фонды фокусирующиеся на технологическом предпринимательстве: Kauffman Foundation: финансирует исследования предпринимательства и программы поддержки стартапов в США. Luminary Foundation: поддерживает women tech entrepreneurs. Pollinator Fund: климатические технологии ($50,000–$250,000). MaRS Solutions Lab: поддержка social innovation. McConnell Foundation: системные изменения в обществе через предпринимательство.

Корпоративные innovation programs: Google.org Impact Challenge: до $10M для technology nonprofits. Microsoft AI for Good: AI решения для социальных и экологических проблем. Salesforce.org Nonprofit Success Pack + grants. Mastercard Center for Inclusive Growth. Shell GameChanger: energy transition startups.

Prizes как незаявочное финансирование: Shell's NXplorers Challenge. XPrize ($5M–$100M): вы не подаёте заявку — вы соревнуетесь. Hult Prize ($1M для social enterprise students/alumni). Challenge.gov (USA): правительственные prize competitions. Innocentive (теперь Wazoku): корпоративные R&D challenges с призами. Prizes не дилютируют equity и иногда дают больший PR-эффект чем деньги.

Community Development Financial Institutions (CDFIs): для underserved entrepreneurs. Accion Opportunity Fund, Grameen America, LiftFund (USA). CDFIs дают льготные кредиты $5,000–$250,000 с менее жёсткими требованиями чем банки. В

Канаде: Community Futures Development Corporations в rural areas, First Nations entrepreneurship programs.

Revenue-Based Financing как quasi-грант: не грант, но альтернатива equity. Clearco, Lighter Capital, Capchase: дают $50,000–$5M в обмен на % будущей выручки. Нет дилюции, нет личной гарантии. Стоимость обычно 1.15–1.35x от полученной суммы. Для SaaS с $50K+ MRR.

Hack и конкурсный подход: подавайте на hackathons корпораций: IBM Call for Code ($200,000). Deloitte Innovation Challenge ($50,000). Local tech community events (usually $5,000–$25,000). Цель не только деньги — networking, pr, pilot partnerships. Победители hackathons часто получают пилотные контракты с корпорацией-организатором.

Ваш грантовый дорожник на первые 18 месяцев: Месяц 1–3: Зарегистрировать компанию. Получить EIN/BN. Microsoft Founders Hub (2–3 дня). AWS Activate ($1 неделя). Начать документировать SR&ED. Месяц 3–6: Встреча с IRAP ITA. OCE VIP заявка. Futurpreneur если до 39 лет. Месяц 6–12: SR&ED первая подача. IRAP YEP. CanExport если есть экспортная активность. SBIR топик selection. Месяц 12–18: SBIR Phase I заявка. FedDev если выручка растёт. OCE Market Readiness. Провинциальные налоговые кредиты. Итог: реалистичный стек $400,000–$800,000 за 18 месяцев для активной технологической компании.

Что дальше

Спасибо, что прочитали «Гранты для технологических стартапов: SR&ED, IRAP и другие».

Обновления этой книги, файлы EPUB и PDF и все гайды серии — на странице книги: guides.mmix.biz/grants

Если нужна помощь специалистов по теме «Финансирование ИИ- и софт-проектов в Канаде (IRAP, SR&ED)»: INNOVA CONSULT — innovaconsult.ca.

Максим Степаненко, Innova Publishing.