

Рекомендации по представлению инновационного проекта на финальном мероприятии 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.
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 представить сроки превращения идеи в конечный продукт и выхода продукта на рынок.
8. Обозначьте необходимые меры по защите прав на интеллектуальную собственность (далее: ИС), 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 в его развитии, кто готов предоставить дополнительные ресурсы (оборудование, финансы, помещение, комплектующие, образцы). При наличии продемонстрируйте имеющиеся намерения в виде письма от организации.

Также 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.