

Рекомендации по представлению инновационных проектов на мероприятиях по программе «УМНИК»

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

Рекомендуется построить свой доклад, опираясь на следующую структуру:

1. В самом начале следует определить 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: информационные технологии, медицина будущего, современные материалы и технологии их создания, новые приборы и аппаратные комплексы, биотехнологии, ресурсосберегающая энергетика.

2. Далее обозначьте актуальность идеи (проблематику), наличие и уровень существующей проблемы, на решение которой направлена Ваша идея. Идея, сформулированная в проекте, должна иметь значение для решения современных проблем и задач, как в отдельном регионе, так и в России в целом.

3. Сформулируйте предлагаемое Вами решение (Ваш конечный продукт), дайте информацию по продукту, который Вы будете создавать и реализовывать. Используйте фотографии продукта и/или схемы, поясняющие ключевые инновационные моменты продукта. Если есть возможность, во время выступления покажите лабораторный образец или макет. Отметьте предполагаемую реализацию полученного в результате работы продукта. Например:

- 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).

4. Приведите обоснование научной новизны Вашей идеи, отразите научные исследования, в результате которых она возникла, а также условия, необходимые для ее реализации. Поясните, имеете ли Вы доступ к оборудованию для проведения НИОКР, экспериментальную базу для проведения испытаний. Какой научно-технический задел по проекту имеется на данный момент.

5. Раскройте техническую значимость Вашей идеи (преимущества перед существующими аналогами), представьте сравнительный анализ Вашего продукта с существующими аналогичными способами решения проблемы, обозначьте Ваши преимущества и недостатки, отметьте, в чем проявляется решающее влияние Вашей идеи на современную технику и технологии.

6. Обозначьте перспективы коммерциализации результата НИОКР (потенциальные сферы применения и конкретный потребитель), представьте результаты оценки рынка для создаваемого продукта. Обозначьте потенциального потребителя, наличие рисков коммерциализации и мер их снижения, наличие конкурентов, дайте информацию о ценах на Ваш продукт и на продукцию конкурентов, укажите себестоимость Вашего продукта, объем рынка.

7. Представьте план реализации Вашей идеи в конечный продукт, т.е. от начальной стадии (идеи) до готового продукта (работоспособной технологии) с указанием временных и финансовых затрат. Кратко обозначьте направление использования инвестиций. Также важно четко понимать сроки превращения идеи в конечный продукт и выхода его на рынок.

8. Обозначьте необходимые меры по защите прав на интеллектуальную собственность, что необходимо защитить в Вашем проекте (патент на способ/ полезную модель/ изобретение/ промышленный образец; свидетельство, лицензирование, сертификация). На кого будут оформлены права на ИС. Если есть уже какие-либо документы, подтверждающие Ваши права на ИС, продемонстрируйте их.

9. Укажите, кому потенциально интересен Ваш проект, кто готов оказать поддержку его развитию, кто готов предоставить дополнительные ресурсы (оборудование, финансы, помещение, комплектующие, образцы). При наличии продемонстрируйте имеющиеся намерения в виде письма от организации.

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.).

По окончании выступления не забудьте поблагодарить собравшихся слушателей за внимание и сообщите, что Ваша презентация закончена. На заключительном слайде укажите свою контактную информацию.