



РОСАТОМ

Факторы успеха и препятствия в реализации научно-технических проектов

Дмитрий Коваленко
+7(903)799-19-25

Возможен ли проект в атомной отрасли?

Продукт для контроля радиоактивности
продуктов питания из обычного дозиметра



500 рублей

цена НИОКР

2 недели

срок

Ключевые вопросы

Кому это нужно?

Кто заплатит за результат?

Кто сделает?

Где деньги на разработку?

Как защитить результаты труда (IP)?

Зачем Вы это делаете? Какая Цель?



Рынок и внутренний спрос



Риски

Проекты создаются в слишком узких нишах, целевая аудитория ограничена

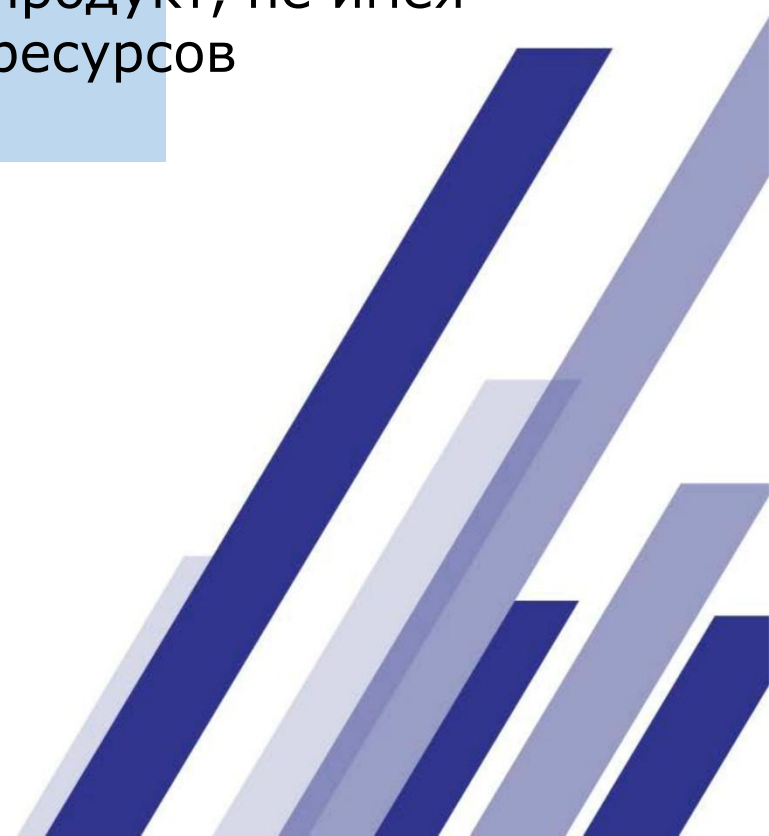
Начинающий руководитель не является экспертом в своей сфере и не имеет в ней многолетнего опыта

Разработчик пытается создать уже успешно существующий продукт, не имея ресурсов

Решение

Оценка:

- Общего и достижимого объема рынка,
- Количества потребителей,
- Динамики роста рынка.



Конкурентные преимущества

Ошибки

Мы сделаем дешевле

У нашей технологии нет аналогов

Мы делаем настолько лучше что нет необходимости в маркетинге и продажах

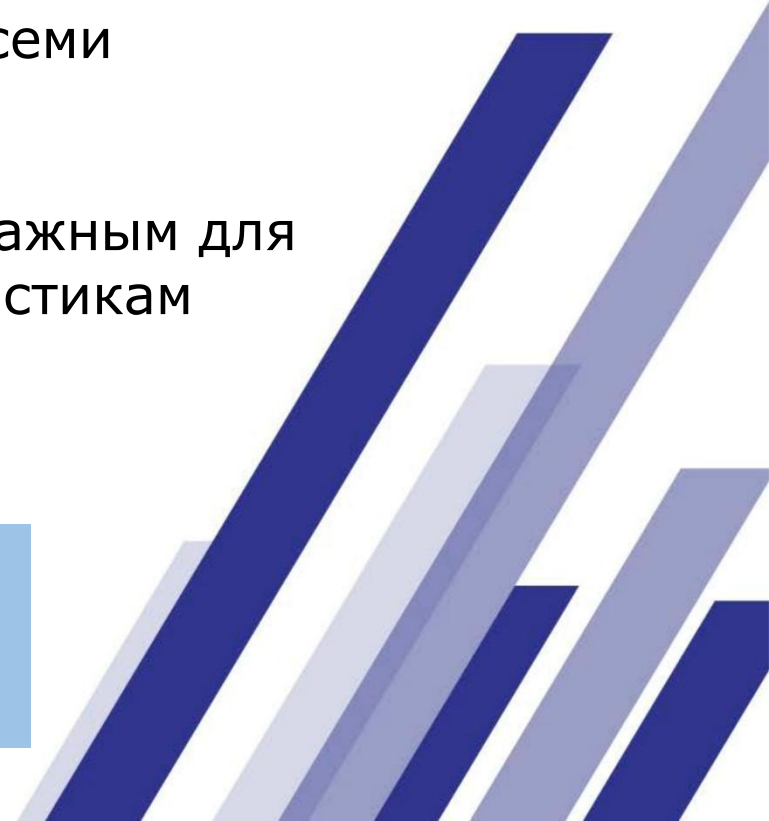
Решение

Оценивайте решения которые были внедрены и которые готовите к внедрению

Сравнивайте себя со всеми аналогами в РФ и мире

Проводите анализ по важным для потребителя характеристикам

Ваши преимущества - следствие ключевой компетенции разработчиков!



Фактор риска: переход от НИОКР

От успешного прототипа компания Displair так и не смогла перейти к промышленному производству.



Планирование

Ошибки

Корректировка сроков производится после, а не до их нарушения.

Нет финансового резерва.

Нет качественной коммуникации и доверия с заказчиком/ инвестором/ руководством

Не так страшны первые 90% проекта, как вторые 90%)!

Решение

Налаживайте отношения.

План реализации по срокам должен иметь 2-3х кратный запас.

Бюджет минимум 30% запас прочности.



Формирование проектного предложения

Ошибки

Большой объем материалов для принятия решения о реализации проекта

Отсутствие предзаказа

Не запланирован финансовый результат проекта

Предложение не должно содержать ненужных слов, по той же причине, по которой в автомобиле не должно быть лишних механизмов

Решение

Создайте тизер проекта: 1 лист с ключевыми технико-экономическими показателями проекта.

Готовьте структурированный материал после принципиального решения

Бюджет проекта должен учитывать не только затраты на НИОКР но и доход от его внедрения.

Пример успешного проектного предложения. Тизер

Упрощай!

▶ Тизер

▶ Презентация

▶ Бизнес модель

▶ Простой бюджет

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ АКАДЕМИА

ПРОДУКТ: ШЕВРОНЫ



Шевроны

Креативные шевроны от Академия.
Созданы по заявкам торговых сетей.
Дизайнер наш.
Самый высокомаржинальный продукт.
Самый короткий срок для инвестора



Пример успешного проектного предложения. Тизер

Упрощай!

▶ Тизер

▶ Презентация

▶ Бизнес модель

▶ Простой бюджет

ИНФОРМАЦИЯ:

СТАДИЯ: 10 дневная готовность к запуску в производство.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ: Финансирование производства партии: 15 000 шт.
Сумма: 1 175 000 руб.

ПОКУПАТЕЛИ: любители стиля милитари, стрелки рыболовы, туристы, охотники.

СБЫТ: достигнута договоренность с 400 магазинами.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА: 10 месяцев.

ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТОРА: до 78%

ОБЩАЯ СУММА ПОЛУЧАЕМАЯ ИНВЕСТОРОМ: 1 556 875 руб.

Дорожная карта проекта на первый год:

СОБЫТИЕ/МЕСЯЦ	1 и 2	3 и 4	5 и 6	7 и 8	9 и 10
Производство партии продукции	☑				
Реализация партии продукции		☑	☑	☑	☑

Факторы успеха

Команда с ключевыми компетенциями

И имя им – колхоз



или

Один в поле не воин



3-5 членов команды
оптимально

Ученый



Технарь



Ментор



Коммерсант



Юрист



Факторы риска

Внутренняя изоляция



Вовлекайте специалистов разного профиля в решение общих стратегических задач.

Взгляд со стороны позволяет найти максимально эффективное решение.

Не стесняйтесь - спрашивайте!



Факторы риска

Равнодушные специалисты



Идеальный стартапер — антипод
наемного сотрудника

Материальное вознаграждение —
весомый, но не основной мотиватор



Причины конфликтов

Пренебрежение мотивацией



Члены команды должны чувствовать свою ценность для стартапа и понимать свою роль в достижении общих стратегических целей компании.

Хвалите друг друга чаще!



Причины конфликтов

Разные цели у членов команды

Все декларируют - хотим заработать денег.



Ученый

Хочет Нобелевскую премию и брезгует продажами.



Технар

Хочет проверить заработает ли устройство.



Коммерсант

Влюблен в члена команды и ради нее готов терпеть остальных.



**Подпишите Соглашение
о реализации проекта**

Соглашение о реализации проекта

Цели и основные принципы сотрудничества Сторон



Основные цели деятельности Проектной команды

Формирование портфеля интеллектуальных активов, защищающих Технологию, доработка Технологии и её коммерциализация, путём лицензирования соответствующих объектов интеллектуальной собственности.

Соглашение о реализации проекта

Формирование интеллектуальных активов Проектной компании



Кто оформляет?

Кто оформляется?

Как учитываются авторские права?

Соглашение о реализации проекта

Другие важные условия предотвращения конфликтов

Развитие Технологии и ключевые показатели эффективности

Гарантии Авторов Технологии

Ключевые показатели эффективности

Раскрытие Технологии

Разрешение тупиковых ситуаций

Изменения Проекта под влиянием третьих лиц

Эксклюзивные условия и личное участие

Гарантии добросовестности

Конфиденциальность и ответственность...





РОСАТОМ

**Создавайте новые технологии
для корпорации и мира,
не забывая о своих авторских
правах!**

Дмитрий Коваленко
+7(903)799-19-25