



ВЫЯВЛЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ С НАИБОЛЬШИМ КОММЕРЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ

АЛЕКСЕЙ ФИЛИМОНОВ, AF@RUSNATT.RU



Как на самом деле происходят инновации в корпорациях?



Технологические и бизнес-прорывы не являются результатом развития какой-то одной технологии, а следствием:

- Кросс-отраслевого взаимодействия, развития партнерских сообществ и экосистемы с целью расширения «корпоративного кругозора»
- Рекомбинации существующих технологических решений для создания новых рынков, отраслей и продуктов

Source: Andrew Hargadon " How Breakthroughs Happen: The Surprising Truth About How Companies Innovate"

- Технологии не существуют сами по себе, а погружены в контекст: применение, люди, другие технологии и их физическое воплощение
- Инновационный процесс – это процесс соединения в новых комбинациях технологий, их разработчиков, областей их применения и построение связей и сообществ между и вокруг этих комбинаций

Оценка коммерческого потенциала технологии это

Гораздо больше, чем просто оценка рынка:

- *Оценка технологической конкурентоспособности и преимуществ*
 - Без высокой технологической конкурентоспособности коммерческий потенциал стремится к «0»
- Поиск и выбор областей применения технологий
- Оценка связанных с этими применениями сегментов рынка
- Валидация гипотез коммерциализации (сегмент рынка, ценностное предложение, бизнес-модель...)
 - Самостоятельно: Customer development
 - Силами внешних экспертов: Quicklook
- Оценка рыночной готовности (=готовности к коммерциализации)

Ответ на эти вопросы позволяет в конечном итоге **выработать оптимальную стратегию развития проекта с учетом контекста** (применение, модель коммерциализации, доступ к клиентской базе, объемы рынков, финансирование, админресурс и т.п.)

Типовой процесс коммерциализации портфеля проектов



Аудит коммерциализуемости

- выявление проектов с наибольшим потенциалом коммерциализации



«Упаковка» проектов

- описание проектов с учетом требований потенциальных целевых рынков



Продвижение проектов

- представление потенциальным клиентам

Роль техноброкера*

Оценка коммерческого потенциала

Содействие в описании

Представление проектов

Инструменты

- Методика TPRL
- Методика Quicklook

Каталог на digital-natt.ru

- Контакты техноброкера
- PR в СМИ и социальных сетях

Результаты

10-15 наиболее коммерчески перспективных проектов

10-15 «упакованных» проектов

- Публикации в СМИ
- Встречи с потенциальными клиентами (не менее 5)

*Предлагаемый процесс предполагает активное вовлечение техноброкеров из сети НАТТ на всех этапах продвижения

Методика Quicklook была разработана для быстрой оценки коммерциализуемости технологии, **базируется на реальной обратной связи от потенциальных потребителей** и включает:


- 1 Определение потенциальных рынков и применений
- 2 Определение конечных пользователей, лицензиатов, дистрибьюторов
- 3 Интервью с экспертами и представителями компаний-потребителей
- 4 Подготовка отчета
- 5 Ранжирование (в случае оценки портфеля)
 - Рыночный потенциал (25%)
 - Зрелость рынка (15%)
 - TRL (40%)
 - Конкуренция\наличие патентов (20%)


Шаблон экспертного заключения по Quicklook

- Описание технологии
- Потенциальные выгоды от технологии
- Текущий статус
- Состояние интеллектуальной собственности
- Потенциальные рынки
 - Потенциальная ценность для рынка
 - Подтвержденный рыночный спрос/интерес
 - Требования рынка
- Риски проекта
 - Технологические риски
 - Производственные и коммерческие риски
 - Социальные и экономические риски
- Возможности проекта
 - Технологические возможности
 - Производственные и коммерческие возможности
 - Социальные и экономические возможности
- Общие рекомендации
- «Дорожная карта» проекта

- методика оценки готовности проекта к коммерциализации, сбалансированности его развития

TPRL	Технологическая готовность	Инженерная готовность	Производственная готовность	Организационная готовность	Преимущества и риски	Рыночная готовность
9	Готов серийный образец	Выпущена конструкторская документация	Все материалы, процессы, процедуры, контрольное оборудование функционирует	Внедрены и описаны регулярные бизнес-процессы	Внедрен мониторинг конкурентов	Осуществлен вывод на рынок
8	Пройдена реальная эксплуатация опытного образца	Проведена корректировка конструкторской	Обеспечено стабильное производство малой партии с учетом допусков и контроля качества	Налажена система послепродажного обслуживания	Получены положительные решения по заявкам	Идет реализация плана мероприятий по продвижению
7	Прототип системы продемонстрирован в реальных условиях эксплуатации	Проведена корректировка конструкторской документации по результатам испытаний	Процесс производства продемонстрирован в реальных условиях	Налажена система контроля качества производства Разработаны регламенты	Подписаны лицензионные договоры	Осуществлен предварительный вывод продукции на рынок
6	Изготовлен полнофункциональный полномасштабный образец	Проведена демонстрация изготовления на пилотной линии	Определен окончательный состав производственной линии	Подготовлен план вывода продукта на производство	Поданы заявки на патенты, технические риски сняты	Уточнены спецификации продукта по каждому целевому сегменту
5	Изготовлен и испытан экспериментальный образец в реальном масштабе	Отработаны режимы пилотного производства	Продемонстрированы в реальных условиях прототипы материалов, оборудования	Выбраны поставщики, подготовлены ТЭО, планы и бюджеты до TRL9	Уточнена стратегия защиты ИС, разработан план снижения рисков	Уточнена ценовая политика, выбраны каналы продаж
4	Получен лабораторный образец	Определены свойства и интерфейс продукта для интеграции	Предварительно согласован технологический процесс производства	Согласованы базовые условия сотрудничества с партнерами	Разработана стратегия защиты ИС	Уточнены конкуренты, конкурентные преимущества численно обоснованы
3	Получен макетный образец и продемонстрированы его ключевые характеристики	Проверена совместимость макета с системой заказчика	Принято решение производить/заказывать	Определены каналы получения обратной связи от потенциальных пользователей	Разработаны проекты и предложения по стратегии защиты ИС, плану снижения рисков	Проведены конкурентный анализ, уточнены характеристики продукта
2	Определены целевые области применения технологии и ее критические элементы	Разработаны интеграционные интерфейсы	Требования к производству уточнены на основе конкретных материалов и процессов	Определен бизнес-процесс разработки	Проведен предварительный патентный анализ, анализ рисков	Определены и оценены целевые потребительские сегменты
1	Сформулирована фундаментальная концепция продукта и обоснование его полезности	Разработана архитектура верхнего уровня	Определены базовые требования к производству	Определена релевантность проекта имеющимся ресурсам и компетенциям	Проведена первоначальная оценка преимуществ и рисков	Определено наличие потребности рынка по литературным источникам

 Уровень достигнут

 Уровень в процессе проработки

Число техноброкеров по направлениям

НАТТ активно привлекает к работе экспертов - представителей сообщества техноброкеров АБИТ (Ассоциация Брокеров Инноваций и Технологий)



Перечень направлений:

- Промтех
- Энергетика
- ИКТ
- Микроэлектроника
- ОПК
- Авиакосмическая отрасль
- Биотехнологии
- Металлургия
- Машиностроение
- Сельское хозяйство
- Банки
- FMCG/RETAIL
- Робототехника
- Нефтедобыча/химия
- Транспорт

* в среднем техноброкер специализируется на 2-3 технологических направлениях



www.rusnatt.ru
info@rusnatt.ru

www.digital-natt.ru
digital@rusnatt.ru