

Общие рекомендации по оформлению и содержанию слайдов

1. Желателен единый классический шрифт с одинаковым размером (не менее 14) на всех слайдах.
2. Одна цветовая гамма .
3. Графики, схемы и фотографии воспринимаются лучше массивов текста.
4. В заголовок слайда лучше помещать основную мысль, которую Вы хотите донести слайдом.
5. Размер презентации должен быть не более 8 Мб. Формат ppt, или pdf.

Типы принимаемых заявок

1. Заявка может быть подана на любом этапе, начиная от идеи и заканчивая подробно проработанным проектом с предполагаемыми результатами, вехами (их подробным содержанием, сроками и стоимостью) достижения этих результатов и рабочей командой.
2. Однако, даже на этапе идеи заявка должна соответствовать минимальным требованиям и содержать информацию по крайней мере по основным пунктам шаблона заявки.
3. **Наличие информации по пунктам, выделенным красным, обязательно для приёма заявки. В случае отсутствия информации по любому из таких пунктов, заявка будет отклонена без дополнительных пояснений**
4. Сведения по остальным пунктам не являются обязательными для приема и рассмотрения заявки, однако эта информация значительно ускоряет обработку заявки и увеличивает Ваши шансы на успех.

Титульный слайд

Слайд должен содержать:

1. **Наименование заявки.**

Наименование должно содержать четкое указание на конечный результат разработки или при наличии нескольких самостоятельных результатов на обобщенный результат разработки.

2. **ФИО автора (авторов) заявки, указание контактных данных (телефон, адрес электронной почты) ответственного автора заявки.**

Ваше решение какой проблемы? (в одно предложение)

1. **Какую проблему решает ваша идея/предложение?**

Указать отрасль/отрасли промышленности и конкретные процессы (производственные, технологические, экономические и т.п.), в которых применимы результаты разработки. Четко сформулировать существующую проблему, на решение которой направлено Ваше предложение.

2. **Желательно привести факты, подтверждающие наличие проблемы.**

Дать краткую обобщенную характеристику состояния области деятельности, оценить виды и объемы потерь, которые понесет общество в случае отказа от реализации предлагаемой разработки. Привести оценку степени решения приоритетной проблемы, в случае реализации перспективного проекта.

3. **Кратко поясните, почему текущие решения не устраивают рынок?**

Что лежит в основе вашего решения?

1. **Благодаря какой технологии Ваш идея/предложение решает проблему?**

2. **Приведите доказательства того, что идея/предложение работает.**

Логически непротиворечивые, обоснованные и верифицируемые факты, подтверждающие работоспособность идеи. При отсутствии непосредственных экспериментальных результатов, это могут быть экспертные оценки и расчеты выполненные на высококачественном уровне, со всеми необходимыми ключевыми ссылками для подтверждения основных тезисов доказательства.

3. **Технические детали идеи/предложения.**

Может быть изложено на отдельном слайде.

При необходимости и по возможности укажите оцифрованные результаты, достигнутые на момент подачи заявки. Приводятся основные характеристики результата (результатов) разработки – функциональные, технические, эксплуатационные и т.п. Оценивается уровень разработки и ее результатов по отношению к имеющимся отечественным и зарубежным разработкам в рассматриваемой области (указываются сравнительные характеристики конкретных разработок и их разработчики)

4. **Дополнительные основания для выполнения проекта/разработки**

Может быть изложено на отдельном слайде.

При наличии указаний на необходимость выполнения предлагаемой разработки в документах проекта должны быть приведены ссылки на эти документы, а также приложены их копии (выписки в случае большого объема материалов). Документами, определяющими дополнительные основания к выполнению проекта, могут являться решения Совета Директоров, постановления Генерального директора АО «СКТБ «Катализатор», целевые программы, соглашения, протоколы совещаний и т.п.

Описание рынка решения данной проблемы

1. **Опишите продукцию, которую предполагается реализовывать на основе результатов вашей идеи/предложения/проекта?**

2. **Каков примерный объем рынка?**

Здесь нужно указать примерные объемы текущего потребления продукции. Укажите (количество организаций, единиц техники, объемы закупок и т.п.). Можно указать основные отрасли потребления, а также наиболее крупных потребителей продукции (при наличии).

При наличии подтверждений потребности в результатах разработки от потенциальных пользователей разработки приложить их к заявке.

3. **Как распределяется рынок сейчас?**

Укажите основных производителей продукции, с которыми в случае успеха проекта нужно будет конкурировать.

4. **Какую выгоду получает клиент и в чем преимущество вашей разработки по сравнению с конкурентами?**

Приведите информацию о ваших преимуществах и недостатках по отношению к конкурентам. Конкуренты – это не только производители того же самого, это все пути решения обозначенной проблемы. Приведите оценки того, насколько потребителям продукции будет выгоднее приобретать ваш продукт.

Финансовые показатели

1. Базовые показатели

Необходимо привести сравнение оценочной себестоимости производства вашей продукции (оценка должна быть обоснованной а, лучше, подкрепленной ссылками на источники) и рыночной цены продукции. Можно дополнительно привести оценки себестоимости производства продукции по имеющимся технологиям.

2. Срок окупаемости, рентабельность производства

Привести примерный экономический расчет себестоимости изготовления продукции, предполагаемую мощность производства, величину предполагаемых капитальных затрат, сроков окупаемости и рентабельности производства.

3. Сроки реализации и финансирование проекта

Указать общее финансирование проекта и с разбивкой по годам; стоимость отдельных законченных результатов, если таковые планируются в составе разработки. Приложить смету расходов на выполнение разработки с расшифровками статей затрат.

Риски реализации идеи/предложения/проекта

1. Указать основные риски, которые могут возникнуть при реализации проекта.
2. Проанализировать вероятность реализации и степень влияния рисков на проект.

Интеллектуальная собственность

1. Указать на возможность/невозможность создания в рамках разработки объектов интеллектуальной собственности; в случае наличия такой возможности указать ориентировочные названия предполагаемых ОИС, область права (патентное/авторское)

Имеющийся задел

1. Описать опыт команды проекта в рассматриваемой области с указанием достигнутых результатов (реализованные проекты, патенты, научные статьи и пр.)