|  | Медиацентр атомнойпромышленности[atommedia.online](https://atommedia.online/) | **Пресс-релиз**27.05.24 |
| --- | --- | --- |

**Завершился второй цикл отраслевого «Акселератора 2.0», проведенного в интересах топливного дивизиона Росатома**

*По итогам защиты Комитет по инновациям принял решение поддержать дальнейшую реализацию пяти проектов*

Завершился второй цикл отраслевого «Акселератора 2.0», организованного в интересах АО «ТВЭЛ» (топливный дивизион Росатома) и длившегося три месяца, с февраля по май 2024 года. Его итогом стал демодень, во время которого команды представили результаты своей работы членам Комитета по инновациям.

На защиту были вынесены девять проектов из таких областей, как нефтехимия, системы накопления энергии, аддитивные технологии, композитные материалы, микроэлектроника и других. По итогам защиты Комитет по инновациям принял решение поддержать дальнейшую реализацию пяти проектов: «Микрофлюидная система высокого давления и температуры для анализа промышленных жидкостей», «Композитный кожух-оплетка с функцией нагрева», «Технология производства новых композитных материалов с анизотропными свойствами на основе термопластов с высокой степенью передачи температуры», «KIT-комплект высоковольтной батареи с системой обогрева» и «Системы нагрева для АКБ».

«Мы оцениваем эффективность работы команд в этом цикле как очень высокую: ими было выполнено 39 поставленных бизнес-заказчиками задач, еще две были сняты как неактуальные. Эксперты акселератора также очень помогли участникам: аналитики провели более 50 проблемных интервью и изучили рыночные перспективы всех проектов, а служба продаж бизнес-акселератора совершила более 150 холодных звонков. Благодаря этой работе совокупный объем клиентских договоренностей превысил 3 млрд рублей, причем 80% этой суммы подтверждены предварительными письменными договоренностями», — рассказала руководитель «Акселератора 2.0» Виктория Романова.

«В этом цикле акселератора большая часть команд были внешними по отношению к Госкорпорации „Росатом“, и для меня это позитивный фактор. Опыт работы с такими командами полезен и нам тоже, поскольку позволяет насыщать атомную отрасль идеями новых бизнесов и выстраивать новые кооперационные цепочки. Я убежден, что залог успеха отраслевого акселератора — в открытости для внешних команд», — сказал вице-президент по развитию бизнеса АО «ТВЭЛ» Константин Тулупов.

«У меня уже есть опыт работы в других акселераторах, но Отраслевой акселератор Госкорпорации „Росатом“ очень от них отличается. Мы освоили совершенно новый алгоритм изучения рынка проекта, и эти знания очень ценны. Поэтому, когда директор одной из стартап-студий спросил меня, стоит ли подавать проекты в акселератор, я ответил, мол, безусловно», — так прокомментировал работу в акселераторе руководитель проекта «Композитный кожух-оплетка с функцией нагрева» Алексей Голдаев.

Меры поддержки, на которые смогут рассчитывать отобранные Комитетом по инновациям проекты, зависят от особенностей каждого из них. Это может быть финансирование НИОКР, включение в продуктовые стратегии отраслевых интеграторов, поддержка в рамках дорожной карты «Новые материалы» и другие. Но главное, работа в акселераторе вдохновила команды и позволила им под новым углом взглянуть на перспективы реализации своих проектов.

**Справка:**

Основные цели «Акселератора 2.0» — развитие бизнес-мышления сотрудников атомной отрасли, занятых основными производствами, доращивание идей до уровня, на котором они будут способны пополнить список новых бизнесов корпорации, и создание пула сильных отраслевых бизнес-команд.

В основе механики проведения «Акселератора 2.0» лежит собственная методология Отраслевого акселератора Госкорпорации «Росатом» по работе с промышленными инновациями. Согласно ей, работа с командами складывается из нескольких последовательных этапов, среди которых формирование стратегии проработки проекта, создание условий для достижения его целей, управление рисками и работа со стейкхолдерами, развитие команды, подготовка к защите и собственно защита проектов. Каждый этап команды проходят под руководством опытных бизнес-трекеров акселератора. Кроме того, в помощь участникам выделяют аналитиков, специалистов по продажам и маркетологов — в зависимости от потребностей каждого проекта.

Второй цикл «Акселератора 2.0» отличался от первого тем, что фокус работы в нем был сделан не только на поиске новых бизнес-идей и развитии компетенций в области создания востребованных рынком продуктов, но и на проработке проектов внешних технологичных команд, попавших в акселерационную программу в рамках дорожной карты «Новые материалы», подписанной между Правительством РФ и Госкорпорацией «Росатом».

Топливная компания Росатома «ТВЭЛ» (топливный дивизион Госкорпорации «Росатом») включает предприятия по фабрикации ядерного топлива, конверсии и обогащению урана, производству газовых центрифуг, а также научно-исследовательские и конструкторские организации. Являясь единственным поставщиком ядерного топлива для российских АЭС, «ТВЭЛ» обеспечивает топливом в общей сложности 75 энергетических реакторов в 15 государствах, исследовательские реакторы в девяти странах мира, а также транспортные реакторы российского атомного флота. Каждый шестой энергетический реактор в мире работает на топливе «ТВЭЛ». Топливный дивизион Росатома является крупнейшим в мире производителем обогащенного урана, а также лидером глобального рынка стабильных изотопов. В топливном дивизионе активно развиваются новые бизнесы в области химии, металлургии, технологий накопления энергии, 3D-печати, цифровых продуктов, а также вывода из эксплуатации ядерных объектов. В контуре Топливной компании «ТВЭЛ» созданы отраслевые интеграторы Росатома по аддитивным технологиям и системам накопления электроэнергии.

Перед российской промышленностью стоит цель в кратчайшие сроки обеспечить технологический суверенитет и переход на новейшие технологии. Государство и крупные отечественные компании направляют ресурсы на ускоренное развитие отечественной исследовательской, инфраструктурной, научно-технологической базы. Внедрение инноваций и нового высокотехнологичного оборудования позволяет предприятиям занимать новые ниши на рынке, повышая конкурентоспособность российской промышленности.