**АНКЕТА ПРОЕКТА – УЧАСТНИКА КОНКУРСА
ИННОВАЦИОННЫХ БИЗНЕС-ИДЕЙ**

Номинация «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

Дата регистрации: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Номер проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (заполняется представителем УНИД) (заполняется представителем УНИД)

**1.** Название проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2.** Ф.И.О. место учебы (с указанием образовательного учреждения и группы/класса) заявителя:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Контактная информация (телефон (ы), e-mail): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3.** Другие физические лица, участники проекта:

1) Ф.И.О. , Адрес, телефон (ы), e-mail\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2) Ф.И.О. , Адрес, телефон (ы), e-mail\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**4.** Организация (ии) - исполнитель (соисполнители) проекта (организационно-правовая форма, название, адрес):

1) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| **Краткая аннотация проекта (не более 10 строк)** |
| *Аннотация – это краткое изложение материала, и чаще всего пишется в последнюю очередь после детальной проработки всех разделов заявки.*  |
| **Актуальность проекта** |
| *Четко сформулируйте проблему, на решение которой направлен проект, подтвердите данными из авторитетных источников.**Опишите как в настоящее время обстоят дела в предметной области проекта с приведением данных о достижениях отечественных и зарубежных производителей (можете перечислить потенциальных конкурентов).* |
| **Описание проекта** |
| *Если проект связан с идеей организации бизнеса или сферой оказания услуг, то необходимо подробно описать суть предлагаемой бизнес-идеи, или особенности оказания предлагаемых услуг.**Если проект связан с разработкой цифровых технологий, программного обеспечения, мобильных приложений или новых приборов, то в данном разделе дается конкретное описание научно-технической идеи и НИОКР по ее реализации.**Укажите, какие результаты научных исследований лежат в основе предлагаемых для коммерциализации идеи, патента и т.д. Как долго Вы ведете работу в данном направлении. Предмет и суть дополнительных НИОКР, которые вы считаете необходимым выполнить для успешной реализации проекта.**Укажите лидирующие группы в области исследований и разработок по технологиям, конкурирующим и/или альтернативным технологии, положенной в основу проекта. Этот обзор следует привести потому, что авторы обычно считают свою разработку наилучшей. Это может быть и так, но целесообразно подтвердить это.* *В этом разделе также необходимо представить описание предполагаемого целевого рынка продукции, то есть рынка, на котором реально возможна продажа продукции. Приведенные в описании рынка цифры целесообразно обосновать, что достигается либо использованием материалов хорошо известных компаний (со ссылками), занимающихся изучением рынка, либо собственными данными по анализу рынка.**Если идея или результат реализованы в мире, но не в России, то почему вы считаете, что для инвестора вложения в ее реализацию все же выгодны? Почему нужны тогда новые НИОКР?**Если предлагается усовершенствовать известный продукт, нужно показать эксперту, что он будет иметь определенные свойства и качества, позволяющие прийти через его коммерциализацию к серьезному бизнесу.**В разделе необходимо показать, какой способ защиты своей интеллектуальной собственности и почему вы выбрали. Обязательно укажите номера и даты охранных документов, кто патентообладатель, кто оплачивает их поддержание в силе. Если вы решили не получать права на свою интеллектуальную собственность, то обоснуйте свою позицию. Если права на интеллектуальную собственность принадлежат другим юридическим или физическим лицам, то приложите документы, подтверждающие их согласие на передачу вам этих прав для коммерциализации.* |
| **Инновационность проекта** |
| *Укажите преимущества Вашего продукта перед конкурентами, с точки зрения Ваших потенциальных потребителей. На рынке не всегда побеждает продукт или услуга, основанные на рекордной технологии, важно помнить, что потребителю нужен способ решения его проблемы и конкурент может предложить не только подобный вашему продукт, а другой способ (и это важнее) решения проблемы потребителя.**Постарайтесь доказать новизну идеи, научного результата. Грамотный эксперт может противопоставить близкие идеи или результаты. В чем принципиальное отличие вашей идеи и результата от близких? Всегда есть несколько путей создать новый или усовершенствовать существующий конечный продукт. Почему реализация именно вашей идеи или результата – наиболее эффективный путь решения проблемы.* |
| **Состояние работ на момент подачи заявки** |
| *Опишите, на каком этапе Вы сейчас находитесь. Это только идея, или получены научные результаты, имеется опытный образец, или достигнуты предварительные договоренности с потенциальными потребителями. За счет каких средств выполнялись работы, можно перечислить основные гранты.* |
| **Что необходимо сделать в рамках проекта**  |
| *Цель этого раздела – убедить в ясности понимания задач, которые придется решать при коммерциализации своей разработки.**Вы должны убедить эксперта в том, что имеете ясное представление о дальнейшем развитии и продвижении предлагаемой бизнес-идеи, понимаете ее перспективность.**Если для разработки, производства и реализации продукции нужны разрешительные лицензии, процедуры сертификации, то опишите, как будет организована деятельность по их получению и прохождению (в том числе во времени и по финансированию).**Следует перечислить этапы реализации проекта в краткосрочной, среднесрочной, долгосрочной перспективе (до 3-5 лет), указать необходимые средства и сроки этапов.* |
| **Потенциальные потребители** |
| *Полнота описания рынка, а в данном случае Вашего потребителя, существенно влияет на оценку качества заявки.**Вы должны показать потенциальных потребителей, их мнение, если оно имеется, о предполагаемом продукт/услуге/бизнесе. Если имеются в наличии контракты или предварительные соглашения с потенциальными потребителями, их следует указать.**По возможности заручитесь «письмом поддержки» от потенциального потребителя о его готовности с Вами сотрудничать, или экспертное заключение по Вашему проекту от авторитетного специалиста в данной области.* |
| **Показатели проекта (Объем необходимых инвестиций. Срок окупаемости проекта)** |
| *В данном разделе необходимо убедить эксперта в том, что вы имеете четкое представление о стратегии коммерциализации, есть четкая бизнес-модель, вы четко понимаете задачи и пути их решения в процессе коммерциализации с выделением ключевых этапов по существу и по срокам.**Вы должны описать организацию управления рисками:**- анализ рисков, их важности (тяжести последствий), вероятности реализации (риски, связанные с технологией, интеллектуальной собственностью, реализацией продукции, инвестициями, внешними факторами);**- план действий, которые могут быть реализованы для уменьшения рисков с указанием работ и необходимых для их реализации трудовых и финансовых ресурсов.**Укажите* *- объем необходимых инвестиций,* *- какой продукт Вы получите (после выполнения всех работ, или в конце каждого этапа)**- себестоимость продукта,* *- стоимость продукта для потребителя, (сравните со стоимостью продукции конкурентов)**- Вашу оценку коммерческого результата на ближайшие три года (или может быть через более длительный срок), т.е. прибыль и срок окупаемости проекта* |
| **Команда проекта** |
| *Покажите, как предполагается организовать управление проектом, как будут распределены роли между участниками проекта.**В этом разделе нужно определить сотрудников, которые непосредственно будут работать в создаваемом предприятии, и их функциональные обязанности (теория, эксперимент, бизнес). Необходимо указать уровень квалификации сотрудников, опыт, достижения и другую важную для Вас информацию, которая убедит эксперта в том, что Ваша команда достигнет поставленных целей в рамках проекта.**Обратите внимание, что руководитель проекта – это человек, который возглавит вновь созданную фирму (станет ее директором) и будет координировать научную часть работ с организационно-производственной, коммерческой частью.* *Часто руководителем работ называют крупного ученого, хорошо известного в научном мире и занимающего ответственную должность. Но такой ученый вряд ли уйдет из университета или института, чтобы возглавить новую фирму. С этим надо считаться, и руководство его будет сводиться к чисто научным вопросам. Имеет смысл назвать такого человека научным руководителем (консультантом) и представить, как одного из исполнителей проекта.* *Не допускается участие любого члена команды заявителей в двух и более заявках одновременно. Исключение делается для научного руководителя, при условии, что в другой заявке он занимает не ключевую роль (например, консультант).* *Не надо усердствовать при перечислении научных работ коллектива, достаточно привести 2-3 основные работы по теме заявки.* *В случае, если не все необходимые специалисты имеются в команде на начало проекта, необходимо объяснить, как будет осуществляться их подбор.* |

С условиями проведения конкурса, изложенными в положении о конкурсе, согласен \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_

 ФИО подпись дата

Настоящую анкету принял \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Представитель УНИД

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_

 ФИО подпись дата

Требования к оформлению:

-объем основной части – до 7 страниц формата А 4;

-объем приложений к тексту проекта (чертежи, схемы, пояснения и.т.п.) - до 5 страниц (приложения также должны быть представлены в электронном виде);

-Шрифт – Times New Roman 12, пробел 1.5, поля - 2 см.