

Указать название заявляемого проекта и направление (Н1-Н5)

Ф.И.О. заявителя, статус (должность)

Организация (ВУЗ, Университет, НИИ и др.)

Актуальность идеи (проблематика)

- ▶ Наличие и уровень существующей проблемы, на решение которой направлен проект.
- ▶ Идея, сформулированная в проекте, должна иметь значение для решения современных проблем и задач, как в отдельном регионе, так и в России в целом.

Предлагаемое решение (конечный продукт)

- ▶ Предоставить информацию по продукту, который будет создан и реализован.
- ▶ Отметить ожидаемый способ коммерциализации предлагаемого к разработке продукта/технологии:
 - создание нового предприятия по производству инновационной продукции;
 - организация производства инновационной продукции на действующем предприятии;
 - техническое перевооружение действующего предприятия по производству инновационной продукции;
 - другое (указать, что именно).

Необходимо использовать фотографии продукта и/или схемы, поясняющие ключевые инновационные моменты

Научная новизна идеи

- ▶ Отобразить научные исследования, в результате которых возникла идея, а также условия, необходимые для ее реализации.
- ▶ Пояснить, имеется ли доступ к оборудованию для проведения НИР, экспериментальной базе для проведения испытаний.
- ▶ Указать, какой научно-технический задел по проекту имеется на данный момент.

Техническая значимость идеи

- ▶ Дать сравнительный анализ продукта с существующими аналогами или способами решения проблемы. Обозначить его преимущества и недостатки.
- ▶ Указать конкурентов, дать информацию о ценах на продукт и на продукцию конкурентов.
- ▶ Отметить, в чем проявляется решающее влияние идеи на развитие современной техники и технологий.

Лучше использовать сравнительные таблицы и пиктограммы

Рыночные перспективы коммерциализации результатов НИР

- ▶ Привести результаты по оценке рынка (объем, сегментация, динамика развития) для создаваемого продукта.
- ▶ Обозначить потенциального потребителя, указать наличие платежеспособного спроса на создаваемую продукцию. Оценить себестоимость нового продукта.

Можно использовать диаграммы, графики и рисунки

Бизнес-модель коммерциализации результатов НИР и риски проекта

- ▶ Концептуально показать модель развития бизнеса на основе полученных результатов НИР с выбором стратегии продвижения нового продукта и взаимодействием с партнерами (организация собственного производства, создание совместного предприятия, контрактное производство, продажа лицензии, инжиниринг и др.)
- ▶ Указать риски коммерциализации и меры по их снижению.

План реализации идеи в конечный продукт

- ▶ Расписать дорожную карту реализации проекта от начальной стадии (идеи) до готового продукта (работоспособной технологии) с указанием временных и финансовых затрат.
- ▶ Обозначить направление использования инвестиций.

Важно четко понимать сроки превращения идеи в конечный продукт и выхода его на рынок

Защита прав на интеллектуальную собственность

- ▶ Указать на защиту ОИС по результатам выполнения НИР (получение патента на изобретение/ полезную модель/ промышленный образец/ свидетельства о регистрации программы для ЭВМ и др.).
- ▶ Обозначить необходимость лицензирования и сертификации заявленного продукта. На кого будут оформлены права на ИС.
- ▶ Продемонстрировать документы, подтверждающие права на ИС, если таковые имеются.

Потенциальные партнеры и инвесторы проекта

- ▶ Указать потенциальных партнеров, готовых предоставить дополнительные ресурсы (оборудование, финансы, помещение, комплектующие, образцы) для развития проекта.
- ▶ При наличии инвестора продемонстрировать имеющиеся намерения в виде письма от него.

Поддержка проекта со стороны инновационной инфраструктуры

- ▶ Научное сопровождение (привлечение научно-исследовательских и проектных организаций).
- ▶ Бизнес-планирование (составление бизнес-плана).
- ▶ Потребность в квалифицированном персонале для реализации проекта.
- ▶ Предоставление помещения (офисного, производственного).
- ▶ Привлечение инвестиций.

**На заключительном слайде
указать контактную информацию
о заявителе**