**Стратегия коммерциализации**

1. Цель, актуальность проекта, ожидаемые результаты выполнения проекта.

2. Описание команды проекта (Ф.И.О.), должность, выполняемая работа в проекте, степень вовлеченности).

Команда проекта должна состоять из 7 (семь) человек (не более), в том числе руководитель проекта, специалист по коммерциализации, имеющий опыт работы в бизнесе (не менее трех лет), способный проводить маркетинговые исследования, финансист, узкие специалисты по проекту (допускается меньше, в зависимости от масштаба проекта).

3. Сущность и содержание работ по реализации проекта:

1) Техническая часть.

Описывается техническая сущность предлагаемого проекта разработки (при необходимости следует проиллюстрировать изложенное рисунками, схемами, диаграммами, фотографиями). Конкретизируется научно-техническое содержание работ по проекту, позволяющее сформулировать и обосновать проект технического задания с указанием технических параметров и основных характеристик

разрабатываемой продукции, процесса или услуги. Следует показать, за счет каких нововведений появятся предпосылки создания новой продукции/услуги или улучшения функциональных, потребительских, стоимостных и других показателей, которые обеспечат ее конкурентоспособность, приводятся возможные риски при достижении заявленных целей проекта.

2) Маркетинговая часть.

Потенциальный рынок сбыта продукции/услуги и ее потребители. Дается описание и оценка рынка сбыта продукции/услуги. Приводится оценка существующего и прогнозируемого спроса на продукцию в натуральном исчислении и денежном эквиваленте на внутреннем и внешних рынках. Сообщается: проводились ли специальные маркетинговые исследования, какие компании будут потенциальными потребителями результатов проекта, основные компании-производители аналогичной продукции. В случае проведения специальных маркетинговых исследований, необходимо приложить соответствующую документацию. Обосновываются преимущества и конкурентоспособность продукции. Определяется, какая совокупность технических и стоимостных показателей продукции обеспечит ее конкурентоспособность. Приводится таблица сравнения конкретных параметров предлагаемой новой продукции с имеющимися на рынке аналогами по совокупности технических показателей и стоимости. Оценивается ниша рынка (объем реализации в денежном и натуральном выражении, процент доли рынка), которую может занять продукция. Следует приложить документы, подтверждающие возможность реализации продукции/услуги с указанными параметрами конкретным потребителям (гарантийные письма, обязательства, договоры).

3) Организационная часть.

Этапы работ по проекту. Описываются и обосновываются последовательность и сроки проведения работ по этапам проекта. Указывается, какие промежуточные результаты ожидаются по итогам каждого этапа, и какими отчетными документами они подтверждаются. На основании изложенного составляется календарный план. При

выполнении проекта совместно с другими организациями перечисляются организации-соисполнители (юридические лица). Распределяются работы по проекту между организацией-заявителем и организациями-соисполнителями. Указывается, чем обусловлен выбор конкретных организаций-соисполнителей, приводится краткая справка о каждой организации-соисполнителе:

полное наименование организации;

юридический и фактический адрес;

Ф.И.О. руководителя организации, телефон.

4) Финансово-экономическая часть

Обосновывается целевое использование бюджетных средств при выполнении проекта (затраты):

Необходимость приобретения оборудования для научных работ, выбор поставщиков, номенклатура и цены.

Необходимость приобретения материалов и комплектующих, их номенклатура и цены.

Необходимость привлечения соисполнителей к участию в проекте и, соответственно, объем средств, запрашиваемых на выплату заработной платы с начислениями: по каждому этапу работ по проекту указать штатное расписание с перечислением функций каждого работника, степень вовлеченности работника в работу по проекту (полное рабочее время, частично по совместительству), заработная плата работника, научные командировки (командировки с научной целью);

Стоимость работ соисполнителей, включая примерное указание приобретаемого ими оборудования и материалов, а также численность привлекаемого персонала.

**Руководитель проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (подпись) Ф.И.О.**

**Заявитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (подпись) Ф.И.О.**

Место печати (при наличии)