



## **Положение кейс-челленджа**

в рамках V Международной конференции по наращиванию технологических проектов в химической промышленности.

Настоящее Положение устанавливает порядок и условия проведения кейс-челленджа в рамках V Международной конференции по наращиванию технологических проектов в химической промышленности.

### **1. Общие положения**

1.1. Под кейс-челленджем в контексте настоящего Положения (далее – Кейс-челлендж) понимается мероприятие, в ходе которого участники решают поставленные перед ними бизнес-задачи. Участвуют представители бизнес-среды и студенты, научные сотрудники ведущих ВУЗов до 35 лет.

1.2. Форма проведения: презентация, деловая дискуссия. Представители бизнеса предоставляют практические задачи, не имеющие однозначного решения, а команды студентов/авторы проектов в формате мозгового штурма генерируют идеи и презентуют их.

1.3. Целью V Международной конференции по наращиванию технологических проектов в химической промышленности (24-26 марта 2025 г., Омск, Россия) (далее – Конференция) является поддержка молодых учёных, которая реализуется через участие в инновационной деятельности и стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности, в том числе стимулирование молодых ученых и специалистов к созданию малых инновационных предприятий, необходимых для коммерциализации результатов научных разработок.

### **2. Участники кейс-челленджа и требования к представляемой информации**

2.1. В кейс-челлендже могут принимать участие студенты, аспиранты, научные сотрудники ВУЗов (команды или авторы проектов индивидуально), возрастом от 18 до 35 лет включительно.

2.2. Оформление и подача заявок производится в сети Интернет, через формы подачи заявок по адресу <https://npk-titan.ru/application>.



ПРОЕКТ

2.3. В форму подачи заявок вносятся личные данные конкурсантов, описание и технические сведения о проекте. Все разделы заявки в форме должны быть заполнены.

2.4. В случае установления недостоверности сведений, содержащихся в документах, предоставленных заявителем в составе заявки, он отстраняется от участия в кейс-челлендже на любом этапе его проведения.

2.5. Другие обязательные требования: заявителем не должны быть нарушены авторские и иные права третьих лиц; должно иметься согласие правообладателей, если таковые имеются, на представление материалов и их использование учредителями Конференции (АО «ГК «Титан», Комитет по химической промышленности Общероссийской общественной организации «Деловая Россия») для проведения экспертизы и для обнародования.

### 3. График проведения кейс-челленджа и порядок рассмотрения заявок

| №   | Этапы кейс-челленджа | Сроки реализации              |
|-----|----------------------|-------------------------------|
| 3.1 | Подача заявок        | 05.02.2025 г. – 04.03.2025 г. |
| 3.2 | Отбор заявок в финал | 05.03.2025 г. – 12.03.2025 г. |
| 3.3 | Финал кейс-челленджа | 24.03.2025 г.                 |

#### 3.1. Подача заявок:

а) участники должны сформулировать свои идеи в концептуальной заявке и прислать ее в период с 5 февраля 2025 года по 4 марта 2025 года через форму подачи заявки, опубликованную на веб-странице <https://npk-titan.ru/application>;

б) команды/авторы проектов самостоятельно выбирают не более 3-х бизнес-задач из предложенного организатором списка, расположенного по адресу <https://disk.yandex.ru/i/h0HmKo8HgS66xA>. Каждая предложенная бизнес-задача относится к категории сложной и средней, дополнительные баллы ставятся за решение сложных кейсов;



ПРОЕКТ

в) в период с 20 февраля по 04 марта 2025 года по желанию участников могут быть проведены митапы в онлайн формате для уточнения и понимания задач по кейсам.

3.2. Отборочный этап:

а) осуществляется после подачи заявки в формате шаблонов, опубликованных на веб-странице <https://npk-titan.ru/application>;

б) после окончания срока приема заявок экспертное жюри осуществляет проверку поданных заявок по формальным признакам и критериям оценки, согласно утвержденному Положению в срок не позднее 12 марта 2025 года. Заявки, не соответствующие п.2 настоящего Положения, снимаются с дальнейшего рассмотрения;

в) заявки, прошедшие отборочный этап, допускаются для дальнейшего рассмотрения с приглашением команд на Конференцию для открытой защиты своих проектов в финале.

3.4. Финал кейс-челленджа:

а) осуществляется в очном формате 24 марта 2025 года (г. Омск) в виде открытой защиты своих проектов, сопровождающихся электронными презентациями;

б) оценка проектов проводится членами экспертного жюри;

в) окончательные результаты кейс-челленджа утверждаются членами экспертного жюри;

г) награждение победителей кейс-челленджа будет проходить 25 марта 2025 года на площадке Конференции в г. Омск;

д) результаты конкурса будут размещены на сайте Конференции [www.npk-titan.ru](http://www.npk-titan.ru).

## КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КЕЙС-ЧЕЛЛЕНДЖЕ И ИХ ЗНАЧИМОСТЬ

### I. Критерии оценки заявок на участие в кейс-челлендже и их значимость

| №  | Критерии оценки заявок на участие в кейс-челлендже                     | Максимальное значение критерия в баллах |
|----|--|---|
| 1. | Научно-технический уровень подхода/продукта, лежащего в основе проекта | 5                                       |



ПРОЕКТ

| №  | Критерии оценки заявок на участие в кейс-челлендже                                | Максимальное значение критерия в баллах |
|----|---|---|
| 2. | Перспективы внедрения и коммерциализации проекта                                  | 5                                       |
| 3. | Квалификация заявителя (членов команды)   | 5                                       |
| 4. | Дополнительные баллы  |   |
|    | Максимальное количество решенных бизнес-кейсов (3) и сложность выбранных заданий. | 5                                       |
|    | Предоставление финансовой модели проекта в предложенном Организаторами шаблоне.   | 5                                       |

## II. Содержание критериев оценки заявок на участие в кейс-челлендже

- 1) Критерий «Научно-технический уровень подхода/продукта, лежащего в основе проекта»

| №   | Показатели критерия                        | Содержание показателя   |
|-----|--|---|
| 1.1 | Актуальность предлагаемого проекта         | Оценивается значение идеи, сформулированной в проекте, для решения современных проблем и задач, как в отдельном регионе, так и в России в целом |
| 1.2 | Оценка научно-технической новизны продукта | Оценивается уровень научно-технической новизны разработки, лежащей в основе создаваемого продукта   |
| 1.3 | Ожидаемые результаты и их значимость       | Указываются результаты, их научная и общественная значимость  |

- 2) Критерий «Перспективы внедрения и коммерциализации проекта»



ПРОЕКТ

| №   | Показатели критерия                           | Содержание показателя   |
|-----|---|---|
| 2.1 | Оценка востребованности продукта на рынке     | Оценивается востребованность продукта на указанных рынках и коммерческие перспективы продукта                           |
| 2.2 | Оценка потенциальных конкурентных преимуществ | Оцениваются ключевые для потребителя характеристики, по которым у продукта/технологии есть преимущества перед аналогами |
| 2.3 | Оригинальность предлагаемых решений           | Оценивает оригинальность предлагаемых решений при условии реализуемости   |

3) Критерий «Квалификация заявителя»

| №   | Показатели критерия         | Содержание показателя  |
|-----|-----------------------------|--|
| 3.1 | Образование                 | Оценивается наличие высшего и дополнительного образования, повышений квалификации                                      |
| 3.2 | Опыт работы                 | Оценивается наличие опыта работы, в том числе предпринимательской деятельности   |
| 3.3 | Научно-практический опыт    | Оценивается опыт руководства научными проектами и участия в них, в том числе выполнение грантовых проектов и договоров |
| 3.4 | Публикационная активность   | Оценивается наличие научных публикаций, патентов на изобретения, индексы Хирша по РИНЦ и Scopus                        |
| 3.5 | Педагогическая деятельность | Оценивается опыт участия в образовательной деятельности  |

4) Критерий «Дополнительные баллы»

Дополнительные баллы за решения кейсов начисляются в зависимости от количества выбранных бизнес-задач и их сложности, а также за предоставление проектов в формате предложенного организатором шаблона финансовой модели



ПРОЕКТ

| №   | Показатели критерия  | Содержание показателя  |
|-----|--|--|
| 4.1 | 3 бизнес – кейса (максимально кол-во кейсов), сложность выбранной задачи | Оценивается сложность и качество проработки бизнес-кейса   |
| 4.2 | Шаблон финансовой модели   | Оценивается предоставление расчетов в предложенной Организатором финансовой модели для проверки коммерческой реализации проекта. |

## ЗАЯВКА ДЛЯ УЧАСТИЯ В КЕЙС-ЧЕЛЛЕНДЖЕ

### 1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

#### 1.1. Название проекта

Рекомендации по заполнению раздела

Название проекта должно отражать его суть. Не является формальным нарушением использование в качестве названия проекта любого слова или словосочетания, даже имеющих характер девиза, кодового слова или имени собственного, но лучше использовать словосочетание, отражающее направленность и основную «изюминку» проекта.

Ответ заявителя

#### 1.2. Краткое резюме проекта (5 предложений) с указанием имеющихся наработок и основных целей развития проекта



Рекомендации по заполнению раздела

В данном разделе необходимо описать проект в трёх-пяти коротких предложениях. Подумайте, что именно Вы бы хотели сказать о своём проекте, в течение 30 секунд? Рекомендуется коротко ответить на вопросы: что именно планируется создать в рамках проекта, какова технологическая новизна предлагаемых решений или ваше конкурентное преимущество, как предполагается получать прибыль.

Ответ заявителя

1.3. Контактное лицо по проекту (лицо, заполнявшее анкету)

1.3.1. ФИО

Ответ заявителя

1.3.2. Дата рождения

1.3.3. Телефон

Ответ заявителя

1.3.4. E-mail

Ответ заявителя

1.3.5. Город и регион, где прописан руководитель проекта

Ответ заявителя



### 1.3.6. Запрашиваемая сумма инвестиций

Ответ заявителя

## 2. ПРОБЛЕМА И РЕШЕНИЕ

### 2.1. Опишите проблему, на решение которой направлен проект. Рекомендации по заполнению раздела

#### А. Описание проблемы

Рекомендации по заполнению раздела

Данный пункт – самый важный пункт заявки. Вся дальнейшая заявка строится вокруг описанной проблемы.

В этом разделе должны быть описаны побудительные мотивы к реализации вашего проекта. Ваш проект (продукт/услуга) будет направлен именно на преодоления того дефицита или недостаточности, которые вы идентифицируете в данном разделе заявки.

Необходимо помнить один из основных научных принципов цитирования и отсылок к первоисточникам. Почти все факты, упомянутые в данном разделе (а далее и во всей заявке) необходимо подкреплять ссылками на интернет источники.

*Примерный план* формирования ответа на данный вопрос:

- Что сейчас происходит в рассматриваемой отрасли? Какие тренды наблюдается? На что это влияет?
- Какой ущерб/недостаточность для потребителя существует у потребителя в рассматриваемой области? В чём он заключается? Какова динамика? Каковы прогнозы?
- Причина, по которой сложилось текущее положение дел. Что можно попробовать изменить в рассматриваемой области для минимизации указанных потерь/ущерба/недостаточности?
- Какими параметрами должно обладать решение, наиболее устраивающее потребителя?
- Ссылки и материалы подтверждающие актуальность проблемы

Ответ заявителя



## 2.2. Как проект решает описанную проблему

### Рекомендации по заполнению раздела

В данном пункте необходимо описать решение проблемы, обозначенной в п. 4. Каким образом Ваш проект будет направлен именно на преодоления того дефицита или недостаточности, которые вы идентифицируете в п. 4 заявки. Также необходимо показать, что Ваше решение обладает именно теми характеристиками, которые необходимы.

Ответ заявителя

## 2.3. Опишите основные технологические и рыночные тренды в рассматриваемой отрасли

### Комментарий

Необходимо указать основные тенденции рынка. Например, в виде исследований непосредственно рынков отрасли или ссылки на конкурентов, желательно, лидеров отрасли.

### А. Описание трендов

### Рекомендации по заполнению раздела

Необходимо расписать способы, которыми в России и в мире решают проблему, описанную Вами ранее. Сюда попадают как уже действующие методы, технологии, устройства и прочее, так и разработки, которыми активно заняты Ваши коллеги и конкуренты. Также, сюда относятся способы решения проблемы, которые не являются Вашими прямыми аналогами, но являются Вашими конкурентами (если такие существуют). Ваш продукт в данном пункте упоминать необязательно.

В данном пункте очень важно упомянуть, что происходит с рынком в рассматриваемой отрасли. Что происходит с рынком и технологиями, от которых зависит Ваш проект. Вы можете включать любые аргументы, касающиеся рынка или технологий, которые показывают благоприятные предпосылки для запуска и реализации Вашего проекта.

Также будет плюсом, если вы предоставите ссылки на соответствующие исследования и материалы, которые подтверждают предоставленную вами информацию.

Ответ заявителя



### 3. ТЕХНОЛОГИЯ

#### 3.1. Приведите описание базовой технологии

##### Комментарий

Опишите технологию или подход, лежащий в основе вашего проекта

##### Рекомендации по заполнению раздела

Данный пункт – это основной технологический блок основного тела заявки. В данном пункте необходимо раскрыть информацию о том, что именно Вы создаёте в рамках проекта. Необходимо в явном виде перечислить и описать технологические инновации, обеспечивающие конкурентные преимущества Вашей разработки.

Описание технологии должно быть полным, четким и ясным. Если не хватает места, дополнительное описание, необходимые картинки, графики и прочую полезную информацию можно включить в презентацию и прикрепить к заявке.

Ответ в данном разделе может быть построен, например, по следующей формуле:

- Описание начального состояния в технологическом процессе. То, что необходимо для работы Вашей технологии / получения продукта
- Сам процесс. Что именно необходимо сделать. Разрешается опустить то, что может каким-то образом позволить скопировать технологию.
- Описание конечного состояния в технологическом процессе. Что получаем на выходе, каким технологическим свойством это обладает?

Ответ заявителя

### 4. СХЕМА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

4.1. Опишите предполагаемые основные направления коммерциализации Вашего проекта (в ближайшей перспективе и (или) в будущем)



ПРОЕКТ

#### Комментарий

Необходимо описать предполагаемую схему получения прибыли с помощью предложенной технологии или подхода, указать все виды планируемых продуктов и услуг, привести прогноз финансовых потоков по каждому из продуктов.

#### Рекомендации по заполнению раздела

Данный пункт – второй по важности пункт заявки. Схема коммерциализации раскрывает Ваше видение коммерческой составляющей проекта. Каждая строка соответствует определенному продукту или услуге, которые должны появиться по результатам его реализации. Например, если Вы планируете разрабатывать инновационную производственную технологию на базе собственного научного открытия, основными направлениями коммерциализации могут стать «производство и поставки продукции», создаваемой с использованием этой технологии, или «продажа лицензий» на использование созданной технологии другим предприятиям-производителям.

#### Ответ заявителя

## 5. КОНКУРИРУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ

5.1. Перечислите наиболее близкие аналоги Вашего решения и опишите, в чем заключается Ваше преимущество:

#### Рекомендации по заполнению раздела

В данной таблице необходимо описывать именно конкретные решения (технологии, продукты), аналогичные предлагаемым Вашей командой. Необходимо провести сравнение с аналогами на рынке с использованием, в том числе, количественных показателей.

Важно: выбирайте критерии с помощью которых вы сможете сравнить ваше решение с конкурентами (характеристики, цена и т.д.)

## 6. ПАРАМЕТРЫ РЫНКА

6.1. Укажите рынки, на которых потенциально может быть реализован проект (перечислите страны, регионы, укажите основных потребителей, оцените примерный объем рынка, его динамику, ваше будущее позиционирование на нем)



ПРОЕКТ

Рекомендации по заполнению раздела

В этом разделе очень важно не только качественно описать рынок и оценить возможное число потребителей, но и оценить место ваших продуктов и решений на этом рынке, включая его географию, объем, долю вашей компании и динамику развития. Для этого необходимо последовательно ответить на несколько вопросов: Кто Ваши потребители? Сколько их? Где они находятся? Что конкретно хотят купить? Какая рыночная динамика в данной отрасли (или смежных отраслях) у компаний конкурентов? Каким образом планируете поставлять товар потребителям? Планируется ли привлечение дистрибьютеров?

Для корректного заполнения данного раздела необходимо помнить, что объём рынок – это количество денег в единицу времени (в нашем случае в год), затрачиваемое на решение проблемы, которую Вы обозначили в п. 4.

Ответ заявителя

## 7. КОМАНДА

### 7.1. Ключевые члены команды проекта

Рекомендации по заполнению раздела

Инновационный проект – это уникальная технологическая идея и её продвижение на рынок с последующей коммерциализацией. Для успешного прохождения экспертизы необходима команда проекта, в которой представлены как специалисты в науке и технологиях, так и в менеджменте и бизнесе.

При описании укажите пользу каждого члена команды для проекта. Какие функции выполняет в проекте? Почему у него получится?

Укажите основные данные об основных членах команды:

1. ФИО и дата рождения
2. Роль в проекте (должность в компании)
3. Описание функций, задач, работ, которые будет выполнять данный участник команды проекта в рамках проекта
4. Ключевой опыт, имеющий отношение к области данного проекта, достижения.
5. Образование (ВУЗ, специальность и т.д.)

Ответ заявителя



## 8. РЕСУРСЫ

8.1. Получали ли Вы и (или) члены команды проекта гранты на данную или схожую тематику? (даты, суммы, характер проектов, полученные результаты)

### Комментарий

Укажите какого вида финансовую помощь получал проект. Также укажите объемы финансирования и актуальный статус.

Например, финансирование выдано, финансирование утверждено, финансирование предварительно согласовано, грант потрачен на ...

Ответ заявителя

## 8.2. Структура требуемых инвестиций

### Комментарий

#### Рекомендации по заполнению раздела

В этом разделе напишите сколько всего инвестиций требуется проекту. Далее необходимо расписать структуру требуемых инвестиций (относительно этапов проекта и статей расходов). Рекомендуем писать статьи укрупненно, чтобы были понятны основные направления. Подробно расходы следует раскрыть в финансовом плане проекта.

Ответ заявителя



---

### 8.3. План реализации проекта

---

а. Обобщенный план последующего развития (до достижения коммерческого результата)

Рекомендации по заполнению раздела  
Необходимо иметь в виду, что в плане вы должны указать основные задачи, которые необходимо выполнить для реализации проекта.  
Можете задачи разбить поквартально или ежемесячно.

Ответ заявителя