



# Как создаются новые продукты в корпорации?

2020

Станислав Кречетов

Генеральный директор, АО «ТВЭЛ-КЦ»

28 Сентября

2 Октября



РОСАТОМ

# Как создаются новые продукты в корпорации?

Станислав Кречетов

Генеральный директор

Отраслевого акселератора Росатома (АО «ТВЭЛ-КЦ»)

# Внешние предпосылки развития корпоративного предпринимательства



Скорость вывода на рынок новых продуктов

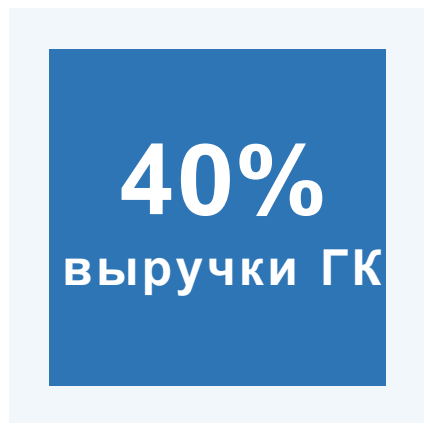
Сложность задач разработки

Статистика «неудач» крупных корпораций\*

Статистика «смертности» стартапов

\*По данным индекса Dow Jones 2008-2018 г.

# Внешние предпосылки развития корпоративного предпринимательства



**Доля новых бизнесов к 2030 г.**



**Мало «ярдных» идей по новым продуктам**

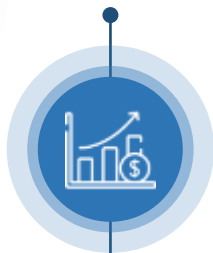


**Стагнирующие проекты**



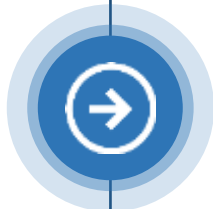
**Ограниченность ресурсов**

# Предпосылки развития корпоративного предпринимательства



## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

для поиска новых направлений развития и роста выручки по новым бизнесам



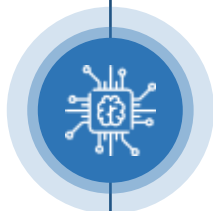
## СТАГНИРУЮЩИЕ «ЗОМБИ» ПРОЕКТЫ

низкие темпы роста выручки по существующим продуктам;  
проблема моно-клиента



## ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ

нет денег на покупку перспективных компаний;  
нет персонала и компетенций для решения задач развития новых бизнесов



## ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

устаревание технологий по существующим продуктам;  
необходимость в поиске и пилотировании новых разработок

# Создание акселератора для работы с идеями



**БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР** –  
инновационный инструмент поиска,  
отбора и развития проектов  
ранних стадий



## КЛИЕНТ

Разработка продукта совместно  
с клиентом



## ПРОДУКТ

Создание конкурентных  
и серийных продуктов



## ПРОЕКТЫ

Вовлечение внешних  
и внутренних идей/проектов



## ПЕРСОНАЛ

Вовлечение и мотивация  
сотрудников

# Фокус работы акселератора



## ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ

производственная тематика; фокус на получение реальной выручки, а не на обучение



## ПОЛНЫЙ ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ

охват на всем жизненном цикле проекта от идеи до первых продаж



## ПОД ЗАПРОС ЗАКАЗЧИКА

заказчик ставит конкретные цели и задачи проекту, которые необходимо достичь за время акселерации



## СКОРОСТЬ

быстрая проверка гипотез, сокращение цикла разработки и вывода продукта на рынок

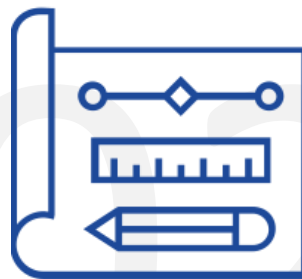


# Предложение для участников акселератора



**100 тыс. руб.**

ежемесячная оплата +  
командировки к  
клиентам



финансирование макета и  
прототипа



возможность продажи  
технологии



**РОСАТОМ**

использование  
бренда



стратегический инвестор на  
ранних этапах



доступ к научным и  
производственным  
мощностям



# Общая информация

## ДАТЫ



## КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ

Получено заявок

206

Прошли отбор по критериям

62

Очная защита на Комитете

26

Участие в акселерации

13

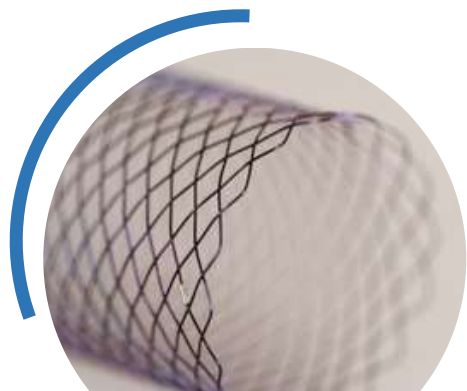
# Результаты IV цикла бизнес-акселерации



**ПОЛИКАРБОФТОРИДЫ**



**ГИПОХЛОРИТ НАТРИЯ**



**НИТИНОЛ**



**ЦЕНТРИФУГА**

## РЕЗУЛЬТАТЫ

**13**

проектов прошли этап бизнес-моделирования

**4**

проекта переведены на этап масштабирования\*

**5,7**

млрд руб. общий объем клиентских договоренностей

**181**

млн руб. объем договоренностей с учетом обесценения

\*инвестиционная фаза / операционное управление

# Инновационный хаб Госкорпорации «Росатом» связывает внешних и отраслевых участников среды





**Спасибо за внимание!**

**and Change™**

Отраслевой акселератор Росатома (АО «ТВЭЛ-КЦ»)  
Генеральный директор  
Станислав Кречетов  
+7-915-073-57-66  
StDKrechetov@rosatom.ru  
ih.rosatom.ru