# **НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Общая информация |
| Название проекта:  |  |
| Руководитель проекта:  |  |
| Дорожная карта НТИ: |  |
| Тип проекта НТИ[[1]](#footnote-1): |  |
| Даты начала и завершения проекта: |  |
| 2. Команда проекта[[2]](#footnote-2) |
|  | **ФИО** | **Роль** | **Телефон** | **E-mail** | **Компетенции[[3]](#footnote-3)** |
| Инициатор: |  |  |  |  |  |
| Члены команды:  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 3. Стейкхолдеры / партнеры проекта[[4]](#footnote-4) |
|  |
|  |
| 4. Краткое описание проекта[[5]](#footnote-5) |
| **Цель проекта / обоснование, новизна и актуальность** *Опишите потребности, на которые направлен данный проект* |
|  |
| **Задачи (SMART), прикладные результаты** *Перечислите продукты/услуги (в широком смысле слова), которые будут созданы*  |
|  |
| **Описание, стадия (TRL) и этапы проекта[[6]](#footnote-6)** *Опишите, как будет работать проект*  |
|  |
| **Оценка перспектив коммерциализации: рынка и потребителей, экспортный потенциал[[7]](#footnote-7)** |
|  |
| **Соответствие проекта дорожной карте НТИ, приоритетной тематике дорожной карты, а НИОКР – направлениям и значимым контрольным результатам дорожной карты НТИ, преодоление технологических барьеров[[8]](#footnote-8)** |
|  |
| **Основные известные риски (с учетом возможных допущений), ограничения и внешние факторы** *Определите препятствия, которые могут привести к неудачам по проекту* |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Риски, ограничения и внешние факторы** | **Рейтинг (Высокая, Средняя, Низкая вероятность)** |
|  |  |
|  |  |

 |
| 5. Примерный объем средств для реализации проекта |
| **Примерный объем бюджетных средств, необходимых для реализации проекта, млн руб:** |  |
| **Примерный объем внебюджетных средств, необходимых для реализации проекта, млн руб[[9]](#footnote-9):** |  |
| **Источник внебюджетного финансирования:** |  |
| **Запрашиваемые формы поддержки[[10]](#footnote-10):** |  |
| 6. Стратегия продвижения и сопровождения проекта *(укажите, как руководитель проекта будет выстраивать коммуникацию и PR-кампанию с потенциальным спонсором, членами проектной группы и заинтересованными сторонами, в том числе, например, по вопросам отчетности)* |
|  |
| 7. Дополнительная информация |
|  |

1. Возможные типы: системный (платформа), продукт НТИ, проект НТИ для венчурного финансирования, отбор в НТИ (для проектов ранних стадий), а также для ранних стадий: технология, инфраструктура, образование, развитие. Подробнее по ссылке «Признаки проектов НТИ» [http://projects.nti2035.ru/requirements](http://projects.nti2035.ru/requirements/) [↑](#footnote-ref-1)
2. Зрелость проектной команды оценивается по критериям: соответствие компетенций проекту, опыт НИОКР, бизнеса, ВЭД. [↑](#footnote-ref-2)
3. Расскажите о себе, а также о том, какие бизнесы Вы уже организовал и почему Вам нужна поддержка именно НТИ? [↑](#footnote-ref-3)
4. В том числе юридические лица (название, ИНН, опыт). Укажите реализованные проекты (объем, прибыльность, область применения), сферу деятельности, оборот и прибыль за прошедшие 2 года. Среди компаний должна быть та, на которую планируется получать поддержку. [↑](#footnote-ref-4)
5. Кратко изложите основные цели и задачи проекта, опишите технологии, используемые в проекте, общий подход к проекту. Также рекомендуем ознакомиться с «Признаками проектов НТИ» - [http://projects.nti2035.ru/requirements](http://projects.nti2035.ru/requirements/)
**Например:** «Проект направлен на создание платформы цифрового моделирования и проектирования. В проекте используются технологии цифровых двойников, позволяющие в режиме реального времени на протяжении всего жизненного цикла отслеживать состояние изделия и его основные характеристики. Цели и результаты проекта: целью проекта, является создание платформы, позволяющей создавать цифровые двойники для любых конструкций и изделий, результатом проекта - повсеместное внедрение и повышение доступности лучших практик моделирования и проектирования [↑](#footnote-ref-5)
6. Концепция уровней готовности технологий (**Technology Readiness Levels, TRL**) – методика, в соответствии с которой технологические решения оцениваются по степени их «зрелости» и готовности к внедрению в производство.

**TRL1.** Данный этап соответствует начальному уровню развития технологии, в рамках которого осуществляется развитие базовых концептов на основании проведения фундаментальных исследований и постепенного перехода к прикладным исследованиям и разработкам.

**TRL2.** Этот уровень подразумевает формулирование концепции технологии и ее возможного практического применения.
**TRL3.** Данная стадия объединяет совокупность действий по аналитической апробации концепции: этот этап, как правило, совпадает с началом разработок, включающих аналитические и лабораторные исследования, направленные на подтверждение аналитических гипотез по отдельным элементам технологии.
**TRL4.** На этом этапе проходит апробация макета в лабораторных условиях с целью убедиться в том, что основные технологические компоненты интегрированы и могут работать вместе.

**TRL5.** На данной стадии осуществляется апробация компонентов технологии в условиях, приближенных к реальным, с целью убедиться, что основные технологические компоненты должным образом интегрированы с другими («поддерживающими») элементами.

**TRL6.** На этом уровне происходит демонстрация прототипа в условиях, приближенных к реальным.
**TRL7.** Данный этап подразумевает проведение демонстрации прототипа в эксплуатационных условиях.
**TRL8.** В рамках данной стадии осуществляется проверка технологии на работоспособность в конечной форме и в ожидаемых условиях эксплуатации.

**TRL9.** Конечный уровень, соответствует фактическому внедрению технологии в производство

Показать задел в области интеллектуальной собственности и планируемые к созданию РИД. [↑](#footnote-ref-6)
7. Обоснованность модели коммерциализации оценивается по признакам: стратегия нацелена на «голубые океаны» (зарождающиеся или еще не существующие рынки, преодоление нормативно-правовых и образовательных барьеров), полноте анализа рынка (потребителей, конкурентов, насколько выводы опираются на мнение экспертного сообщества), наличии коллаборации с другими проектами НТИ. [↑](#footnote-ref-7)
8. Инновационность продукта или услуги оценивается в том по ряду характеристик: предлагается ли новая (цифровая) модель традиционного бизнеса (ЦЭ РФ), для продуктов: лежит ли в основе СКВОТ (сквозная технология), либо решение, преодолевающее технологические барьеры, либо качественно прорывные потребительские свойства, востребованные на рынке (предполагается отъем доли рынка у текущих игроков за счет этого). Если это платформа, то создает ли она предпосылки для создания экосистемы инновационных «стартапов» и бизнесов вокруг нее. [↑](#footnote-ref-8)
9. В соответствии с подпунктом «е» пункта 4 раздела I Положения о разработке, отборе, реализации и мониторинге проектов в целях реализации планов мероприятий («дорожных карт») Национальной технологической инициативы, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации «О реализации Национальной технологической инициативы» от 18 апреля 2016 года № 317. в рамках реализации проектов необходимо предусмотреть наличие внебюджетных источников финансирования в размере не менее 30 процентов от общего размера средств проекта, в том числе по годам реализации проектов. В случае если требуемый объем поддержки проекта Национальной технологической инициативы с привлечением средств из федерального бюджета превышает 500 млн. рублей, средства внебюджетных источников должны быть предусмотрены в размере не менее 50 процентов общего размера средств [↑](#footnote-ref-9)
10. Возможные варианты: гранты на НИОКР, компенсация/оплата части затрат – субсидирование процентной ставки банка, участие в уставном капитале хозяйственных обществ, взносы в НКО, займы и кредиты на выгодных условиях для стартапов. [↑](#footnote-ref-10)