

## **Рекомендации по представлению инновационного проекта на финальном отборе по программе «УМНИК».**

Общее время представления одного проекта: 10-12 мин (5-7 мин. на выступление и 3-5 мин. на вопросы экспертов).

Презентуя тот или иной инновационный научно-технический проект экспертной комиссии, необходимо с первых секунд заинтересовать жюри, обеспечив полное понимание Вашей идеи.

В самом начале следует определить полное и краткое название Вашей конкурсной работы, а также направление инновационного проекта. Так, например, в Фонде Содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере определены пять основных направлений (в кратком виде): биотехнологии, информационные технологии, медицина будущего, современные материалы и технологии их создания, новые приборы и аппаратные комплексы. Также важно четко понимать сроки превращения идеи в конечный продукт и выхода его на рынок.

Далее необходимо подробно остановиться на *инновационных характеристиках* продукта, а именно:

1. Название конечного инновационного продукта.
2. Описание инновационного проекта и инновационного продукта, назначение инновационного продукта. В разделе должна быть освещена актуальность проблемы и предлагаемые пути решения. Полезность, новизна предлагаемого продукта.
3. Техническое описание проекта. Раздел снабжается небольшими технологическими схемами, рисунками, графиками, фотографиями и их описанием.
4. Предполагаемая реализация полученного в результате работы продукта.
  - 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);
5. Научно-технический задел по проекту, степень раскрытия результатов научно-технических исследований. Период времени, в течение которого ведутся работы в данном научно-техническом направлении. Достиженные результаты. Демонстрация на выставках, публикации.

Далее целесообразно перейти к оценке рынков сбыта конечного продукта с учетом

конкуренции на рынке. В первую очередь, это потенциальные потребители инновационного продукта:

- Отрасли народного хозяйства, в которых возможно применение инновационного продукта.
- Регион, для которого наиболее актуальна предлагаемая идея.
- Уникальность продукта для потребителя. Кто и в каком виде будет потребителем инновационного продукта (госсектор, крупные корпорации, средний и малый бизнес), конечные потребители, покупатели, партнеры.
- Анализ конкурентоспособности (наличие конкурентов, потенциальные конкуренты, преимущества и недостатки конкурентов и их продукции, например, в виде таблицы 1).

Таблица 1

### Преимущества перед аналогами в стране и за рубежом

Технико-экономические показатели (наименование и единицы измерения)	Наименования аналогов инновационной продукции		Наименование инновационной продукции	В чем проявляются новые качества предлагаемого продукта по сравнению с аналогами.
Показатель				Конкурентные преимущества
Принципиально новые качественные возможности				Заключение

Далее необходимо подробно и наглядно описать *финансовый план* проекта:

Общая стоимость проекта:

1. Имеющиеся источники и условия финансирования проекта (например, в виде таблицы 2).

Таблица 2

### Источники финансирования проекта

Источники финансирования	Объем, руб.	Условия
собственные средства		
средства инвесторов		

Количество этапов работ проекта по первому или второму году равно двум.

Для полной убедительности каждый докладчик должен адекватно представлять сроки превращения своей идеи в конечный продукт и выход его на рынок, прогнозируемые риски.

Стоит уделить внимание *правовой охране*, т.е. имеются ли охранные документы, патенты, авторские свидетельства по проекту с указанием названия, номера охранного документа, даты приоритета, авторов и патентообладателей, срока действия охранного документа, поддерживается

ли патент в силе.

Необходимо указать, проводилась ли ранее экспертиза проекта. Если да, то какая именно.

Так же следует отметить, необходима ли поддержка со стороны технопарка при разработке и реализации проекта (научное сопровождение, привлечение научно-исследовательских и проектных организаций, составление бизнес-плана, потребность в квалифицированном персонале для реализации проекта, предоставление помещения (офисное, производственное), финансовые инвестиции и т.д.)