**ОБОСНОВАНИЕ проекта на участие в Конкурсе** **инновационных и бизнес-проектов для размещения в Бизнес-инкубаторе БГУИР**

Объемом не более 6 стр. (текстовый редактор Microsoft Word (\*.doc), шрифт Times New Roman, размер 12 пунктов, интервал 1,5, форматирование по ширине, поля слева, справа, снизу, сверху – 2 см). Обоснование должно содержать следующие разделы

* 1. Новизна и перспективность идеи.
  2. Значимость продукции или технологии.

Рекомендуется обратить внимание на следующие позиции:

Известна или неизвестна идея, представленная в заявке, и рассматривалась ли она в Республике Беларусь или за рубежом. Если идея создания продукции не новая, эксперт (член конкурсной комиссии) снизит оценку, поэтому новизну нужно четко обосновывать. При обосновании новизны просим авторов не раскрывать ноу-хау. Постарайтесь доказать новизну идеи, научного результата. Грамотный эксперт может противопоставить близкие идеи или результаты. В чем принципиальное отличие вашей идеи и результата от близких? Инвестор получает доход от реализации конечного продукта или услуги. Всегда есть несколько путей создать новый или усовершенствовать существующий конечный продукт. Почему реализация именно вашей идеи или результата – наиболее эффективный путь решения проблемы. Если идея или научный результат ранее были известны, то обоснуйте, почему именно вашей команде и именно сейчас удастся их реализовать?

Если идея или результат реализованы в мире, но не в Республике Беларусь, то почему вы считаете, что для инвестора вложения в ее реализацию все же выгодны? В чем тогда его сомнения, если он знает по мировому опыту о возможности ее реализации? 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. Целесообразно описать сложившийся в настоящее время уровень техники в предметной области проекта с приведением данных о достижениях отечественных и зарубежных производителей. 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. Кроме того, на рынке побеждает продукт или услуга, не обязательно основанные на рекордной технологии. Важнее всего, чтобы потребитель считал их наиболее подходящими для себя.

* 1. Форма интеллектуальной собственности.

Необходимо указать информацию по объектам интеллектуальной собственности, имеющим отношение к выполняемому проекту или по возможности защиты интеллектуальной собственности.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Вид интеллектуальной собственности* | *Название объекта интеллектуальной собственности* | *№ документа* | *Дата* | *Правообладатель* | *Состояние* |
|  |  |  |  |  |  |

* 1. Перспективы коммерциализации. Оценка рынка и конкурентов.

Автор проекта должен показать возможность практической реализации проекта, создания реализуемой на рынке продукции, продемонстрировать умение количественно оценить потенциальный рынок. В этом разделе в первую очередь необходимо представить описание предполагаемого целевого рынка для внедрения технологии/научно-технических результатов, то есть рынка, на котором реально возможна продажа готовой продукции/внедрения технологии. Вы должны показать потенциальных потребителей технологии/научно-технической разработки/продукции, их мнение, если оно имеется, о предполагаемом продукте. Целесообразно показать ваших конкурентов, обосновать ваши конкурентные преимущества. При этом следует помнить, что потребителю необходим не конкретный продукт, а любой способ решения его проблемы и конкурент может предложить не только подобный вашему продукт, а другой способ (и это важнее) решения проблемы потребителя. Полнота описания рынка существенно влияет на оценку качества заявки. 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.

Эксперта необходимо будет убедить в том, что вы имеете ясное представление о стратегии коммерциализации, есть законченная бизнес-модель, вы четко понимаете задачи и пути их решения в процессе коммерциализации с выделением ключевых этапов по существу и по срокам.

* 1. План реализации проекта (производственный и финансовый планы).

Участнику необходимо ясно представлять сроки и этапы превращения идеи в конечный продукт, показать возможность выполнения проекта в обозначенные сроки. Необходимо отразить этапы расходования средств на выполнение работ, указать срок превращения идеи в конечный продукт и выход его на рынок, т.е. от начальной стадии (идеи) до массовой реализации готового продукта (технологии, например, в течение первого года финансирования идея будет доведена до опытного образца (по итогам первого года исследований). Для проекта на завершающей стадии целесообразно показать чистый дисконтированный доход, срок окупаемости проекта и норму доходности.

* 1. Характеристика автора(ов).

Необходимо дать описание личностных качеств автора(ов) проекта, демонстрирующее, что человек, который будет реализовывать проект, может выполнять все необходимые работы, имеет опыт работы в данной области, указать квалификацию (рекомендуется согласовать с научным руководителем). Не более 500 слов для всех участников. Указать информацию об участии проекта в других конкурсах.