***Заполните, пожалуйста, Анкету, предоставив ответы на следующие вопросы:***

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование проекта** | *Указать наименование проекта* |
| **Стадия проекта** | *Выбрать : «посевная стадия»; start-up; ранний рост; расширение; «выход»* |
| **Инициатор проекта** | *Для физ. лиц - ФИО, для юр. лиц – наименование (и реквизиты)* |
| **Местонахождение проекта/инициатора** | *Указать место предполагаемой реализации проекта и/или место нахождения инициатора/команды разработчиков* |
| **Контактные данные ответственного за коммуникацию лица со стороны инициатора/ разработчика** | *ФИО, адрес электронной почты, номер телефона* |
| **Краткая информация об опыте и компетенции инициатора/разработчика проекта** | *Кратко перечислить опыт, награды, участие в выставках и прочие достижения в области проекта* |
| **Краткое описание предлагаемого проекта** | *Описать в нескольких предложениях, что предполагается осуществить, реализуя проект, какова его суть и направленность.* |
| **Цели проекта** | *Четко определить цели проекта и сроки их достижения.* |
| **Каким технологиям из Перечня приоритетных направлений развития науки, техники и технологий** **или Перечня критических технологий РФ соответствует проект?**  | *Письмо Президента РФ от 21.05.2006 № Пр-842, Пр-843* |
| **Продукт проекта и его преимущества** | *Кратко описать продукт, который будет предлагаться в результате реализации проекта. Перечислить его основные качества и преимущества.* |
| **Суть инновации продукта и проблемы технологии, существующие решения и альтернативы** | *Раскрыть в чем именно заключается новшество продукта и как это позволяет повысить эффективность для его пользователей. Какую технологическую проблему призван решить проект и/или используемые в нем технологии?**Какие технологии используются на сегодняшний день для достижения аналогичных целей, какие есть альтернативные пути достижения этих целей?* |
| **Рыночная ситуация и востребованность продукта** | *Описать рынок предлагаемой продукции (технологии) , перечислить, какая аналогичная продукция (технологии) в данный момент формируют рынок.*  |
| **Потенциальный потребитель** | *Кто может являться потребителем? Также попытаться ответить на вопрос, почему именно Ваш продукт (технология) заинтересуют потребителей.* |
| **Основные экономические параметры проекта** | *Требуемая сумма инвестиций, срок проекта, примерная себестоимость предлагаемой продукции и цены продукции.* |
| **Полная стоимость проекта и требуемое финансирование** | *Общий объем средств для реализации проекта и привлекаемые средства* |
| **Направления финансирования** | *На какие цели в рамках проекта должны быть направлены средства, Статьи затрат* |
| **Объекты интеллектуальной собственности и их защита** | *Перечень объектов ИС их принадлежность инициатору/разработчику* *Подтверждающие документы (Патент, Договор)**Объекты ИС на стадии регистрации**Предполагается ли НИОКР и создание новых объектов ИС в ходе проекта?* |
| **Рассматриваемая форма привлечения финансирования и условия сделки** | *Кредитное, долевое, получение субсидий.**Предпочтения по структуре долей (при долевом финансировании), процентным ставкам, срокам погашения, обеспечению (при кредитом финансировании).* |
| **Имеющиеся у инициатора/ разработчика на данный момент ресурсы для реализации проекта** | *Производственные/лабораторные помещения, оборудование, квалифицированные кадры и т.п.* |
| **История проекта** | *История предыдущего финансирования или участия в конкурсах, грантах и т.п.* |
| **Прочая информация** | *Любая другая информация и/или условия, которые Вы сочтете важной.* |

***Справочно:*** стадии развития инновационного проекта

*«Посевная стадия»*– компания находится в стадии формирования, имеется проект или бизнес-идея, идет процесс создания управленческой команды, проводятся НИОКР и маркетинговые исследования.

*Start-up стадия («старт-ап»)*– компания недавно образована, обладает опытными образцами, пытается организовать производство и выход продукции на рынок. Основными инвесторами на этой стадии являются венчурные фонды. На переход от стадии «старт-ап» к «раннему росту» приходится наиболее рискованный период, когда привлечь ресурсы для финансирования наиболее сложно.

*«Ранний рост»* – компания осуществляет выпуск и коммерческую реализацию готовой продукции, хотя пока не имеет устойчивой прибыли. На этот этап приходится «точка безубыточности». Эта стадия может рассматриваться как пограничная, поскольку компания этого уровня потенциально интересна для фондов прямых инвестиций, но сохраняет привлекательность и для венчурных фондов.

*«Расширение» –* компания занимает определенные позиции на рынке, становится прибыльной, ей требуются расширение производства и сбыта, проведение дополнительных маркетинговых исследований, увеличение основных фондов и капитала.

*«Выход»* – этап развития компании, на котором происходит продажа доли инвестора другому стратегическому инвестору, первичное размещение на фондовом рынке (IPO) или выкуп менеджментом (МВО).