



DATADVANCE

AN AIRBUS GROUP COMPANY

Опыт работы с корпорацией Airbus как инвестором: принципы взаимодействия

Сергей Морозов,
Генеральный директор и соучредитель
DATADVANCE

Краткая справка об Airbus Group



Airbus Group - это группа компаний, которая включает в себя производителей самолетов, вертолетов, космических кораблей и военной техники.

- Ежегодный оборот группы – порядка 50 млрд. €
- Предзаказ на производство самолетов – 540 млрд. €
- Свыше 144 тыс. сотрудников
- 170 офисов по всему миру

Состоит из трёх основных подразделений:



Globally leading aircraft
manufacturer



Leading helicopter
manufacturer

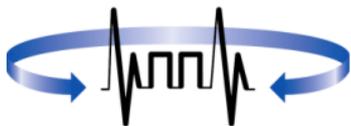


Europe's No.1 defence and
space company

О компании DATADVANCE

DATADVANCE является одной из ведущих компаний по разработке программного обеспечения и оказанию инжиниринговых услуг в области автоматизации инженерных расчётов, оптимизации и интеллектуального анализа данных.

Компания **DATADVANCE** основана в 2010 году в результате успешного окончания совместной научно-исследовательской программы между



Институтом Проблем Передачи Информации РАН, одним из ведущих математических центров в России, сотрудниками которого являются три лауреата Филдсовской премии, и



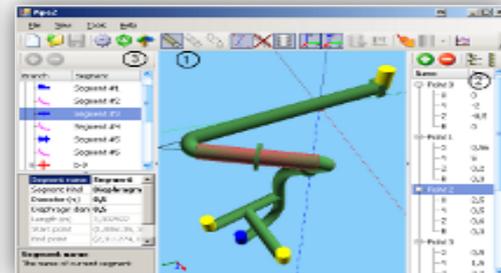
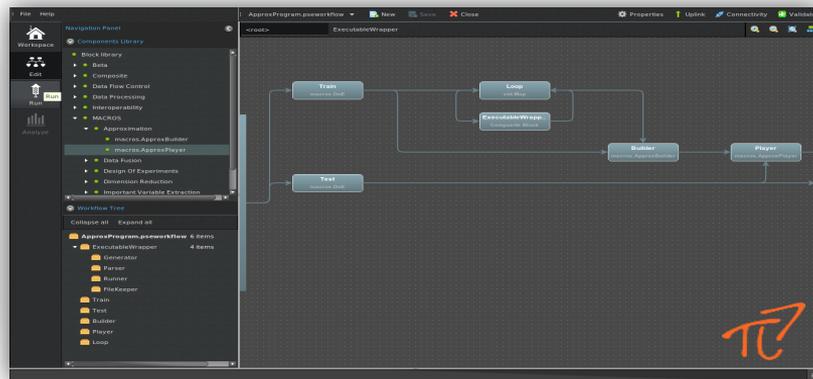
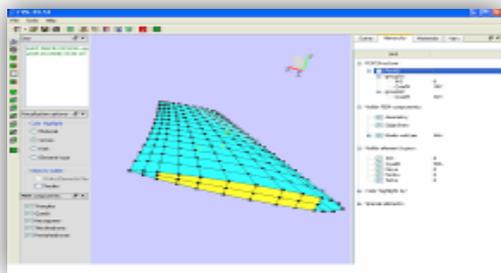
Airbus Group - глобальным лидером в аэрокосмической промышленности с ежегодным оборотом порядка 50 млрд. евро.

DATADVANCE является резидентом инновационного центра Сколково с декабря 2010 года.



О продуктах и услугах DATADVANCE

- **pSeven** – программный комплекс для автоматизации инженерных расчётов, анализа данных и оптимизации, основанный на технологии **MACROS**
- Инжиниринговый консалтинг
- Проведение НИОКР по разработке специализированного программного обеспечения



Наши ключевые клиенты



История, опыт и планы DATADVANCE



- Инвестиции в создание технологии (продукта), прежде всего необходимой для основного бизнеса
- Максимально формализованный процесс оценки степени готовности технологии (TRL)
- Оценка коммерческого потенциала после окончания НИОКР (TRL4-6):
 - «Массовый» рынок → стартап
 - «Штучные продажи» → технологический брокер

- Доработка и индустриализация технологии (продукта)
- Инвестиции в коммерциализацию (sales & marketing)
- Привлечение инвесторов
 - Снижение рисков
 - Снижение стоимости доработки
- Гранты Сколково

- Обеспечение устойчивого развития технологии (продукта) для внутреннего использования, в том числе трансфер технологий с рынка
- Генерация спроса для основного бизнеса
- Обслуживание основного бизнеса
- Возврат инвестиций

Другой пример:



От НИОКР к Стартапу: Ключевые факторы

- Формализованный процесс НИОКР, основанный на Technology Readiness Level (TRL)
 - TRL1 - Стадия идеи
 - TRL2 - Разработка идеи
 - TRL3 - Подтверждение концепции
 - TRL4 - Техническая реализуемость
 - TRL5 - Лабораторный прототип
 - TRL6 - Демонстрационная версия
 - TRL7 - Серийный прототип
 - TRL8 - Подготовка к серийному производству
 - TRL9 - Готовность к производству
- Систематизация и каталогизация результатов всех НИОКР (technology mapping)
- Систематическая оценка коммерческого потенциала результатов НИОКР
- **Коммерциализация технологии/продукта в высокой степени готовности (>TRL4) с высоким рыночным потенциалом**

Спасибо за внимание!

www.datadvance.net