Приложение 1

**Форма для конкурсной заявки**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование проекта |  |
| Наименование направления конкурса |  |
| Актуальность проекта | (практическая проблема, которую решает проект) |
| Назначение разработки | Заполняется именно по разработке |
| Наименование и краткое описание разработки (инновационного продукта / услуги), создаваемой в проекте | Название разработки.  Используемые методы, способы и технологии создания разработки (показать научный уровень).  Описание разработки и ее потребительских качеств. |
| Инновационность (новизна) разработки (инновационного продукта / услуги) | Указывается новизна и конкурентные преимущества презентуемого продукта / услуги |
| Стадия готовности разработки (инновационного продукта) | (Научная идея, НИР, макет, опытный образец, опытная партия, промышленный образец, ОКР, проектно-сметная документация, серийное производство, промежуточный НИОКР, проведены маркетинговые исследования, имеется бизнес-план, уже на рынке, другое – указать, что именно) |
| Права интеллектуальной собственности | Указать документы, подтверждающие наличие прав на разработку: Подана заявка на патент (на регистрацию программы для ЭВМ, базы данных) с реквизитами / Получен патент (свидетельство) с реквизитами / Права защищены в режиме коммерческой тайны (ноу-хау) / авторское право (отчет о НИОКР, публикации – указать выходные данные).  Правообладатель – (наименование правообладателя – организации или физических лиц), например: ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н.Ф. Катанова». |
| Описание сути инновационного проекта (мероприятия по созданию, внедрению и коммерциализации продукта) | Без актуальности проекта. Конкретно и по существу описание:   1. Текущая стадия проекта 2. Планируемые мероприятия (для коммерциализации или внедрения продукта, начиная от текущей стадии проекта). |
| Объем необходимых инвестиций, руб. |  |
| Примерный срок окупаемости, лет |  |
| Партнеры проекта |  |
| Планируемые потребители продукта / услуги |  |
| Эффективность (ожидаемые эффекты от внедрения – экономические, социальные и др.) | Формулировать четко, без лишних не несущих смысловую нагрузку фраз. Для этого следует формулировать эффекты нумерованным списком. Обращаем внимание, что под эффективностью понимаются положительные последствия, которые появляются при внедрении разработки. Желательно эффекты выражать и в количественном виде (возможно оценочно, как ожидаемые). |
| Сведения об авторах проекта (ФИО, должность, основное место работы (учебы)) |  |
| Контактная информация (Адрес, телефон, е-mail, контактное лицо) |  |

Приложение 2

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ И ИХ ЗНАЧИМОСТЬ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование критерия и показателей** | | | **Максималь-ный балл** |
| № | Показатели критерия | Содержание показателя |
| **1) Критерий «Научно-технический уровень продукта, лежащего в основе проекта»:** | | | **30** |
| 1.1 | Актуальность предлагаемого проекта | Оценивается значение идеи, сформулированной в проекте, для решения современных проблем и задач, как в отдельном регионе, так и в России в целом | 7 |
| 1.2 | Оценка научной новизны и практической значимости проекта | Оценивается уровень научно-технической новизны разработки, лежащей в основе создаваемого продукта | 15 |
| 1.3 | Оценка достижимости результатов НИР | Оценивается наличие, обоснованность и достаточность предложенных методов и способов решения задач для получения требуемых качественных и технических характеристик результатов НИР. Оценивается соответствие заявляемого объема необходимых научных работ сложности решаемой задачи, а также имеющийся у заявителя научный задел по тематике проекта | 8 |
| **2) Критерий «Перспективы коммерциализации проекта»:** | | | **30** |
| 2.1 | Оценка востребованности продукта на рынке | Оценивается востребованность продукта на указанных рынках и коммерческие перспективы продукта | 10 |
| 2.2 | Оценка потенциальных конкурентных преимуществ | Оцениваются ключевые для потребителя характеристики, по которым у продукта/технологии/услуги есть преимущества перед аналогами | 15 |
| 2.3. | Наличие партнеров по реализации проекта | Наличие договоров (соглашений, протоколов о намерениях и т.п.) о сотрудничестве по реализации проекта | 5 |
| **3) Критерий «Квалификация заявителя»:** | | | **20** |
| 3.1 | Увлеченность идеей | Оценивается увлеченность личности выступающего проектом, понимание сущности проекта, качество представления проекта, ответов на вопросы | 8 |
| 3.2 | Оценка предпринимательского потенциала заявителя | Оценивается наличие потенциала для создания и развития инновационного бизнеса (убедительность выступления, способность заинтересовать проектом потребителя или инвестора, уровень финансовой и юридической грамотности) | 7 |
| 3.3 | Оценка взаимодействия с партнерами для реализации проекта | Оценивается видение, представление заявителя проекта в возможных партнерах проекта (организации и ведомства, содействующие в ресурсах для реализации проекта) и о потенциальных потребителях продукта, создаваемого в рамках инновационного проекта | 5 |

Приложение 3

**Рекомендации к содержанию презентации проекта**

В презентации инновационных рекомендуется отразить следующие разделы:

1. Наименование проекта и авторы.
2. Актуальность проекта: практическая проблема, которую решает проект
3. Наименование, описание и характеристики презентуемого продукта.
4. Инновационность (новизна и конкурентные преимущества) продукта / услуги
5. Потенциальные потребители (область и сфера применения)
6. Ожидаемые эффекты от внедрения.
7. Стадия развития проекта на момент подачи заявки (идея, проведены предварительные исследования, прототип, лабораторный образец, готовый продукт, внедренный продукт).
8. Объем необходимых инвестиций, руб.
9. Примерный срок окупаемости.
10. Действующие или потенциальные партнеры проекта.