

Критерии формальной проверки

№	Критерий	Баллы и оценка
1.	Соответствует функциональным направлениям	Нет Да (Если «Да», то оценивается следующий критерий (2.))
2.	Достаточность представленной в заявке информации для оценки проекта	- информация не раскрыта, оценку выполнить не представляется возможным - информации достаточно для оценки;

Критерии оценки

№	Критерий	Баллы и оценка
1.	Технологическая инновационность и конкурентные преимущества продукта	<p>5 – уникальный продукт или прорывная технология в мировом масштабе;</p> <p>4 – есть конкурентные преимущества перед существующими иностранными аналогами и есть потенциал коммерциализации за рубежом и в России;</p> <p>3 – есть некоторые конкурентные преимущества перед аналогами в России;</p> <p>2 – потенциал ограничен, конкурентные преимущества выражены слабо;</p> <p>1 – описание инновационности и конкурентных преимуществ отсутствует.</p>
2.	Стадия реализации проекта	<p>5 – осуществляются продажи проекта продукта не менее, чем 2-м клиентам в секторе Business to Business и Business to Government;</p> <p>4 – наличие 2-х пилотных проектов компании с клиентами в секторе Business to Business и Business to Government;</p> <p>3 – наличие прототипа на стадии минимально жизнеспособного продукта;</p> <p>2 – наличие лабораторного прототипа или архитектуры программного обеспечения;</p> <p>1 – проект на уровне идеи.</p>
3.	Совокупный размер доступного	<p>5 – более 3 млрд долларов;</p>

№	Критерий	Баллы и оценка
	(Serviceable Available Market, SAM) международного и российского рынка, на который нацелено данное решение	<p>4 – от 1 до 3 млрд долларов;</p> <p>3 – от 300 млн до 1 млрд долларов;</p> <p>2 – менее 300 млн долларов;</p> <p>1 – анализ рынка отсутствует в описании проекта.</p>
4.	Качество проработки бизнес-модели проекта	<p>5 – в описании рассмотрены ценностное предложение, целевая аудитория, модель продаж (что продают, кому и каким образом), целевые показатели продаж;</p> <p>4 – есть описание ценностного предложения, целевой аудитории и прогноза продаж, но нет описания каналов и механизма продаж;</p> <p>3 – представлен прогноз продаж и описание целевой аудитории. Нет информации о том, как организация собирается зарабатывать деньги;</p> <p>2 – представлен только прогноз продаж;</p> <p>1 – описание бизнес-модели или прогноза продаж отсутствует.</p>
4.	Квалификация команды проекта, соответствие команды проекта поставленным целям и задачам	<p>5 – команда проекта включает представителей науки и бизнеса с опытом работы в международных корпорациях и опытом вывода инновационных продуктов на рынок в России и за рубежом.</p> <p>4 – команда проекта включает более 3-х представителей науки и бизнеса. Опыт команды</p>

№	Критерий	Баллы и оценка
		<p>достаточен для разработки и построения схемы коммерциализации продукта в России;</p> <p>3 – команда проекта состоит из трех человек, обладающих научными и техническими компетенциями для создания и коммерциализации продукта на российском рынке;</p> <p>2 – команда проекта состоит из 3-х или менее человек, ни один из которых не обладает опытом коммерциализации продукта на российском рынке;</p> <p>1 – в команде один человек.</p>