

**Дорогие друзья!**

Рады приветствовать Вас в Новосибирске, который гостеприимно встречает делегатов Сибирской венчурной ярмарки уже в седьмой раз. В этом году совместно с Сибирской ярмаркой проходит и XIV Российская венчурная ярмарка и Международный форум технологического развития «Технопром – 2013».

Такая синергия не случайна. Форум, основная тема которого - «Шестой технологический уклад как стратегический вектор развития России», делает серьезную заявку на то, чтобы стать важной площадкой для обсуждения и решения вопросов, которые будут содействовать обеспечению глобального технологического лидерства российской экономики и экономики регионов.

Венчурная ярмарка за годы своего проведения в регионах сумела дать возможность многим талантливым ученым, изобретателям и разработчикам раскрыть свой потенциал, который в дальнейшем привел к реализации целого ряда инновационных проектов.

Вашему вниманию предлагается Каталог экспозиции инновационных компаний, получивших возможность представить свой бизнес инвесторам. Все компании заинтересованы найти партнеров и привлечь капитал для своего развития.

В течение первого дня работы Ярмарки будет работать компетентная Судейская комиссия, в состав которой входят практикующие венчурные инвесторы, бизнес-ангелы, представители фондов прямых инвестиций, менеджеры консалтинговых фирм и эксперты инновационного предпринимательства. Она будет определять компании - лучшие в нескольких номинациях. Победителей ждут памятные дипломы и призы.

Искренне надеемся, что предприниматели, представляющие свои компании на экспозиции Венчурной Ярмарки, предложат технологические и бизнес-решения, которые привлекут интерес инвесторов и в ближайшем будущем завершатся успешными сделками!

Желаем успехов!

Оргкомитет

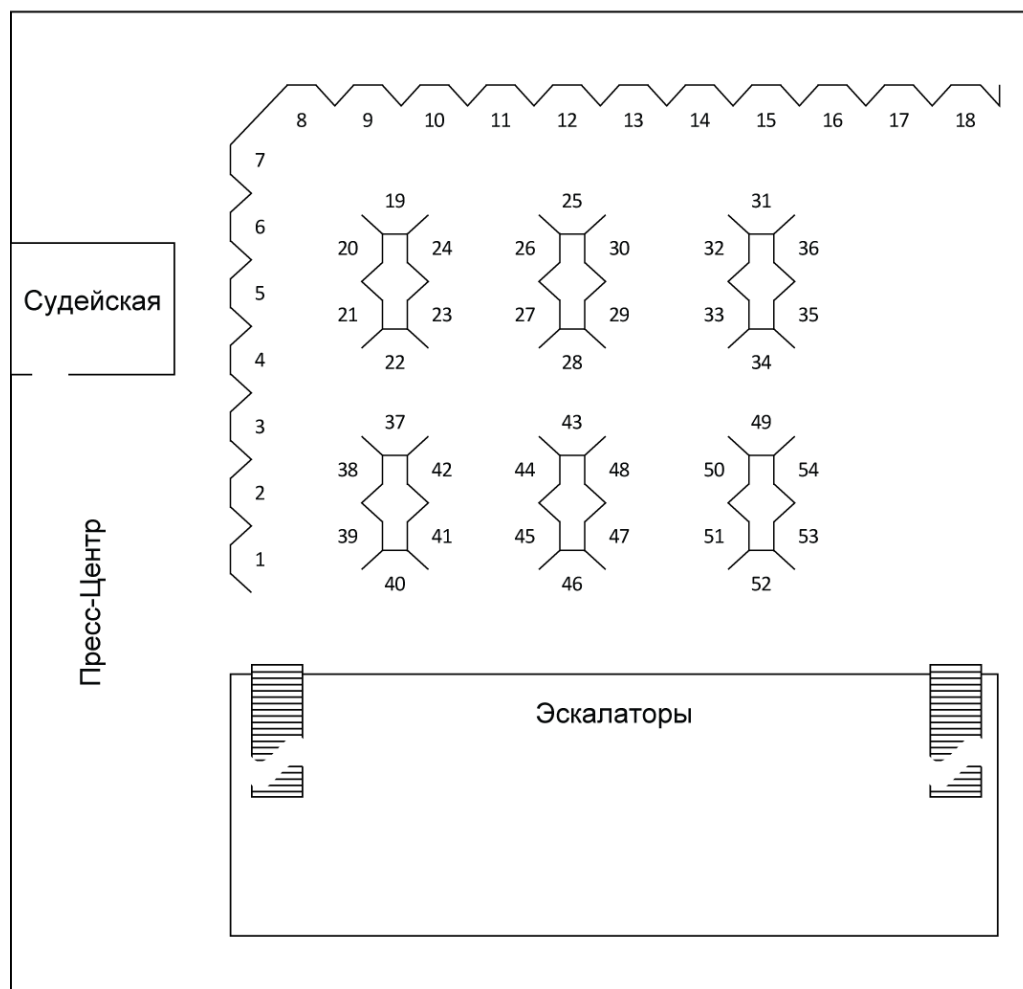
Объединенной

XIV Российской и VII Сибирской

Венчурной Ярмарки

## ЭКСПОЗИЦИЯ

### 3 этаж



№/№ СТЕНДА	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТРАНИЦА
1.	ООО «ADOPT INNOVATION»	5
2.	«CLEAR TOUCH» LLC	7
3.	EASYUPTUR LLP (UK)	9
4.	IQDEMY	11
5.	ООО «SUPERB COMPUTER DEVICES»	13
6.	ООО «АВАКСИСБИОТЕРАПЕВТИКС»	15
7.	ООО «АКТРУ»	17
8.	ООО «БАГАН»	19
9.	ООО «БЕЛАЯ ЛИНИЯ»	21
10.	ЗАО «БИООЙЛ»	23
11.	ООО «БИОКВАНТ»	25
12.	ООО «БИОТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕРАБОТКИ ОБЛЕПИХИ»	27
13.	ООО «БПК»	29
14.	ООО «ВБТМ»	31
15.	ООО НПЦ «ВЕКТОР-ВИТА»	33

№/№ СТЕНДА	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТРАНИЦА
16.	ООО «ДАР»	35
17.	ООО «ДВОЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	37
18.	ООО «ДИАГЕН»	39
19.	ООО «ИМДИ-ТЕСТ»	41
20.	ФГБУН ИНСТИТУТ ТЕПЛОФИЗИКИ СО РАН	43
21.	ООО «ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ СИСТЕМЫ»	45
22.	ЗАО «ИТНП»	47
23.	ООО «КВАНТУМ ЛАБ»	49
24.	ООО «КИБЕРТЕХ»	51
25.	ООО «КОРТЕС»	53
26.	ООО «ЛИНИЯ СИБИРИ»	55
27.	ООО «МАГНА»	57
28.	ООО «МАКСТЕЛКОМ»	59
29.	ООО «МИКОПРО»	61
30.	ООО «МИНЕРАЛ»	63
31.	ООО НПО «МФ ТЕХНОЛОГИИ»	65
32.	ООО «НАНОМАТЕРИАЛЫ»	67
33.	НАУЧНЫЙ ТВОРЧЕСКИЙ КОЛЛЕКТИВ НОВОСИБИРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА	69
34.	ООО «НИТ»	71
35.	ООО «НОВОСИБИРСКИЙ ЗАВОД РАДИОДЕТАЛЕЙ «ОКСИД»	73
36.	ООО УК «НАУЧНЫЙ ЦЕНТР ДОЛИНА ЖИЗНИ»	75
37.	ЗАО «НЭВЗ-КЕРАМИКС»	77
38.	ООО «ОПТИЧЕСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ СИСТЕМЫ»	79
39.	ООО НПО «ПАТРИОТ»	81
40.	ООО НПО «ПОЛИПРОМ»	83
41.	ЗАО «ПО «МЕЖРЕГИОНЭНЕРГОСЕРВИС»	85
42.	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КИБЕРСПОРТИВНАЯ АССОЦИАЦИЯ	87
43.	ООО «РАДИОАВТОМАТИКА»	89
44.	ООО ТПГ «РОСАЛ»	91
45.	ООО «СИБГЕОПРИБОР»	93
46.	ООО «СПАРТА»	95
47.	ООО «СИСТЕМЫ ПОСТОЯННОГО ТОКА»	97
48.	ООО «СУРДОФОН»	99
49.	ООО «ТЕХНОЛОГ»	101
50.	ООО «УНИКОМ АЭРО»	103
51.	ООО «ЦЕНТР ВИХРЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»	105
52.	ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА СОМАТИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ ЧЕЛОВЕКА	107
53.	ООО «ЭНЕРГОЭЛЕМЕНТ»	109
54.	ООО «ЭПИК»	111

Стенд № 1

ООО «Adopt Innovation»



Объем инвестиций: \$ 4 000 тыс.

Транши в течение 2 лет (возможно, несколько инвесторов).

Город: Москва, Самара.

## Резюме

Уникальный интернет-сервис **Foodee.ru** позволяет изучать и сравнивать все рестораны по меню, ценам, интерьеру, видеть схему расположения столиков и заполненность заведения в режиме онлайн. Заказывать ВО ВСЕХ ресторанах со смартфонов, как в самом ресторане так и из дома, получать горячие и интересные предложения в режиме реального времени на смартфон через приложение.

Сети питания получают доступ ко всем данным пользователей, историям оплат и могут оценивать результативность проводимых программ лояльности и т.д.

Сервис интегрирован более чем с 95% сетей питания РФ и СНГ (32 000).

## Общие сведения

**Торговые марки** – Foodee.ru

**История создания** – 22.09.2012.

Сумма привлеченных инвестиций – \$ 50 тыс. (собственные средства). Резидент Сколково.

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – непостоянно, меняется в зависимости от периода и стоящих задач.

## Продукт / технология

### Проблема

Как Вы выбирали, куда поехать отдыхать до появления сайтов букинга? Шли в турагентство. Как искали выгодные билеты до появления Skyskanner? Просто анализировали цены нескольких нормальных авиакомпаний. Как вы сейчас выбираете, куда пойти поесть? Для этого есть наш сервис.

Нельзя удобно бронировать столики, нет возможности пользоваться электронным меню чтобы удобно заказывать откуда угодно и сравнивать цены в ресторанах. Неудобно пользоваться существующими программами лояльности, приходится заводить много пластиковых карт.

Сети питания не могут отслеживать клиентов, проходящих через купонные сервисы и любые другие сервисы, что не даёт доступа к статистике, и результат невозможно оценить.

### Решение

Интернет-сервис Foodee.ru интегрирован с 32 000 системами автоматизации сетей питания (любая другая компания имеет интеграции не более чем с 20% сетей питания (5000), что даёт пользователю:

- Возможность использовать электронное меню ресторана через интернет, чтобы сравнивать цены, делать предварительный заказ, пользоваться всеми существующими ресторанами.
- Возможность бронировать столики через интернет и видеть схему расположения столиков в ресторане, видеть заполненность заведения в режиме онлайн, видеть, в каких заведениях сейчас отдыхают его друзья (например, в субботу), если друзья хотят этого.
- Удобную систему электронных купонов. Для того чтобы получить скидку, не требуются карты лояльности и купоны, а нужно просто прийти в ресторан и всё.
- Наш сервис ведёт для владельцев сетей питания учет и predictive analysis клиентских данных и делает клиентам предложения в режиме реального времени через приложение.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Мы покрываем отрасли интернет-сервисов электронной коммерции, электронных программ лояльности и скидков. Мы интегрированы с 32 000 сетями автоматизации питания в РФ и СНГ.

**Показатели рынка.** Объём мирового рынка электронных спецпредложений и программ лояльности составляет около \$ 3 млрд на 2013 г. и демонстрирует устойчивый рост на 35% в год. К 2017 г. объём мирового рынка составит около \$ 6 млрд. Рынок электронной коммерции в сетях питания РФ и СНГ составляет более \$ 15 млрд, мировой рынок – более \$ 1 трлн. Количество сетей питания с подключенными системами автоматизации в РФ и СНГ – 35 000 сетей.

Примерное количество интернет-пользователей, использующих резервирование и заказы в сетях питания через интернет и мобильные устройства, составит к 2017 г. более 10 млн человек на рынках России и СНГ.

**Бизнес-модель.** Комиссия 10% от продаж.

**Потребители.** Интернет-пользователи, использующие резервирование и заказы в сетях питания через интернет и мобильные устройства, составят к 2017 г. более 5 млн человек, в том числе пользователи социальных сетей, клиенты купонных сервисов, клиенты сервисов доставки.

**Каналы продаж.** SEO, SEM, SMM маркетинг. Бонусная программа для удержания пользователей. Баннерная реклама на тематических порталах.

**Конкурентная среда.** Косвенные конкуренты: купонные сервисы (biglion.ru), сервисы доставки (deliveryclub.ru), сервисы бронирования (savored.com, gotable.ru) и несколько нересторанных купонных сервисов. Преимущества перед купонными сервисами: простота использования (купон не требуется), удобство (бронирование, меню, заказ – всё в одном приложении), интегрированы с сетями питания (получаем и используем все данные пользователей).

## Команда

### Учредители:

**Исаев Иван Вячеславович** – основатель, серийный предприниматель с многолетним опытом. Занимал должность руководителя Поволжского филиала «Международной школы бизнеса и обучения навыкам психологии» mscrig.ru. Есть опыт построения успешного регионального бизнеса с нуля до чистой прибыли в \$ 1 млн в год.

**Крылов Александр Михайлович** – маркетолог, начальник отдела продаж. Есть опыт в маркетинге и продажах около 5 лет на руководящих должностях в политической и консалтинговой сферах.

## Текущее состояние & Milestones

Установлены партнерские отношения с двумя крупнейшими вендорами ресторанного ПО с общей долей российского рынка 95%. Разработаны интеграции с их софтом, а именно: разработаны два веб сервиса (в т.ч. wcf сервис) интегрированные с двумя API ИКО, создан демо-стенд и SDK.

Собрана тестовая установка компании R-keeper, написан с нуля собственный API (методы, БД) и плагин для удаленной работы с R-keeper.

Разработана модель подключения ресторанов через дилеров ИКО и R-keeper. Имеется опыт построения департамента продаж в 50 человек в аналогичном бизнесе с нуля.

**Финансирование требуется** для дальнейшего продвижения интернет портала и подключения ресторанов, можем выслать Вам на почту маркетинговый план.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                       |      |
|-----------------------|------|
| 1. НИОКР              | 30%; |
| 2. Маркетинг          | 50%; |
| 3. Оборотные средства | 20%. |

### Финансовые показатели тыс. долл.

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	-	-	-		3 000	4 500	5 600	5 800*)
Дисконт. валовая прибыль (CF*)	-	-	-	-	-	1 000	2 900	3 400
Инвестиции				500	3 000	500	00	00

\*) - оценочная стоимость компании по формуле Гордона =  $CF_{2017} \cdot (1 + g) / (r - g) = 3400 \cdot 1,03 \cdot 0,07 = \$ 50M$

g=3% - годовой темп роста в последующие годы, r = 10% - ставка дисконтирования.

**Период окупаемости – 3,5 года. Период безубыточности – 2 года.**

**NPV – \$ 16 млн \*\***

**IRR – 90 %**

**ROI – 1 250 %**

\*\*\*) NPV рассчитан для более широкого горизонта оценки, чем позволяет таблица, исходя из формулы Гордона

## Выход

Продажа доли стратегическому инвестору: Ginza Project, Groupon, ИКО, Biglion, UCS, интернет-порталы с большим трафиком.

+7 937 065 9953  
isaev@inmyday.ru  
www.foodee.ru

**Стенд № 2**

**«Clear Touch» LLC**



**Объем инвестиций: \$ 267,5 тыс.**

**Транши: 2013г. – \$ 71,6 тыс.; 2014г. – \$ 195,9 тыс.**

**Город: Новосибирск**

## Резюме

Устройство для чистки кожи «cleartoucher». Замена скрабов, пилингов. «Cleartoucher» воздействует щадящим способом. Потребитель – от подросткового до пожилого возраста, обою пола. По форме напоминает бритвенный станок. Одноразовый – 150 руб., многоразовый 350 руб., кассеты 450 руб. Реализация проекта позволит организовать сбыт от 1 до 4 млн устройств ежегодно. Не имеет прямых конкурентов и может продаваться везде, где только можно встретить зубную щетку. И, как нам кажется, меняет мир в области гигиены кожи. Этап: ОКР. Инвестор нужен для завершения ОКР и выпуска первой партии конечного продукта.

## Общие сведения

**Торговые марки** – предполагается к регистрации в 2014г.

**История создания** – Команда была создана с целью создания и вывода на рынок продукта и бренда «Clear Touch».

**Стоимость основных фондов** – \$5000.

**Количество работающих** – на данный момент: 1 в штате и 4 внештатных.

## Продукт / технология

### Проблема

Комфортная очистка поверхности кожи мужчин и женщин не раздражающим гигиеническим средством в сауне. При использовании химических препаратов типа скрабов, пилингов, на коже многих потребителей появляется зуд и раздражение, в некоторых случаях – ожоги и аллергическая реакция. Производители скрабов указывают на упаковке своего товара, что все компоненты натуральные, но люди понимают, что помимо натуральных продуктов присутствуют и химические.

### Решение

Баня полезна всем - молодым и пожилым, взрослым и детям и в настоящее время установлено, что наша кожа непроницаема только при полном отсутствии пота или при непрекращающемся потоотделении. Мужчины и женщины в бане-парной для очистки кожи используют щетки, мочалки, скрабы, а для глубокой чистки кожи используют порой самые примитивные устройства типа: колючего коврика либо острой грани мыльницы. Следовательно, людям нужно устройство, которое способно заменить другие примитивные устройства, а главное, являться безопасным и эффективным. Наша команда проводила опрос: Хотели бы Вы использовать такое устройство? В ответ 80% опрошенных людей ответили: да, я бы хотел попробовать. Предлагается специализированное устройство для комфортной очистки кожи с антибактериальным покрытием и как вариант – с бактерицидным источником света. В бане, сауне, парной и других местах, снабженных горячей водой, распаривают кожу до появления на ней пота, с небольшим давлением на устройство, производят протяжные движения по ходу роста волос за ручку. Устройство воздействует на кожу щадящим механическим способом, не травмирует кожу; не вызывает аллергических реакций; обладает антибактериальным эффектом; содержит дополнительные инструменты для ухода за кожей, а главное, обеспечивает глубокую степень очистки кожи; эффективный метод использования.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Уход за кожей (\$ 1,3 млрд)

**Показатели рынка.** Объем рынка товаров по уходу за кожей в РФ составил \$ 1,3 млрд в 2009 г. и ожидается, что он будет расти со скоростью 7–9% в год до 2017 г.

**Бизнес-модель.** Оптовые продажи своей продукции, изготовленной контрактным производителем, оптовым компаниям (торговым сетям) с помощью прямых продаж и созданной сети эксклюзивных компаний-дистрибьюторов, а также продвижение бренда.

**Потребители.** Потенциальным потребителем будут являться взрослые люди обоего пола, практически независимо от уровня дохода.

**Каналы продаж.** В ходе реализации проекта предполагается первоначально организовать сбыт в г. Новосибирске. Т.к. по прогнозам экспертов к 2015 году через торговые сети будет продаваться до 75% потребительских товаров, то это предполагается сделать основным каналом сбыта. Также предполагается наладить сбыт в других торговых точках, аптеках, фитнес центрах, оздоровительных и лечебно-оздоровительных учреждениях.

**Конкурентная среда.** Прямых конкурентов на рынке нет. Основным конкурентом разработанного продукта можно считать различные кремы-скрабы, имеющие в основе своей химическое воздействие на поверхность кожи. Данное воздействие либо малоэффективно, либо имеет множество противопоказаний.

## Команда

**Веретенников Владислав Владимирович** (31 год) – Генеральный директор. Руководитель проекта, производство, технология, стратегия развития.

**Мачок Андрей Владимирович** (27 лет) – Топ-менеджер. Ведущий менеджер по развитию бизнеса. Высший менеджмент, продажи, маркетинг, управление малым бизнесом.

**Веретенникова Наталия Васильевна** (61 год) – Директор по науке. Научно-медицинское руководство проектом. Сертификат серия А № 1297346 годен до 2017 года.

**Малеваный Игорь Юрьевич** (46 лет) – Технический директор. Квалификация: инженер-механик, конструктор проектировщик.

## Текущее состояние & Milestones

**В ходе предпроектных работ проведены следующие мероприятия:** проведены маркетинговые исследования, разработана методика применения, изготовлен макет устройства, получен патент на изделие, сформирован основной костяк команды, рассчитан бизнес-план, зарегистрировано LLC «ClearTouch». Заключен предварительный договор с бюро технических решений Новосибирского Академпарка.

**Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:** Этап № 1. Дизайн исследование – срок выполнения 3 мес., сумма \$ 18,8 тыс.; этап № 2. Дизайн и конструирование – срок выполнения 1,5 мес., сумма \$ 4,55 тыс.; этап № 3. размещение и сопровождение производства – срок выполнения 3 мес., сумма \$ 45 тыс.; организация сети сбыта в РФ (ведется параллельно).

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

№	Наименование статей затрат	Сумма \$ тыс.	%
1	Патентование и сертификация (национальное и международное)	13,6	5
2	Завершение ОКР (дизайн, конструирование, оборудование, комплектующие, командировки, заработная плата, налоги, отчисления, аренда и т.д.)	58	22
3	Подготовка и контроль производства, авторское сопровождение	17,6	7
4	Контрактное производство первой партии комплекта «cleartoucher» (20 000 изделий)	73	27
5	Реклама и продвижение	48,7	18
6	Пополнение оборотных средств	56,6	21
7	<b>Всего:</b>	<b>267,5</b>	<b>100</b>

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	00	00	00	00	1 629	2 909	2 909	2 909
Валовая прибыль	00	00	00	00	206,24	731	731	731
Инвестиции	00	00	00	71,6	195,9	00	00	00

Период окупаемости – 32 мес.

NPV – \$ 79 тыс.

IRR – 44 %.

## Выход.

Продажа компании стратегическому инвестору, например: Oriflame либо Gillette.

+7 961 876 6465  
cleartouchru@gmail.com  
www.cleartouch.ru



Стенд № 3

EASYUPTUR LLP (UK)



Объем инвестиций: \$ 2 300 тыс.

Транши: 2014 г. – \$ 1,587 млн; 2015 г. – \$ 0,77 млн.

Город: London-Ekaterinburg

INTUI.travel

## Резюме

**Intui.travel** – действующий on-line сервис. Стадия «посева» пройдена. Проект решает в онлайн проблему подбора компонентов путешествия с учетом специфики отдыха клиента. Полных функциональных аналогов нет. В 2011 г. был выигран грант \$ 10 000 от Фонда поддержки малого бизнеса по Свердловской области – как лучший перспективный проект.

Проект реализован на принципах облачного решения – вся информация, история, документы доступны Клиенту через кабинет с любого устройства: PC/MAC/Android/IOS в любое время, в любом месте.

Эффективные решения для клиента – то, чего нет у других: синтез, комплектация «путешествия» в единый комплекс – «тур» из составляющих. Автоматизированный документооборот, выбор Путешествия по типу отдыха, не только Отеля и Авиабилетов, как это предлагают другие.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Intui.travel.

**История создания** – основана в 2011 г. Открытие проекта в on-line в 2012 г.

**Стоимость основных фондов** – \$ 1 354 тыс.: ПО-сайта – \$ 1 270 тыс., серверное оборудование – \$ 83 тыс.

**Количество работающих** – в штате 7, внештатно 25 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

На протяжении 4 лет российский рынок туризма демонстрирует устойчивый тренд перетекания в он-лайн клиентов. Для многих потребителей проблема – как в режиме онлайн собрать воедино составляющие тура: Авиа+Отель+Трансфер+Страховка. На рынке можно отдельно купить Отель, отдельно Авиа. Но клиенту нужен не отель. Потребность в отдыхе с детьми, или активный отдых или др. Как подобрать все компоненты с учётом желаемого типа отдыха? Как «состыковать» между собой составляющие (отели+авиа...)? Непонятно! Риск ошибиться. Только 14–16% преодолевают это препятствие.

Существующие решения на рынке: оставаться в офлайн, сделать 10–20 телефонных звонков в турагентства и 5 поездок в офис турфирмы. Или разобраться в формировании турпакета со всеми сложностями согласования его составляющих и в он-лайн купить составляющие у разных поставщиков на свой страх и риск.

### Решение от INTUI

Клиент на сайте INTUI.travel выбирает Тип отдыха. По заданному «типу отдыха» автоматически происходит поиск и отбор комплекса из продуктов для путешествия. Продукты внутри комплекса согласованы друг с другом по времени и маршруту – аналогично «турпакету» в офлайн. Наше Ноу-Хау – алгоритмы для самостоятельного формирования «турпакета» – полного перечня продуктов, необходимых для путешествия. Можно сформировать Путешествие и купить его онлайн на любом электронном устройстве с доступом в интернет.

### Конкурентные преимущества:

- 1) Алгоритмы подбора продуктов для путешествия и синтез в единый комплекс – аналогично «турпакету» в оф-лайн. Система интуитивно понятна как новичкам, не имеющих опыта, так и уже имеющим опыт бронирования в онлайн.
- 2) Ноу-Хау - отбор продуктов по заданному пользователем Типу отдыха. **Выше мировых аналогов.** На данный момент патентуется и заявлено на авторское право.
- 3) «Облачное» решение – управление заказами, доступ из любого эл.устройства. **На мировом уровне.**
- 4) Выстроена сеть дистрибуции более чем на 500 сайтах партнеров. **Охват Россия и СНГ.**

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Динамика российского рынка туристических услуг (офлайн + онлайн) ежегодно с 2010 г. показывает 14–16% роста. Рынок онлайн бронирования отелей, авиа и пр. показывает ежегодный рост в



30–40%. По состоянию на 2012 г. около 9% путешествующих россиян покупают «путешествие» в онлайн. Для сравнения: в Европе около 30% путешествий покупается в онлайн.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка туризма: \$ 660 000 млн; прогноз на 2015 г. объем рынка онлайн бронирования РФ: \$ 10 000 млн; рост рынка в год – 40%. Рынок в начале стадии бурного роста. География целевого рынка: Россия, СНГ, БРИК.

**Бизнес-модель.** Электронная коммерция. Продажи через сайт и сеть сайтов-партнеров – «дилеров». Автоматизированная продажа/отмена/возврат. Проект максимально автоматизирован, сокращены рутинные процедуры, кол-во штата, минимально влияние человеческого фактора. Модель легко масштабируема на растущие рынки и языки. Монетизация за счет комиссии от продаж.

**Потребители.** Путешественники, имеющие опыт покупок товаров в интернет. Мужчины 60%, женщины 40%. Средний возраст 22 – 45 лет, средний достаток, среднее звено управления: предприниматели, менеджмент.

**Каналы продаж.** Сайт, дилерская сеть независимых сайтов.

**Конкурентная среда.** Представляют неполный перечень продуктов для путешествия или нет решений для новичков, переходящих из офлайн; Booking 40–50%, Ostrovok 7–10%, Agoda 8–11%. Oktogo 8–11%. iglobe 9–12%, Аэрофлот 40–50%, anywayanyday 10–17%, onetwo trip 3–7%, skyskaner 3–15%, пр. 10–40%.

## Команда

**Балахничев Илья Владимирович** – основатель и CEO. 17 лет работы по бизнес-профилю. Достижения: организовал группу компаний с оборотом \$ 3 млн и штатом 120 чел. Успешно продал 3 ранее им основанных бизнеса, реализовал IT разработку двух ERP программ, окупаемость которых составила 300%.

**Балахничева Алена Юрьевна** – сооснователь и CFO. 16 лет работы по бизнес-профилю. Участие в совместном частном бизнесе. Прошла от менеджера по продажам до директора по персоналу, маркетингу и финансам. Защитила 2 патента на изобретения.

**Никитин Леонид Леонидович** – финансовый консультант. Более 20 выполненных проектов по повышению эффективности бизнеса в сфере машиностроения, транспорта, нефтяной и химической промышленности для таких компаний, как Роснефть, СИДАНКО, Трансаэро, Межрегионгаз, РЖД, Трансконтейнер. Свыше 50 успешно реализованных проектов по сопровождению крупных сделок инвестиционного характера.

**Беляева Елена Владимировна** – Директор отдела развития партнерской сети. Опыт работы в международном туризме 7 лет. Прошла от должности менеджера по продажам до исполнительного директора.

## Текущее состояние & Milestones

**Достигнуто:**

2012 г. – запущен рабочий сайт;

2013 г. – реализован на сайте интеллектуальный поиск по типу отдыха;

2013 г. – разработан модуль «авиабилеты», разработаны и реализованы алгоритмы составления тура по предпочтениям.

**Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:**

2014 г. – разработать модуль «SMART-навигатор»;

2015 г. – разработать & закрепить бренд, модуль GDS;

2016 г. – модуль GDS;

2017 г. – занять 4-е место в ТОП-5 отраслевого рейтинга, занять 10 % рынка РФ.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                                  |        |
|----------------------------------|--------|
| 1. НИОКР                         | 4,6%;  |
| 2. Приобретение основных средств | 9,4%;  |
| 3. Маркетинг                     | 35,8%; |
| 4. Оборотные средства            | 50,3%. |

Разработано 2 стратегических варианта развития: вар. А – 4 года и \$ 2 300 тыс. инвестиций; вар. В – 4 года и \$ 1 000 тыс. инвестиций.

**Финансовые показатели (тыс. долл.)** (\$ 2 300 тыс. инвестиций)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	00	00	43,7	131	65	722	10 463	21 047
Валовая прибыль	00	00	3,5	10	-1 031	-1 126	4 921	11 728
Инвестиции		500	1 152	386	1 587	770		

Период окупаемости – 36 мес.

NPV – \$ 5 837 тыс.

IRR – 67%.

## Выход

Продажа доли, всего предприятия. Выпуск акций и продажа их. Выход на IPO.

+7 912 245 1490  
+33 7 81 48 4753  
Akipaj@gmail.com  
www.intui.travel

Стенд № 4

IQDEMY



Объем инвестиций: \$ 45 455 тыс.

Город: Москва

## Резюме

Компании IQDEMY требуются инвестиции в размере \$ 45,5 млн для открытия дилерских центров по продаже франшизы и печатного оборудования в крупнейших городах мира. Предлагается совместное инвестирование создания дилерских центров. 20% инвестирует IQDEMY, остальное – соинвестор.

## Общие сведения

**Торговые марки** – IQDEMY, SUN Studio.

**История создания** – Компания основана в 2012 г. как результат объединения опыта и практик крупнейших мировых производителей комплектующих и программного обеспечения. Разрабатывает электронику и производит на её основе печатное оборудование на заводах в Китае, России, Швейцарии. IQDEMY является франчайзером международной сети арт-центров УФ-печати SUN Studio – более 100 в 20 странах. Франшиза признана журналом Forbes (#112 июль 2013 г.) одной из наиболее выгодных для франчайзи.

**Стоимость основных фондов** – \$ 93 000 (входят производственное оборудование, оргтехника, мебель).

**Количество работающих** – 60 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

1. Нанести изображения на элементы интерьера; сделать из стандартной продукции – эксклюзивную;
2. Открыть простой, красивый, прибыльный производственный бизнес на сумму \$ 150 000.

### Решение

1. Оборудование для прямой печати на любых элементах интерьера, вещах;
2. Готовый бизнес SUN Studio - единственная в мире франшиза на базе печатного УФ-оборудования.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок УФ-принтеров; Рынок интерьерного дизайна.

**Конкурентное преимущество.** Основные конкуренты ориентированы на рекламную печать, которая даёт большие объёмы, но не даёт достаточно прибыли. IQDEMY использует возможность УФ-печати наносить изображения на любые поверхности и предлагает не просто принтеры, а готовый бизнес SUN Studio, позволяющий быстро войти в новые рынки – в основном связанные с интерьерами.

**Показатели рынка.** Мировой рынок цифровой печати растёт в среднем на 21% в год при текущем объеме 14 млрд евро (по данным IT Strategies (США)). Мировой рынок франчайзинга растёт на 35–38% в год при текущем объеме 5,9 трлн евро (По данным NEOAnalytics (Россия)). До 2016 г. этот темп сохранится.

**Бизнес-модель.** Улучшение китайских моделей печатного оборудования с помощью компонентов и технологий собственной разработки и продажа их вместе с готовым бизнесом. Сеть SUN Studio является эксклюзивным каналом продаж печатного оборудования IQDEMY, который недоступен для конкурентов.

**Потребители.** Топ-менеджмент компаний, которые хотят открыть своё дело и уйти из найма; семейный бизнес; бизнес для жен, детей.

**Каналы продаж.** Маркетинговое продвижение (специализированные интернет-площадки, профильные выставки); активные продажи отраслевым клиентам (мебельные, стекольные компании, строительные и дизайнерские компании); через сеть SUN Studio.

### Конкурентная среда.

1. Западные производители оборудования – EFI, Mimaki, HP, Agfa, которые предоставляют сходное по производительности оборудование. Китайские производители, которые предлагают широчайший ассортимент по низкой цене, постепенно улучшая его качество. Основные конкуренты – Tekwin и Flora.

2. Готовый бизнес SUN Studio является единственной в мире франшизой на рынке интерьерного дизайна. Имеет ряд конкурентов в том же ценовом сегменте, но существенно отличается по содержанию бизнеса.

## Команда

**Вальтер Елена Александровна** – Генеральный директор. Открыла и вывела на окупаемость 3 дилерских центра, была руководителем технологического стартапа и печатного производства.

**Боруш Антон Борисович** – Исполнительный директор. Продал более 100 франшиз SUN Studio в 20 странах мира. Совладелец нескольких успешных франшиз SUN Studio.

## Текущее состояние & Milestones

Оборот на **2012 г.** – около \$ 3 млн. Создана единственная в мире франчайзинговая сеть цифровой широкоформатной печати для интерьеров SUN Studio. Открыто 7 дилерских центров в 6 странах мира.

Благодаря инвестициям, к **2017 г.** объём продаж превысит 5 000 принтеров в год через мировую сеть 50 дилерских центров. Доля IQDEMY на рынке УФ-принтеров превысит 5%, что позволит стать одним из признанных лидеров отрасли. Объём сети SUN Studio превысит 1 000 арт-центров в 150 странах мира.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. Приобретение основных средств	5%;
2. Маркетинг	40%;
3.оборотные средства	30%;
4. Инвестиции	15%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	110	820	2 790	6 280	88 000	59 350	175 200	236 500
Валовая прибыль	102	116	36	115	20 300	33 870	50 820	70 970
Инвестиции					30 300	15 150		

Период окупаемости – 21 мес.

NPV – \$ 106 млн.

IRR – 273%;

ROI – 387%.

## Выход

При выходе доля инвестора будет выкупаться остальными акционерами компании.

**IQDEMY SA: 3963 Switzerland Immeuble Continental 108; Tel: +41 (0) 27 485 9962, swiss@iqdemy.pro**  
**Head Office and R&D: 630090 Новосибирск, ул. Николаева, 11; Тел.: +7 383 363 3533, nsk@iqdemy.pro**  
**Head office: 109052 Москва, Смирновская ул., 25, стр. 10; Тел.: +7 495 212 1056, moscow@iqdemy.pro**  
**www.iqdemy.pro**

Стенд № 5

ООО «Superb Computer Devices»



Объем инвестиций: \$ 5 000 тыс.

Транши: 2013 г. – \$ 1 100 тыс.; 2014 г. – \$ 3 900 тыс.

Город: Томск

## Резюме

**Электронный ранец (е-Ранец).** Замена бумажных школьных учебников, тетрадей, дневника. Радикальное снижение веса «ранца» при радикальном увеличении объема информации в нем. Потребитель – от дошкольников до студентов. Самое дешевое (планируемая цена \$ 200) и безопасное для здоровья школьника компьютеризированное средство обучения.

Этап ОКР. Инвестор нужен для завершения ОКР и выпуска первой партии конечного продукта.

## Общие сведения

**Торговые марки – Электронный ранец, е-Ранец.**

**История создания** – январь 2006 г. Команда имеет опыт реализации проектов с ARR не менее 300%.

Финалист конкурса In2In TOP-20 Interra-2011; спецприз от Сбербанка победителю финала Сибирского этапа Всероссийского инновационного конвента 2009 г.; Почетный диплом конкурса Interra-2009 ТОП-30 лучших проектов Всероссийского инновационного конвента 2009 г.

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – внештатно – 3 человека.

## Продукт / технология

### Проблема

Средний вес школьного ранца – от 3 до 12 и более килограмм. Предлагаемые сейчас компьютерные средства обучения создают у пользователей массу медицинских проблем, кроме того, неподъемны по цене для большинства российских семей.

По данным Министерства труда США, «общение» с компьютером обходится Америке в 100 млрд. долларов ежегодно, расходуемых на лечение и компенсации [www.colan.ru].

Анализ присутствующих на рынке «школьных» моделей десятков компаний ясно показывает: все они без исключения ориентированы на продажи своей стандартной продукции, созданной без какого-либо учета эргономических и медицинских факторов, особо значимых при работе на таких компьютерах детей.

### Решение

**«е-Ранец»** – эргономически идеальное компьютеризированное рабочее место школьника от первого до выпускного класса: тонкий (3 мм) дисплей 11” на основе «электронной бумаги», управление – с помощью электронной ручки, рукописный ввод. Все учебники, пособия, справочники, тетради и дневники от первого до последнего класса хранятся в памяти. Все данные записываются в память е-Ранца с компьютера учителя. Работы «на проверку» учитель собирает по каналу Blue Tooth. Доступ к оценкам, дневнику, комментариям учителя для ученика ограничен. Прорабатывается вариант для студентов с возможностью записи необходимых материалов в память е-Ранца самостоятельно.

При этом вес ранца – 200 г.

### Преимущества:

- Не менее чем в 2 раза дешевле существующих решений;
- В 3 раза легче (выше мирового уровня);
- В 3 раза тоньше самых тонких планшетов (выше мирового уровня);
- Наиболее безопасное для здоровья школьника компьютеризированное средство обучения по сравнению с предлагаемыми другими компаниями (ноутбуки, планшеты, электронные книги) (выше мирового уровня).

Интеллектуальная собственность. Планируется патентование с передачей исключительной лицензии компании после завершения ОКР.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Компьютеризированные средства обучения.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка – \$ 46 млрд, объем рынка РФ – \$ 5,6 млрд, рост рынка в год – 40 % [http://www.imtime.ru/publication?id=8364].

**География целевого рынка.** Мировой рынок.

**Бизнес-модель.** Оптовые продажи продукции, изготовленной контрактным производителем, дистрибуторам и оптовым компаниям (торговым сетям), а также продажа неисключительных лицензий на производство наших продуктов компаниям-производителям компьютерной техники.

**Потребители.** Дошкольники. Школьники. Студенты.

**Каналы продаж.** Оптовые покупатели, дистрибьюторы.

**Конкурентная среда.** Apple, Microsoft, Intel. Стандартные компьютеры разных типов + специализированное образовательное ПО.

## Команда

**Арабаджиев Иван Порфирьевич, директор** – 61 год, Директор малого предприятия “АриС”, г. Томск, Президент МРФ “Экология”, г. Томск, Вице-президент совместного Российско-британского предприятия “Ойл-Экологджи”, г. Томск – г. Нижневартовск и т.д. Обладает опытом реализации проектов с ARR 300 % и более.

**Шелевой Егор Константинович** – 29 лет, промоутер, специалист по public relations и компьютерной безопасности.

**Шелевой Константин Дмитриевич** – 63 года, R&D директор, АН СССР, н.с., руководитель бригады научных сотрудников КАИСТ (Корейский ведущий научно-технический институт) с 1993 по 1996 г.г.

## Текущее состояние & Milestones

**Достигнуто:**

**2008 г.** – разработана лазерная электронная ручка ShelPen, опытный образец.

**2010 г.** – закончена НИР по электронному ранцу.

**Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:**

**2013 г.** – закончена ОКР по электронному ранцу. Патентование. Передача лицензии.

**2014 г.** – выпуск первой партии е-Ранца (50 000 изделий).

**2015 г.** – массовое производство е-Ранца (1 млн шт./год).

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

№	Наименование статей затрат	Сумма, \$ тыс.	%
1	Патентование (национальное и международное)	152	3
2	Завершение ОКР (оборудование, комплектующие, командировки, заработная плата, налоги, отчисления, аренда, связь и т.д.)	503	10
3	Подготовка и контроль производства, авторское сопровождение	31	0,6
4	Контрактное производство первой партии комплекта ранец+ручка (50 000 изделий)	3900	78
5	Сертификация в России и за рубежом	52	1
6	Реклама и продвижение	362	7
	<b>Всего</b>	5000	

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	00	10 000	100 000	600 000	2 000 000
Валовая прибыль	00	00	00	00	5 000	50 000	300 000	1 000 000
Инвестиции				1 100	3 900			

**Период окупаемости – 25 мес.**

**NPV – \$ 27 млн**

**IRR – 313%.**

**ROI – 96%.**

## Выход

Продажа доли менеджменту компании.

+7 952 881 4392  
const@scdsibir.com  
www.scdsibir.com

Стенд № 6

ООО «АваксисБиотерапевтикс»



Объем инвестиций: \$ 2000 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Тип препарата – лечебный препарат.

Назначение продукта – индивидуализированная терапевтическая вакцина против рака молочной железы, в том числе против его наиболее тяжелых форм.

Конечными потребителями продукции являются пациенты, страдающие РМЖ.

Предлагаемая терапевтическая вакцина является новым шагом в лечении больных раком молочной железы, в том числе для лечения наиболее агрессивных форм рака, и дополняет традиционные методы лечения.

Начинаются клинические испытания.

Инвестор необходим для организации производства.

## Общие сведения

**Торговые марки** – не зарегистрированы.

**История создания** – Компания создана в феврале 2011 г. с целью разработки и коммерциализации терапевтической вакцины против рака молочной железы. Ранее привлеченные инвестиции: 2011 г. – \$ 27 тыс. (грант ФСРМФП); 2012 г. – \$ 67 тыс. (грант Минобрнауки НСО); 2013 г. – \$ 144 тыс. (грант ФСРМФП, грант Минобрнауки НСО).

**Стоимость основных фондов** – \$ 10 тыс. (лабораторное и компьютерное оборудование).

**Количество работающих** – 6 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Рак молочной железы занимает первое место в структуре онкологической заболеваемости женского населения во всем мире. По данным IARC, в мире ежегодно регистрируют более 1 млн женщин с впервые выявленным РМЖ и каждый год более 600 тыс. больных погибают от РМЖ.

**Для лечения РМЖ применяется комплексная терапия** – операция и последующее облучение, химиотерапия, гормонотерапия. Однако эти процедуры являются неизбирательными и, убивая раковые клетки, они повреждают также и здоровые клетки, что может вызвать побочные эффекты.

### Решение

Терапевтическая вакцина против рака молочной железы на основе индукции антиген-специфического иммунного ответа с помощью дендритных клеток, трансфецированных ДНК-вакцинными конструкциями, предназначена для лечения больных РМЖ и на первом этапе призвана дополнять или частично замещать существующие процедуры лечения. Использование специально сконструированных вакцинных конструкций позволит эффективно бороться с изменчивостью раковых клеток, как в разных типах опухолей, так и внутри одной опухоли.

**Персонализированность:** препарат иммунной терапии вызывает усиление естественного биологического ответа индивидуума на борьбу с раковыми клетками.

**Системное действие:** препарат борется с метастазами вне зависимости от их локализации и дополняет традиционные методы лечения. Планируется, что препарат будет увеличивать продолжительность периода ремиссии и повышать выживаемость при наиболее агрессивной форме РМЖ на 20–30%.

Заявка на патент находится на национальных стадиях патентования в США, ЕПА, ЕАПА. Поданы заявки на методы терапии.



## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок препаратов для лечения онкологических заболеваний.

**Показатели рынка.** Совокупный российский рынок на 2012 г. оценивается в \$ 600 млн. Ежегодный рост только числа больных РМЖ, впервые поставленных на учет, составляет 4–5%.

**Бизнес-модель.** На рынок услуг по лечению РМЖ будет выведен новый метод иммунотерапии рака молочной железы. Будет организовано производство индивидуализированной терапевтической вакцины – центр обработки крови, логистика сбора крови и возврата препарата вакцины в лечебные учреждения для лечения пациентов.

**Потребители.** Конечными потребителями продукции являются пациенты, страдающие РМЖ.

**Каналы продаж.** Установление договорных отношений посредством региональных представительств с медицинскими учреждениями онкологического профиля – потенциальными потребителями терапевтической вакцины против РМЖ.

**Конкурентная среда.** Прямых конкурентов нет. Компания Дендреон (США) производит терапевтическую вакцину против рака простаты, основанную на аналогичном принципе. В настоящее время эта ниша пуста.

## Команда

**Максютов Амир Закиевич** (59 лет) – Директор, опыт работы 37 лет.

**Зайцев Сергей Алексеевич** (56 лет) – Зам. директора по развитию, опыт 33 года. Основал компанию «Вектор-Бест», одного из лидеров производства диагностических тест-систем.

**Сенников Сергей Витальевич** (52 года) – Зам. директора по науке, опыт работы 30 лет.

## Текущее состояние & Milestones

2013 г. – Завершены доклинические испытания терапевтической вакцины против рака молочной железы.

**Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:**

2014 г. – Начало клинических испытаний терапевтической вакцины против рака молочной железы.

2016 г. – Завершение клинических испытаний терапевтической вакцины против рака молочной железы.

2017 г. – Выход на рынок РФ и СНГ.

2017 г. – Завершение клинических испытаний терапевтической вакцины против колоректального рака.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	20 %;
2. Приобретение основных средств	50 %;
3. Маркетинг	5 %;
4. Оборотные средства	25 %.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация		0	0	0	0	0	3 150	6 700
Валовая прибыль		0	0	0	0	0	1 000	2 900
Инвестиции					1 000	1 000		

Период окупаемости – 5 лет.

NPV – \$ 3,75 млн.

IRR – 95%.

ROI – 4,29%.

## Выход

Выкуп доли фонда менеджментом, портфельным или стратегическим инвестором. Резервными вариантами выхода являются IPO или обратный выкуп акций самой компанией.

+7 913 905 9875  
amaksyutov@yandex.ru  
www.avaxisbio.ru



Стенд № 7

ООО «АКТРУ»



Объем инвестиций: \$ 500 тыс.

Транши: 2014 г. – \$ 200 тыс.

2015 г. – \$ 200 тыс.

2016 г. – \$ 100 тыс.

Город: Бийск

## Резюме

Компания «АКТРУ» зарегистрирована в апреле 2011 г. В 2011–12 гг. компания получила лицензию и приступила к производству и выведению на рынок 4-х инновационных продуктов на основе пантового сырья Алтая. В ассортиментном портфеле компании биологические активные добавки к пище (БАД) и средства для наружного применения.

Дополнительные инвестиции планируется направить на исследование и разработку новой продукции (расширение ассортиментного портфеля в 3,5 раза), на новое оборудование (с целью увеличения производительности в 25 раз и улучшения условий труда) и на продвижение продукции.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Актру, ПантАктив, ПантКардио.

**История создания** – 06 апреля 2011 г.

2011 г. – привлечено \$ 17 тыс. (собственные средства учредителей); 2012 г. – получен грант \$ 10 тыс. (Администрация Алтайского края).

**Стоимость основных фондов** – 0 (продукция производится по контракту на ООО «Специалист», г.Бийск).

**Количество работающих** – 4 человека.

## Продукт / технология

### Проблема

Компания «АКТРУ» разрабатывает и производит инновационную продукцию (БАД к пище и средства наружного применения), направленную на улучшение здоровья и качества жизни населения, на основе природного сырья Алтая. В настоящее время в РФ производится более ста тысяч БАД. Однако ежегодно в программы по оздоровлению включаются все новые группы населения (возраст, род занятий, география). Поэтому рынок позитивно воспринимает появление новинок.

Все большее внимание потребителей, заботящихся о своем здоровье, привлекает продукция на основе пантового сырья Алтая. Доказана эффективность пантовых препаратов для улучшения физической и умственной работоспособности, улучшения кровообращения, оздоровления иммунной и сердечно-сосудистой системы.

### Решение

На основе современных научных данных, результатов клинических исследований и технических инноваций. Компания «АКТРУ» в 2014–16 гг. планирует разработку эффективных оздоравливающих продуктов серии «ПантАктив» для улучшения состояния: органов зрения, печени, почек, кожи, других органов и систем организма.

Продукция Компании отличается более высокой физиологической эффективностью.

Патентование объектов промышленной собственности производится. Патентообладатель – ООО«АКТРУ».

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Компания «АКТРУ» работает на рынке товаров для здоровья на основе продукции пантового оленеводства.

**Показатели рынка.** Потенциал целевого рынка в РФ составляет \$ 100 млн. Ежегодный прирост 15–20%.

#### **Бизнес-модель.**

- Компания «АКТРУ» разрабатывает инновационную продукцию.
- Организует контрактное производство продукции.
- Реализует продукцию через дистрибьюторов, розничную сеть, интернет-магазин.

Клиентская база Компании «АКТРУ» насчитывает более 150 оптовых покупателей.

**Потребители.** Покупатели, заботящиеся об укреплении здоровья и профилактики заболеваний.

**Каналы продаж.** Аптеки, аптечные сети, магазины «Товары для здоровья»; интернет-продажи во всех регионах России и в странах СНГ.

**Конкурентная среда.** Продукцию на основе пантового сырья производит около 10 компаний. Наиболее известные среди них: ООО «Пантопроект», ООО «Юг» г. Бийск, ООО «Биостимул» республика Алтай.

Эти компании производят продукцию для укрепления иммунитета, для улучшения функционального состояния сосудистой системы, для укрепления здоровья женщин, для решения мужских проблем. **Однако в ассортиментном портфеле компаний отсутствуют эффективные препараты для улучшения функционального состояния органов зрения, печени, почек, опорно-двигательного аппарата.**

## **Команда**

**Виноградов Александр Клавдиевич** (59 лет) – Директор, последние 18 лет работает на рынке товаров для здоровья (фармацевтическая, пищевая, косметическая продукция), в том числе более 10 лет руководил компаниями, которые стабильно и динамично развивались.

**Вандель Александр Павлович** (55 лет) – Зам. директора, более 10 лет занимается лицензированием и разработкой технологии фармацевтических субстанций. Организовано производство нескольких субстанций.

**Кириллова Наталья Юрьевна** (50 лет) – Бухгалтер, 25 лет работает гл.бухгалтером и экономистом.

## **Текущее состояние & Milestones**

2011 г. – Компания «АКТРУ» зарегистрировала (получила лицензию) на производство 4-х инновационных продуктов на основе пантового сырья Алтая.

**2012 г. – Продукция производится (по контракту) и выводится на рынок.**

2013 г. – Заключено более 40 договоров на оптовые поставки продукции.

#### **Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:**

2014–16 гг. – Разработка новой продукции, расширение ассортиментного портфеля в 3,5 раза. Исследование продуктов в НИИ питания РАМН, в НИИ гигиены, в медицинских учреждениях.

2014–15 гг. – Приобретение оборудования и расширение производства (в 25 раз).

2015–17 гг. – Продвижение продукции.

## **Финансовый план**

#### **Распределение инвестиций**

1. НИОКР 30%;
2. Приобретение основных средств 40%;
3. Маркетинг 30%.

#### **Финансовые показатели (тыс. долл.)**

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	-	0	27	40	100	300	1 000	3 300
Валовая прибыль	-	0	0	2	13	23	180	1 000
Инвестиции	-	17	10	3	200	200	100	0

**Период окупаемости – 36 мес.**

## **Выход**

В соответствии с договором между инвестором и ООО «АКТРУ», возможен выкуп менеджментом компании доли инвестора или продажа компании стратегическому инвестору.

**+7 385 430 7017**  
**Aktru.@bk.ru**  
**www.altaipant.ru**

Стенд № 8

ООО «БАГАН»



**Объем инвестиций: \$ 1 500 тыс.**  
(2013 г. – \$ 450 тыс., 2014 г. – \$ 750 тыс., 2015 г. – \$ 300 тыс.)

**Город: Новосибирск**

## Резюме

Отопительные и паровые котлы и мини-ТЭС «BAGAN». Автономное обеспечение дешёвым теплом и электроэнергией малоэтажных частных и промышленных объектов. При сопоставимых с конкурентами характеристиках – на порядок меньшие вес, размер и цена. Имеются опытные образцы. Необходимо финансирование на НИОКР, приобретение основных средств, маркетинг.

## Общие сведения

**Торговые марки** – «Идеальная насадка», «BAGAN».

**История создания** – с 2006 г. резидент Научно-технологического парка Новосибирска. Разработка и производство бытовых инкубаторов и ИК-обогревателей. В 2010 г. налажен выпуск солнечных коллекторов.

**Стоимость основных фондов** – \$ 9 000.

Состав: инверторный аппарат, оргтехника, установка ПЕНА-98П20УМ.

**Количество работающих** – в штате – 10, внештатно – 3.

## Продукт / технология

### Проблема

В малоэтажном строительстве, а также в случае удалённых предприятий и структур существует много проблем с тепло- и энергоснабжением. Существующие решения: отопительные котлы на жидком либо твёрдом топливе (редко – позволяющие использовать несколько видов топлива), с КПД до 85%, а также дизельные и газовые электрогенераторы.

### Решение

Недорогие (до 10 раз дешевле аналогичных по мощности, представленных на рынке!), высокоэффективные отопительные котлы, парогенераторы и мини-ТЭС с КПД до 98%, потребляющие любое топливо.

Конкурентные преимущества: высокая удельная мощность (то есть меньшие, чем у конкурентов, вес и габариты при равной мощности), выше КПД (98% против не более чем 85%), высокая надёжность и срок службы (обусловлено конструкцией и материалами), автоматическая работа, простота монтажа и обслуживания. Цена существенно ниже аналогов по следующим причинам: 1) высокая удельная мощность (меньше расход материала), 2) НИОКР и производство на нашей базе, 3) реализация через собственную дилерскую сеть минимизирует количество посредников. Поданы заявки на патенты по данной продукции.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Целевые сегменты рынка – это два разноплановых сегмента. Первый сегмент – малоэтажное строительство (75% планируемых продаж). Второй сегмент – удалённые филиалы предприятий, пункты геологоразведки, социальные учреждения в отдалённых районах, то есть все субъекты рынка, заинтересованные в организации автономного теплоэнергоснабжения (25% планируемых продаж).

**Показатели рынка.** Потенциальный рынок сбыта продукции для автономного теплоэнергоснабжения малоэтажного строительства в России в 2013 г. составит более \$ 1 млрд, в дальнейшем прогнозируется на базе тенденций последних лет ежегодный рост на 10–20%. Предполагается также выход на рынки других стран – в первую очередь Канады, Северной Европы и Скандинавии – но эти рынки пока не учитываются в финансовом плане по причине непредсказуемого срока сертификации продукции за рубежом.

**Бизнес-модель.** Проект предусматривает получение прибыли с поставок мини-ТЭС, отопительных и паровых котлов нашей разработки и собственного же производства.

**Потребители.** Основные потребители – участники рынка малоэтажного строительства, включая индивидуальных застройщиков. Следующая группа – удалённые предприятия и структуры (рудники, геологоразведочные и сейсмические базы, нефтеперегонные станции, базы МЧС, вахтовые предприятия, любые частные предприятия и учреждения, находящиеся в удалённых районах).

**Каналы продаж.** Дилерская сеть, состоящая из имеющихся собственных дилеров и российских производителей и дистрибьюторов отопительных систем.

**Конкурентная среда.** Компании-производители: ООО «Технопром»; ОАО «ПКФ Теплодар»; ООО «Термофор»; Robert Bosch GmbH (Германия); Viessmann Werke GmbH & Co. (Германия).

## Команда

**Семенухин Сергей Петрович** (55 лет) – Директор, инженер–конструктор, автор и руководитель проекта, реализовано несколько социально и экономически значимых проектов.

**Шурихин Андрей Васильевич** (34 года) – инженер-конструктор, оптимизация производства в течении двух лет на 15%.

**Терентьев Анатолий Калинович** (55 лет) – инженер-механик широкого профиля, инженер-конструктор, уменьшил металлоёмкость и габариты изделий.

## Текущее состояние & Milestones

2006 г. – После реорганизации компании начинается новый этап развития – выход на зарубежный рынок наших разработок (инкубаторов «Идеальная насадка» и ИК-обогревателей «БАГАН»).

2010 г. – Старт продаж солнечных коллекторов оригинальной конструкции. Начало работ над экономичными котлами высокой удельной мощности.

2012 г. – На базе разработок котлов начаты работы над мини-ТЭС – центром теплоснабжения помещения, работающем на любом топливе.

2013 г. – Изготовлены опытные образцы мини-ТЭС. Поданы заявки на соответствующие патенты. Стартует поиск инвестора для организации масштабного производства котлов и мини-ТЭС. Образцы отопительных и паровых котлов доступны для демонстрации.

Январь 2014 г. – Выпуск первых серийных мини-ТЭС, доработка дизайна, подготовка всей документации, заказ оборудования для расширения производства.

Апрель 2014 г. – Расширение производства на базе нового оборудования, начало активной маркетинговой кампании, старт формирования дилерской сети. Начало строительства нового производственного цеха.

Январь 2015 г. – Начало массового производства котлов и мини-ТЭС в новом производственном цехе. Начало процедуры сертификации продукции для выхода на зарубежные рынки. Формирование сети сервис-центров.

2016 г. – Развитие производства, постоянное улучшение параметров изделий и рост ассортимента на базе опыта эксплуатации. Выход на международный рынок, участие в международных выставках.

2017 г. – Организация производства в других регионах по схеме франчайзинга.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |  |      |
|--|------|
| 1. НИОКР   | 15%; |
| 2. Приобретение основных средств   | 15%; |
| 3. Увеличение уставного капитала для получения банковского кредита (лизинг) на приобретение основных средств (станки и оборудование) | 40%; |
| 4. Маркетинг   | 30%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	218	196	172	200	3 067	21 790	46 481	72 222
Валовая прибыль	51	21	18	22	767	5 448	11 620	18 056
Инвестиции		5	3	1 500				

Период окупаемости – 18 мес.

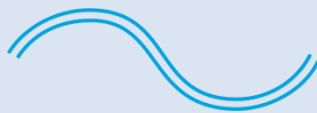
## Выход

Предпочтительный способ выхода из инвестиционной стадии проекта – продажа доли инвестора стратегическому партнёру (к примеру, одному из лидеров отрасли).

+7 383 274 0447  
2010bag@bagan.ru  
www.bagan.ru

**Стенд № 9**

**ООО «Белая линия»**



**Объем инвестиций: \$ 1 301 тыс.**

**Транши: \$ 1 060 тыс.; \$ 241 тыс.**

**Город: Научноград Кольцово**

## Резюме

Проект ориентирован на разработку технологии производства и организацию производства сорбента на основе мультиграфенов, превосходящего по показателям быстродействия и сорбционной емкости все существующие аналоги. Ключевым преимуществом является возможность получения сорбента «на месте» из малого объема сырья, что обеспечивает удобство применения и сокращение стоимости транспортировки.

**Текущая стадия:** проведены испытания, совершена поставка опытной партии для натурального эксперимента.

**Требуется инвестор для:** завершения ОКР и организации производства.

Первые продажи (опытной партии) ожидаются в 2014 г. (через 12 мес. после начала проекта). Выход на промышленное производство в 2015 г. Срок окупаемости проекта – 19 мес. Чистый приведенный доход (NPV) через три года реализации проекта составляет \$3.59 млн.

## Общие сведения

**Торговые марки** – нет зарегистрированных торговых марок.

**История создания** – компания создана в феврале 2011 г. с целью разработки и производства новых продуктов на основе графенов (в том числе для очистки почвы и воды от нефтезагрязнений).

**Стоимость основных фондов** – \$ 130 000 (автотранспорт, приборы и оборудование для производства и хранения сорбентов, оргтехника, склад-гараж).

**Количество работающих** – в штате – 2, внештатно – 5.

## Продукт / технология

### Проблема

Одним из сильнейших загрязняющих факторов окружающей среды во всем мире являются нефть и нефтепродукты. Применение сорбентов для очистки загрязнённых территорий существенно ограничиваются возможностью их транспортировки к месту пролива загрязнителя.

Для устранения последствий загрязнений применяются различные сорбенты, однако большинство из них не удовлетворяют современным требованиям к сорбционной емкости, экологической безопасности, широкому диапазону удерживаемых поллютантов.

### Решение

Разработка технологии производства и организация производства сорбента на основе мультиграфенов. Ключевые **конкурентные преимущества** – выше мировых аналогов: 1) сорбционная способность в 5–40 раз превосходящая аналоги; 2) возможность получения сорбента «на месте» из малого объема сырья, что обеспечивает удобство и сокращение стоимости транспортировки; 3) высокая гидрофобность и плавучесть материала.

Компания готовит заявку на патентование технологии промышленного производства мультиграфенового сорбента. У членов команды имеются патенты: 1) Use of a Superfine Expanded Graphite and Preparation Thereof. (23.12.2009, Германия и страны ЕС); 2) Способ получения углеродного сорбента (№ 2317852 от 16.08.2006, РФ).

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Проект реализуется на рынке сорбентов экологических поллютантов в сегменте средств защиты от продуктов нефтяной промышленности.

**Показатели рынка.** На 2012 г. общий объем рынка нефтесорбентов оценивался в \$ 1,5 млрд и насчитывалось порядка 160 наименований сорбционных средств, общая отгрузка продуктов достигла 2 500 тонн сорбентов в год. Темпы роста данного сегмента рынка оцениваются более чем в 10% в год. Основной рынок сбыта – нефтедобывающий Север России.

**Бизнес-модель.** Продажа сорбента и технологии его использования, а также лицензии на производство.

**Потребители.** Компании, ведущие транспортировку, переработку и хранение нефти и нефтепродуктов: ОАО «Роснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Газпром нефть», ОАО «Сургутнефтегаз», а также службы экологического контроля, МЧС.

**Каналы продаж.** Дистрибьюторская сеть компании ЗАО «Биоойл» и компаний, занимающихся реализацией сорбентов; Прямые продажи нефтедобывающим и нефтеперерабатывающим компаниям; Поставки МЧС в рамках выполнения государственных заказов.

**Конкурентная среда.** ООО «Газтурбо» – Сорбент СТРГ, ООО ПП «Арталія» – Сорбенты С-Верад, «Холдинг «Золотая Формула» – Сорбент УСВР, и другие.

## Команда

**Шестопалов Михаил Александрович** (29 лет) – Директор; к.х.н., опыт организации производства. Опыт работы со сложными неорганическими системами. Двукратный лауреат конкурса стипендий им ак. А.В. Николаева. ИНХ СО РАН.

**Наумов Николай Геннадьевич** (47 лет) – Заместитель директора по науке; д.х.н., опыт работы по руководству лабораторией в составе более 15 человек. Организация масштабируемого производства. Грант НАТО для молодых ученых; грант фонда содействия отечественной науки.

**Грайфер Екатерина Дмитриевна** (26 лет) – Менеджер по продвижению; к.х.н., опыт выполнения работ и руководства фундаментальными научными проектами. Исполнитель в проектах РФФИ. Грант датской компании Хальдор Топсе для аспирантов; 1-я премия Международного форума Интерра-2011.

## Текущее состояние & Milestones

**2012 г.** – Получены образцы мультиграфеновых сорбентов в лабораторных условиях.

**2013 г.** – Испытаны мультиграфеновые сорбенты, получены уникальные сорбционные характеристики. Поставлена опытная партия для натурального эксперимента. Эксперимент успешно завершен.

**Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:**

**2014 г.** – Создание полупромышленной лабораторной установки, отработка технологии; формирование патентного портфеля, вывод сорбента на рынок.

**2015 г.** – Масштабирование технологии, создание укрупненной промышленной установки.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

4. НИОКР	19,0%;
1. Приобретение основных средств	36,0%;
2. Маркетинг	7,0%;
3. Масштабирование производства (изготовление промышленной установки)	38,0%;

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	-	-	-	00	3 432	9 534	13 347	14 936
Валовая прибыль	-	-	-	00	1 906	5 433	7 638	8 707
Инвестиции	-	-	-	1 060	241			

Период окупаемости – 19 / 1,6 (мес./лет)

NPV – \$3.59 млн. (период расчета показателя – 36 мес.; начало проекта – июль 2013 г.)

IRR – 229,8 % (период расчета показателя – 36 мес.; начало проекта – июль 2013 г.)

## Выход

Выкуп доли инвестора менеджментом компании.

+7 913 927 5198  
zelenina72@mail.ru



Стенд № 10

ЗАО «Биоойл»



Объем инвестиций: \$ 460 тыс.

Транши: 2 транша по \$ 240 тыс. и \$ 220 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

В 2010 г. ЗАО «Биоойл» разработало и приступило к производству «Спилл-Сорб-Био» (ТУ 9291-010-98388214-2010) – мохо-торфяной сорбент с активированной ассоциацией микроорганизмов – деструкторов нефти (Acinetobacter, Enterobacter, Bacillus), рекомендованных для применения на территории ХМАО, ЯНАО. «Спилл-Сорб-Био» применяется при рекультивации земель и направлен на устранение негативных последствий загрязнения окружающей среды нефтью и нефтепродуктами.

Требуется инвестор для: усовершенствования технологии промышленного получения биосорбентов и организации промышленного производства с целью увеличения объемов продаж и завоевания рынка. Для начала предполагается применение биосорбента на загрязненных водных акваториях в местах добычи нефти, это сотни гектар поверхности в год. Затем биосорбент может быть адаптирован для применения в арктической зоне шельфа, в местах добычи нефти ОАО «Роснефть». Первые продажи ожидаются через 18 мес. после начала проекта. Срок окупаемости – 24 мес. Средняя норма рентабельности (ARR) – 140%. Индекс прибыльности (PI) – 3.9.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Зарегистрировано «Биоойл», 30.01.2009.

**История создания** – ЗАО «Биоойл» создано в 2002 г. с целью разработки, производства и поставки препаратов, содержащих ассоциации микроорганизмов – деструкторов нефти. С 2005 г. препаратами ЗАО «Биоойл» очищено более 560 га замасоченных земель на месторождениях нефти ОАО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз», ООО «РН-Юганскнефтегаз», ОАО «Сургутнефтегаз», ООО «Газпромнефть-Восток».

**Стоимость основных фондов** – \$ 150 тыс.

**Количество работающих** – 11 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Только на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, ежегодно происходит от 4 800 до 5 500 аварий на площади от 230 до 890 га с выбросом загрязняющих веществ от 5,6 до 10,4 тыс. тонн. Ежегодно в воду попадает почти 1.5 млн кубических метров нефтепродуктов. В России от 2% до 4% нефтепродуктов попадает в окружающую среду. Предлагается продукт, предназначенный для областей с низкими летними температурами. В настоящее время задача уборки/очистки загрязненных нефтепродуктами территорий для данного региона биологическими методами не решена.

Биосорбент для очистки окружающей среды от нефти и нефтепродуктов на основе парафин-окисляющих микроорганизмов не является новым, но на рынках страны отсутствует. Не существует и импортных аналогов, имеющих широкое промышленное применение.

ЗАО «Биоойл» 3 года реализует биосорбент «Спилл-Сорб-Био», однако он нуждается в усовершенствовании и модернизации в целях увеличения конкурентных преимуществ.

### Решение

Предлагается импортозамещение на уровне мировых аналогов, при этом усовершенствованная и модернизированная линейка биосорбентов будет обладать следующими **конкурентными преимуществами**:

- 1) использование бактерий, способных к росту в широком диапазоне температур (1°C–60°C) в присутствии высоких концентраций нефтепродуктов (до 30%) при кислых и щелочных значениях pH – всем этим требованиям одновременно не удовлетворяет ни один выпускаемый продукт;
- 2) в качестве носителя используется термообработанный органический сорбент, обладающий высокой степенью сорбции по отношению к углеводородам нефти и гидрофобностью, что соответствует лучшим имеющимся аналогам.

**Интеллектуальная собственность:** 1) Патент на полезную модель №122091 – 20.11.2012 – ЗАО «Биоойл», 2) Патент на изобретение №2436735 –20.12.2011 – ЗАО «Биоойл».



## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок препаратов для очистки нефтезагрязненных земель от нефтяных поллютантов является сегментом рынка нефтяных сорбентов.

**Показатели рынка.** На 2012 г. объем мирового рынка оценивался в \$ 2 млрд, объем рынка РФ – \$ 50 млн. Только при авариях на территории ХМАО и ЯНАО порядка 5,6 тыс. тонн нефти попадает на водную поверхность, что обеспечивает потребность в биосорбенте, равную 1 тыс. тонн (210 млн руб.) ежегодно. Темпы роста рынка оцениваются примерно в 3–5% в год.

**Бизнес-модель.** Прямые продажи биосорбента и технологии его использования.

**Потребители.** 1) нефтедобывающие компании и предприятия, занимающиеся транспортировкой нефти и нефтепродуктов; 2) компании, занимающиеся очисткой нефтезагрязненных территорий; 3) РЖД.

**Каналы продаж.** Прямые продажи нефтедобывающим компаниям и другим потребителям. Реклама в интернете на сайте предприятия.

**Конкурентная среда.** Биодеструктор «Эконадин», пр-во НПП «ЭКОНАД», Украина; «БАК-РС/ГС» пр-во ООО «НПК «ИЛМА ЭКО»; «Унисорб-Био» пр-во ООО «НПФ «Экосорб»; «БОС» пр-во ООО «НПФ «Эко-Маркетинг».

## Команда

**Шестопалов Александр Михайлович** (56 лет) – в ЗАО «Биоойл» и в данном проекте главный научный консультант, доктор биологических наук, старший научный сотрудник Отдела химии и биологии НИЧ НГУ, зав. лабораторией ФГБУ «НЦКЭМ» СО РАН, опыт работы по данной проблеме 11 лет, под его руководством созданы биопрепараты линейки «Биоойл».

**Забелин Владимир Аркадьевич** – к.т.н., генеральный директор, ЗАО «Биоойл», опыт работы по данной проблеме 11 лет, под его руководством реализованы биопрепараты линейки «Биоойл» на сумму более 50 млн. руб. Предпринимательский опыт – около 20 лет.

## Текущее состояние & Milestones

2011 г. – Разработан биосорбент «Спилл-Сорб-Био».

2012 г. – Разработана методика применения биосорбента «Спилл-Сорб-Био».

2013 г. – Разработка способов иммобилизации микроорганизмов – деструкторов углеводородов нефти на носители. Проведение испытаний линейки биопрепаратов с иммобилизованными микроорганизмами.

2014 г. – Создание промышленного производства биосорбентов (с иммобилизованными микроорганизмами).

Возможен выход на рынки вне ХМАО и ЯНАО. Это территории Красноярского края (ЗАО «Ванкорнефть»), ОАО «Роснефть»), Якутия, Иркутская обл.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	13,6%;
2. Приобретение основных средств	22,4%;
3. Маркетинг	10,7%;
4.оборотные средства	25,9%;
5. Другое	27,4%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2013	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2014	2015	2016	2017
Реализация	-	-	-	-	630	1 180	1 350	2 700
Валовая прибыль	-	-	-	-	520	980	1 120	2 440
Инвестиции				240	220	0	0	0

Период окупаемости – 24 мес.

NPV – \$ 1,149 млн.

IRR – 184,5%.

## Выход

Выкуп доли инвестора менеджментом компании.

+7 913 946 9877  
zabelin53@mail.ru  
<http://www.biooil.su/>

Стенд № 11

ООО «Биоквант»



Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.

Транши – \$ 200, 500, 300 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Вывод на рынок домашнего кардиотренажера «КардиоБОС-home», позволяющего контролировать работу своего сердца, снижать напряжение и исключить угрозу развития сердечно-сосудистых заболеваний, а также предоставляющего возможность дистантной работы лечащего врача и пациента в формате телемедицины. Создание домашней версии включает разработку носимого датчика ЧСС (пояс) и ПО для смартфонов и планшетов, что исключит использование ПК в работе с прибором и облегчит использование для потребителя. **Инвестиции привлекаются** для завершения НИОКР по созданию домашней версии прибора, проведения всех сертификационных испытаний и вывода продукта на международный рынок. В настоящее время компания ООО «Биоквант» производит АПК «ВедаПульс», устройство для функциональной диагностики человека и АПК «КардиоБОС-профи» – монитор для измерения напряжения в сердце в медицинских учреждениях. На данный момент КардиоБОС представляет приставку к ПК и программное обеспечение для ПК.

## Общие сведения

**Торговые марки** – ВедаПульс, КардиоБОС.

**История создания** – создана в 2006 году. Компания разработала и выпустила на рынок оборудование для функциональной диагностики и кардиореабилитации. В 2013 г. привлечены \$ 150 тыс. от частного инвестора.

**Количество работающих** – 15 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Доминирующей причиной смертности в развитых странах являются сердечно-сосудистые патологии (более 60 %). На сегодняшний день пациенты, страдающие заболеваниями сердца, вынуждены периодически посещать кардиолога, арендовать холтер для суточного мониторинга и на любых стадиях развития заболевания применять медикаментозные методы первичной и вторичной профилактики.

На рынке существуют ряд кардиомониторов, которые позволяют выявить проблемы сердечно-сосудистой системы на ранних стадиях заболевания, но они обладают рядом недостатков:

- способны оценить проблему, когда она уже существует, не имеют функции профилактики болезней;
- предоставляют сведения о состоянии сердца, но пациент вынужден идти на прием к кардиологу для получения расшифровки исследования;
- профессиональные мониторы имеют очень высокую цену, приемлемую только для медицинских центров, поэтому пациенты вынуждены брать это оборудование в аренду на короткий срок.

### Решение

Разрабатываемый прибор – «КардиоБОС-домашний» способен:

- проводить мониторинг сердца (это качество уже представлено на рынке. Оно является ключевым для работы с сердечными рисками устройств любого типа);
- организовать дистантную работу с лечащим врачом (через отправку протокола обследования по электронной почте и получения квалифицированных рекомендаций);
- выполнять функции тренажера для сердца, с помощью которых человек сможет самостоятельно снизить напряжение в сердце, предотвратив риск развития патологии без медикаментов.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** КардиоБОС позиционируется на рынке устройств для здорового образа жизни. По данным Juniper Research, общий объем рынка персональных носимых электронных устройств в ближайшие два года вырастет практически в два раза – с \$ 800 млн в 2012 г. до \$ 1,5 млрд в 2014 г., а в 2017 до \$ 6 млрд. Как минимум, 30% рынка будут составлять персональные устройства для фитнеса и здорового образа жизни.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка для носимых персональных устройств для здорового образа жизни \$ 1500 млн, объем рынка РФ – \$ 45–75 млн, рост мирового рынка в год около 200% (по данным Juniper Research). Для кардиомониторов объем рынка в России \$ 250 млн. Динамика роста рынка не наблюдается.

**Бизнес-модель.** Организация производства на арендуемых мощностях и через аутсорсинг с производственными фирмами приборов АПК «КардиоБОС-домашний» и их продажу массовому потребителю через медицинские центры. В дальнейшем возможна продажа лицензии.

**Потребители. В to С.** (основная целевая группа) Люди, страдающие заболеваниями сердца, стоящие на учете у кардиолога в частных медицинских центрах и тщательно следящие за состоянием организма с целью

купирования приступов болезни. Уровень дохода не менее 20 000 рублей на члена семьи. Возраст от 35 до 55 лет. Профессиональные спортсмены, спортсмены-любители и люди, занимающиеся физкультурой и фитнесом.

**B to B.** В частной клинической практике в качестве дополнительного средства контроля состояния пациента, а также для оценки состояния работников, занятых на вредных производствах, испытывающих высокие физические и эмоциональные нагрузки.

**B to G.** Учебные заведения с целью профилактики психофизиологического напряжения у детей. Потребителем будут выступать родители в частных школах.

**Каналы продаж.** Существующая дилерская сеть, реализующая производимую в данный момент продукцию. В настоящее время продукция ООО «Биоквант» представлена в 7 городах России и 10 странах мира. В перспективе – крупные сети, реализующие бытовую электронику и персональные средства связи.

Конкурентная среда. Equivital TnR, Jaltek Group (Великобритания, <http://www.equivital.co.uk>), Scanadu SCOUT, Scanadu (США, <http://www.scanadu.com>), iHealth Blood Pressure Dock, (США, <http://www.ihealthlabs.com>). Существующие на данный момент на рынке аналоги обладают ограниченным функционалом.

## Команда

**Сорокин Олег Викторович** (36 лет) – Директор, к.мн, доцент кафедры «Нормальной физиологии» НГМУ. Имеет более 45 печатных работ в реферируемых научных журналах.

**Супрун Антон Евгеньевич** (48 лет) – Совладелец компании, основатель холдинга «Динамика», соучредитель компании «Биоквант», инвестор, консультант по маркетингу. Опыт выведения на международный рынок аппаратов Dolphin, BreathSlim и т.д.

**Джафарова Ольга Андреевна** (46 лет) – Научный консультант, кандидат физико-математических наук, заведующая лабораторией «медицинские системы биоуправления», института Биофизики СО РАН.

**Мельников Антон Михайлович** (24 года) – Коммерческий директор, коммерциализация инновационных проектов, реализация проекта по поддержке инноваций в молодежной среде, привлечение инвесторов в технологические проекты.

## Текущее состояние & Milestones

### Текущее состояние:

2009 г. – разработан, зарегистрирован АПК «ВедаПульс», начались продажи в РФ;

2012 г. – разработан, зарегистрирован АПК «КардиоБОС», начались продажи. Получена декларация о соответствии нормам ЕС (Европейского Союза) от Берлинского Института Электрофотографии АПК «ВедаПульс».

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. – разработка нового класса приборов, синхронизированных с планшетами и смартфонами;

2016 г. – выход на зарубежные рынки (не менее 20 европейских стран, 10 стран АТР) с массовым ростом объема продаж (не менее 80% объема продаж должно приходиться на экспорт);

2017 г. – развитие сети дилеров и дистрибьюторов (в каждой из стран, куда производим продажи).

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

НИОКР (разработка носимого датчика ЧСС (пояс) и ПО для смартфонов и планшетов) 20%;

Приобретение основных средств (специализированного оборудования для настройки приборов на частоты мобильных устройств) 15%;

Маркетинг (поиск зарубежных партнеров и продвижение продукции на зарубежных рынках) 30%;

Оборотные средства 25%;

Другое (сертификация в Европейских странах, Азии, Австралии и Океании, внедрение ISO 13485) 10%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	10	20	20	150	500	1 000	1 500	3 000
Валовая прибыль	5	12	12	100	150	300	500	1 000
Инвестиции				150	300	500	200	00

Период окупаемости – 24 мес.

NPV – \$ 1,7 млн.

IRR – 75,65%.

ROI – 33%.

## Выход

Продажа доли компании стратегическому инвестору.

+7 383 292 6709  
biokvant@mail.ru  
www.kardiobos.ru

Объем инвестиций: \$ 250 тыс.

Транши: 2014 г. – \$ 150 тыс., 2015 г. – \$ 100 тыс.

Город: Бийск

## Резюме

Организация производства линейки натуральных продуктов (уксуса, сока, масел) из алтайских ягод. На первом этапе будет выведен на рынок инновационный продукт – облепиховый уксус, с дальнейшим захватом 1% потребительского рынка уксусов в РФ к 2015 году. В перспективе планируется осуществление экспорта. В настоящее время разработана высокопроизводительная технология и создана установка по производству уксуса. Произведена опытная партия облепихового уксуса (600 л). Документы на продукт на стадии регистрации. Инвестиции будут направлены на продвижение и вывод продукта на рынок с дальнейшим расширением производства до 100 000 литров уксуса в год.

## Общие сведения

**Торговые марки** – В процессе регистрации. Июнь 2014.

**История создания** – Компания создана в сентябре 2011 г. с целью коммерциализации научных разработок на базе Бийского технологического института по ФЗ №217. С ноября 2011 г. – резидент ФКГБУ «Алтайский бизнес-инкубатор» в г. Бийске. В мае 2012 г. получен грант на НИОКР (\$ 30 тыс.) по программе «СТАРТ» Фонда содействия МП НТС. Финалист конкурса «БИТ Сибирь 2012» и лауреат 2 степени «Ярмарка инноваций. Алтайский край 2012», входит в число пяти лучших бизнес-проектов международного молодежного управленческого форума «АТР-2012. Алтай. Точки Роста».

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – в штате 1, внештатно 3.

## Продукт / технология

### Проблема

В настоящее время все большее количество потребителей выбирают натуральные продукты питания для создания оригинальных и здоровых блюд. Натуральные уксусы являются одним из наиболее часто используемых компонентов при их приготовлении. На российском рынке пищевых уксусов представлены: 1) спиртовой, столовый уксус, уксусная эссенция (доля рынка 60%, средняя цена \$ 0,1. за упаковку); 2) яблочный уксус (доля - 20%, цена – \$ 2,5); 3) бальзамический уксус (доля – 9%, цена – \$ 5); 4) винный уксус (доля – 6%, цена – \$ 4); 5) другие натуральные уксусы (доля – 5%, цена – \$ 3).

Из-за несовершенства стандартов РФ на пищевую продукцию более половины выпускаемых у нас «натуральных» уксусов являются фальсификатами, т.е. водными растворами уксусной кислоты с красителями.

### Решение

ООО «БПО» предлагает вывести на рынок натуральный уксус с оригинальным вкусом и ароматом, который позволит ежедневным блюдам придать необычный и новый вкус. При этом данный продукт благодаря уникальной технологии сохраняет практически все биологически активные вещества, макро и микроэлементы, содержащиеся в ягодах облепихи, которая также известна высоким содержанием полифенолов и флавоноидов, обладающих мощной антиоксидантной активностью (J. Agric. Food Chem. 2004, 54, p 4039-4046, 6712-6718). Цена нашего продукта не будет превышать стоимость иностранных натуральных уксусов и составит \$ 2,5. Продукция под нашей торговой маркой будет позиционироваться как инновационная, натуральная, полезная и экологически чистая.

**Интеллектуальная собственность:** Специалисты компании обладают «ноу-хау» и запатентованной технологией получения облепихового уксуса. Патент № 2385924 «Способ производства уксуса» от 22.09.2008, зарегистрированный на физических лиц: Баташов Е. С., Кошелев Ю. А., Чернуха Б. А. В уставной капитал ООО «БПО» передан патент № 2272670, поданный от ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им И.И. Ползунова». С 2011 года зарегистрирован лицензионный договор. На основании проведенных НИОКР в 2013 г. планируется подать заявку на изобретение и полезную модель.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Объем мирового рынка – \$1 млрд. Рост рынка в год: 11% (2007 г.); Объем рынка РФ – \$ 60 млн. Объем продаж уксуса на внутреннем рынке в 2011 г. составил 27,9 тыс. т. В 2012–2016 гг. объем продаж уксуса будет ежегодно расти (**BusinessStat**, <http://businessstat.ru/>).

География целевого рынка: 2014–2015 гг. – РФ, в 2015 г. – выход на рынок ЕС.

**Бизнес-модель.** Организация производства уксуса на арендованных площадях и на собственном оборудовании (мощность 10 000 литров в год). В 2014 г. планируется произвести модернизацию производства и увеличить мощность до 100 000 литров уксуса в год. Подписаны договоры о намерениях с двумя компаниями, которые способны удовлетворить потребность в сырье для производства облепихового уксуса. Возможна продажа лицензии заинтересованным компаниям. В дальнейшем планируется расширение продуктовой линейки, в том числе различных видов натуральных уксусов из алтайских ягод и масел для пищевых и косметических целей из того же сырья с применением безотходной технологии переработки, что позволит уменьшить себестоимость всей выпускаемой продукции.

**Каналы продаж.** На первом этапе: через интернет-магазины, рестораны и кафе, региональные торговые сети (2014 г.); в дальнейшем – через торговые сети РФ (2015 г.).

**Потребители.** Городские женщины, предпочитающие натуральные продукты для здорового питания, в возрасте от 20–50 лет, со средним и высоким семейным доходом. Количество потенциальных клиентов в РФ мы оцениваем в 20 млн человек. Планируется, что в 2015 г. 1% потенциальных покупателей перейдет в разряд реальных, а к 2017 г. – 2%.

**Конкурентная среда.** Облепиховый уксус представлен только на рынках Германии и Китая. Конкурентами можно считать отечественные и зарубежные компании, производящие натуральные уксусы (винный, яблочный, бальзамический): «Абрико», «Дядя Ваня», «BioVita», «Hengstenberg», «Borges» и пр. Цена зарубежных продуктов в 2–3 раза выше российской. Темпы роста продаж натуральных уксусов выше, чем всего рынка. Доля импортной продукции в общем объеме предложения – в среднем 16%.

## Команда

**Баташов Евгений Сергеевич** (31 год) – Директор, к.б.н., учредитель компании. Опыт в разработке новых продуктов и работы на производстве, в т.ч. 5 лет на руководящей должности. Прошел обучение и стажировку (Германия) в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров (2013 г.).

**Севодина Ксения Валерьевна** (29 лет) – Маркетолог, к.т.н. Имеет второе высшее юридическое образование и опыт работы юристом. При написании диссертации проводила маркетинговые исследования и анализ рынка натуральных уксусов. Опыт работы 2 года.

**Чумичёв Алексей Иванович** (32 года) – Технолог. Имеет опыт работы на производстве (инженер-технолог ЗАО «Алтайвитамины» 2007–2013 гг., курировал биотехнологические и стерильные препараты).

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто

2011 г. – Резидент МБУ «Бийский бизнес инкубатор», получен опытный образец продукта;

2012 г. – Грант на НИОКР по программе «СТАРТ»;

2013 г. – Разработана технология по получению уксуса глубинным способом, включая комплект технической документации, получена первая партия уксуса (600 литров).

### Будет достигнуто

2013 г. – Создание и запуск Интернет-сайта, начало первых продаж.

2014 г. – Вывод продукции под собственной торговой маркой. Запуск серийного производства мощностью до 100 000 литров уксуса в год и выход на рынок РФ.

2015 г. – Захват 1% потребительского рынка уксусов в РФ. Выход на рынки Европейского союза (Германия).

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                                  |      |
|----------------------------------|------|
| 1. Приобретение основных средств | 35%; |
| 2. Маркетинг                     | 55%; |
| 3. Оборотные средства            | 10%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)\*

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	150	300	750	1 200	1 500
Валовая прибыль	00	00	00	100	170	550	900	1 150
Инвестиции					150	100		

\*) Финансовые показатели рассчитаны для облепихового уксуса, без учета смежных продуктов и продажи лицензии.

Период окупаемости □– 20 мес.

NPV – □\$ 750 тыс.

## Выход

Продажа доли через 36 месяцев более крупному инвестору или выкуп доли учредителями компании.

+7 962 802 7579  
evgenczl@mail.ru



Стенд № 13

ООО «БПК»

**БПК**

Объем инвестиций: \$ 1 700 тыс.

Город: Бийск

## Резюме

Производство по уникальной разработанной технологии высококачественных алкогольных плодовых вин из жимолости и облепихи, обладающих благодаря уникальным свойствам этих ягод насыщенным цветом и превосходными вкусо-ароматическими характеристиками. Конкурентные преимущества: высокое качество, эксклюзивность рыночного предложения.

Текущая стадия: опытные образцы полусладких, сладких, ароматизированных и ликерных вин. На сегодняшний день заключены международные договоры по стратегическому партнерству в области виноделия с промышленными виноделами Франции и Китая.

Привлекаемые инвестиции будут направлены на приобретение необходимого оборудования и лицензии на производство фруктовых вин.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Винный погребок.

**История создания** – МИП ООО «БПК» создано в сентябре 2011 г. при ФГБОУ ВПО АлтГТУ им. И.И. Ползунова с целью коммерциализации результатов НИР.

**Стоимость основных фондов** – \$ 100 тыс. (Ферментер, технологические емкости, смеситель, холодильное оборудование).

**Количество работающих** – 6 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Плодово-ягодные вина в России традиционно пользуются спросом. В настоящее время в плодово-виноделии имеется тенденция к увеличению. Однако ассортимент представленных на рынке РФ плодово-ягодных вин в основном ограничен сливовым, абрикосовым, яблочным, вишневым, малиновым.

Производство вин из жимолости и облепихи по традиционно существующей технологии сопряжено с целым рядом проблем производственного характера – низкое качество и быстрая порча продукта (появление осадка, неприятного запаха, покоричневение, возобновление брожения после пастеризации) – при нарушении отдельных технологических операций. Попытки создания технологии производства облепиховых вин несколькими винодельческими предприятиями России привели к полному отказу от идеи внедрения этих разработок.

### Решение

Внедрение разработанной технологии позволяет производить эксклюзивные высококачественные алкогольные напитки (фруктовые вина) из жимолости и облепихи, обладающие благодаря уникальным свойствам этих ягод насыщенным цветом и превосходными вкусо-ароматическими характеристиками. Проведенные маркетинговые исследования позволяют говорить о наличии рыночного спроса.

**Интеллектуальная собственность:** Патент РФ 2484127 «Композиция ингредиентов для ароматизированного облепихового вина». Патент РФ 2495100 «Способ получения облепихового вина» (патентообладатель АлтГТУ им. И.И. Ползунова). Планируется заключение договора об отчуждении исключительных прав на указанный патент.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок алкогольной продукции является динамично развивающимся. Ежегодно происходит расширение ассортимента с учетом потребностей рынка. Целевой сегмент – преимущественно фруктовые вина, стоимость которых составит 250–400 рублей за единицу изделия (0,75 л).

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка – \$ 6 798 млн. Объем рынка РФ – \$ 231,1 млн. Рынок фруктовых вин – \$ 48,5 млн. Рост рынка в год – 2%.

**Бизнес-модель.** Организация производства и продажа высококачественных плодовых вин медиум сегмента. Внедрение на рынок планируется с освоения рынка Алтайского края, в т.ч. города-курорта Белокуриха, туристических зон республики Алтай с последующим охватом всей территории РФ.

**Потребители.** Целевая аудитория – индивидуальные потребители, в основном женщины, реже мужчины, в возрасте от 25 до 60 лет, имеющие средний и высокий уровень дохода, проявляющие интерес к новинкам, любящие экспериментировать, активные, предпочитающие «натуральные» продукты.

**Каналы продаж.** Функционально-посредническая торговля (торговые агенты), Наиболее приемлемым вариантом сбыта является реализация через предприятия розничной торговли, специализированные магазины, торговые точки.

**Конкурентная среда.** Конкуренция на рынке вин является достаточно интенсивной, действует большое количество игроков – производителей плодовых и виноградных вин. Конкуренцию составляют также производители ликероводочной продукции, пива и слабоалкогольных напитков. В последние годы наблюдается тенденция к снижению спроса на вина в целом, при этом наблюдается ежегодный прирост рынка плодовых вин. Основными производителями этой группы напитков являются компании ООО «Долина», ООО «КВК», ООО «Олимп», ОАО «Рубин» и др. Ассортимент большинства компаний ограничивается изготовлением нескольких наименований вин «эконом класса» – яблочное, сливовое, абрикосовое, вишневое.

## Команда

**Севодина Ксения Валерьевна** (30 лет) – Руководитель предприятия. Опыт работы по профилю должности 5 лет. Внедрение в производство проекта «Яблочный уксус» (ООО АНПЦБ, г.Бийск, действующее предприятие). Разработка и внедрение проекта «Шиитак свежее культивируемые» (ООО «БПК»).

**Севодин Валерий Павлович** (59 лет) – Научный консультант. Опыт работы по профилю должности 29 лет. Разработка и внедрение проектов по производству фарм. препаратов (Валидол, Корвалол – ЗАО «Алтайвитамины» (действующее предприятие), внедрение в производство проекта «Яблочный уксус» (ООО АНПЦБ, г.Бийск, действующее предприятие), внедрение в производство проекта «Технология производства МКЦ» (действующие производства, 3 предприятия) и др.

**Митрофанов Роман Юрьевич** (39 лет) – Технолог. Опыт работы по профилю должности 14 лет. Является автором напитков на основе облепихового вина (вермутов). Проведение НИР по направлению Биотехнология; имеет опыт внедрения проектов.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2011 г. – проведение НИР;

2012 г. – разработка рецептуры и технологии производства плодово-вых вин следующих наименований: полусладкие, сладкие, ликерные и ароматизированные вина из жимолости и облепихи;

2013 г. – производство опытных партий вин из жимолости и облепихи.

### Бюджет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. – выход на рынок СФО;

2015 г. – выход на рынок РФ;

2016 г. – выход на рынок Франции.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. Приобретение основных средств	48%;
2. Маркетинг	3%;
3. Оборотные средства	32%;
4. Другое	17%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	00	2 050	2 560	3 310	5 910
Валовая прибыль	00	00	00	00	1 240	1 550	2 330	4 160
Инвестиции					1 300	280	120	

Период окупаемости – 36 мес.

## Выход

Выкуп доли инвестора менеджментом компании.

+7 905 988 0070  
ooo\_bpk@inbox.ru



Стенд № 14

ООО «ВБТМ»



Объем инвестиций: \$ 600 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Разрабатываемый облачный коммуникативный сервис организации событий «ЭкспоЭРА», предназначенный для выставочных операторов и иных компаний и частных лиц из сегмента Event-management, решает задачи оперативного создания и сопровождения выставочного и событийного мероприятия. Главное отличие от существующих предложений на рынке, в том, что данный сервис предлагает инструментарий не только по созданию событий, но и сервисы для поддержания постоянного коммуникативно-информационного взаимодействия между организатором событий и его участником и, по сути, является предметно ориентированной социальной сетью. Предоставляемый сервис может достойно заменить существующий сайт или при его отсутствии стать официальным сайтом компании. Средства инвестора будут направлены на разработку программного обеспечения сервиса и проведение маркетинговых исследований.

## Общие сведения

**Торговые марки** – «ЭкспоЭРА», «ExpoERA».

**История создания** – создана 31 мая 2010 г., с целью вывода на рынок программных решений для разработки и управления интернет-сайтами. Перечень наиболее крупных проектов, которые успешно работают с использованием разработанной технологии: ООО «СИБИРЬЭКСПО» (<http://siberiaexpo.ru>), ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ НОВОСИБИРСК (<http://www.itcsib.ru>).

**Стоимость основных фондов** – \$ 200 тыс.

**Количество работающих** – 9 на постоянной основе, 3 – в удаленном режиме.

## Продукт / технология

### Проблема

Отсутствие единого облачного сервиса событийно-коммуникативной среды, объединяющей организатора и участника выставочных мероприятий или любой событийной программы различной отраслевой направленности и форматов проведения, где сосредоточены все самые необходимые инструменты для создания и сопровождения любого события в электронном виде, с возможностью точного охвата целевой аудитории и поддержания двухстороннего коммуникативного взаимодействия.

### Решение

Внедрение предлагаемого сервиса событий позволит конечному пользователю осуществлять оперативное создание и сопровождение выставочного и событийного мероприятия, с максимальным охватом целевой аудитории, минуя классическую систему по созданию и обслуживанию сайтов, которые не созданы специально для событийного менеджмента. Это в конечном итоге позволяет:

- уменьшить финансовые издержки в 10 раз и более по созданию, техническому и программному обслуживанию сайтов;
- снизить в три раза временные трудозатраты на информационную поддержку проектов;
- располагая бюджетом для организации сайта создать крупный интернет-портал.

По сравнению с продуктами компаний конкурентов («Отусонf - деловые мероприятия без границ», TimePad) предлагаемый сервис позволяет конечному пользователю:

- возможность выделить отдельно одно событие в независимый сайт под индивидуальным доменным именем;
- проводить собственные рекламные компании для каждого события;
- передавать управление событиями на аутсорсинг.

**Интеллектуальная собственность:** подача на регистрацию (ноябрь 2013 г.): 1) Авторское право – Товарный знак, (ТМ) «ЭкспоЭРА»; 2) Программный код облачного сервиса событий «ЭкспоЭРА», правообладатель ООО «ВБТМ».

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Выставочная деятельность и другие бизнесы, связанные с подготовкой и освещением

мероприятия, действующие в сегменте Event-management.

**Показатели рынка.** По оценкам авторов проекта на рынке в сегменте выставочно-ярмарочных услуг в России суммарные годовые затраты на создание web-сайтов ярмарок составляют до 280 млн рублей в год. Объем вторичного целевого рынка в сегменте Event-management (PR-агентства, обучающие организации, организаторы конференций, семинаров, выступлений, концертов и т.д.) превышает 3 млрд рублей. Общемировые расходы на PR-деятельность и Event-management в 2013 г. вырастут на 3,9% по сравнению с 2012 г. и достигнут \$ 518 млрд. В 2015 г. рост глобального рынка составит 5,6%. Российский рынок продолжает оставаться одним из самых быстро развивающихся с прогнозируемым ростом на 12,5% в 2013 г. (по данным ZenithOptimedia). **Целевая доля рынка.** К 2015 г. планируется обеспечить создаваемым сервисом до 100 организаций (до 60%).

**Бизнес-модель.** Для пользователей сервиса предусмотрены три основных тарифа в зависимости от объема используемого функционала.

**Потребители.** Выставочные операторы и иные компании/частные лица из сегмента EVENT-MANAGEMENT.

**Каналы продаж.** 1) Интернет, 2) Информационные партнеры, 3) Выставочные операторы.

**Конкурентная среда** 1) Проект «Отусонf - деловые мероприятия без границ», количество пользователей более 100 000 человек, 2) проект TimePad — инструмент для организации событий (проведено 62 950 событий и зарегистрировано 1 763 094 участника).

## Команда

**Черепанова Ольга** (36 лет) – Директор. На руководящих должностях 4 года, IT-специалист, проектировщик интернет-проектов, разработчик сервисов (опыт 8 лет). В период с 2004 по 2008 гг. – успешная реализация корпоративного сайта, с 2008 по 2012 гг. – разработка и успешный вывод на рынок первой версии Универсальной системы управления сайтами «Inues».

**Валейнис Андрей** (36 лет) – Ведущий программист. Опыт работы в IT-отрасли 12 лет. С 2008 года - ведущий программист программы разработки программного кода систем управления сайтами.

**Асеева Евгения** (29 лет) – Дизайнер. Опыт работы - 7 лет.

## Текущее состояние & Milestones

2012 г. – Создание технологии сайтов-спутников для анонсов событийной деятельности успешно реализованной на более чем шести корпоративных порталах.

Декабрь 2013 г. – Тестирование и бета версия облачного коммуникативного сервиса организации событий «ЭкспоЭРА» с частичным функционалом.

Январь–май 2014 г. – Официальный работающий релиз сервиса «ЭкспоЭРА».

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

НИОКР, приобретение НМА (программное обеспечение внешних разработчиков )	28%;
Разработка программного обеспечения сервиса	40%;
Приобретение основных средств	21,5%;
Маркетинг	10,5%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	0	20	90	160	544,23	1 381,5	2 224.2	3 052.9
Валовая прибыль	0	16	70	125	464.3	1352	2 180.7	2 994.2
Инвестиции	0	38	0	600	-	-	-	-

Период окупаемости: простой – 26 месяцев, дисконтированный – 30 месяцев.

NPV – \$ 902.82 тыс. при ставке дисконтирования 25,85% годовых.

IRR – 66,5%.

## Выход

Покупка проекта стратегическим инвестором: например, крупнейшие выставочные-операторы России, такие (ITE, «Крокус Экспо»), выставочные компании международного уровня (Reed Exhibitions, GL events), интернет-порталы выставочной тематики, союзы выставок и ярмарок (UFI).

+7 913 985 4427  
olga@wbtm.ru  
www.wbtm.ru

Стенд № 15

ООО Научно-Производственный Центр  
«Вектор-Вита»

Объем инвестиций: \$ 1 200 тыс.

Транши: 2014 г. – \$ 300 тыс., 2015 г. – \$ 900 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Вывод на рынок современных эффективных и безопасных для человека препаратов на основе кластерного серебра (наносеребра, биосеребра), обладающих широким спектром антимикробного действия, эффективностью в отношении антибиотикоустойчивых штаммов, и по результатам клинической апробации позволяющих сократить сроки лечения в 1,5–2 раза.

Инвестиции привлекаются для проведения клинических испытаний, государственной регистрации, организации и масштабирования производства (аутсорсинг) лекарственных препаратов.

## Общие сведения

**Торговые марки** – в процессе регистрации Арговит, Витаргол, логотип компании (ожидаемо декабрь 2013).

**История создания** – Компания создана в 2005 г. 2007–2008 гг. – золотые медали Сибирской ярмарки «МЕДСИБ», Большая золотая медаль «МЕДСИБ-2008». 2010 год – Диплом БИТ Сибирь, 2011 год – Диплом InnotechExpo, 2013 год – зарегистрирован БАД «Витаргол», заключён договор на реализацию с НПК «Катрен» (в тройке лидеров российского фармрынка по объёму валовых продаж).

**Стоимость основных фондов** – \$100 000 (производственное оборудование).

**Количество работающих** – 5 человек в штате / 3 привлекаемых.

## Продукт / технология

### Проблема

Ежегодно только в России простудными заболеваниями (различной этиологии) болеют более 30 млн человек. Несмотря на рост числа лекарственных средств, количество болеющих не уменьшается. Также стоит отметить изменчивость вирусов и бактерий, которые постоянно приспосабливаются к используемым лекарствам. Существующее решение – антибиотики – не влияют на вирусы и негативно воздействуют на микрофлору кишечника человека. Устаревшие препараты коллоидного серебра Протаргол, Колларгол уступают в эффективности кластерному серебру. Их лекарственные формы готовятся в рецептурных отделах аптек и больниц, поскольку низкие сроки хранения их водных растворов не позволяют организовать их серийный выпуск в заводских условиях.

### Решение

Предлагаемое нами решение – усовершенствованные аналоги препаратов коллоидного серебра Колларгол и Протаргол – препараты **кластерного серебра**. **Кластерное серебро** имеет отличный от антибиотиков механизм действия, что решает проблему появления устойчивых штаммов. **Кластерное серебро** одинаково эффективно борется с вирусами и бактериями, не нарушает нормальную микрофлору кишечника, а также обладает иммуномодулирующим действием. В отличие от антибиотиков, которые не действуют на вирусы, препараты **кластерного серебра** проявляют комплексную антибактериальную и противовирусную активность, оказывают противовоспалительное действие, а также стимулируют иммунитет. Усовершенствованная технология производства позволяет выпускать готовые к применению препараты **кластерного серебра** со сроком годности до 3-5 лет. **Конкурентные преимущества** – широкий спектр антимикробного действия (бактерии, вирусы, грибы), эффективность в отношении антибиотикоустойчивых штаммов, стабильность препаратов (срок годности до 3-5 лет), сокращение сроков лечения в 1,5–2 раза по результатам клинической апробации, подтверждённая безопасность для человека – наше **кластерное серебро** разрешено для использования в пищевой промышленности. Уровень конкурентного преимущества – на уровне мировых аналогов.

**Интеллектуальная собственность.** Планируется регистрация способов получения и применения лекарственных препаратов.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок средств для профилактики и лечения респираторных инфекций бактериальной, вирусной и смешанной этиологии.

**Показатели рынка.** В России рынок ГЛС (готовые лекарственные средства) \$16,8 млрд., рынок препаратов для лечения ОРЗ – \$ 1,6 млрд. Рынок назальных препаратов профилактики и лечения простуды и гриппа \$415 млн. Рост рынка (по данным DSM Group) 10–15 %. Потенциал рынка высок (объем рынка в США в 10 раз больше). Целевой рынок – Россия, страны СНГ, страны Латинской Америки.

**Бизнес-модель.** B2B, B2C.

**Потребители.** Взрослые и дети с заболеваниями ОРВИ, ОРЗ, ЛОР.

**Каналы продаж.** Аптеки, оптовые фармацевтические компании.

**Конкурентная среда.** Компании, производящие антибиотики, производители устаревшего коллоидного серебра Колларгол, Протаргол.

## Команда

**Бурмистров Василий Александрович** (60 лет) – Директор, кандидат химических наук, опыт 25 лет, основатель и изобретатель технологии получения кластерного серебра.

**Бурмистров Илья Васильевич** (33 года) – зам.директора по производству, опыт 7 лет, организовал масштабируемое производство препаратов кластерного серебра.

**Бурмистров Антон Васильевич** (28 лет) – начальник сбыта продукции, опыт 3 года, организованы продажи готовых препаратов через компанию «Катрен», организован интернет-магазин MAGZDRAV.RU.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2005 г. – Организация производства субстанции кластерного серебра, разработка препаратов на её основе.

2006–2013 гг. – Клиническая апробация препаратов на основе кластерного серебра.

2013 г. – Получение разрешения на использование кластерного серебра в пищевой промышленности. Регистрация и выпуск БАД «Витаргол».

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2014 г. – Клинические испытания лекарственных препаратов кластерного серебра. Начало государственной регистрации.

2015 г. – Завершение гос.регистрации, начало рекламной кампании, масштабирование бизнеса по РФ.

2016 г. – Увеличение объемов продаж, выход инвестора из бизнеса.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |  |      |
|--|------|
| 1. НИОКР (доработка рецептур)                        | 3%;  |
| 2. Приобретение основных средств (оборудование)      | 5%;  |
| 3. Маркетинг   | 38%; |
| 4. Оборотные средства (аутсорсинг, заработная плата) | 9%;  |
| 5. Другое (клинические испытания, гос.регистрация)   | 45%. |

### Финансовые показатели тыс. долл.

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	92	92	93	240	300	3 000	6 500	8 300
Валовая прибыль	43	36	48	90	120	1 300	2 400	3 900
Инвестиции					300	900		

Период окупаемости – 3 года.

## Выход

Продажа стратегическому инвестору (холдингу, ФПГ, крупной фармацевтической компании).

+7 383 239 2530  
vector-vita@mail.ru  
www.vector-vita.com

Стенд № 16

ООО «Дар»



Объем инвестиций: \$ 130 тыс.

Город: Бийск

## Резюме

«Соната» – продукт относится к составам бытовой химии, а более конкретно – к моющим и чистящим пастам. Преимущество инновационного проекта заключается в многофункциональности и повышенной экологической безопасности пастообразного чистящего, моющего средства. Разработанные новые композиции обладают большей эффективностью благодаря уникальному составу в сочетании с низкой себестоимостью за счет сокращения затрат на приобретение сырья. Средство хорошо растворяется даже в холодной воде и отлично вымывается при полоскании. Паста не «пылит» в отличие от большинства чистящих средств, и не содержит пустотелых гранул, что обуславливает ее гипоаллергенные свойства, а также обладает бережным действием на руки, что повышает конкурентоспособность по сравнению с аналогами предлагаемых чистящих средств.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Универсальное пастообразное чистящее моющее средство «Соната».

**История создания** – Компания создана в сентябре 2011 года по 209 ФЗ РФ, является резидентом Бийского Бизнес Инкубатора, получили грант в размере 500 тыс.руб. от Главного Управления Экономики и инвестиций Алтайского края.

**Стоимость основных фондов** – \$ 19,2 тыс. Оборудование: Смеситель для смешивания сыпучих компонентов, электронный дозатор.

**Количество работающих** – 3/5 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

В состав порошковой бытовой химии нередко входит тальк, который давно признан учеными возбудителем рака. Опаснее всего то, что такие порошковые средства для мытья ванны, посуды и любых поверхностей легко вдыхаются при использовании, приводя к раку легких.

### Решение

Этот вид чистящих средств обладает рядом преимуществ перед порошкообразными моющими средствами. Прежде всего, это средство не содержит опасных и вредных компонентов, одновременно заменяет несколько видов продукции. Его цена – главное преимущество. Экономить с «Сонатой» – проще простого! Одной баночки хватает на полтора месяца активного применения средства. При этом стоимость данного средства – не в пример большинству европейских брендов – является крайне демократичной. Розничная цена одной баночки 700 грамм – 45 руб.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** В последние годы в России наблюдается подъем производства товаров бытовой химии. Ассортимент товаров постоянно расширяется, на рынке появляются товары с новыми функциональными свойствами. Универсальные пастообразные моющие и чистящие средства только набирают свою популярность у покупателя.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка в 2012 году составляет – \$ 5,7 млрд; объем рынка РФ – \$ 28 млн; рост рынка в год – 10%.

**Бизнес-модель.** Установление уровня цен определяется исходя из себестоимости продукции + целевая прибыль.

### Схема оптового распространения продукта:

Прямые продажи покупателям оптовой торговли и розничной сети; прямые контакты с муниципальными учреждениями; проведение маркетинговых исследований; участие в отраслевых, научно-технических конференциях, выставках, ярмарках; реклама продукта в отраслевых, периодических и рекламных изданиях; регистрация торговой марки и формирование бренда; раскручивание сайта; участие в тендерах.

**Потребители.** Основными потребителями нашего продукта являются муниципальные учреждения, включая школы, детские сады, больницы; различные производственные предприятия, в том числе и пищевые.

**Каналы продаж.** Тендеры, сети-магазинов, прямые контакты с муниципальными учреждениями, в частности, с работниками хозяйственных частей данных учреждений.

**Конкурентная среда.** «Procter&Gamble», «Henkel», группа «Нэфис», компания «Unilever».

## Команда

**Лапин Алексей Васильевич** – Руководитель проекта, директор Компании «Дар», образование высшее – юридическое, опыт в руководящей должности 3 года в отделе продаж.

**Муравлев Дмитрий Сергеевич** – Маркетолог, образование средне-специальное. Более 7 лет работает на руководящих должностях.

**Гранкин Владимир Сергеевич** – Технолог, образование высшее технологическое, имеющий опыт работы помощником технолога – 2 года, руководителем на пищевом производстве 5 лет.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2011 г. – Разработана рецептура универсального пастообразного чистящего моющего средства на мягких абразивах «Соната».

2012 г. – Выпуск опытных партий и выход производства на проектную мощность.

2013 г. – Привлечение сетей – магазинов, участие в тендерах, госзакупках.

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. – Планируется выпуск продукции в новой более удобной дозирующей упаковке.

2015 г. – Увеличение ассортимента продукции (пастообразное средство для стирки).

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР (увеличение ассортимента)	10%;
2. Приобретение основных средств (прессформа для изгот. дозир. упак.)	50%;
3. Маркетинг	20%;
4. Оборотные средства	20%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	0,67	18	44,96	328	824	1 244
Валовая прибыль	00	00	0,42	12,5	27,92	154	413	630
Инвестиции								

Период окупаемости – 24 мес.

NPV – \$ 400 тыс.

## Выход

Выкуп доли у инвестора собственниками компании.

+7 903 991 7579  
dar.ltd@mail.ru  
www.dar-ltd.ru



**Стенд № 17**

**ООО «Двойные технологии»**

**Объем инвестиций: \$ 400 тыс.**

**Город: Новосибирск**

## Резюме

Продукт: лазерный радиационно-безопасный измерительный комплекс для контроля толщины горячего и холодного металлопроката в процессе производства и обработки листовой стали.

Преимущества: экологическая и радиационная безопасность, стоимость в 1.5–2 раза ниже аналогов, эксплуатационные характеристики на уровне лучших мировых аналогов (точность измерения около 10 мкм).

Текущая стадия проекта: создан опытный образец измерительного комплекса, проведены промышленные испытания.

Инвестиции привлекаются для быстрого и эффективного вывода продукта на рынок РФ.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Лазерный комплекс для измерения толщины листового проката

**История создания** – Компания создана в 2012 году с целью вывода на рынок лазерных измерительных комплексов для металлургии. Привлеченные гранты на проведение НИОКР: \$ 56 тыс. (2010–2012 г., «УМНИК» ФСРМФП в НТС), \$ 80 тыс. (2010–2013 г., Совет по грантам Президента РФ), \$ 100 тыс. (2010–2012 г. ОАО «ИОИТ»), \$ 33 тыс. (2013 г., СТАРТ ФСРМФП в НТС).

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – 7 человек, планируется увеличить до 15 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

У металлургических предприятий существует потребность в комплексе, бесконтактно контролирующем толщину листового металлопроката и работающем в условиях металлургического производства.

Наиболее распространены рентгеновские толщинометры листового металлопроката. Основные недостатки: малая надежность некоторых функциональных узлов, низкая стабильность показаний, дороговизна обслуживания, высокая стоимость, рентгеновское излучение.

### Решение

Предлагается использовать оптико-электронные лазерные технологии, наиболее активно развивающиеся в области разработки бесконтактных средств измерений. Создан экологичный радиационно-безопасный измерительный комплекс для контроля толщины горячего и холодного металлопроката.

**Преимущества:** абсолютная радиационная безопасность, цена измерительного комплекса в 1.5-2 раза ниже по сравнению с массово распространенными сейчас рентгеновскими толщиномераами, низкая погрешность измерений на уровне лучших мировых аналогов, расширенные функциональные возможности измерителя.

**Интеллектуальная собственность:** заключены лицензионные соглашения на 2 патента РФ на бесконтактный способ измерения линейных размеров трехмерных объектов. Планируется зарегистрировать патент на полезную модель, описывающую устройство измерительного комплекса.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок автоматизированных средств измерений для металлургической промышленности, сегмент: средства измерения геометрических параметров горяче- и холоднокатаного листового проката.



**Показатели рынка.** Объем мирового рынка \$ 260 млн, объем рынка РФ \$ 13 млн, рост рынка 3% в год (World Steel Association (WSA), 2011 г. INTESCO RESEARCH GROUP, 2012 г.).

**Бизнес-модель.** Изготовление и продажа измерительных комплексов для контроля толщины металлопроката. Производство основных крупных узлов, изготовление электронных компонентов выполняется у партнеров. Собственными силами, на арендованных площадях, проводится финальная сборка, юстировка и калибровка комплекса.

**Потребители.** Металлургические предприятия, производящие листовой металлопрокат.

**Каналы продаж.** 1. Прямые продажи; 2. Продажи через системных интеграторов автоматизированных систем управления прокатными станами.

**Конкурентная среда.** Конкуренты – компании, производящие рентгеновские толщиномеры (НПО «СПЕКТР» (<http://www.niirin.ru>), Thermo Scientific (<http://www.thermo.com>)).

## Команда

**Двойнишников Сергей Владимирович** (29 лет) – Директор. Принимал активное участие в создании аппаратно-программных комплексов на основе систем технического зрения для науки и промышленности. Опыт работы на руководящей должности – 6 лет.

**Куликов Дмитрий Викторович** (30 лет) – Принимал участие в разработке и реализации информационно-измерительных комплексов, проведении испытаний, анализе результатов.

**Меледин Владимир Генриевич** (53 года) – Руководство разработками наукоемкого измерительного оборудования для науки и промышленности. Успешный опыт создания инновационной компании ОАО «Институт оптико-электронных информационных технологий».

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

- 2011 – создан лабораторный образец измерителя толщины металлопроката;
- 2012 – создан опытный образец измерителя;
- 2013 – на НМЗ им.Кузьмина проведены испытания, подтверждены заявленные характеристики.

### Бюджет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

- 2014 – сертификация и вывод на рынок РФ измерительных комплексов горячего и холодного металлопроката;
- 2017 – обеспечение измерителями 25–30% станов рынка РФ, выход на международные рынки (Китай, США).

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                                  |      |
|----------------------------------|------|
| 1. НИОКР                         | 6%;  |
| 2. Приобретение основных средств | 5%;  |
| 3. Маркетинг                     | 25%; |
| 4. Оборотные средства            | 56%; |
| 5. Другое                        | 8%.  |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	0	0	0	0	94	656	875	1 093
Валовая прибыль	0	0	0	0	58	634	578	713
Инвестиции					366*	200*		

\*) в 2014 г. 300 тыс. – инвестор, 66 тыс.– ФСРМФП в НТС, в 2015 г. – 100 тыс. – инвестор, 100 тыс.– ФСРМФП в НТС.

**Период окупаемости – 24 мес.**

**NPV – \$ 0,168 млн.**

**IRR – 45 %.**

**ROI – 65 %.**

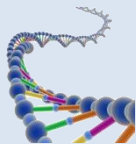
## Выход

1. Выкуп доли менеджментом компании;
2. выкуп доли стратегическим инвестором (Siemens, Leica).

+7 923 119 5899  
dv.s@mail.ru

Стенд № 18

ООО «ДиаГен»  
Геномное секвенирование



Объем инвестиций: \$ 897 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Создание лаборатории и производство наборов для подготовки ДНК к секвенированию для создания геномного портрета человека, что позволит существенно (минимум на 30%) снизить стоимость создания геномного портрета для конечного потребителя и сократить сроки проведения анализа.

SPV компания «ДиаГен», созданная для реализации проекта, обладает уникальным ферментом, позволяющим добиться поставленной цели. Производители оборудования для секвенирования также заинтересованы в снижении себестоимости для популяризации услуги и взрывного роста объемов рынка.

## Общие сведения

**Торговые марки** – нет.

**История создания** – в 2011 г. компанией СибЭнзайм был открыт новый мелкощепляющий фермент Fail.

ООО «ДиаГен» учреждено ООО «СибЭнзайм» в 2013 г. в виде дочернего SPV для реализации проекта по геномному секвенированию.

**Стоимость основных фондов** – 0 (объем предполагаемых инвестиций в оборудование \$ 266 тыс).

**Количество работающих** – 2 человека.

## Продукт / технология

### Проблема

Для проведения лечения в рамках современной персональной медицины, выявления предрасположенности к наследственным болезням и чувствительности к лекарствам требуется знание генома пациента. Стоимость создания геномного портрета человека в настоящий момент колеблется от \$ 10 до \$ 30 тыс. для конечного потребителя. Высокая стоимость создания геномного портрета не позволяет внедрить эту технологию в массовую медицину.

### Решение

В геноме человека за кодирование информации отвечает 5–7% последовательности. Остальная часть информации – регуляторные зоны и повторы. Современные методы создания геномного портрета человека подразумевают считывание всей информации, из которой в последующем используется только малая часть.

Предполагаемые к производству наборы для подготовки ДНК к секвенированию (с использованием фермента Fail) позволят подобрать длины фрагментов таким образом, чтобы для считывания попали только фрагменты, несущие полезную информацию.

На этапе исследований нами будет проведен цикл экспериментов по проверке результатов компьютерного моделирования расщепления ДНК и подбора оптимальной длины фрагментов.

Использование предложенного метода позволит существенно (минимум на 30%) снизить стоимость создания геномного портрета и сократить сроки проведения анализа.

Права на сам фермент принадлежат ООО «СибЭнзайм», ООО «Диаген» получит эксклюзивные права на его использование и реализацию. Права на разработанный метод будут запатентованы на ООО «ДиаГен».

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок геномного секвенирования находится еще на этапе формирования. Однако по прогнозам экспертов в ближайшие 5 лет его ждет взрывной рост (согласно исследованиям ведущих производителей оборудования).

**Показатели рынка.** Прогнозируемый объем мирового рынка при включении в страховую медицину – \$ 100 млрд в течение 5–10 лет.

**Бизнес-модель.** Доходы предполагается получать из двух источников: от реализации наборов для подготовки ДНК к анализу. Для подтверждения работоспособности метода предполагается создание лаборатории для создания геномного портрета для конечного потребителя – это второй источник доходов.

Фермент Fail вырабатывается на производственной базе головной компании – ООО «СибЭнзайм» – и поставляется по себестоимости. Производственных мощностей достаточно для обеспечения объемов продаж.

**Потребители.** А) лаборатории, занимающиеся секвенированием ДНК (исследовательские, аналитические). Б) потребители услуги по созданию геномного портрета – физические лица.

**Каналы продаж.** Продажа услуг населению предполагается через существующие диагностические лаборатории, которые будут работать непосредственно с населением и передавать нам генетический материал для подготовки геномного портрета. Продажа фермента лабораториям, имеющим собственное секвенирующее оборудование – напрямую, либо через сеть дистрибуторов.

**Конкурентная среда.** Мелкощепящий фермент есть только у компании New England Biolabs (США), однако у него сайт узнавания другой, не позволяющий отбросить излишнюю информацию при секвенировании ДНК.

## Команда

**Дегтярев Сергей Харитонович** (59 лет) – д.б.н, профессор, более чем 30-летний опыт работы с рестриктазами, более 50 научных публикаций.

**Дубинин Евгений Викторович** (36 лет) – к.э.н., реализация крупных инвестиционных проектов, размещение вексельного и облигационного займов, управление крупными компаниями на разных должностях.

**Томилов Виктор Николаевич** (39 лет) – многолетний опыт моделирования химических и биологических процессов, научные публикации по теме, создание программного обеспечения.

## Текущее состояние & Milestones

2013 г. – Проведено компьютерное моделирование, проведено первое пробное секвенирование.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2014 г. – Будет подобрана оптимальная длина фрагмента ДНК, позволяющая отбросить ненужную информацию.

2015 г. – Патентование разработанного метода; Создание лаборатории, секвенирующей ДНК.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	49%;
2. Приобретение основных средств	30%;
3. Маркетинг	20%;
4. Оборотные средства	11%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	00	00	00	00	00	290	1 500	2 600
Валовая прибыль	00	00	00	00	00	60	830	2 200
Инвестиции				170	290	410	27	00

Период окупаемости – 48 мес.

NPV – \$ 2 900 млн.

IRR – 60,8%.

## Выход

Обратный выкуп собственниками в 2018 г. за счет заемных средств либо продажа стратегическому инвестору, например, производителю оборудования для секвенирования.

+7 906 906 6886  
Evgeny.dubinin@sibenzyme.ru  
www.sibenzyme.ru

Стенд № 19

ООО «ИмДи-Тест»



Объем инвестиций: \$ 13 800 тыс.

Транши: \$ 7 100 тыс., \$ 6 700 тыс.

Город: НСО, Кольцово

## Резюме

ООО «ИмДи-Тест» занимается разработкой и производством многопрофильных тестов на основе белковых иммуночипов. Разработанный новый вид диагностических средств позволяет в одном анализе определить наличие или отсутствие антител к группе инфекционных заболеваний человека, что позволит снизить стоимость обследования в 2,5–3 раза.

Начато производство тест-систем на основе иммуночипов для диагностики внутриутробных инфекций, детских вакциноуправляемых инфекций и диагностики гепатита С. Текущая стадия проекта: изготовлены наборы для регистрации в МЗ РФ и начала оптовых продаж.

Инвестиции привлекаются для расширения имеющегося производства и запуска производства новых видов тест-систем на основе иммуночипов.

## Общие сведения

**Торговые марки.** Предприятие входит в группу компаний, использующих с 2006 г. товарный знак «ИмДи». Подана заявка (№2012711671/24(003938) на регистрацию товарного знака «Иммуночип» в Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС).

**История создания.** Компания создана в 2010 г.

Ранее привлеченные инвестиции на разработку многопрофильной диагностики:

2010 г. – 60,0 млн рублей от Регионального венчурного фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Новосибирской области. В 2010 г. – резидент Бизнес-инкубатора.

**Стоимость основных фондов** – \$ 360 тыс. – оборудование и материалы.

**Количество работающих** – в штате 6, внештатных 14 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

В настоящее время диагностику заболеваний в основном производят с помощью иммуноферментных тест-систем, поэтому требуются специалисты, специальное лабораторное оборудование, приходится проводить каждый анализ отдельно. Это требует дополнительно много времени и средств.

### Решение

Новизна технологии заключается в том, что найден общий способ фиксации процессов результата реакции антиген-антитело для спектра возбудителей различной этиологии, что позволяет в одном анализе определять наличие или отсутствие у больного антител к нескольким инфекциям.

Разрабатываемые многопрофильные тесты не уступают по чувствительности и специфичности ИФА-наборам, но имеют более высокие потребительские характеристики. Они полностью укомплектованы, просты в исполнении, не требуют приборного обеспечения и специальной подготовки персонала. Это позволит проводить обследование пациентов с меньшими затратами и не только в медицинских учреждениях, но и во внелабораторных условиях.

На разработки иммуночипов заключено соглашение об использовании патента ЗАО «ИмДи» с ФБУН ГНЦ ВБ «Вектор».

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок тест-систем на основе иммуночипов.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка – \$ 53 млрд, объем рынка РФ – \$ 300 млн, рост в год: 8–10%.

**Бизнес-модель.** Создание отдельной фирмы для реализации проекта. ООО «ИмДи-Тест» передает в эту фирму опытный участок по производству иммуночипов со специалистами и оборудованием. Организуется производственная база и запускается производство новых видов наборов на основе иммуночипов.

**Потребители:** 1) фирмы-дистрибьюторы мед.диагностических систем; 2) медицинские государственные и частные учреждения, диагностические лаборатории; 3) научно-исследовательские институты.

**Каналы продаж.** 1) Дилерская сеть ЗАО «ИмДи»; 2) Предприятия, реализующие изделия медицинского назначения; 3) Государственные заказы.

**Конкурентная среда.** Производители иммуноферментных тест-систем; производители экспресс-тестов; производители зарубежного диагностического оборудования.

## Команда

**Кривенчук Николай Андреевич** (63 года) – генеральный директор, кандидат химических наук. Организатор существующего производства. Является разработчиком и организатором производства ИФА-тест-систем и разработчиком технологии иммуночиповых тест-систем.

**Рябуха Владимир Николаевич** (55 лет) – зам. генерального директора по сбыту и снабжению, опыт работы более 14 лет обеспечения материально-технического снабжения.

**Полтавченко Александр Георгиевич** (63 года) – научный сотрудник, опыт работы более 30 лет. 12-летний опыт научного руководства. Является научным руководителем 12 выполненных научных проектов и научным руководителем проекта «Разработка технологии автоматизированного производства биочипов и создания прототипа иммуночиповой тест-системы».

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2011 г. – подготовка производственных помещений и закупка оборудования для производства многопрофильных тестов на основе иммуночипов;

2012 г. – отработка технологии производства 4х видов наборов на основе белковых иммуночипов;

2013 г. – выпуск производственных серий и подготовка документации в МЗ РФ для регистрации 3-х видов наборов на основе белковых иммуночипов. Готовится документация для регистрации данной продукции в КНР, странах Средней Азии.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

В Биотехнопарке наукограда Кольцово к концу 2015 г. будет создано промышленное производство по выпуску и реализации следующих медицинских диагностических тест-систем:

- иммуночипы для диагностики различных инфекционных заболеваний, онкозаболеваний, гормонов;
- иммуноферментные тест-системы для диагностики различных инфекционных заболеваний, онкозаболеваний, гормонов;
- ПЦР тест-системы для диагностики сезонного вируса гриппа.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	18,1%;
2. Приобретение основных средств	58%;
3. Маркетинг	16,1%;
4. Оборотные средства	6,2%;
5. Другое	1,6%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.) \*

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	00	4 800	20 000	36 200	55 400
Валовая прибыль	00	00	00	00	1 300	6 100	13 800	27 300
Инвестиции				7 100	6 700	00	00	00

\*) данные приведены по проекту

**Период окупаемости – 31 мес.**

**NPV –\$ 2,4 млн.**

**IRR – 177%.**

## Выход

Выкуп доли инвестора физическими лицами – владельцами компании.

+7 383 336 5108  
Imdi2010@yandex.ru  
www.imdi.ru

Стенд № 20

ФГБУН Институт теплофизики им.  
С.С. Кутателадзе  
Сибирского отделения Российской академии наук



Объем инвестиций: \$ 8 000 тыс.

Транши: 5 ежегодных траншей.

Город: Новосибирск

## Резюме

Оборудование для уничтожения медико-биологических отходов. Способствует улучшению экологической обстановки, повышению безопасности и качества жизни и здоровья населения. Потребители: предприятия-источники медико-биологических отходов.

Преимущества: нет требований к отходам, срок непрерывной работы и мощность плазмотронов в 3–10 раз выше; удельные энергозатраты в 1,5 (min) раза ниже, стоимость переработки отходов в 2 (min) раза ниже; продукты: электроэнергия и стройматериалы; нет выбросов.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Планируется регистрация.

**История создания.** 2012 г. – Участник Технологической платформы «Технологии экологического развития»;

2013 г. – Поддержка проекта инновационным центром «Сколково». Зарегистрировано МП ООО «Электроплазмотех».

**Стоимость основных фондов** – \$ 5 000 тыс. (осн. фонды будут приобретены при выполнении проекта).

**Количество работающих** – порядка 110 человек будут работать по проекту.

## Продукт / технология

### Проблема

Производство опасных медико-биологических отходов в России устойчиво растёт. Обезвреживают 0,5%, 99,5% сжигают или захоранивают на полигонах вместе с ТБО. Присутствие в составе отходов инфекционных, радиоактивных, токсичных компонентов создаёт угрозу для населения и окружающей среды.

Обезвреживают медотходы на единственном заводе «Эколог» в Люберцах (3 тыс. т/г. при потребности для г. Москвы более 100 тыс. т/г.). В других регионах РФ опасными медотходами официально не занимается никто.

Существующие решения: инсинерация (образование диоксинов, загрязнение ртутью); пиролиз (жесткие требования к подготовке отходов); химическая и термохимическая утилизация (токсичность и взрывоопасность); стерилизация (сложность подготовки отходов); плазма (срок непрерывной работы 100 ч).

### Решение

Преимущества: нет требований к отходам, срок непрерывной работы и мощность плазмотронов в 3–10 раз выше (выше мирового уровня); удельные энергозатраты в 1,5 (min) раза ниже (выше мирового уровня), стоимость переработки отходов в 2 (min) раза ниже (выше мирового уровня); доп. продукты: электроэнергия и стройматериалы; нет выбросов (выше мирового уровня).

4 патента: май 2010 г., октябрь 2010 г., декабрь 2010 г., июнь 2011 г. – зарегистрированы на ИТ СО РАН. Планируется патентование решений в РФ, Китае, Японии, Ю.Корее, США, странах Евросоюза. Запас прочности – 20 лет.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рыночный сегмент – переработка медико-биологических отходов.

**Показатели рынка.** Мировой рынок растёт на 3–4% в год, рынок РФ – на 3% в год / 2012 г. Объём мирового рынка – \$ 1 800 млрд, рынка РФ – \$ 3 750 млн. География целевого рынка: РФ, Китай, Япония, Ю.Корея, США, страны Евросоюза. Источник сведений: Маркетинговая группа «Текарт», 2012 г.



**Бизнес-модель.** Компания, специализирующаяся на НИОКР и производстве высокотехнологичного оборудования. Создание МП+Выполнение НИОКР + Организация производства на базе ОАО «Сибэлектротерм» + Передача инвестору доли в МП.

**Потребители.** Предприятия продуктов питания, химической, фармацевтической, микробиологической промышленности, аграрные, медицинские, санитарно-профилактические, ветеринарные учреждения, медицинские НИИ и ВУЗы, сельские скотоводческие хозяйства.

**Каналы продаж.** Прямые продажи.

**Конкурентная среда.** Функциональные аналоги: инсинераторы ИН и КТО (РФ); установки пиролиза «ЭЧУТО» (РФ), «Мюллер» (Франция); химические утилизаторы: Matrix (Австралия), Positive Impact Waste Solutions (США), Sterimed – 1 (США+Израиль); термохимические утилизаторы: Newster (Италия), УОМО-01/150 (РФ); стерилизаторы: «ЭКОС» (Франция), Steriflash (Франция).

Утилизация отходов в плазме является научной разработкой. Конкуренты: ГУП МосНПО «Радон» (Москва)/Установка «Плутон»/единичные продажи; ООО «Техэкоплазма» (Москва)/Опытная плазменная установка; ГНУ ИТМО (Беларусь)/Плазменная шахтная печь (50 кВт, 20–30 кг/час)/единичные продажи.

## Команда

**Алексеев Сергей Владимирович** (63 года) – опыт научных исследований и разработок в обл. гидродинамики, теплообмена, угольной энергетики, энергосбережения. Опыт руководства ИТ СО РАН.

**Аншаков Анатолий Степанович** (60 лет) – опыт исследований и разработок в области электротехнологий, энергосбережения, опыт управления проектами и выполнения хоз. договоров с предприятиями реального сектора экономики.

**Перепечко Людмила Николаевна** (53 года) – опыт управления проектами и коммерциализации технологий. Опыт образования и руководства МИП. Директор ООО «Наноматериалы» с 2007 г., НП «Сибнотех» с 2013 г.

## Текущее состояние & Milestones

2012 г. – Впервые разработан электродуговой нагреватель без катода;

2012 г. – Проект стал участником ТП «Технологии экологического развития»;

2013 г. – Получена поддержка проекта в ИЦ «Сколково». Зарегистрировано МП ООО «Электроплазмотех».

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

На гос. средства будут выполнены НИОКР. На средства инвестора - организовано производство электроплазменных установок.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	20%;
2. Приобретение основных средств	50%;
3. Маркетинг	5%;
4. Оборотные средства	15%;
5. Другое	10%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	0	0	0	0	4 000	6 000	14 000	14 000
Валовая прибыль	0	0	0	0	1 340	2 000	4 687	4 687
Инвестиции				1 000	2 000	3 000	1 000	1 000

Период окупаемости – 39 мес.

NPV – \$ 5 млн.

IRR – 65,84 %.

## Выход

Привлечение инвестора следующего раунда.

+7 383 330 6044  
aleks@itp.nsc.ru  
www.itp.nsc.ru

Стенд № 21

ООО «Исследовательские системы»



Объем инвестиций: \$ 500 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Приложение для планшетного ПК «Оживающий мир»: ребёнок, просматривая на экране планшетного компьютера популярные детские истории (сказки, рассказы) в формате мультипликационного фильма, в ключевые моменты для продолжения повествования должен нарисовать определенный предмет или какого-либо персонажа, соответствующего сюжету (чебурашка, меч-кладенец, домик для поросят и пр.). А далее нарисованное изображение оживает в соответствии с его обычной моделью поведения и задействуется в сюжете. Это позволяет вовлечь ребенка в процесс развивающей игры, сделать его сопричастным разворачивающимся событиям.

Приложение предназначено для обучения методам познания действительности и развития мелкой моторики в виде анимационного развлечения. Потребители: дети от 2-х до 10 лет и их родители. Сопутствующая технология — мобильный облачный интеллект STOLP.mobi (смартфон за интеллектом обращается в облако). Проект находится на стадии завершения НИОКР. Привлекаемые инвестиции будут направлены на разработку ПО и маркетинг.

## Общие сведения

**Торговые марки** – нет (ведется подготовка к регистрации: FRiS Studio, STOLP.mobi).

**История создания** – сентябрь 2010 г. – начало разработки библиотеки алгоритмов интеллектуального анализа данных (Data Mining); 2011 г. – создание компании совместно с ННИИПК им. Е.Н.Мешалкина; декабрь 2011 г. – первая продажа библиотеки алгоритмов; декабрь 2012 г. – первая продажа медицинского аналитического ПО.

**Стоимость основных фондов** – \$ 200 тыс. (интеллектуальная собственность FRiS Studio v1.0, платформа STOLP.mobi).

**Количество работающих** – 5 штатных, 4 внештатных.

## Продукт / технология

### Проблема

Недостаточное количество и разнообразие мобильных обучающих приложений на Российском рынке (по сравнению с мировым и США) (<http://bit.ly/1cwM32i>).

Среди огромного количества имеющихся на рынке приложений для детей лишь малая доля тех, о которых требовательный родитель однозначно скажет, что это приложение может быть полезным для развития его ребенка. Смягчить такую ситуацию могло бы решение на основе технологии «Оживающий мир», способное решать задачу развития и обучения детей во время игры на примере оживающих детских рисунков. Ребёнок рисует человечка на планшете, приложение его распознаёт как человечка и придаёт ему типичное поведение: человечек оживает, начинает перемещаться, взаимодействовать с различными распознанными объектами (стул, мяч и пр.), демонстрируя своё эмоциональное отношение к ним. Таким образом, перед ребёнком открывается оживающий на его глазах мир. При этом решается не только проблема родителей – чем занять ребёнка – но и покрывается образовательный аспект: ребёнок учится рисовать правильно, вступает во взаимодействие с искусственным миром, знакомится с его правилами.

### Решение

В качестве решения предлагается мобильный облачный интеллект — технологическое средство решения задач искусственного интеллекта на мобильных платформах с использованием облачных мощностей. Распознавание детского рисунка — достаточно сложная задача (даже более сложная, чем распознавание рукописного ввода взрослого человека), поскольку линии могут иметь существенные отклонения от эталонных. Решение этой задачи требует задействования трудоемких алгоритмов машинного обучения. Мобильные устройства не располагают достаточной вычислительной мощностью, чтобы переключаться в режим обучения искусственного интеллекта. Несмотря на технический прогресс, смартфоны и планшетные ПК обладают вычислительными мощностями, не сравнимыми с облачными платформами.

Задача распознавания формулируется на мобильном устройстве, с него собираются данные и отправляются в облако, где происходит автоматическое нахождение модели принятия решений, которая далее высылается на мобильное устройство для исполнения. Применение искусственного интеллекта при анализе детского восприятия мира и поведения открывает существенное преимущество — позволяет при любом воздействии ребёнка на систему находить наиболее соответствующий в текущей модели отклик и всякий раз

перестраивать модель с целью расширения взаимопонимания между приложением и его маленьким пользователем.

В рамках реализации проекта планируется разработка приложения, включающего целый ряд национальных сказок, кроме того, данное приложение будет расширено инструментарием, позволяющим при минимальном участии разработчиков создавать новые истории, следующие за популярными книгами и мультфильмами.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Детские мобильные обучающие приложения («достаточно свободная» ниша, <http://bit.ly/1cwM32i>).

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка – \$ 7 830 млн; объем рынка РФ (2012, J'son & Partners) – \$ 160 млн; рост рынка за 2012 г. – 256%; прогноз на 2016 г. – \$ 1,3 млрд. Детские мобильные приложения: 5–7% от мирового, Россия – 3–4%. Итого к 2016 г. – \$ 40 млн.

**Бизнес-модель.** Free-to-Play (пользователи докупают новые истории внутри приложения).

**Потребители.** Молодые родители среднего достатка с детьми от 2-х до 10 лет.

**Каналы продаж.** (1) Google Play, (2) AppStore.

**Конкурентная среда.** Компания Zalivka Mobile (Приложение «Рисуем мультфильмы», более 1 млн. скачиваний, платная версия — 500 скачиваний за 1 год), компания Occipital (Structure Sensor и его ПО).

## Команда

**Дюбанов Владимир Владимирович** – Аналитик, 10 лет в области Data Mining, участие в конкурсе Data mining Cup 2009 — 4-е место, привлечение инвестиций \$ 180 тыс., разработка системы СПЕКТРАН для ИК ФСБ РФ.

**Павловский Евгений Николаевич** – Директор, к.ф.-м.н., опыт работы бизнес-аналитиком в ООО «Новософт», выпускник Президентской программы по маркетингу 2013 г., привлечение инвестиций \$ 42 тыс.

**Леванов Дмитрий Александрович** – Разработчик, пятилетний опыт работы разработчиком программного обеспечения, создатель мобильного приложения 4recipes.

## Текущее состояние & Milestones

- Разработана развитая библиотека оригинальных алгоритмов классификации, кластеризации и прогнозирования;
- Реализован облачный веб-сервис для решения задач Data Mining и Operation research;
- Подготовлена для использования и продвижения платформа мобильного интеллекта STOLP.mobi.

**На привлеченные инвестиции** будет доработана библиотека, разработано мобильное приложение, разработан контент, проведены маркетинговые мероприятия.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                                  |      |
|----------------------------------|------|
| 1. НИОКР                         | 5%;  |
| 2. Приобретение основных средств | 5%;  |
| 3. Разработка каркаса приложения | 10%; |
| 4. Разработка контента           | 10%; |
| 5. Маркетинг                     | 60%; |
| 6. Оборотные средства            | 10%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	24,7	00	10	200	600	900	2 400
Валовая прибыль	00	14,7	00	9	180	540	810	2 160
Инвестиции		10	30	210	500	00	00	00

Доля инвестора: 30–40%.

Период окупаемости – 16 мес.

NPV – \$ 0,8 млн.

IRR – 66%.

ROI – 565%.

## Выход

Продажа доли стратегическому инвестору-издателю детского контента: Disney, DreamWorks, Pixar, Warner Bros. animation.

+7 913 911 7907  
rvf14@xpss.ru  
www.xpss.ru

Стенд № 22

ЗАО «ИТНП»



Объем инвестиций: \$ 654 тыс.

Транши: \$ 323 тыс., \$ 263 тыс., \$ 68 тыс.  
Периодичность: 6 мес.

Город: Новосибирск

## Резюме

**KeyCAPTCHA – это on-line сервис**, предоставляющий владельцам веб-сайтов одновременно две услуги: защита от спама и дополнительная монетизация за счет рекламы. Вместо распознавания искаженных букв мы предлагаем пользователям простое интерактивное задание, например, поставить 2-3 недостающих элемента пазла на свои места. В сравнении с reCAPTCHA наша капча требует в 3 раза меньше времени для ее решения и обладает в 10 раз большей степенью защиты. Рекламодатели получают новый вид эффективной on-line рекламы, CTR которой в 30 раз больше чем CTR баннерной рекламы.

Текущая стадия: постоянный рост продаж.

## Общие сведения

**Торговые марки** – в процессе регистрации – 2015 г.

**История создания** – компания создана в июле 2010 г.

**Стоимость основных фондов** – \$ 5 тыс.

**Количество работающих** – 4 в штате, 1 внештатно.

## Продукт / технология

### Проблема

1. Развитие капч с искаженными буквами зашло в тупик. Они перестали защищать от спама, а усиление искажений текста привело к тому, что пользователи часто не могут зарегистрироваться или оставить комментарий на сайтах, защищенных такими капчами.
2. Эффективность баннерной рекламы существенно ухудшилась. Ее CTR составляет около 0,1%.

### Решение

1. Вместо распознавания букв наша капча предлагает пользователям простые интерактивные задания, выполнить которые могут даже дети дошкольного возраста. В сравнении с распространенной reCAPTCHA:
  - Для успешного решения задания нашей капчи необходимо в 3 раза меньше времени.
  - Наши капчи обладают в 10 раз большей степенью защиты от взлома.
2. В проведенных нами кампаниях CTR рекламы в KeyCAPTCHA в 30 раз больше чем у баннерной рекламы.

Для защиты интеллектуальной собственности в 2012 году нами подана постоянная заявка на патент в USPTO, в которой описываются все уникальные технологии KeyCAPTCHA.

## Рынок, маркетинг и продажи

### Описание рынка

Целевых рынка продукта два: рынок интернет-рекламы и рынок защиты веб-сайтов от спама.

### Показатели рынка

Рынок интернет рекламы: рост 17,8% в 2012 году к 2011 году, 17,7% в 2011 году к 2010 году. По данным eMarketer, объем мирового рынка в 2012 г. составил \$ 102,83 млрд. Рынок защиты веб-сайтов от спама: рост 12% в год. По данным из открытых источников, объем рынка защиты веб-сайтов от спама при помощи капч составляет 250–300 млн. решений капч в сутки.

## Бизнес-модель

Проект получает доход от размещения рекламы, а также от продажи расширений по модели freemium.

## Потребители

Владельцы сайтов, начиная от личного блога и заканчивая большими интернет-порталами.

## Каналы продаж

Продажа рекламы в KeyCAPTCHA осуществляется рекламными сетями. Для продажи рекламы через рекламные агентства с ними планируется подписать соответствующие соглашения. Продажа дополнительных расширений осуществляется на официальном сайте KeyCAPTCHA.

## Конкурентная среда

Solve Media (доля рынка < 1%), Minteye (доля рынка < 1%), Are You A Human (доля рынка < 1%).

## Команда

**Никифоров Игорь Алексеевич** (54 года) – Руководитель. Опыт: основание успешных коммерческих организаций.

**Прайс Николай Александрович** (32 года) – Технический директор. Опыт: Построение IT инфраструктуры. Внедрение ERP систем на крупных производственных предприятиях.

**Владыкин Максим Владимирович** (32 года) – Директор по развитию. Опыт: Стратегия развития, благодаря которой сервис KeyCAPTCHA используется на более чем 20 000 сайтах по всему миру.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2012 г. – Интеграция KeyCAPTCHA в базовую поставку американской CMS IP.Board.

2012 г. – Начало продаж дополнительных улучшений по модели freemium.

2013 г. – Начало продаж рекламы в KeyCAPTCHA.

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2013–2014 гг. – Расширение штата компании.

2014 г. – Подписание соглашений с рекламными агентствами.

2016 г. – 9% – доля занимаемая на рынке защиты веб-сайтов от спама.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                                  |      |
|----------------------------------|------|
| 1. Маркетинг                     | 50%; |
| 2. Приобретение основных средств | 5%;  |
| 3. Другое                        | 45%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	0	0	2	41	630	1 870	3 665	6 970
Валовая прибыль	-30	-85	-83	-57	-586	67	1 404	3 146
Инвестиции	30*	85*	83*	57*	586	68	0	0

\*) На текущий момент в проект инвестировано \$250 тыс. собственных средств учредителей.

**Период окупаемости – 30 мес.**

**NPV – \$ 2,5 млн.**

**IRR – 154,8 %.**

## Выход

Продажа стратегическому инвестору, привлечение инвестора следующего раунда, выкуп менеджментом.

+7 952 920 8968  
itnp@keycaptcha.com  
www.keycaptcha.com

Стенд № 23

ООО «Квантум Лаб»



Объем инвестиций: \$ 550 тыс.

Транши: 2014 г. – \$ 250 тыс., 2015 г. – \$ 300 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Компания ООО «Квантум Лаб» предлагает создание производства продукции с алмазным покрытием в трех ключевых направлениях. **В микроэлектронике:** кремниевые подложки с алмазным покрытием для производства электронных микросхем с улучшенными характеристиками. **В металлообработке:** инструмент для обработки цветных металлов и абразивных материалов с упрочняющим покрытием из поликристаллического синтетического алмаза. **В машиностроении:** уплотнения из карбида вольфрамового сплава с нанесенным покрытием из синтетического алмаза в качестве антифрикционного материала.

## Общие сведения

**Торговые марки** – не зарегистрированы.

**История создания** – Зарегистрирована 05 мая 2010 г. компания ООО «Квантум Лаб» создана как коммерческое предприятие по поставкам научного, исследовательского оборудования. Компания ООО «Квантум Лаб» является резидентом бизнес-инкубатора Академпарка. Проект занял 1-е место в рамках конкурса «Зимняя школа 2013» в секции НАНО-БИО-МЕД.

**Стоимость основных фондов** – \$ 20 тыс. (офисное и выставочное оборудование).

**Количество работающих** – 12 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

**В микроэлектронике:** перегрев микросхем. **В металлообработке:** быстрый износ дорогого инструмента из тугоплавких сплавов. **В машиностроении:** быстрый износ торцевых уплотнений в механизмах и агрегатах, где присутствует «сухое» трение или абразивные материалы.

### Предлагаемое решение

**В микроэлектронике:** коэффициент теплоотвода алмаза в 5 раз выше, чем у меди, в 10 раз выше, чем у сапфира и керамики; применение кремниевых подложек с теплоотводящим алмазным слоем позволит достигнуть предельных характеристик СВЧ-интегральных микросхем по частоте, мощности и уменьшить габаритные размеры корпусов. **В металлообработке:** нанесение покрытия из алмаза на твердосплавный режущий инструмент позволит повысить скорости резания и срок службы инструмента в 5–10 раз по сравнению с конкурентами. **В машиностроении:** долговечное, защитное, износостойкое покрытие из синтетического алмаза позволяет увеличить срок эксплуатации трущихся деталей в 5 раз по сравнению с тугоплавкими материалами, снизить затраты на ремонт и обслуживание агрегатов.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Отечественные предприятия микроэлектронной промышленности, предприятия, занимающиеся обработкой цветных металлов и сплавов, абразивных материалов, пластиков, и т.д.

**Показатели рынка.** **В микроэлектронике:** по стратегии развития ОАО ХК РОСЭЛЕКТРОНИКА, планируется увеличение выручки от СВЧ-интегральных схем почти в 4 раза к 2020 г. и достижение уровня \$ 700 млн. **В металлообработке:** стабильно развивающееся направление обработки цветных металлов и сплавов. Согласно данным МИНПРОМТОРГА России, спрос на металлообрабатывающее оборудование оценивается в \$ 35 млрд. **В машиностроении:** объем рынка на 2013 г. составляет \$ 5 млрд, к 2020 г. планируется рост до \$ 6,4 млрд по данным МИНПРОМТОРГА России.

**Бизнес-модель.** Прямые продажи, продажи по принципу B2B.

**Потребители.** **В микроэлектронике:** отечественные предприятия микроэлектронной промышленности входящие в состав ОАО ХК Росэлектроника, научные предприятия и институты. **В металлообработке:** сотни Российских предприятий, занимающихся обработкой цветных металлов и сплавов, предприятия ближнего зарубежья. **В машиностроении:** предприятия, производящие оборудования для нефтегазодобывающего



комплекса, технологическое оборудование, используемое при работе с агрессивными и абразивными средами.

**Каналы продаж.** Дистрибьюторская сеть, собственный отдел продаж.

**Конкурентная среда. В микроэлектронике:** Оптосистемы г. Троицк, на стадии НИОКР; компания ГИКОМ г. Нижний Новгород на стадии НИОКР. **В металлообработке:** Sandvik Coromant, Швеция; Kennametal, США; Diamond Tool Coating, США; CVD Diamond Corporation, Канада; Mitsubishi Materials, Япония; Hebei Plasma Diamond Technology, Китай. **В машиностроении:** Neocoat, Швейцария; Mitsubishi Materials, Япония; Element Six компания группы De Beers, Швеция; CemeCon, Германия; Hebei Plasma Diamond Technology, Китай.

## Команда

**Невзоров Андрей Сергеевич** (30 лет) – Директор. Опыт управления коммерческими предприятиями более 5 лет.

**Устелемов Владимир Владимирович** (30 лет) – Технический директор. Инициатор проекта. Вывод на рынок наукоемких направлений, технически сложной продукции.

## Текущее состояние & Milestones

**2013 г.** – Проведён анализ отечественного рынка и перспектив вывода услуги на зарубежные рынки. Подготовлен Бизнес-план.

**Бюджет достигнуто на привлеченные инвестиции:**

**2014 г.** – Организация коммерческого предприятия, заключение договоров на поставку продукции зарубежных производителей. Выход на объем продаж \$ 1 200 тыс.

**2015 г.** – Организация научного и высокотехнологичного производства продукции, отработка технологии, частичное замещение импортного товара продукцией собственного производства. Увеличение нормы прибыли в 1,5 раза и объема продаж в 2 раза до \$ 2 400 тыс.

**2016 г.** – Расширение производства и коммерческой структуры, вывод новой продукции на рынок. Увеличение объемов производимой продукции в 1,5–2 раза. Увеличение объема продаж в 1,8–2 раза до \$ 4 800–5 000 тыс.

**2017 г.** – Увеличение объема выпускаемой продукции, расширение рынка сбыта, выход на международный рынок, увеличение объема продаж в 1,5 раза до \$ 7 000–8 000 тыс.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	0%*
2. Приобретение основных средств	80%**
3. Маркетинг	8%
4. Оборотные средства	10%
5. Другое	2%

\*) НИОКР планируется выполнять из собственных средств компании, работы, связанные с НИОКР, планируется выполнять с 2015 г.

\*\*) В дополнение к средствам инвестора будет взят банковский займ.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2013	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2014	2015	2016	2017
Реализация	00	00	00	00	1 200	2 400	4 800	7 000
Валовая прибыль	00	00	00	00	300	750	1 680	2 450
Инвестиции				00	250	300		

Период окупаемости – 24 мес.

NPV – \$ 4,63 млн.

IRR – 63%.

ROI – 212%.

## Выход

После достижения приведенных финансовых показателей, продажа компании стратегическому инвестору. В роли стратегического инвестора может выступать ОАО «ГК Росэлектроника».

**Владимир Устелемов**  
+7 913 707 8537  
vustelemov@gmail.com

Стенд № 24

ООО «КиберТех»

**TRIK**

Объем инвестиций: \$ 3 000 тыс.

Транши: за 2 года 6 x \$ 500 тыс.

Город: Санкт-Петербург

## Резюме

Проект ТРИК открывает новые возможности технического творчества. Профессионалам персональной и сервисной робототехники будет интересна «унифицированная платформа ТРИК», построенная на уникальном контроллере ТРИК, функционально превосходящем мировые аналоги в ценовом сегменте массового рынка. «Кибернетический конструктор ТРИК» — возможность без помощи инженеров и программистов собирать собственных роботов от простых радиоуправляемых моделей до сложных кибернетических систем, снабжённых «слухом» и «зрением». «Образовательный ТРИК» успешно противопоставляет увлекательное обучение всепоглощающей индустрии развлечений.

Проект подошёл к стадии первых продаж и опытной эксплуатации.

## Общие сведения

**Торговые марки** – в процессе регистрации.

**История создания** – Компания создана в августе 2012 для коммерциализации опыта и наработок в области робототехники и кибернетики. Соучредителями инвестировано \$ 220 тыс. Ключевым специалистам, вступившим со своими готовыми технологиями, были выделены миноритарные доли.

Февраль 2013 г. – золотая медаль «Робофест 2013» за контроллер ТРИК. Июль 2013 г. – рейтинг AAA в Russian Startup Rating, финалист БИТ: Global Track. Сентябрь 2013 г. – финалист российского этапа StartupCup.

**Стоимость основных фондов** – \$ 100 тыс. – закупленные детали, интеллектуальная собственность и технологии оцениваем по затраченному времени в \$ 300 тыс.

**Количество работающих** – 7 штатно, 8 внештатно.

## Продукт / технология

### Проблема

**А)** На активно развивающемся рынке робототехники отсутствует программно-аппаратное решение для прототипирования перспективных разработок. Комплекты для сборки (DIY) ценой до \$ 1000 требуют погружения в детали схемотехники и опыта системного программирования. Подбор платформы, настройка и сопровождение обходятся в 1–2 человеко-месяца, что критично на ранних стадиях проектов. С другой стороны, используемые для таких целей детские конструкторы снабжены очень слабыми контроллерами. Вузы и стартапы нуждаются в инструментарии для развития высокотехнологических проектов.

**Б)** Представленные на рынке робототехнические конструкторы абсолютно не соответствуют представлению школьников об уровне «современных технологий». Набирающее популярность в мире (теперь и в РФ) увлекательное преподавание предметов с использованием робототехники (STEM Robotics) наталкивается на быстрое падение интереса у старшеклассников, когда поддержка мотивации к самообразованию особо важна.

### Решение

**А)** Унифицированная робототехническая платформа ТРИК – это программно-аппаратное решение, основанное на мощном контроллере и включающее отлаженное системное ПО, прикладные библиотеки с алгоритмами. Отдельное внимание планируется уделить промышленным, профессиональным и образовательным стандартам в области робототехники. Платформа ТРИК позволит создателям новых решений сосредоточиться на собственных задачах. Осенью 2013 г. 8 стартапов выбрали ТРИК как базовое решение для прототипирования.

**Б)** Образовательный конструктор ТРИК – позволяет легко собирать из одного комплекта модели роботов, сравнимые по «интеллекту» с лучшими из доступных в продаже моделей ценой до \$ 1000. Сборка и программирование моделей сделаны простыми и доступными даже непрофессионалам. Только в России и СНГ планируем реализовать комплекты конструктора и сопутствующих товаров и услуг на \$ 350 млн к 2020 г.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Персональная и сервисная робототехника, включая развлекательную робототехнику и образование.

**Показатели рынка.** К 2015 г. мировой рынок только персональной и сервисной робототехники оценивается примерно в \$ 30 млрд, к 2025 г. — более \$ 50 млрд (данные Japan Robotics Association, JARA). Рынок России в 2025 г. — 2% мирового, то есть \$ 1 млрд. Продукты ТРИК разрабатываются как глобально конкурентоспособные.

**Бизнес-модель.** Fables компания. Развитие технологий и бренда. Формирование спроса через знакомство с ТРИК в школах и вузах. Совместимость с популярными комплектами и деталями глобального рынка, регулярное обновления аппаратной части (технологический лидер отрасли). Партнёрство с производителями конструкторов, лицензирование контроллера унифицированной платформы ТРИК.

**Потребители:** 1) семьи среднего достатка с детьми; 2) предприниматели, желающие добавить «интеллекта» в интерьер своего бизнеса; 3) вузы и робототехнические стартапы, нуждающиеся в инструментари для развития высокотехнологичных проектов.

**Каналы продаж:** 1) прямые продажи образовательным учреждениям; 2) краудфандинг малых партий для частного сектора на ранних этапах проекта; 3) участие в профильных выставках и соревнованиях, организация мастер-классов и соревнований; 4) франшиза кружков робототехники.

**Конкурентная среда:** 1) различные комплекты для сборки (Do it yourself, DIY) на основе одноплатных компьютеров (RaspberriPi, PandaBoard, и пр.) служат основой для робототехнических проектов; 2) рынок образовательной робототехники Европы и США принадлежит конструкторам Vex, LEGO и Fischertechnik на 95%.

## Команда

**Лучин Роман Михайлович** (34 года) – Генеральный директор. Активный участник и организатор соревнований по робототехнике. Автор популярной книги «Программирование встраиваемых систем. От модели к роботу», регулярно выступает с приглашенными лекциями и мастер-классами в данной области.

**Кириленко Яков Александрович** (32 года) – Управление и техническая экспертиза в разработке наукоёмких программных продуктов с 2003 г. Формирование команд и управление проектами. Решение прикладных исследовательских задач. Опыт работы в 2 стартапах (2006 г., 2009 г.).

**Кривошеин Борис Николаевич** (45 лет) – Управление и техническая экспертиза в разработке аппаратных комплексов от анализа требований до конструкторской документации. Разработчик модулей систем связи и отказоустойчивых микропроцессорных систем управления.

## Текущее состояние & Milestones

2013 г. – Контроллер ТРИК готов к серийному производству, произведена малая партия. Образцы комплектов конструктора ТРИК проходят опытную эксплуатацию в 4 школах-партнёрах. Собраны предзаказы на малую партию. 8 стартапов выразили готовность перехода с иных контроллеров на ТРИК. Подана заявка на патент для защиты контроллера.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2014 г. – Вывод на рынок РФ школьного образовательного конструктора. Продажа контроллера вузам России. Разработка расширений. 1000 комплектов и контроллеров.

2015 г. – Выход на массовый рынок. Продажа 5000 комплектов.

2016 г. – Продажа 20 000 комплектов. Разработка обновления платформы и нового контроллера ТРИК (ТРИК 2).

2017 г. – Продажа 100 000 комплектов. Выпуск удешевлённой версии для массового рынка.

2018 г. – Выход из инвестиций.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |   |      |
|---|------|
| 1. Оборотные средства для производства комплектов | 20%; |
| 2. Разработка и сопровождение продукта            | 40%; |
| 3. Организация продаж и маркетинговые мероприятия | 40%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	00	2 000	5 000	20 000	70 000
Валовая прибыль	00	00	00	00	500	1 500	10 000	35 000
Инвестиции				00	1 500	1 500	00	00

Период окупаемости – 4 года.

NPV – \$ 6 млн.

IRR – 108%.

ROI – 373%.

## Выход

Продажа стратегическому инвестору.

+7 921 945 8589  
roman@trikset.com  
www.trikset.com

Стенд № 25

ООО «Кортес»



Объем инвестиций: \$ 500 тыс.

Город: Бийск

## Резюме

Основная идея создания компании - воплощение наработанного опыта в новый продукт - инъекционный полимерный ремонтно-строительный состав нового поколения с повышенной прочностью (до 2 раз по сравнению с продукцией конкурентов), предназначенный для гидроизоляции и ремонта строительных конструкций самого широкого назначения, в том числе плотин ГЭС, мостов, тоннелей, дамб, фундаментов и других. Наша задача – предоставить на отечественный рынок качественный инъекционный состав по приемлемой цене. На сегодняшний день проект находится на стадии постановки производства. Привлечение инвестора необходимо для ускорения запуска производства и проведения дополнительных маркетинговых исследований.

## Общие сведения

**Торговые марки** – нет.

**История создания** – создано в феврале 2011 года на основании Федерального закона №217-ФЗ от 2 августа 2009 г. для организации производства инъекционного состава и проведения НИОКР в рамках программы «СТАРТ» при поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

**Стоимость основных фондов** – \$ 50 тыс.

**Количество работающих** – 4 человека.

## Продукт / технология

### Проблема

Существующие технологии и современные материалы, позволяя в целом решить вопрос защиты, восстановления и укрепления бетонных, железобетонные, кирпичных и др. зданий и сооружений (как на этапе проектирования и строительства объекта, так и на этапе текущего и капитального ремонт) не обеспечивают в ряде случаев требуемой прочности и обладают относительно высокой стоимостью.

### Решение

Предполагаемое решение направлено на повышение конкурентоспособности инъекционного полимерного состава посредством увеличения его прочности и снижения его себестоимости путем совершенствования рецептуры и упрощения технологии изготовления. Повышение прочности (а также отсутствие растрескивания строительного материала после отверждения на применяемой поверхности) стало возможным благодаря использованию эпоксидной смолы отечественного производства, физико-механические свойства которой значительно улучшаются при введении волластонита и других наполнителей. Снижение стоимости предлагаемого полимерного состава примерно в 2 раза и увеличение долговечности строительных конструкций в 1,5 раза обеспечивается прежде всего отсутствием необходимости использования дорогостоящих модификаторов для высоковязких смол (имеется действующий патент на изобретение от декабря 2011 года № 2405012 (принадлежит ООО «Кортес»)), за счет снижения энергозатрат при осуществлении технологического процесса изготовления и использования местной сырьевой базы. Кроме того, в предлагаемом материале канцерогенные наполнители заменены на экологичные природные.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Строительный рынок, сегмент гидроизоляционных материалов.

**Показатели рынка.** Объем указанного сегмента рынка - около \$ 200 млн. Динамика роста данного рынка составляет около 5 % в год. К концу 2014 года планируется занять примерно 10% от объема поставляемых инъекционных материалов Сибирского ФО. К 2016 г. предприятие планирует в три раза увеличить поставки инъекционных смол для гидроизоляции трещин.

Для увеличения конкурентоспособности продукта на основе эпоксидного связующего планируется разработать серию инъекционных составов различного назначения.

**Бизнес-модель.** Прямые поставки потребителям и комплексные услуги по нанесению покрытия.

**Потребители.** Строительные фирмы, предприятия, заинтересованные в защите внутренних поверхностей; предприятия, связанные с хозяйственно-питьевым водоснабжением.

**Каналы продаж.** Прямые продажи, сервисные компании строительной отрасли, специализирующимся на капитальном ремонте, отраслевые научно-технические конференции, выставки.

**Конкурентная среда.** Основными производителями и разработчиками инъекционных составов являются иностранные фирмы и предприятия, расположенные в центральной части России (Аналогами являются следующие составы: Asodur IH (Гидропротект), Махерох Injetion (DryTech), Epojet (Ingri (МСК)), Vitrapox Aqua (Гридрозо).

## Команда

**Коробщикова Татьяна Сергеевна** (29 лет) – Руководитель проекта возглавляет и обеспечивает функциональность всего предприятия, организует проведение научно-технических и опытно-конструкторских работ. Занимается распределением обязанностей между персоналом, выполняет контролирующие функции поставленных задач. Специалист в области химической технологии, экономики и организации производств. Имеет высшее техническое образование, квалификацию инженера. К.т.н. Победитель программы СТАРТ 2012 года. Победитель конкурса Молодой предприниматель Алтая 2013 в номинации инновационный бизнес. Предпринимательский опыт более 2 лет.

**Пазникова Альбина Викторовна** (36 лет) – Специалист в области бухгалтерского учета, анализа и аудита – имеет опыт работы в области маркетинговых исследований и продвижения товара на рынок. Бухгалтер – подчиняется директору. Курирует финансовую часть деятельности предприятия. Обеспечивает отчетность в соответствии с законодательством.

**Петреков Павел Васильевич** (28 лет) – Инженер-технолог проекта инженер, имеющий опыт работы как с полимерными, так и наполненными композиционными материалами. К.т.н.

**Орлова Наталья Алексеевна** (35 лет) – Инженер-технолог проекта инженер, имеющий опыт работы как с полимерными, так и наполненными композиционными материалами. К.т.н.

Создана команда с необходимыми специалистами для проведения начального этапа реализации НИОКР. В дальнейшем при реализации проекта будут привлечены дополнительные специалисты и соисполнители работ.

## Текущее состояние & Milestones

2011–2013 гг. – Проведение НИОКР.

2013 г. – Изготовлен лабораторный образец, разработаны ТУ и технологический регламент изготовления полимерного материала.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	25%;
2. Приобретение основных средств	20%;
3. Маркетинг	20%;
4. Оборотные средства	20%;
5. Другое	15%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	0	00	65	200	160	250	300	450
Валовая прибыль	0	00	65	100	100	150	200	300
Инвестиции		12,5	35	50	0	0	0	0

Период окупаемости – 60 мес.

NPV – \$ 0,25 млн.

IRR – 24%.

ROI – 52%.

## Выход

ООО «Кортес» выкупает долю инвестора за счет привлечения банковского кредита.

+7 923 795 1823  
Kor-tes.ru  
Tanushka-ja@mail.ru

Стенд № 26

ООО «Линия Сибири»

Объем инвестиций: \$ 1 511,125 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

**Калиброванный Пазогребневой Пенобетонный Блок (КППБ)** с защитно-декоративным покрытием наружной стороны для строительства малоэтажного жилья, малоэтажных нежилых зданий, а также для высотного каркасного и панельного домостроения. Применение КППБ позволит сократить общую стоимость возводимых зданий и сооружений на 25–35%, сроки строительства – до 40%.

Достигнуты договоренности по предоставлению в аренду производственных площадей и по поставке производственного оборудования.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Торговое название – **Калиброванный Пазогребневой Пенобетонный Блок (КППБ)**. Планируется зарегистрировать в первом кв. 2014 г.

**История создания** – Инициатор проекта – ООО «Линия Сибири», зарегистрированное 28 марта 2013 г. с целью организации и создания предприятия по производству КППБ с защитно-декоративным покрытием наружной – лицевой стороны стенового блока.

**Стоимость основных фондов** – \$ 776,6 тыс. (полуавтоматизированная линия по производству защищённых с наружной стороны КППБ).

**Количество работающих** – на данный момент 1 чел.

## Продукт / технология

### Проблема

Монтаж 85% существующих стеновых ограждений выполняется по многослойной технологии (несущая стена, утеплитель и навесной фасад), что вынуждает монтаж стен вести **в три и более этапа**. Как правило, наружный утеплитель в течение 10–15 лет полностью теряет свои теплоизоляционные свойства, а навесной фасад из-за постоянных ветровых нагрузок начинает отваливаться.

Многослойная технология **формирует высокую себестоимость** строительства и в перспективе удорожание эксплуатации здания.

### Решение

**Калиброванный Пазогребневой Пенобетонный Блок (КППБ)** с защитно-декоративным покрытием наружной стороны – материал нового поколения:

1. за счет низких показателей коэф. теплопроводности КППБ марки D400-D500 **не требует** дополнительного наружного утепления и навесных фасадов;
2. за счет наличия калиброванных размеров и пазогребневой системы позволит сократить сроки монтажа стен в 3–7 раз, что в **2 и более раз уменьшит себестоимость** 1 кв. м *ограждающей стены* строящегося жилья;
3. позволяет производить сборку **стеновых кассетных панелей** непосредственно на стройплощадках с последующим монтажом в стены строящихся крупнопанельных высотных каркасных сооружений.

**Интеллектуальная собственность.** В первом квартале 2014 г. на ООО «Линия Сибири» планируется регистрация патентов: «Рейсмусовая калибровка строительных блоков», «Защитное покрытие для строительных блоков», «Кассетная панель строительных блоков».

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок строительных материалов. Целевой сегмент – рынок пенобетонных блоков.



**Показатели рынка.** Объем рынка РФ пенобетонных изделий – \$ 4 124,2 млн. Рост рынка в год 7%. География рынка – территория СФО, в перспективе – РФ.

**Бизнес-модель.** Создание собственного производства стеновых КППБ. В перспективе – открытие дочерних фирм по строительству заводов для производства материалов нового поколения в других субъектах РФ.

**Потребители.** Крупные и средние строительные компании и индивидуальные застройщики.

**Каналы продаж.** Первые 2–4 года – прямые поставки со склада предприятия; в последующем – через специализированные фирмы.

**Конкурентная среда.** Большое число независимых производителей традиционных известных материалов (кирпич, бетон, простые пены и газоблоки). Существенные конкурентные преимущества позволят осуществить быстрый выход на целевые сегменты. Ожидаемая доля нашего предприятия к 2018 г. по Новосибирской области –15-25% всего рынка стеновых материалов.

## Команда

**Мануйлов Николай Николаевич** (67 лет) – Директор. Имеет большой опыт инженерно-конструкторской и управленческой работы – работал на руководящих должностях на заводе им. Коминтерна, в НИИ измерительных приборов (НИИИП), в ООО «Стройспецсервис».

**Машкин Алексей Николаевич** (29 лет) – Технолог-лаборант, инженер по специальности «Производство строительных материалов, изделий и конструкций», специализация «Бетонные и железобетонные изделия и конструкции», кандидат технических наук по специальности «Строительные материалы и изделия», имеет опыт научной и лабораторной работы в НГАСУ (СИБСТРИН), автор 3 изобретений и 1 компьютерной программы.

**Перков Сергей Дмитриевич** (56 лет) – Менеджер по продажам и маркетингу, кандидат технических наук по специальности «Электрические системы и сети», имеет большой опыт руководящей работы и работы по сбыту продукции (ЗАО «ТЕХНОГРАД», Лесоперерабатывающий комбинат, ООО «Складкомплекс»).

## Текущее состояние & Milestones

**2013 г.** – По ТЗ ООО «Линия Сибири» специалистами НГАСУ (СИБСТРИН) разработана рецептура защитно-декоративного покрытия и технологии его нанесения на наружную сторону КППБ плотностью D400–D500.

**2013 г.** – Заключен Договор о намерениях с ОАО Новосибирский завод Радиодеталей «Оксид» в отношении последующего заключения договора аренды. Проведены предварительные переговоры с поставщиками сырья и оборудования.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

**2014 г.** – Приобретение и запуск оборудования.

**2015 г.** – Запуск производства на проектную мощность.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. Основные фонды 61,2%;
2. Сырье и материалы 34,9%;
3. Другое (рекламная компания на открытие, завершение технологические разработок и пр.) 3,9%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	00	3 520	6 720	12 700	24 100
Валовая прибыль	00	00	00	00	740	1 550	3 220	6 700
Инвестиции				1511,125				

Период окупаемости – 21мес.

NPV – \$ 1,556 млн.

## Выход

Выкуп менеджментом или привлечение инвестора следующего раунда, продажа стратегическому инвестору.

+7 383 210 0667  
linsib@rambler.ru

Стенд № 27

ООО «МАГНА»



Объем инвестиций: \$ 176 тыс.

Транши: 2013 г. – \$ 64 тыс., 2014 г. – \$ 112 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Создание сборочного производства электромагнитного мембранного насоса-дозатора, предназначенного для транспортировки, циркуляции, смешивания и дозирования широкого спектра жидких и газообразных сред и обеспечивающего увеличение КПД и точности дозирования в 1,4 раза. Конечными потребителями являются предприятия широкого спектра отраслей промышленности, коммунального сектора.

Текущая стадия: опытный образец. Инвестор привлекается для софинансирования этапа ОКР, организации сборочного производства. Соинвесторами выступают действующие учредители за счет средств от других видов деятельности – \$ 96 тыс.

## Общие сведения

**Торговые марки** – в процессе регистрации – июнь 2014 г.

**История создания** – Компания создана в феврале 2013 г. Ранее привлеченные инвестиции в компанию: 2012 г. – \$ 3 тыс.; 2013 г. – \$ 3,8 тыс. – средства учредителей компании от других видов деятельности.

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – 3 штатно / 1 внештатно.

## Продукт / технология

### Проблема

Потери дозируемых продуктов составляют свыше 50% общих эксплуатационных затрат традиционных систем дозирования из-за погрешностей, переналадок на другие продукты, запуска и завершения процесса. Кроме того, дозирование различных по характеристикам жидких и газообразных сред в ходе производственного процесса требует установления отдельных расходомеров на каждый вид среды.

Существующие мембранные насосы, в т.ч. дозирующие, отечественного и зарубежного производства обеспечивают КПД 40–60% в зависимости от привода, а точность дозирования не превышает 70%.

### Решение

Электромагнитный мембранный насос-дозатор в нескольких модификациях, в т.ч. по мощности, на основе гидравлического привода обладает высокой энергоэффективностью за счет прямого преобразования электрической энергии в механическую.

### Конкурентные преимущества:

1. Увеличение точности дозирования в 1,4 раза (до 99%); возможность управления объемом, скоростью и интервалами дозирования; использование дозирующей системы для любых видов сред без установления дополнительных расходомеров.
2. Повышение КПД в 1,4 раза (до 85%).
3. Снижение стоимости владения в 1,2–1,3 раза по сравнению с аналогами.

Уровень конкурентных преимуществ: выше мирового уровня.

**Интеллектуальная собственность:** в процессе регистрации патент РФ на полезную модель – сентябрь 2013 г. – на физическое лицо (Васильев Сергей Александрович, учредитель). Передача прав на интеллектуальную собственность ООО «МАГНА» – путем заключения эксклюзивного лицензионного договора. Планируется защита интеллектуальной собственности на территории других государств.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок насосного оборудования. Целевой сегмент: дозировочное насосное оборудование.

**Показатели рынка.** Объем мирового насосного рынка – \$ 42 млрд, прирост – 5,8% в год (до 2017 г.), объем рынка дозировочных насосов – \$ 3,2 млрд (5,3%) (Europump). Российский насосный рынок – \$ 1,7 млрд (6,1%), рынок дозировочных насосов – \$ 3,6 млн (ФТС, ФСГС, РАПН). География целевого рынка – РФ, ближнее зарубежье.

**Бизнес-модель.** Сборочное производство насосного оборудования в г. Новосибирске с аутсорсингом производства основных узлов конструкции, продажа через сбытовую сеть, сервисное обслуживание.

**Потребители.** Предприятия пищевой промышленности. В дальнейшем, расширение на фармацевтическую и химическую промышленность, нефтегазовый сектор, а также горную промышленность, производство строительных материалов, керамических изделий, водоподготовку и водоотведение и др.

**Каналы продаж.** Прямые продажи; создаваемая дилерская сеть; продажи через инжиниринговые компании.

**Конкурентная среда.** До 90% российского рынка занимают зарубежные производители: Flowserve (США) – доля мирового рынка 11,7%; Grundfos (Дания) – 9,6%; ОАО «ГМС Насосы» (Россия) – 0,2%.

## Команда

**Васильев Владимир Сергеевич** (26 лет) – Директор. Стратегическое и финансовое управление – 7 лет («SIBNAVI», «Планар» и др.). Основал успешные компании («АктивФинанс», «Микрон»).

**Васильев Сергей Александрович** (54 года) – Заместитель директора по производству. Управление производством – 7 лет, научная деятельность – 16 лет (ИТ СО РАН, «МНЦ по Теплофизике и Энергетике», НПКО «Элект» и др.). Организовал производства: гуматов, микросферы и др.

**Жанаева Анна Сергеевна** (31 год) – Заместитель директора по коммерции. Управление продажами – 4 года, стратегическое управление – 4 года («Procter&Gamble», «СибНГФ» и др.). Более 50 проектов развития.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2012 г. – патентование, получено решение о выдаче патента.

2013 г. – изготовление опытного образца, разработана конструкторская документация, закуплена часть комплектующих для опытного образца.

### Бюджет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. – завершение ОКР, изготовление опытного образца, испытания, сертификация.

2014 г. – организация сборочного производства, выход на рынок РФ.

2016 г. – выход на зарубежные рынки.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |  |       |
|--|-------|
| 1. НИОКР                                     | 30 %; |
| 2. Приобретение основных и оборотных средств | 18 %; |
| 3. Маркетинг, операционные расходы           | 52 %. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	0	0	0	0	146	807	2 286	5 803**
Валовая прибыль	0	0	0	-45	-65	356	1 414	4 059
Инвестиции	0	0	3	68*	208*	0	0	0

\*) с учетом соинвестирования средств учредителей компании.

\*\*\*) данные предоставлены с учетом выхода на российский и зарубежные рынки насосного оборудования.

**Период окупаемости – 29 мес.**

**NPV – \$ 2,3 млн.**

**IRR – 197%.**

**ROI – 122%.**

## Выход

Выкуп доли инвестора в уставном капитале по оценочной стоимости остальными учредителями за счет дивидендов от деятельности компании и других видов деятельности учредителей.

+7 951 381 0558  
magna.nsk@gmail.com

Стенд № 28

ООО «Научно-производственный центр  
«МаксТелКом»

Объем инвестиций: \$ 4 500 тыс.

Транши: 2014 – \$ 1 800 тыс.; 2015 – \$ 2 700 тыс.

Город: Москва

## Резюме

НПЦ «МаксТелКом» с 2010 года осуществляет разработку технологического оборудования для монтажа оптических телекоммуникационных волокон. Главными продуктами компании являются малогабаритные сварочные аппараты нового поколения. Инновационные разработки компании позволят снизить стоимость производства (розничная цена составит всего \$ 3–4 тыс.) и обслуживания аппаратов, а также повысить уровень их технического совершенства: значительно снизить массогабаритные характеристики (на 40%) и увеличить качество сварки (юстировка по сердцевине, обеспечивающая потери не более 0,02 дБ). Компания разработала прототип аппарата и осуществляет подготовку промышленного образца, планируя запустить производство в 4 квартале 2014 г.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Регистрацию товарных знаков планируется осуществить до конца 2014 г.

**История создания** – В 2010 г. была организована лаборатория и опытно-конструкторское бюро в Технопарке «Синтез». Основателями проекта выступили специалисты оптоволоконной отрасли с обширным опытом работы в области приборостроения, создания наукоемких производств и разработки новых технологий. За все время развития проекта в компанию было проинвестировано около \$ 1,5 млн. В январе 2013 г. ООО «НПЦ «МаксТелКом» стало резидентом «Сколково».

**Стоимость основных фондов** – \$ 100 тыс. (оборудование лаборатории и ОКБ).

**Количество работающих** – 10 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

В настоящее время монтаж волоконно-оптических линий связи, как магистральных, так и внутриобъектовых, осуществляется дорогостоящим оборудованием, недоступным широкому кругу потребителей. Характерная стоимость комплекта оборудования, необходимого для монтажа оптических сетей, составляет \$ 10–20 тыс., причем треть этой суммы составляет стоимость аппарата для сварки оптических волокон. Этот факт сдерживает повсеместное применение оптических сетей, включая дома/квартиры/офисы.

### Решение

Компания осуществляет разработку двух моделей полностью автоматических аппаратов: 1) Автоматический аппарат AFS-10 с юстировкой по оболочке волокна размером 121\*162\*57 (Ш\*Д\*В) и весом – 770 г. и 2) Малогабаритный автоматический аппарат нового поколения AFS-30 с юстировкой по сердцевине волокна, который будет еще более компактным – 140\*92\*32мм (Ш\*Д\*В) и легким – 450 г., при том что на текущий момент размер самого малогабаритного аппарата на рынке – 121\*162\*57 мм, а его вес – 789 г. Инновационная система юстировки и автоматических держателей волокна, а также усовершенствованная компактная оптическая система обеспечат высококачественный монтаж с минимальными потерями на месте стыка (0.02дБ для SM волокон, 0.01дБ для MM волокон, 0.05дБ для волокон типа DS и NZDS). Компания разработала инновационное микроустройство защиты оптического сварного соединения, которое позволит снизить время, необходимое для монтажа защиты оптического волокна, и тем самым увеличить производительность труда специалистов примерно на 30–50%. На текущий момент компания подала заявки на 2 патента и в 2014 году планирует защитить еще 8-10 разработанных ключевых технологий.

При средней стоимости аппаратов, осуществляющих сведение волокна по сердцевине, на уровне \$ 7–8 тыс., рыночная стоимость разрабатываемого аппарата составит всего \$ 3–4 тыс.

Компания «МаксТелКом» также осуществляет разработку сопутствующего технологического оборудования (оборудования для подготовки оптических волокон, для производства волоконно-оптических компонентов, контрольно-измерительное оборудование для ВОСПИ (волоконно-оптических систем передачи информации) и коммутационно-распределительные системы ВОСПИ).

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок сварочных аппаратов для монтажа оптических волокон.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка: ~\$ 450 млн; объем рынка РФ: ~\$ 30 млн; рост рынка: 10%.

**Бизнес-модель.** Компания выходит на рынок с аппаратом высокого технического совершенства, сопоставимым и по некоторым параметрам превосходящим модели лидеров рынка из Японии и Республики Корея, а его цена будет на 40–50% ниже, чем цены конкурирующих компаний.

**Потребители.** Компании телекоммуникационного сектора (в том числе операторы связи, службы эксплуатации систем связи) (55,7% доля потребления), производители оптоволоконного оборудования (16,6%), строительно-монтажные компании, операторы кабельного ТВ, ВПК.

**Каналы продаж.** Сеть дистрибьюторов.

**Конкурентная среда.** Fujikura, Furukawa, Sumitomo (Япония) – высокий ценовой сегмент и высокое техническое совершенство, Ilintech, INNO (Республика Корея) – средний ценовой сегмент, и DVP, Jilong (КНР) – нижний ценовой сегмент.

## Команда

**Гладилов Максим Юрьевич** (37 лет) – Основатель, Генеральный директор. Опыт работы в телекоммуникационной отрасли более 14 лет. Участвовал в ряде производственных проектов. Соавтор ряда патентов и патентопригодных разработок.

**Колосьянко Михаил Юрьевич** (53 года) – Главный конструктор, руководитель ОКБ. Опыт разработки сложных программно-аппаратных комплексов и приборов. Работал директором ООО «СвязьПромОптика», а также ведущим инженером КБ НПО «Горизонт».

**Барышов Андрей Иванович** (29 лет) – Исполнительный директор. Опыт работы в ведущих инвестиционных банках (DB, VTB Capital) и фондах прямых инвестиций (Группа «Сумма»).

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2011 г. – разработан функциональный макет для сварки оптических кварцевых волокон. Создана экспериментальная установка, использующая новые принципы базирования оптических волокон.

2013 г. – завершение прототипа, разработка промышленного образца.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2014 г. – Разработка промышленного образца. Запуск сборочного производства в России. Полевые испытания опытной партии AFS-10. Доработка продукции и запуск в серию AFS-10. Разработка аппаратов серии AFS-30.

2015 г. – Полевые испытания опытной партии AFS-30. Запуск контрактного сборочного производства. Запуск международных продаж AFS-30.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |   |      |
|---|------|
| 1. Организация серийного производства                                       | 18%; |
| 2. Финансирование оборотного капитала и операционных затрат в 2014–2015 гг. | 34%; |
| 3. НИОКР  | 34%; |
| 4. Маркетинг и развитие системы продаж                                      | 13%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	00	00	00	00	0	1 560	7 807	17 491
Валовая прибыль	00	00	00	00	(326)	(560)	2 494	8 086
Инвестиции	300	310	400	400	1 800	2 200	500	0

Период окупаемости – 3,5 года.

NPV – \$ 20 млн.

IRR – ~60 %.

## Выход

Продажа стратегическому инвестору через 3–4 года. Потенциальными покупателями могут выступить крупные производители или дистрибьюторы телекоммуникационного оборудования.

+7 985 269 7809  
andrey.baryshov@maxtelcom.ru  
www.maxtelcom.ru

Стенд № 29

ООО «МИКОПРО»



Объем инвестиций: \$ 411,3 тыс.

3 транша – \$ 61 тыс., \$ 110 тыс., \$ 240,3 тыс.

Город: Наугоград Кольцово

## Резюме

Продуктом проекта является **линейка эффективных и безопасных биологических препаратов** на основе хищных грибов для повышения плодородности почв и борьбы с паразитическими нематодами растений и животных.

Текущая стадия: завершены НИОКР, проведены первичные испытания. Требуется инвестор для: проведения государственной регистрации препарата (в том числе проведение дополнительных испытаний) и организации промышленного производства. Срок окупаемости проекта – 19 мес. Выход на промышленное производство в 2014 г. Реализация проекта также возможна в форме контрактного производства.

## Общие сведения

**Торговые марки** – нет.

**История создания** – компания создана в сентябре 2013 года с целью коммерциализации разработки ФБУН ГНЦ ВБ «Вектор» и внедрения новых средств защиты в сельское хозяйство и животноводство.

**Стоимость основных фондов** – 0 (на данный момент основных фондов нет).

**Количество работающих** – 4 штатно.

## Продукт / технология

### Проблема

Паразитические нематоды поражают корневую систему многих растений в защищенном и открытом грунте. Мировые потери продукции растениеводства от нематод составляют в среднем 7–10%. Применение дорогостоящих и высокотоксичных химических средств защиты растений и животных от нематод приводит к загрязнению окружающей среды, повышению устойчивости паразитов.

В качестве аналогов агрохимикатам применяются биопестициды – микробиологические препараты на основе микроорганизмов (бактерий, грибов, вирусов и простейших) и продуктов их жизнедеятельности. Однако данные препараты имеют малый спектр действия, что увеличивает затраты на постоянный подбор штаммов.

### Решение

Препарат на основе хищных грибов – естественных хищников, антагонистов и конкурентов вредителей – для защиты растений и животных от паразитической нематод, обладающий свойствами стимулятора роста.

**Основные конкурентные преимущества** – выше мировых аналогов:

- 1) Высокая эффективность штамма гриба *Duddingtonia flagrans* F-882 в сравнении с выделенными аналогами (снижение зараженности более чем на 86%);
- 2) Пролонгированное действие: внесение препарата 1 раз в 2–3 года (а не ежегодно в отличие от аналогов);
- 3) Широкий спектр применения: от цветоводства до животноводства.

**Интеллектуальная собственность** представлена патентами на штамм гриба *Duddingtonia flagrans* F-882 (№ 2253671 от 10.06.2005); и способ получения препарата (№ 2366178 от 10.01.2009). Патентообладатель: ФБУН ГНЦ ВБ «Вектор», Теплякова Т.В. является автором патентов на изобретение. Патенты переданы по исключительной лицензии ООО «МИКОПРО».

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Проект реализуется на рынке микробиологических биопестицидов, целевой сегмент – грибные энтомопатогенные (патогенные для вредителей сельского хозяйства) препараты.

**Показатели рынка.** С 2005 по 2010 гг. рынок микробиологических пестицидов вырос \$ 672 млн до \$ 1 млрд. За 2012 г. потребление биологических средств защиты растений в России увеличилось на 12% (площадь обработки – 1218 тыс.га.). Прогнозный объем российского рынка в 2014 г. составляет \$ 27 млн, в 2015 г. – \$ 32 млн. В настоящее время в стране спрос на биопестициды превышает предложение, удовлетворен он всего на 10–20%. Основной рынок сбыта – юг России (Краснодарский край, Ставропольский Край, Воронежская область и пр.). С учетом того, что рынок находится на стадии расширения, количество игроков небольшое, а потребительская потребность растет, можно на начальном этапе ожидать захвата 3–5% рынка.



**Бизнес-модель.** Производство и продажа сухой и жидкой формы препаратов и технологии их применения; Продажа технологии производства.

**Потребители.** Предприятия защищенного грунта и лесные хозяйства (81% потребления биопестицидов), личные подсобные хозяйства (14%) и предприятия открытого грунта (5%).

**Каналы продаж.** Продажи в рамках экспериментальных испытаний продукта; прямые продажи агрокомплексам и садоводам; продажи для последующего внесения в грунт и перепродажи (пакетированный грунт, удобрения).

**Конкурентная среда.** ООО ПО «Сиббиофарм» – Битоксибациллин, Лепидоцид – 24% (от общего объема рынка в натуральном выражении); ООО «Биотехагро» – Глиокладин Ж – 24%; Филиалы ФГУ «Россельхозцентр» – ПЛАНРИЗ Ж – 24%.

## Команда

**Теплякова Тамара Владимировна** (68 лет) – Директор, научный руководитель проекта. Стаж по профилю должности 40 лет: микробиология, микология, биологическая защита растений, биотехнология. Опыт управленческой деятельности. Доктор биологических наук, профессор, автор 160 научных публикаций, 2-х монографий, 9 патентов РФ.

**Ананько Григорий Григорьевич** (51 год) – главный технолог. Стаж по профилю должности 28 лет: микробиология, биотехнология. Кандидат биологических наук, автор 35 публикаций, 6 патентов РФ.

**Мишина Анна Сергеевна** (23 года) – менеджер по развитию. Стаж по профилю должности 3 года: опыт анализа и финансового планирования и продвижения инвестиционных проектов высокотехнологичных компаний (в т.ч. в сфере биотехнологий). Успешное сопровождение 3-х инвестиционных проектов.

## Текущее состояние & Milestones

Проект высокой степени готовности.

### Достигнуто:

**2005–2009 гг.** – Получены патенты на штамм гриба и способ производства препарата.

**2006–2008 гг.** – Проведены испытания эффективности препарата в закрытом грунте.

**2013 г.** – Подписано лицензионное соглашение с ФБУН ГНЦ ВБ «Вектор». Проведение испытаний для государственной регистрации препарата.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

**2014 г.** – Продажа пробных партий; государственная регистрация; организация промышленного производства.

**2015 г.** – Расширение рынков сбыта.

**2017 г.** – Расширение продуктовой линейки препаратами для животных.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	0,12 %;
2. Приобретение основных средств	
3. (в т.ч. ферментеры объемом 10 л., 100 л., 1000 л.; сухожар; ламинар)	74,7 %*;
4. Маркетинг	10 %;
5. Оборотные средства	7,76 %;
6. Другое	7,42 %.

\*) Реализация проекта возможна в форме контрактного производства. Также возможно привлечение кредитных средств (с использованием поручительства Фонда развития МСП НСО).

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2013	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2014	2015	2016	2017
Реализация	-	-	-	-	522,6	714,3	1 004,8	1 284,2
Валовая прибыль	-	-	-	-	439,2	611,1	865,6	1 114,4
Инвестиции	-	-	-	61,0	350,3	0	0	0

Период окупаемости – 19 мес.

NPV – \$ 331 тыс. (период расчета показателя – 36 мес.; начало проекта – июль 2013 г.).

IRR – 137,5% (период расчета показателя – 36 мес.; начало проекта – июль 2013 г.).

## Выход

Выкуп доли за счет средств инвестора следующего раунда, привлекаемого для развития нового направления деятельности компании (расширение линейки продукции препаратами для животных).

+7 913 711 5762  
Mycopro.Ltd@gmail.com

Стенд № 30

ООО «Минерал»



Объем инвестиций: \$ 610 тыс.

Город: п. Горный, Новосибирская область.

## Резюме

Запуск производства и продаж нового **теплоизоляционного материала Альдипор**, обладающего улучшенными характеристиками по сравнению с другими теплоизоляционными материалами. Сырьем для производства Альдипора служат отходы горнорудного производства. Применение ресурсо- и энергосберегающей технологии позволяет производить Альдипор путем вспучивания сырья с помощью инфракрасного излучения, обеспечивающего быстрый и эффективный нагрев. Уникальность Альдипора при использовании его в строительстве состоит в том, что он является одновременно как конструкционным, так и теплоизоляционным материалом, обеспечивая существенную экономию потребителю. **Отличие от аналогов:** изготавливается из отходов производства, не требует разработки карьеров; производится по одностадийной схеме нагрева (в отличие от пеностекла и азерита); имеет более высокие характеристики качества по разным показателям от 10 до 50%; имеет более низкую себестоимость за счет низкой стоимости сырья на 20%.

## Общие сведения

**Торговые марки** – «Альдипор».

**История создания** – зарегистрировано 15 октября 2008 г.

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – 2 в штате, 4 внештатно.

## Продукт / технология

### Проблема

Традиционно применяемые теплоизолирующие в строительстве материалы, такие как: пенопласт, керамзит, минеральная вата, характеризуются низкой химической стойкостью, отсутствием конструктивных свойств, высокой пожароопасностью, низкой экологической чистотой и др.

### Решение

**АЛЬДИПОР** – новый строительный теплоизоляционный материал, разработанный Сибирским отделением РАН. Представляет собой вспененный каменный материал с закрытой пористостью, низким водопоглощением, повышенной прочностью.

Альдипор производится путем вспенивания гранул из шихты, приготовленной из отходов щебеночного производства. Уникальность Альдипора, состоит в том, что он является одновременно как конструкционным, так и теплоизоляционным материалом, обеспечивая существенную экономию потребителю.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Согласно данным отчёта DISCOVERY Research Group в 2011 г. рынок теплоизоляционных материалов РФ увеличился на 11,3% и составил 35,3 млн кубометров. Темпы роста стали ещё выше в 2012 г., к тому же в отрасли наблюдается развитие российского производства. Тенденция роста рынка по прогнозам экспертов сохранится в 2013 г. и в последующие годы.

**Показатели рынка.** Объём мирового рынка – \$ 2,5 млрд. Объём рынка РФ – \$ 20 млн. Рост рынка – 10% в год.

**Бизнес-модель.** Целевой рынок продукции завода, создаваемого в Новосибирской области, – регионы, входящие в состав Сибирского федерального округа и, прежде всего, Новосибирская область. На втором этапе стоит вопрос тиражирования проекта, внедрения материала и технологии производства в другие регионы РФ. Второй этап требует привлечения дополнительных средств от инвесторов.

**Потребители.** Строительные компании (жилые и производственные здания, дороги); индивидуальное строительство; жилищно-коммунальное хозяйство, сельское хозяйство; предприятия энергетики, химической, нефтехимической машиностроительной, добывающей, пищевой, транспортно-трубопроводной промышленности и др.

**Каналы продаж.** Прямые поставки по договорам с крупными потребителями.

**Конкурентная среда.** ОАО «Бескудниковский комбинат строительных материалов»; ЗАО «Кушвинский керамзитовый завод»; ООО «Яковлевостройдеталь»; ЗАО «Керамзит» и др.

## Команда

**Отмахова Татьяна Валерьевна** (33 года) – Заместитель директора по экономическим вопросам. Образование высшее, Новосибирская Государственная Академия Экономики и Управления (НГАЭУ), 1995–2002 гг., «Экономика», «Бухгалтерский учет и аудит», «Юриспруденция».

**Колотай Михаил Иванович** (49 лет) – Главный инженер. Образование высшее Новосибирский электротехнический институт (НЭТИ). Большой опыт руководящий работы, организации новых производств, владение патента, разработчик проекта строительства.

**Прокудин Сергей Григорьевич** (57 лет) – Заместитель директора по научной работе. Закончил Томский Государственный Университет. Инженер-геолог. Научный сотрудник СНИИГГиМС. Владелец «Know-How» производства Альдипора, разработчик технологии, владение патента, разработчик проекта строительства. Разработчик основы технологии работы и соавтор проекта обжиговой печи.

## Текущее состояние & Milestones

2001 г. – Получена опытно-промышленная партия материала.

2010 г. – Участие в венчурной ярмарке.

2013 г. – Получено решение о выдаче патента.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2015 г. – Завершение строительства завода, выход на проектную мощность.

2018 г. – Строительство заводов-аналогов по РФ. Продажа разработок и новых технологий для регионов, нуждающихся в данном материале.

2020 г. – Выход на зарубежные рынки: страны СНГ.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. Приобретение основных средств\* 100%.

\*) Средства инвестора используются для увеличения размера акционерного капитала компании в целях приобретения основных средств (для обеспечения привлекаемого Заявителем банковского кредита).

Максимальная доля инвестора в уставном капитале компании – 20%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	00	00	10 440	13 260	14 590
Валовая прибыль	00	00	00	00	00	6 004	7 868	8 757
Инвестиции				00	5 775**	43***	00	00

\*\* ) из них:

610 – средства инвестора

5 165 – банковский кредит

\*\*\* ) из них:

0 – средства инвестора

43 – банковский кредит

### Период окупаемости\*\*\*\*

NPV – \$ 5,195 млн при  $i=20\%$  годовых.

IRR – 57,67%.

ROI – 389%.

\*\*\*\*) Показатели рассчитаны для периода 2014-2017 гг.

## Выход

Продажа пакета акций стратегическому инвестору (в настоящее время ведутся переговоры с несколькими потенциальными инвесторами), либо IPO.

+7 960 787 1590  
kolotaj.mikhail@yandex.ru

Стенд № 31

ООО НПО «МФ Технологии»



Объем инвестиций: \$ 1 660 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Разрабатываемый **программно-аппаратный комплекс** позволит в режиме реального времени осуществлять измерение дебета добываемого скважинного флюида. Комплекс обеспечит оперативное реагирование на нарушения в работе скважины, что предотвратит потери добычи, минимизирует эксплуатационные расходы. Покупателями комплекса будут отечественные и иностранные нефтегазодобывающие компании. При этом стоимость комплекса позволит осуществить его массовое практическое применение, в отличие от продукции конкурентов, которая применяется ограниченно по причине относительно высокой стоимости оборудования. Средства инвестора будут направлены на завершение НИОКР и проведение маркетинговых исследований.

## Общие сведения

**Торговые марки** – нет.

**История создания** – компания создана в октябре 2011 г. с целью разработки программно-аппаратного комплекса для непрерывного мониторинга состава добываемого скважинного флюида. Компания привлекла финансирование Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере по программе СТАРТ-1 (2012 г.). С октября 2011 г. – резидент Бизнес-инкубатора Академпарка г. Новосибирска, с апреля 2013 г. – Резидент Сколково.

**Стоимость основных фондов** – 0 (помещения и оборудование арендуются в Бизнес-инкубаторе Академпарка).

**Количество работающих** – 2 в штате, 7 – по совместительству.

## Продукт / технология

### Проблема.

На сегодняшний день не производится измерение дебета скважинного флюида в непрерывном режиме **на всех** (вследствие высокой стоимости соответствующего оборудования) скважинах месторождения, что дает неполную картину разработки месторождения. Это может привести к неоптимальному планированию геолого-технических мероприятий на месторождении, следствием чего являются значительные финансовые потери.

### Решение.

За счет того, что стоимость предлагаемого программно-аппаратного комплекса до 10 раз ниже (при сохранении объема и достоверности получаемых данных), чем у продукции конкурентов (многофазные расходомеры), то может быть обеспечено массовое использование разрабатываемого комплекса на месторождениях. Значительное сокращение стоимости комплекса стало возможным вследствие замены части аппаратной составляющей стандартного многофазного расходомера математической обработкой.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок измерительного оборудования для оценки скважинного дебита.

**Показатели рынка.** Рынок РФ оценивается в \$ 300 млн в год. По оценкам авторов проекта, рост рынка можно оценить в 5–7% в год.

**Бизнес-модель.** Продажа и послегарантийное обслуживание комплексов измерения дебета скважинного флюида.

**Потребители.** В России ведут свою деятельность 11 крупных вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний и 160 малых и средних. Клиентами являются российские (Роснефть, Сургутнефтегаз, НОВАТЭК и

др.) и зарубежные (КазМунайГаз, Sonatrach, PDO, NOIC), производители сланцевого газа) и нефтегазовые компании.

**Каналы продаж.** Прямые продажи, отраслевые выставки-ярмарки.

**Конкурентная среда.** Производители многофазных расходомеров представлены в основном иностранными компаниями (FMC Technologies, MPFM FRAMO Engineering, Fluenta, MPM, FlowSys, CMR University, Agar, Weatherford, Schlumberger, Haimo, Kvaener, Imperial College). Кроме того, на рынке РФ существуют еще несколько производителей измерителей дебета сепарационного типа, которые занимают до 70% рынка (ОЗНА, завод Нефтемаш и т.д.). Групповые замерные установки сепарационного типа, в отличие от разрабатываемого комплекса, не обеспечивают анализа в реальном времени.

## Команда

**Бак Виктор Сангирович** (31 год) – Директор. Образование высшее техническое, опыт работы в индустрии 8 лет: подготовка и проведение скважинных исследований в сложных условиях. Опыт работы в России, различных странах Африки и на Ближнем Востоке.

**Сухинин Сергей Викторович** (65 лет) – научный руководитель, директор по науке. Доктор физико-математических наук. Более 30 лет научно-исследовательской деятельности в области газо-гидродинамики и механики сплошных сред, лауреат государственных премий в научной сфере.

## Текущее состояние & Milestones

2011–2012 гг. – Разработка концепции комплекса. Компания становится резидентом Бизнес-инкубатора Академпарка г. Новосибирска. Проведен сбор полевых данных, проведена апробация процедуры расчета дебитов добывающих скважин. Получен патент «Устройство для определения компонентного состава продукции нефтегазовой скважины» от 23 марта 2012 г., принадлежащий ООО НПО «МФ Технологии».

2013 г. – Изготовлен макет программно-аппаратного комплекса. Компания становится резидентом Сколково.

**Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:**

2014 г. – Создание опытного образца комплекса.

2015 г. – Полевые испытания и сертификация комплекса.

2016 г. – Настройка серийного производства комплекса.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	42,5%;
2. Приобретение основных средств	6,5%;
3. Маркетинг	13%;
4. Оборотные средства	25%;
5. Другое	13%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	0	0	0	0	667	1 334	2 666	5 332
Валовая прибыль	0	0	0	0	327	654	1 306	2 612
Инвестиции	0	0	0	40	730	930	0	0

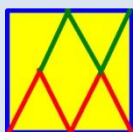
## Выход

1. Обратный выкуп доли инвестора основателями компании за счет заемных средств.
2. Продажа доли венчурного инвестора стратегическому инвестору (компания Schlumberger, Weatherford, ОЗНА, завод Нефтемаш) или венчурному инвестору следующего этапа.

+7 913 762 8636  
3phtech@gmail.com

Стенд № 32

ООО «Наноматериалы»



Объем инвестиций: \$ 200 тыс.

Транши: \$ 100 тыс. + \$ 100 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Плазменно-дуговая установка «НаноГраф» для синтеза наноматериалов широкого спектра приложений. Продукт направлен на производство наноматериалов и разработку технологий синтеза новых наноматериалов. Основным преимуществом предлагаемой установки и технологии является то, что синтезированные наночастицы металлов находятся в углеродной матрице, что позволяет предотвращать коагуляцию наночастиц бесконечно долго (в других технологиях наночастицы находятся либо в жидкости, либо в других матрицах). Предлагаемая продукция представляет собой новый сегмент рынка установок по синтезу наноматериалов.

Потребители: высшие учебные заведения, исследовательские организации, инновационные предприятия.

Установка позволяет синтезировать существенно более широкий, по сравнению с другими технологиями, спектр наноматериалов: наночастицы металлов, карбидов, оксидов и углеродные наноструктуры с возможностью варьировать средний размер наночастиц в диапазоне 1–100 нм.

## Общие сведения

**Торговые марки** – «НаноГраф», в процессе регистрации – ожидаемое время 01.2014.

**История создания** – создана в 2007 году при поддержке «Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» на научно-технической базе Института теплофизики им. С.С.Кутателадзе СО РАН.

**Стоимость основных фондов** – \$ 30 тыс.

1. Лабораторный плазменно-дуговой реактор «НаноГраф»;
2. Аналитические и измерительные приборы.

**Количество работающих** – 8 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Зачастую установки для синтеза определенных наноматериалов изготавливаются самостоятельно, что приводит к потерям времени и необходимости доработки технологии и выработки регламентов синтеза.

При покупке же определенных наноматериалов покупатель становится «заложником» продавца, который имеет ноу-хау и заинтересован в продаже конечного продукта.

### Решение

Покупатели заинтересованы в покупке установки для разработки технологии самостоятельного синтеза, либо использования уже имеющихся регламентов.

Для самостоятельного синтеза покупателями наноматериалов (углеродные наноструктуры, наночастицы металлов, оксидов и карбидов) создана мобильная плазменно-дуговая установка и разработаны регламенты синтеза наночастиц металлов: Pt, Pd, Ag, Fe, Ni, Cu, Ce, Sn и др.; оксидов: Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>, CeO<sub>2</sub>, Fe<sub>2</sub>O<sub>3</sub>, SnO<sub>2</sub>, WO<sub>3</sub>, и др.; карбидов: WC, Al<sub>3</sub>O<sub>4</sub>; углеродные наноматериалы: фуллерены, нанотрубки.

### Преимущества:

- Установка позволяет синтезировать широкий спектр наноматериалов: металлов, оксидов, карбидов, углеродных структур, который недоступен в других технологиях.
- Наночастицы металлов синтезируются на углеродной матрице, которая предотвращает процессы коагуляции наночастиц.
- Установка позволяет разработать собственную технологию синтеза новых наноматериалов.



## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Исследовательские и лабораторные отделения ВУЗов технической направленности; исследовательские организации; инновационные предприятия нанотехнологического профиля.

**Показатели рынка.** Мировой рынок наноматериалов и нанотехнологий на их основе в настоящее время экспоненциально растет. В России этот рынок включает в себя исследовательские организации и небольшую долю инновационных предприятий. Годовой объем продаж по разным оценкам составляет от 100 млн до 10 млрд рублей.

**Бизнес-модель.** До настоящего момента продажи осуществлялись по индивидуальному заказу предприятий. Наличие демонстрационной установки и регламентов синтеза приведет к мелкосерийному производству с объемом продаж до \$ 1 600 тыс. в год.

**Потребители.** Потенциальными потребителями будут высшие учебные заведения, исследовательские организации, инновационные предприятия.

**Каналы продаж.** Индивидуальные заказы.

**Конкурентная среда.** Наиболее близкими по конечному продукту (наноматериалу) являются установки, основанные на взрыве провололок (ООО «Сибтермохим», синтез наночастиц металлов и оксидов).

## Команда

**Новопашин Сергей Андреевич** (58 лет) – д.ф.-м.н. Ответственный исполнитель.

**Перепечко Людмила Николаевна** (53 года) – к.ф.-м.н. Директор ООО «Наноматериалы».

**Мальцев Василий Анатольевич** (45 лет) – инженер-технолог, конструктор.

## Текущее состояние & Milestones

Реализованы следующие проекты: Государственные Контракты на проведение НИР по использованию плазменно-дуговой технологии для синтеза наноструктур: ГК №7305р/7413, 2009 г.; ГК № 02.513.11.3435, 2009 год; ГК № 16.516.11.6009 2011 год; Договора на поставку реактора «НаноГраф». 2008–2012 гг.

### Milestones:

2013 г. – маркетинг, налаживание производства, расширение системы продаж реактора «Нанограф» на основе рекламы.

2014 г. – маркетинг, налаживание производства наноматериалов.

К 2017 г. объем продаж возрастет до \$ 1 600 тыс. в год.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |   |       |
|---|-------|
| 1. Наладка производства реактора «НаноГраф» | 40 %; |
| 2. Расходы на маркетинг                     | 20 %; |
| 3. Наладка производства наноматериалов      | 40 %. |

### Финансовые показатели, \$ тыс.

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	65	105	160	212	264	388	703	1600
Валовая прибыль	0	0	0	0	0	0	350	800
Инвестиции	33	36	0	0	100	100	0	0

Период окупаемости – 24 (мес).

NPV – \$ 200 тыс.

IRR – 40%.

ROI – 0%.

## Выход

Продажа стратегическому инвестору.

+7 913 890 8824  
sanov@itp.nsc.ru  
www.nanomaterials.pro

Стенд № 33

**Научный творческий коллектив  
Новосибирского государственного  
технического университета**

**Объем инвестиций: \$ 530 тыс.**

**Транши: 2013 г. – \$ 350 тыс., 2014 г. – \$ 180 тыс.**

**Город: Новосибирск**

## Резюме

Энергоэффективная конденсаторная система запуска двигателей внутреннего сгорания маневровых тепловозов обеспечивает безотказный пуск двигателя.

Технический результат заключается в возможности 100%-ного использования энергии от блока суперконденсаторов, снижения массогабаритных показателей системы запуска, и в то же время повышения срока службы системы. Срок службы системы запуска при правильной эксплуатации составит 7–8 лет (сейчас срок службы штатной системы составляет 3–4 года).

Экономический эффект (для покупателя): \$ 2 тыс. в год на 1 систему.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Новосибирский государственный технический университет.

**История создания** – 2013 г. – создан научный творческий коллектив для реализации заявленного проекта.

2012 г. – Договор с ОАО «Новосибирский завод Радиодеталей "ОКСИД"».

2013 г. – Диплом II степени Всероссийского конкурса «Научный потенциал 21 века».

2013 г. – Диплом I степени Областной конкурс «Научный потенциал студентов и молодых ученых».

2014 г. – Планируется создание компании (МИП по 217 ФЗ).

**Стоимость основных фондов** – \$ 0,2 млн.

**Количество работающих** – 8 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Существующие системы запуска двигателей внутреннего сгорания маневровых тепловозов используют аккумуляторные батареи с большими массогабаритными показателями и достаточно низкой энергоемкостью, что не позволяет при отрицательных температурах наружного воздуха осуществлять более 3–4 запусков. Если не происходит запуск за 3–4 попытки, энергоресурс аккумуляторной батареи снижается до предельных минимальных параметров, не позволяющих производить повторный запуск, что требует значительных трудозатрат и времени при замене или подзарядке аккумуляторной батареи тепловоза. Это приводит к вынужденным простоям подвижного состава и снижению технико-экономических показателей при эксплуатации.

### Решение

Разработка энергетически эффективной системы запуска двигателя внутреннего сгорания маневрового тепловоза за счет интеграции аккумуляторной батареи и суперконденсаторной батареи с микропроцессорной системой управления.

Предложенное решение позволит достичь следующих результатов:

- увеличить количество запусков двигателя тепловоза в 2–3 раза;
- повысить надежность процесса запуска (гарантированный запуск при отрицательных температурах наружного воздуха);
- экономия дизельного топлива (300–350 тыс. руб. в год с одной ед. подвижного состава);
- снижение массогабаритных показателей аккумуляторной батареи в 1,5–2 раза.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок конденсаторных систем запуска двигателей внутреннего сгорания.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка – \$ 78 млн; Объем рынка РФ – \$ 26 млн;

Рост рынка в год – 20%.

**Бизнес-модель.** Продажи готового технического решения (конденсаторная система запуска).

**Потребители.** Локомотивные депо.

**Каналы продаж.** Прямые продажи эксплуатирующим предприятиям.

**Конкурентная среда.** ЗАО «ЭЛИТ», ОАО НИИЦ «Экогеология», ЗАО «Научно-Производственное Объединение «ТехноКор», ООО «Элитех».

## Команда

**Макаров Станислав Владимирович** (24 года) – Аспирант кафедры Электротехнических комплексов Новосибирского государственного технического университета.

**Щуров Николай Иванович** (66 лет) – Доктор технических наук, профессор кафедры Электротехнических комплексов Новосибирского государственного технического университета.

**Штанг Александр Александрович** (35 лет) – Кандидат технических наук, доцент кафедры Электротехнических комплексов Новосибирского государственного технического университета.

**Шашкевич Игорь Алексеевич** (66 лет) – Заместитель главного инженера ОАО «ОКСИД».

## Текущее состояние & Milestones

Проект находится на стадии НИОКР.

**Бюджет достигнуто на привлекаемые инвестиции:**

- доработана конденсаторная система запуска с улучшенными технико-экономическими показателями;
- закуплено оборудование, необходимое при изготовлении конденсаторных систем запуска в заявленном количестве;
- приглашены на работу менеджер по продажам и маркетолог с опытом работы на аналогичном рынке с целью достижения намеченных объемов продаж.

## Финансовый план

**Распределение инвестиций**

1. НИОКР	25%;
2. Приобретение основных средств	25%;
3. Маркетинг	30%;
4. Оборотные средства	10%;
5. Другое	10%.

**Финансовые показатели (тыс. долл.)**

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	00	520	1 100	3 200	6 300
Валовая прибыль	00	00	00	00	300	450	1 200	2 400
Инвестиции				350	180			

**Период окупаемости – 12 мес.**

**NPV – \$ 1,73 млн.**

**IRR – 123%.**

**ROI – 55%.**

## Выход

Продажа компании заводам-изготовителям маневровых тепловозов (ОАО «Муромтепловоз», ЗАО «Управляющая компания «Брянский машиностроительный завод» и др.).

+7 952 926 1343  
A282006@ya.ru  
www. fma.nstu.ru

Стенд № 34

ООО «НИТ»



Объем инвестиций: \$ 2 570 тыс.

Транши: 2013 – \$ 0,5 тыс., 2014 – \$ 2,07 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Проектом предлагается разработка, производство и продажа нового поколения плазменных горелок для безмазутного розжига и подсветки энергетических угольных котлов. Целями проекта являются: исключение совместного сжигания угля и мазута на электростанциях для снижения затрат на топливо и экологической нагрузки на окружающую среду; создание плазменной горелки с увеличенным сроком службы, низким энергопотреблением, низкой стоимостью (по сравнению с традиционными плазменными установками).

На текущей стадии разработан прототип плазменной горелки мощностью 1,5 кВт. Модель запатентована в России. Конечный потребитель: угольные электростанции, использующие мазутную систему розжига и подсветки котлов.

## Общие сведения

**История создания** – создана в 2010 году на базе ООО НПФ «Арс Терм» для реализации проектов в энергетической отрасли. Ранее привлеченные компанией инвестиции: 2011 г. – получен грант из бюджета Новосибирской области (\$ 9 тыс.); в 2012 г. – изготовлен образец плазменной горелки мощностью 1,5 кВт; 2013 г. – получен статус резидента инновационного центра «Сколково».

**Стоимость основных фондов** – \$ 30 тыс. (испытательный стенд).

**Количество работающих** – в штате 5, внештатно 10.

## Продукт / технология

### Проблема

Для розжига пылеугольных котлов в теплоэнергетических центрах (ТЭЦ) обычно применяют мазут, реже – природный газ, стоимость которых вносит заметную составляющую в цену тарифа на тепловую и электрическую энергию для потребителя.

Существующее решение сегодня: мазут, газ, плазменные горелки на основе низковольтных плазмотронов и СВЧ нагрев плазмы.

### Решение

Использование плазменной горелки нового поколения на основе высоковольтного плазмотрона способствует существенному снижению издержек и рисков генерирующих предприятий, связанных с использованием мазута, а именно:

- Снижение затрат на топливо (на 40–50%);
- Сокращение выбросов оксидов азота (40–50%);
- Сокращение мехнедожига основного топлива (на 50–70%);
- Снижение расходов на содержание мазутохранилищ.

По сравнению с традиционными плазменными горелками:

- Высокий (более 90%) КПД новой горелки (увеличение на 20–30%);
- Увеличение срока службы электродов в 3 раза (не менее 1000 ч);
- Ценовая конкуренция за счет исключения дорогостоящих материалов (вольфрам, гафний) и отсутствие подачи инертных газов.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рыночный сегмент: энергетика, в перспективе – утилизация опасных отходов.

**Показатели рынка.** Объем рынка РФ: \$ 135 млн, рост рынка в год: 6–10%. География целевого рынка: Россия, поступили заявки из Германии и Сербии. Рост рынка обусловлен энергетической стратегией России, ускоренным ростом угольной энергетики и необходимостью повышения эффективности угольной отрасли.

**Бизнес-модель.** Подписание договора с компанией «СибЭнергоГрупп» и ТЭС (г. Новосибирск) о совместном участии в пилотном проекте, запуск собственного опытного производства, изготовление партии пылеугольных горелок на основе высоковольтных плазмотронов для продажи, продажа лицензии на производство инжиниринговым компаниям.

**Потребители.** Угольные ТЭС.

**Каналы продаж.** Продажи через специализированные инжиниринговые компании.

**Конкурентная среда.** Разработка Института теплофизики им. С.С. Кутателадзе СО РАН (Гусиноозерская ГРЭС) – традиционные низковольтные плазменные системы, китайские плазменные технологии «Лунюань».

## Команда

**Зыкова Татьяна Викторовна** (34 года) – Генеральный директор компании, высшее образование, стажировка в Германии в рамках президентской программы подготовки управленческих кадров, опыт по профилю должности: с 2005 года, достижения: коммерциализация научно-технических разработок.

**Овдин Виктор Иванович** (63 года) – Директор по науке, К.т.н., опыт по профилю: с 1972 года, достижения: руководил отделом передающих устройств в НИИ автоматических приборов, изобретатель СССР, директор ООО НПФ «Арс Терм», разработчик инновационного высоковольтного оборудования.

**Ключников Александр Васильевич** (51 год) – Руководитель опытного производства, опыт по профилю: с 1985 года, достижения: руководство производством в научно-производственной сфере.

Команда успешно разработала и внедрила проект по высоковольтному розжигу мазутного факела в сотрудничестве с компанией «СибЭнергоГрупп» (5 успешных внедрений на ТЭС в России).

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

Получен грант из бюджета Новосибирской области; изготовлен образец плазменной горелки мощностью 1,5 кВт; получен статус резидента инновационного центра «Сколково»; получен патент на полезную модель «Высоковольтный плазмотрон».

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

Планируется финансирование 25% стоимости этапов НИОКР Фондом Сколково.

2013 г. – НИОКР (изготовление плазмотрона мощностью 15 кВт, системы подачи топлива для плазм. горелки);

2014 г. – реализация пилотного проекта, продажа первого комплекта оборудования на ТЭС, монтаж и рабочие испытания на действующем угольном котле. Условия поставки должны быть выработаны в процессе переговоров;

2015 г. – начало продаж. Производство и продажа 182 горелок. Стоимость одной партии \$ 370–750 тыс.;

2016 г. – рост объемов производства и реализации. Производство и продажа 368 горелок.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	15 %;
2. Приобретение основных средств	10 %;
3. Маркетинг, административные издержки до начала продаж	9 %;
4. Оборотные средства	63 %*;
5. Прочее (текущие налоги, непредвиденные расходы)	3 %.

\*) При благоприятном развитии событий средства на пополнение оборотных активов могут быть получены: в качестве предоплаты от покупателей и заказчиков; в банке по договорам факторинга (после заключения сделок с покупателями).

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация					12 000	17 800	23 400	23 400
Валовая прибыль					6 000	8 500	12 070	12 070
Инвестиции				500	2 070			

Период окупаемости – 22 мес.

NPV – \$ 3,152 млн.

IRR – 69,95%.

## Выход

1. Продажа бизнеса стратегическому инвестору (инжиниринговым или генерирующим компаниям).
2. Акционирование и IPO (детали могут быть проработаны после окончания НИОКР и подтверждения рабочей гипотезы).
3. Иные формы, предложенные инвестором по согласованию с автором Проекта.

+7 383 284 4545, 284 4542  
companynit@gmail.com  
www.npfarsterm.ru/docherneepredpriyatienit/

Стенд № 35

ООО «Новосибирский завод радиодеталей  
«Оксид»

Объем инвестиций: \$ 6 624 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Проект по разработке и освоению высокотехнологичного серийного производства суперконденсаторов (СК) и устройств на их основе с использованием торговой марки «Оксид», как уже известной на российском рынке конденсаторов. Для завоевания 35% рынка сбыта требуется общий объем финансовых средств в сумме \$ 6 624 тыс. на покупку производственной линии и организацию серийного производства.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Суперконденсаторы серии ЭКДЭС НЗР (в процессе регистрации – 2013 г.), модуль-накопители серии МН (в процессе регистрации – 2013 г.)

**История создания** – Создание инновационного предприятия ООО НЗР «Оксид» в конце 2013 г. (инвестор приобретает 49% акций во вновь созданном предприятии). Инициатор проекта – ОАО НЗР «Оксид» (51% акций) – участвует в кластере «Силовая электроника», совместно с ОАО НИИЭИ формирует «Концепцию развития химических источников тока, СК и комбинированных накопителей». Инновационное предприятие создается параллельно с текущей деятельностью ОАО НЗР «Оксид» на производственных площадях инициатора проекта, с привлечением работающего на заводе персонала. Вложения инициатора проекта — \$ 2 813 тыс. (основные работы по исследованию российского и зарубежного рынков продукта, разработка собственной технологии «Суперконденсатора» и создание устройств на его основе и др.).

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – 79 человек (штат сотрудников сформируется на ООО НЗР «Оксид» к 2016 г., на начальном этапе — 10 человек).

## Продукт / технология

### Проблема

Проблема надежности и управляемости энергосистем электроснабжения объектов в различных отраслях промышленности, улучшения эксплуатационных характеристик техники в неблагоприятных погодных условиях и удешевления ее использования. Технические параметры суперконденсаторов, выпускаемых зарубежными производителями, не удовлетворяют требованиям российской техники (не обеспечивают работоспособность при низких температурах до  $-50^{\circ}\text{C}$ ).

### Решение

Электрохимические конденсаторы с двойным электрическим слоем (суперконденсаторы) и изделия на их основе (блоки суперконденсаторов, конденсаторные системы пуска).

### Конкурентные преимущества:

1. улучшенные технические характеристики (удельная энергия –  $6,3\text{Вт}\cdot\text{ч}/\text{кг}$ , выше мирового уровня на 10%; удельная мощность –  $12,15\text{кВт}/\text{кг}$ , выше мирового уровня на 10%);
2. возможность создания блоков на основе суперконденсаторов с различными электротехническими характеристиками по вольтажу, мощности и количеству запасаемой энергии в зависимости от специфических потребностей заказчика;
3. продление срока службы штатных стартерных АБ в 1,5 раза, возможность заменить штатные АБ на более дешевые и с меньшей удельной мощностью, что сокращает вес аккумуляторного отсека в 2–4 раза, гарантированный запуск в любых неблагоприятных внешних условиях (от  $-50$  до  $+70^{\circ}\text{C}$ ), экономия топлива.

Патент на разработку конденсаторной системы пуска, регистрация патента во втором квартале 2014 г., обладатели патента – В.Н. Белых, Ю.В. Матыко, В.А. Филиппов (члены совета директоров).

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Накопители электрической энергии, применяемые как источники тока.



**Показатели рынка.** Объем мирового рынка – \$ 400–500 млн, объем рынка РФ – \$ 50 млн, рост рынка в год – 25%.

**Бизнес-модель.** Организация инновационного предприятия планируется параллельно с текущей производственной деятельностью ОАО НЗР «Оксид» (взятие в аренду на льготных условиях 3500 м<sup>2</sup> производственных площадей по фиксированной цене в 200 руб./кв.м., в г. Новосибирск). Количество работающих к 2016 г. – 79 человек (все работники будут являться штатными). Производственная программа предусматривает поэтапное увеличение объемов производства с 4 тыс. шт. в 2013 г. до 500 тыс. шт. в 2017 г., что обеспечит компании 35% рынка накопителей энергии.

**Потребители.** Оборонные предприятия, государственные корпорации, включая предприятия энергообеспечения.

**Каналы продаж.** Прямые продажи, взаимодействие с ОАО НИИЭИ, формирующим Концепцию развития химических источников тока, СК и комбинированных накопителей (использование их сбытовой сети), участие в кластере «Силовая электроника», работа с субподрядчиками.

**Конкурентная среда.** ЗАО «НПО «Технокор» – Молекулярные накопители энергии (5% рынка РФ); ЗАО «Элтон» – Электролитические конденсаторы Элтон, конденсаторные модули ЭК (5% рынка РФ); Maxwell – Суперконденсаторы (ионисторы) Maxwell (5% рынка РФ). Продукция зарубежных производителей не работает при низких температурах, нет категории качества ВП. Отечественные аналоги уступают по техническим характеристикам и выпускаются только под заказ.

## Команда

**Белых Валерий Николаевич** (58 лет) – Генеральный директор, имеет опыт управленческой работы (занимал руководящие посты на ОАО «НЭВЗ», ООО ПКФ «СибЭлектро», ООО НПП «Полимерлайн»).

**Матыко Юрий Владимирович** (61 год) – Главный инженер, имеет опыт управленческой работы (занимал руководящие посты на НИИ «Восток», ОАО «НЭВЗ»).

**Шашкевич Игорь Алексеевич** (67 лет) – Заместитель главного инженера, руководитель ряда НИОКР по разработке и внедрению в серийное производство специальных модулей СВЧ и гибридных монолитных интегральных схем СВЧ.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2012 г. – Анализ рынка и конкурентов, выбор типа и модификации продукта, подбор способа производства, поставщика оборудования;

2013 г.– Создание опытных образцов продукции (унифицированный ряд суперконденсаторов от 650Ф до 5000Ф, модуль-накопители серии МН), разработка комплекта технической документации.

### Будет достигнуто:

2014 г. – Покупка оборудования, организация серийного производства суперконденсаторов и модуль-накопителей серии МН.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                                  |       |
|----------------------------------|-------|
| 1. Приобретение основных средств | 96%;  |
| 2.оборотные средства             | 2,7%; |
| 3. Маркетинг                     | 1,4%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	00	00	00	232	3 008	8 376	16 082	26 803
Валовая прибыль	00	00	00	185	926	3 278	8 486	13 890
Инвестиции				6 624				

Период окупаемости – 42 мес.

NPV – \$ 4,77 млн.

IRR – 22,18%.

ROI – 201%.

## Выход

Инициатор проекта выкупит долю инвестора в инновационном предприятии в 2017 году.

+7 383 266 1150  
info@oksid.com  
www.oksid.com

Стенд № 36

ООО Управляющая Компания  
«Научный Центр Долина жизни»

Объем инвестиций: \$ 500 тыс.

Транши: 2013г. – \$ 150 тыс., 2014г. – \$ 350 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Вывод на рынок **уникального косметического средства** с лечебным эффектом, полученного с использованием продуктов животного происхождения и растительных добавок, под брендом Ванна «Суть жизни», позволяющего поддерживать в организме человека оптимальный набор гормонов и других биологически активных веществ с его одновременной детоксикацией. Основные потребители – мужчины и женщины старше 40–45 лет, заботящиеся о продлении полноценной здоровой жизни. Потенциальный объем рынка РФ – \$ 1 млрд в год.

## Общие сведения

**История создания** – компания создана в октябре 2011 г. Единственный учредитель – Децина А. Н.

**Количество работающих** – 5 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

После 40–45 лет в организме накапливаются сложные и разнообразные нарушения, препятствующие нормальному функционированию систем жизнеобеспечения. Потребители вынуждены обращаться к врачу и применять лекарственные средства с побочными эффектами; использовать косметические средства, оказывающие кратковременный эффект, но эффективно устранить эти нарушения с помощью применения препаратов, представленных в настоящее время на рынке и созданных на основе ограниченного набора молекул, невозможно.

### Решение

Предлагаемое средство позволяет комплексно кардинально улучшить процесс нормализации в физиологических соотношениях концентрации большого набора гормонов и других биологически активных веществ, а также решить проблемы детоксикации организма. Ванны «Суть Жизни» выравнивают параметры организма на основе «полимолекулярного» компенсационного подхода, в котором используются продукты животного происхождения и растительные добавки.

В год достаточно проходить 2 курса по 5–6 ванн. Стоимость одной ванны около \$ 20. Сейчас потребители тратят сопоставимые суммы, но не достигают желаемого результата.

Сравним:

**Заместительная гормональная терапия:** Один или несколько гормонов. Исправление отдельных нарушений. Возможны осложнения.

**Ванны «Суть жизни»:** Тысячи гормонов и биологически активных веществ. Исправление множества нарушений. Детоксикация. Осложнений не выявлено.

## Рынок, маркетинг и продажи

Ванны «Суть жизни» – косметическое средство с лечебным эффектом. Класс: «Премиум». Сегменты: «Средства по уходу за кожей» и «Прочая косметика».

**Описание рынка.** По данным аналитического агентства Step by Step, объем рынка косметики равен около \$ 12 млрд, доля класса «Премиум» составляет 10% (\$ 1,2 млрд), его емкость \$ 2,4 млрд. Темпы роста более 10% в год. Сегменты «Средства по уходу за кожей» и «Прочая косметика» всего занимают 30% от класса «премиум» (~\$ 0,4 млрд). Доля продаж через парфюмерно-косметические сети составляет около 85%, остальные 15% – отдельные специализированные магазины. «Премиум» класс лучше всего развит в «городах-миллионниках». Основным барьером для входа нового игрока являются: высокая конкуренция среди производителей и дистрибьюторов; ограниченность спроса и ориентация на узкую группу потребителей; высокие

затраты на продвижение продукции. Функциональных аналогов ванн «Суть жизни» на рынке нет. В 2015 г. ванны «Суть Жизни» займут 0,25% (\$ 1 млн) сегмента.

**Бизнес-модель.** Управление производством на арендованных площадях и дистрибуция под собственным брендом ванн «Суть Жизни»; расширение, тиражирование производства и продажа лицензий; выход на фармацевтический рынок.

**Потребители.** Мужчины и женщины старше 40–45 лет со средним доходом и выше, заботящиеся о продлении полноценной здоровой жизни.

**Каналы продаж.** Интернет продажи, парфюмерно-косметические сети. Собственные и партнерские дистрибьюторские сети, в дальнейшем выход на федеральные розничные сети.

## Команда

**Зиннатов Фанис Фаритович** (52 года) – Директор, опыт предпринимательской деятельности (1 год, с нуля организовал полный цикл от закупки до продажи товара в Интернет магазине); опыт руководства проектами.

**Долгополова Анна Евгеньевна** (32 года) – Менеджер-маркетолог, сертификат Заочной школы научной косметологии; опыт прямых продаж.

**Децина Анатолий Николаевич** (72 года) – Научный консультант. 37 патентов и ряд «ноу-хау». Золотой диплом III Сибирской венчурной ярмарки. Победитель конкурса программы «Старт 09» в номинации «Биотехнологии для медицины». Государственный грант в проекте «Эффективные косметические средства против старения и аномальных состояний кожи». Автор и соавтор более 60 научных работ и монографий.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2011 г. – Разработан метод нормализации в организме концентраций наборов гормонов и других биологически активных веществ, определено сырьё для выпуска продукции.

2012 г. – Отработаны технологические приёмы производства профилактических ванн и проведены пробные испытания.

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2013 г. (декабрь) – Оформление заявки на изобретение "Способ производства профилактических ванн «Суть Жизни»".

2014 г. – Проведение испытаний, получение сертификата на продукт «Суть жизни»; Создание регионального производства (объём ~100 тыс. шт. упаковок в год). Начало продаж.

2015 г. – Оборот по итогам года не менее \$ 1 млн.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	30 %;
2. Приобретение основных средств	10 %;
3. Маркетинг	40 %;
4. Оборотные средства	20 %.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	00	00	00	00	100	1 000	2 000	3 000
Валовая прибыль	00	00	00	00	10	250	600	900
Инвестиции				150	350			

Период окупаемости – 48 мес.

NPV – \$ 0.47 млн.

IRR – 27,3 %.

ROI – 153 %.

## Выход

Выкуп доли сторонним инвестором (Private Placement) или поглощение стратегическим инвестором (M&A), например, зарубежной или российской косметологической/фармацевтической компанией.

+7 383 336 7923  
scicosmetsoc@online.nsk.su  
www.scicosmetsoc.ru

Стенд № 37

ЗАО «НЭВЗ-КЕРАМИКС»



Объем инвестиций: \$ 50 000 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

ЗАО «НЭВЗ-Керамикс» создано с целью совместной реализации с ОАО «РОСНАНО» комплексного инновационного проекта «Развитие промышленного производства изделий из наноструктурированной керамики». Развитие керамического производства реализуется по пяти направлениям: электрические изоляторы, керамические подложки и корпуса для светодиодов, бронекерамика, износостойкие элементы запорной арматуры для нефтегазовой отрасли, медицинская керамика (биокерамика). Разработка технологий и организация производства проводятся с привлечением СО РАН РФ, ведущих НИИ РФ и Европы.

Инвестиции привлекаются для расширения производства и выхода на международный рынок. Рассматриваются различные варианты, в т.ч. с комбинированием средств инвестора и банковского кредита.

## Общие сведения

**Торговые марки** – НЭВЗ-КЕРАМИКС.

**История создания** – Компания образована в 2011 г. в результате подписания соглашения между ХК ОАО «НЭВЗ-Союз» и ОАО «РОСНАНО» о создании совместного предприятия по производству наноструктурированной керамики.

**Стоимость основных фондов** – \$ 33,1 млн (в т.ч. оборудование, здания, земля).

**Количество работающих** – 330 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Керамика широко применяется в электронике, медицине, энергетике и в др. Поскольку в России не развито крупносерийное производство керамической продукции (для различных отраслей) по качеству и характеристикам, не уступающим зарубежным аналогам, то в большинстве случаев используется импортная керамика, что увеличивает себестоимость конечного продукта, требует дорогостоящей доставки, а в некоторых случаях недопустимо, например, в ВПК.

### Решение

Производимая на существующем производстве продукция соответствует мировым стандартам, по стоимости – ниже или сопоставима с зарубежными аналогами. Направления производства включают в себя: 1.Керамические теплопроводящие подложки; 2.Керамические элементы запорной арматуры; 3.Кольцевые керамические изоляторы; 4.Биокерамика; 5.Керамика для защиты.

Потребитель получает снижение цены – при импортозамещении (цена ниже, чем у зарубежных конкурентов, снижаются издержки по логистике), увеличение качества – при использовании керамических элементов в продукте, а также при возможном индивидуальном подходе и изготовлении необходимой продукции с требуемыми параметрами.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Основные рынки сбыта: энергетика (в т.ч. атомная), радиоэлектроника, машиностроение, нефтехимическая и газовая промышленность, а также медицина (травматология и ортопедия).

**Показатели рынка.** Рынок технической керамики в РФ к 2017 г. составит более \$ 700 млн. Целевой сегмент компании к 2017 г. – около \$ 200 млн (30%). Рост рынка 2012–2017 гг. – 10%.

**Бизнес-модель.** Промышленное производство высокотехнологичной керамики для российского и мирового рынка.

**Потребители.** Потребители в России и за рубежом. Свыше 1500 потребителей в РФ. Основные потребители: предприятия радиоэлектронного комплекса, в основном входящие в ГК «РОСТЕХНОЛОГИИ»; центры травматологии и ортопедии; производители бронетехники и средств индивидуальной защиты; предприятия, производящие приборы ночного видения и аппаратуру для энергетических установок.

**Каналы продаж.** Прямые продажи, сеть дистрибьюторов в России и за ее пределами.

**Конкурентная среда.** 15 компаний конкурентов на Рынке – 5 иностранных и 10 российских. На долю конкурентов приходится до 90 %, но основная доля – у иностранных компаний.

## Команда

Команда проекта обладает опытом развития бизнеса с нуля и привлечения инвестиций.

**Медведко Олег Викторович** (33 года) – Исполнительный директор. Образование высшее (Новосибирский Государственный Университет). На предприятии работает с 1999 г.

**Калашников Евгений Александрович** (37 лет) – Технический директор. Образование высшее, закончил Донбасскую государственную машиностроительную академию по специальности «автоматизация технологических процессов в производстве».

**Медведко Анастасия Владимировна** (31 год) – Помощник генерального директора по развитию и стратегическому маркетингу. Управление маркетингом и вывод продукции на рынок. Образование высшее (НГТУ, Факультет Бизнеса). В настоящее время обучается по программе Master of Business Administration в SMC University.

## Текущее состояние & Milestones

- Разработаны составы алюмонитридной и циркониевой керамики в соответствии с мир. стандартами;
- Проведены клинические испытания медицинской керамики (керамические имплантаты шейного отдела позвоночника);
- Разработана технология производства керамических протезов ТБС;
- Получен сертификат на стоматологические блоки диоксида циркония;
- Пройдены испытания и получен сертификат на бронекерамику на соответствие 6А классу защиты (ГОСТ Р 50744), получен сертификат на соответствие требованиям STANAG 4569 (Уровень 3);
- Субсидируемый спрос на бронекерамику в рамках ГосОборонЗаказа и Государственной программы вооружения ГПВ-2020.

**Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:**

**2014 г.** – запуск серийного производства медицинской керамики, выход на зарубежные рынки средств защиты (бронекерамика);

**2015 г.** – освоение производства корпусов полупроводниковых приборов и микросхем, плановое расширение по всем направлениям, увеличение роста продаж.

Более подробная информация предоставляется по запросу (конфиденциально).

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	15%;
2. Приобретение основных средств	30%;
3. Маркетинг	20%;
4. Оборотные средства	30%;
5. Другое	5%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	1 200	4 500	7 200	13 800	41 300	78 400	97 000
Валовая прибыль	00	200	1 800	3 800	3 900	20 700	41 300	51 200
Инвестиции		4 800	12 500	9 500	35 000	15 000	00	00

**Период окупаемости – 62 мес.**

**NPV – \$ 62,88 млн за 7 лет.**

**IRR – 28%.**

## Выход

Выход инвестора из проекта предполагается путём обратного выкупа. Жёстких требований по способу выхода нет, в каждом отдельном случае готовы рассматривать индивидуальные решения.

+7 383 225 8275  
marketing@nevz.ru  
www.nevz-ceramics.com

Стенд № 38

ООО «Оптические Медицинские Системы»

hemovisor™

Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.

Транши: 10%, 30%, 60%.

Город: Новосибирск

## Резюме

Разработка и производство оригинального и недорогого оптического прибора «Гемовизор» для проведения широкого спектра исследований крови, уникального по объему измеряемых параметров. Прибор в данной конструкции в 3–5 раз дешевле аналогов и не требует применения реактивных материалов.

Принцип действия прибора основан на высокоточной цифровой съёмке, в том числе в динамике и под воздействием электрического поля, что с помощью специальных алгоритмов анализа позволяет совмещать в едином приборе несколько исследований крови. Разработан первый образец, требуется завершение НИОКР.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Гемовизор, Hemovisor.

**История создания** – компания создана в январе 2013 года для разработки и производства оптических приборов исследования частиц в жидкостях. Резидент бизнес-инкубатора Технопарка Новосибирского Академгородка. Компания получает господдержку по программе СТАРТ 2013 Фонда содействия развитию малых форм предприятий в ИТ сфере.

**Стоимость основных фондов** – \$ 50 тыс. Научно-экспериментальное и технологическое оборудование.

**Количество работающих** – 2 (в штате) / 5 (внештатно).

## Продукт / технология

### Проблема

Для проведения комплексного исследования крови требуется наличие нескольких различных специализированных приборов общей стоимостью \$ 25 тыс. Для общего анализа крови применяются гематологические анализаторы стоимостью от \$ 12 тыс. Для специфических исследований существуют отдельные приборы (агрегометры, реометры и другие) стоимостью от \$ 5 тыс.

Крупные медицинские лаборатории оснащаются автоматическими и полуавтоматическими приборами зарубежного производства. Из-за дороговизны и сложности в обслуживании данных приборов большинство средних и малых медицинских лабораторий вынуждены работать на старой технике, с широким использованием ручного труда и большой погрешностью измерений.

Простого в обслуживании, доступного по стоимости, проводящего комплексное исследование крови прибора-анализатора ни на российском, ни на зарубежном рынках нет.

### Решение

Недорогой прибор оптической микроскопии уровня мировых аналогов для проведения широкого спектра исследований крови, в том числе уникальных (вязкоупругие и электрофизические характеристики клеток).

### Конкурентные преимущества прибора:

- Стоимость прибора по сравнению с аналогами в 3–5 раз ниже,
- Экономия на расходных материалах и техническом обслуживании в 12–15 раз,
- Заменяет в использовании несколько различных приборов-анализаторов крови.

**Интеллектуальная собственность:** Подана заявка на патент. Собственность компании.



## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок лабораторного медицинского оборудования. Сектор: приборы-анализаторы крови.

**Показатели рынка.** Объем российского рынка составляет \$ 345 млн с ростом 10–12 % в год (Источник: Исследование российского рынка мед. оборудования, группа компаний «Бюро»), объем мирового рынка – \$ 6 млрд. Рынок гемонализаторов: в мире – \$ 2,4 млрд с ростом 4,5 %, в России – \$ 200 млн с ростом 10 %.

**Бизнес-модель.** Организация производства на базе приборостроительного предприятия в г. Новосибирске, реализация и техническое обслуживание приборов. Импортзамещение / Ценовая конкуренция.

**Потребители.** Медицинские учреждения, научно-исследовательские лаборатории.

**Каналы продаж.** Прямые продажи, участие в тендерах на поставку медицинских приборов диагностики в государственные и муниципальные медицинские учреждения, формирование сети региональных дилеров.

**Конкурентная среда.** Лидерами на российском рынке гемонализаторов являются крупные зарубежные компании-производители, такие как Abbott, Biomerieux, Sysmex и т.д. Аналогами по применяемому методу можно назвать приборы: Мекос-Ц2, Россия – от \$ 30 тыс., Vision Hema Assist, Австрия – от \$ 50 тыс.

## Команда

**Гайслер Евгений Владимирович** – директор Управляющей компании «Ломоносов Капитал», осуществляющей организационное и финансовое управление хай-тек компаниями. В портфеле 7 проектов.

**Чуприянов Владимир Евгеньевич** – Руководитель НИОКР. Около 30 печатных работ, более 25 лет научного стажа (ИЯФ СО РАН). Опыт сооружения электрофизических экспериментальных комплексов, руководства научными коллективами и конструкторскими бюро.

**Бакиров Талгат Сальманович** – Инженер-конструктор. Звания «Изобретатель СССР» и «Изобретатель России», 34 патента и авторских свидетельств, 60 научных статей по теме проекта.

## Текущее состояние & Milestones

2013 г. – Разработан экспериментальный образец прибора и оптико-механическая схема идентификации клеток крови. Успешно проведена экспертная оценка возможностей применения прибора. В настоящее время дорабатывается конфигурация прибора, разрабатывается вычислительный модуль и интерфейс системы.

**Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:**

2014 г. – Завершение НИОКР. Испытания и сертификация. Тестовые продажи.

2015 г. – Выход на рынок РФ.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	20%;
2. Приобретение основных средств	20%;
3. Маркетинг	50%;
4. Оборотные средства	10%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	0	0	0	0	1 320	7 300	28 600	43 800
Валовая прибыль	0	0	0	0	810	4 500	17 700	30 500
Инвестиции				100	300	600		

Период окупаемости – 30 мес.

NPV – \$ 37,7 млн.

IRR – 961%.

ROI – 5351%.

## Выход

Продажа компании (доли) стратегическому инвестору.

+7 383 363 3077  
info@lomcap.ru

Стенд № 39

ООО НПО «Патриот»

**Патриот**

Объем инвестиций: \$ 3 000 тыс.

Транши – \$ 2500 тыс., \$ 500 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Вывод на рынок торговой марки, создание бренда и продвижение на мировом рынке **«ФУКАМ РН5.5»** – экологически и биологически безопасного огнезащитного средства, повышающего огнестойкость материалов, используемых в жизнедеятельности человека.

Уникальные свойства данного продукта позволяют успешно конкурировать на сложившемся рынке огнезащитных средств, а также массово внедрять в производство практически любого материала, используемого человеком.

Инвестиции привлекаются для удовлетворения потребностей растущего рынка огнезащитных материалов, масштабирования производства и продвижения торговой марки.

## Общие сведения

Товарный знак – «ФУКАМ РН5.5» (планируемый).



**История создания** – На базе ООО «Патриот», ведущей свою деятельность в области оказания лицензированных услуг по монтажу систем безопасности с 2007 года, было принято решение о создании ООО НПО «Патриот» в августе 2011 года, с целью усовершенствования средств и методов борьбы с пожарами. С 2012 года ООО НПО «Патриот» является резидентом Новосибирского бизнес-инкубатора.

**Стоимость основных фондов** – \$ 100 тыс., производственное оборудование.

**Количество работающих** – в штате 3, внештатно 8 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Сегодня ряд антипиренов, массово применяемых в своей продукции производителями строительных материалов, могут угрожать здоровью человека (22 наименования антипиренов планируется запретить к 2019 г.). Кроме того, существующая ситуация характеризуется повышением требований пожарной безопасности, особенно – к строительным объектам и учреждениям культурно-массового характера.

Существующие решения:

- огнезащитная обработка в ходе эксплуатации (не позволяет охватывать необходимый масштаб);
- использование средств и методов, менее удобных и эффективных в пожаротушении и огнезащите;
- применение дорогих импортных антипиренов и технологий.

### Решение

**«ФУКАМ РН5.5»** является экологически и биологически безопасным средством. Нейтральный состав не раздражает кожу и не требует применения средств индивидуальной защиты (маски, перчатки). Обработанный материал полностью сохраняет цвет, запах, текстуру и не препятствует движению молекул (материал «дышит»).

#### Конкурентные преимущества:

- 1) Экологическая и биологическая безопасность (подтверждена заключением Института Гигиены).
- 2) доступное (не требующее больших затрат) внедрение в производство различных материалов.
- 3) относительно низкая себестоимость (более чем в 5 раз дешевле импортных аналогов).
- 4) универсальность: эффективная огнезащита широкого спектра материалов (от постельного белья до пенополиуретана).

Помимо этого при использовании для локализации лесных пожаров и тушения пожаров класса А «ФУКАМ РН5.5» в 7–10 раз эффективней воды и раствора желтой кровяной соли по количеству используемого средства и времени.

Патенты и лицензии: Патент 235467, Средство «ФУКАМ» разрешено к применению Роспотребнадзором РФ и ПОЖТЕСТ ФГУ ВНИИПО МЧС РФ, ТУ 2499-001-91747970-2012, сертификаты по огнезащите для защиты природных, растительных и синтетических материалов и тушения пожаров класса А.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка:** Пожарная безопасность: огнезащита, антипирены, пожаротушение.

**Показатели рынка:** Объем мирового рынка: \$ 12 млрд, антипирены – \$ 5 млрд; Объем рынка РФ \$ 700 млн; Рост рынка в год 8% (MarketsandMarkets, Reportlinker). География целевого рынка: РФ, СНГ, БРИКС, ЕС, Азия, Америка. Основным потребителем антипиренов является строительная индустрия (>25%).

**Бизнес-модель:** Вывод на рынок торговой марки, создание бренда и его продвижение на мировом рынке, проведение НИОКР для расширения продуктовой линейки и возможностей продукта.

На сегодня производство «ФУКАМ» организовано в г. Новосибирске, с проектной мощностью до 70 тонн в месяц. Планируется расширить данное производство до 400 тонн готовой продукции, а также организовать производство в центральной части РФ, с проектной мощностью около 1000 тонн.

**Потребители:** Основной целевой сегмент – предприятия-производители строительных материалов, деревообработки, учреждения культурно-массового характера и МЧС. Возможные потребители – машиностроение, электроника, военное ведомство, население.

**Каналы продаж:** Создание дилерской сети по регионам РФ, внешняя торговля, распространение через торговые сети. На сегодня осуществляются продажи в РФ и Казахстане, есть заинтересованность в продукте на внешнем рынке, где проводится сертификация (ЕС, Канада, Корея).

**Конкурентная среда:** В РФ «Сенеж», «Нортекс», «Pirex», «Пирилакс», «Экодом». В мире BONPET (Япония), Albemarle Corp. (США), Chemtura Corp. (США), AkzoNobel N.V. (Нидерланды). Представленные средства являются кислотами или щелочами, требуют использования СИЗ, узконаправленные.

## Команда

**Ким Те Дюн** (55 лет) – научный руководитель, КТН, один из авторов «ФУКАМ». Разработка сложных технических систем, создание производственных компаний с участием иностранного капитала.

**Болотов Иван Николаевич** (27 лет) – руководитель проекта, аспирант экономической кафедры НГАУ. Руководство отдела продаж – сотрудничество, продажа «ФУКАМ» для МЧС, Лесхоз. Лучший инновационный продукт выставки «Дни малого и среднего предпринимательства России 2012», Москва, ВВЦ.

**Болотов Сергей Николаевич** (32 года) – менеджер проекта, более 10 лет занимается работами в противопожарном секторе. Организация и руководство компании в области систем безопасности более 7 лет, «Лучшее предприятие города Новосибирска 2012».

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

- 2009 г. – получен патент;
- 2012 г. – получены сертификаты РФ, старт продаж;
- 2013 г. – организовано мелкосерийное производство, проводится международная сертификация.

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

- 2015 г. – промышленное производство, доля рынка РФ – 8%;
- 2017 г. – Федеральный бренд, ассоциирующийся с уютом и спокойствием (с надежной, лучшей противопожарной защитой: эффективной, «экологичной», удобной);
- 2018 г. – 5–7 совместных предприятий (у НПО «Патриот» блокирующий пакет 40% акций);
- 2019 г. – доля выручки компании – 2 % мирового рынка огнезащитных материалов, рост стоимости компании в 8–10 раз.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                                  |      |
|----------------------------------|------|
| 1. Вывод на рынок торговой марки | 15%; |
| 2. Приобретение основных средств | 60%; |
| 3. Маркетинг                     | 15%; |
| 4. Оборотные средства            | 10%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)\*

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	50	250	1 000	5 600	6 200	6 800
Валовая прибыль	00	00	20	95	380	1 750	1 900	2 100
Инвестиции				0,2	2 500	500	00	00

\*) Данные приведены для одного предприятия ООО НПО «Патриот».

Реализация продукции с учетом совместных компаний в 2019 году: более \$ 84 000 тыс.

**Период окупаемости – 4 года.**

**NPV – \$ 627 тыс.**

**IRR – 25 %.**

**ROI – 43 %.**

## Выход

Стратегический инвестор или выход на IPO.

+7 913 897 0520  
patriotsb@yandex.ru  
www.фукам.рф, www.fukam.ru

Стенд № 40

ООО НПО «ПОЛИПРОМ»



Объем инвестиций: \$ 1 500 тыс.

Город: Бийск

## Резюме

Тип продукта: Оборудование по производству СЖТ. Технология производства СЖТ.

Оборудование по переработке угля различной производительности под различные виды углей + технология. Выполнение подрядных работ по строительству и тиражированию.

Название продукта: базовая установка УПУ–24, торговая марка: ООО НПО «ПОЛИПРОМ».

Назначение: глубокая переработка угля с целью получения моторных топлив.

Потребитель: Угольные компании.

Преимущество: Высокое качество и минимальная цена. Есть возможность снижения цены исходного сырья, т.к. установка УПУ-24 использует невостребованную мелкую фракцию угля.

**Показатели:** IRR – внутренняя норма доходности – 25%;

NPV – чистый дисконтированный доход – \$ 0,37 млн.

PB – простой срок окупаемости – 36 мес.

Текущая стадия: НИОКР.

В настоящее время строительство завершено на 80%. Работы приостановлены ввиду отсутствия финансирования. Инвестиции необходимы для изготовления нестандартного оборудования и приобретения типового.

## Общие сведения

**Торговые марки** – ООО НПО «ПОЛИПРОМ».

**История создания** – 23.08.2010 г. ООО НПО «ПОЛИПРОМ» является резидентом Бийского бизнес-инкубатора, Кузбасского технопарка.

**Стоимость основных фондов** – \$ 200 тыс. (оборудование).

**Количество работающих** – 3 в штате, 2 внештатно.



## Продукт / технология

### Проблема

Высокие цены на нефть и нефтепродукты. Ежегодный прирост автопарка в России составляет 10–12%. Соответственно, потребность в бензине, мазуте и дизельном топливе постоянно растет. Состояние рынка находится в прямой зависимости от состояния нефтяной промышленности.

### Решение

Получение моторных топлив из угля путем пиролиза. Использование маловостребованных сырьевых источников – углей низких марок для производства СЖТ (синтетического жидкого топлива).

### Преимущества:

- невысокая стоимость сырья (уголь по отношению к нефти);
- простота и контролируемость технологического процесса;
- как следствие, низкая себестоимости продукции.

По качеству СЖТ не уступает нефтяному топливу.

**Интеллектуальная собственность:** Патент на изобретение № 2344163 «Способ переработки угля в синтез-газ». Патентообладатель ООО «ПОЛИПРОМ». Срок действия патента до 2027 г.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок нефти является доступным и практически неограниченным рынком продукции CTL (coal to liquid) Синтетическое дизельное топливо является наиболее важным сегментом рынка СЖТ-продуктов, которое по основным показателям превосходит топливо из ископаемой нефти.

**Показатели рынка.** Компании, обладающие угольными ресурсами, получают возможность диверсифицировать свои активы путем внедрения технологии CTL и выхода на ликвидный рынок моторного топлива и прочих продуктов синтеза нефти.

**Бизнес-модель.** Монтаж и запуск установки по производству СЖТ на территории заказчика, с использованием разработанной технологии, где сырьем служит мелковостребованная фракция угля. Продукция в виде моторных топлив (АИ, ДТ, мазут) всегда востребована на рынке, особенно учитывая низкую цену.

**Потребители.** Угольные компании.

**Каналы продаж.** Прямые.

**Конкурентная среда.**

- 1) В мире прогнозируется стремительное развитие технологии конверсии угля в СЖТ. Ожидается рост мощностей на 70% к 2015 г., причем 80% этого роста придется на Азию. Основную конкуренцию на мировом рынке технологий СЖТ представляет Китай, где уже построены 29 новых установок газификации угля, из них 2 крупных проекта по выработке СЖТ стоимостью \$ 3 млрд.
- 2) Во многих странах разработаны программы развития технологий получения синтетических жидких топлив из газа и угля (GTL и CTL-технологии).

## Команда

**Златковский Вячеслав Глебович** (52 года) – Технический руководитель проекта. Технический директор ООО НПО «ПОЛИПРОМ». Мастер холодильных установок, начальник отдела маркетинга.

**Фоминых Алексей Витальевич** (54 года) – Научный руководитель проекта. Директор ООО «Газэнергомаш-проект». Разработка и внедрение энерго- и ресурсосберегающих проектов.

**Яшков Евгений Валерьевич** (44 года) – Администратор проекта. Генеральный директор ООО НПО «ПОЛИПРОМ». Начальник отдела маркетинга, коммерческий директор, управленческий опыт более 10 лет.

## Текущее состояние & Milestones

- Проведён НИОКР, изготовлен лабораторный образец.
- Изготовлена конструкторско-технологическая документация на установку УПУ-24 (10 т готовой продукции в сутки).
- Произведен монтаж установки УПУ-24 в г. Ангарске и в с. Солтон Алтайского края.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                                  |      |
|----------------------------------|------|
| 1. НИОКР                         | 10%; |
| 2. Приобретение основных средств | 80%; |
| 3. Маркетинг                     | 5%;  |
| 4. Оборотные средства            | 5%.  |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	82,1	700	1 012	1 720	2 925	12 000
Валовая прибыль	00	00	20,5	350	708	1 204	2 048	3 480
Инвестиции				1 500				

Период окупаемости – 36 мес.

NPV – \$ 0,37 млн.

IRR – 25%.

## Выход

Продажа доли бизнеса.

+7 913 081 9134  
 evgeny.yashkov@npopoliprom.ru  
 www.npopoliprom.ru

Стенд № 41

## ЗАО «Производственное объединение «Межрегионэнергосервис»



Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.

Транши: \$ 230 тыс., \$ 440 тыс., \$ 300 тыс., \$ 20 тыс., \$ 10 тыс.

Город: Барнаул

### Резюме

ЗАО «ПО «МЭС» выполняет ремонтно-монтажные работы энергетического оборудования и производит запасные части и комплектующие. Потребителями являются ТЭЦ, ГРЭС, АЭС. Основные конкурентные преимущества – качество и ассортимент продукции.

Привлечение инвестора необходимо для приобретения основных средств с целью увеличения объема производимой продукции и повышения её качества.

### Общие сведения

**Торговые марки** – торговой марки нет.

**История создания** – создана в 2007 г. Цель создания компании – изготовление комплектующих для ремонта энергооборудования.

Ранее привлеченные компанией инвестиции: 2012 г. – \$ 72 тыс. (Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края).

**Стоимость основных фондов** – \$ 1 250 тыс. (технологическое оборудование, производственные помещения).

**Количество работающих** – 214 человек в штате.

### Продукт / технология

#### Проблема

Основной проблемой потребителя является высокий процент изношенности генерирующего энергооборудования (около 65%) требующего капитального ремонта основных узлов и агрегатов.

#### Решение

Модернизация оборудования с применением современных конструкторских решений. Изготовление комплектующих для ремонта энергооборудования в заводских условиях, совершенствование процессов изготовления деталей, сварочных технологий.

Общество за период деятельности на данном рынке зарекомендовало себя в качестве изготовителя запасных частей к котлоагрегатам и производителя ремонтно-монтажных работ. В обществе ведется постоянная работа по повышению качества выпускаемой продукции. В настоящее время внедряется система менеджмента качества по стандарту ISO 9001:2008.

**Конкурентные преимущества:** высокое качество и широкий ассортимент выпускаемой продукции, возможность монтажа изготовленной продукции, позволяет решить проблему заказчика в комплексе и короткие сроки.

Стоимость выпускаемой продукции по базовым изделиям ниже среднерыночной до 30%.

**Интеллектуальная собственность:** Технология ручной дуговой сварки, свидетельство НАКС № АЦСТ-84-00044 от 21.01.2010г., технология ручной аргодуговой сварки, свидетельство НАКС № АЦСТ-84-00049 от 11.03.2010г. по договору на разработку технологии сварки разработанные ООО «НИИ высоких технологий» на основе "Порядка применения сварочных технологий при изготовлении, монтаже, ремонте и реконструкции технических устройств для опасных производственных объектов" зарегистрированного в Минюсте РФ, рег.№ 4811 от 20.06.2003г. Зарегистрированы на ЗАО «ПО «МЭС».

### Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок энергетического оборудования. Основные сегменты: 1. Изготовление запасных частей к котлоагрегатам. 2. Монтаж, ремонт и наладка энергетических котлов всех типов. 3. Изготовление и монтаж металлоконструкций.



**Показатели рынка.** Объем мирового рынка – \$ 85 млрд, объем рынка РФ – \$ 7,5 млрд, рост рынка в год – 4%. География целевого рынка: Российская Федерация, страны СНГ и Ближнего Зарубежья.

**Бизнес-модель.** В 2013г. объем реализации запланирован \$ 23,7 млн, с введением приобретенного оборудования объем реализации достигнет \$ 31,5 млн (рост – 32,9%), планируемая прибыль на 2013 г. – \$ 2,1 млн, 2015 г. – \$ 3,4 млн (рост – 61,9%). Увеличение прибыли прогнозируется за счет увеличения производственных площадей, внедрения дополнительных технологических линий и более эффективного оборудования.

**Потребители.** Тепло- и электрогенерирующие производства (ТЭЦ, ГРЭС, АЭС), в качестве контрагентов при заключении договоров и расчете за поставленную продукцию и выполненные работы выступают территориальные генерирующие компании и оптовые генерирующие компании.

**Каналы продаж.** Поиск покупателей с использованием электронных торговых площадок или напрямую путем переговоров с потенциальными покупателями.

**Конкурентная среда.** ЗАО «СУЗМК Энерго» (г. Екатеринбург), ОАО «ЗиО» (г. Подольск), ООО «БЗКО» (г. Барнаул).

## Команда

**Мещеряков Борис Викторович** (34 года) – Генеральный директор, опыт – 12 лет, создал производственную компанию с нуля, успешно сотрудничает с крупнейшими энергетическими компаниями Российской Федерации и Республики Казахстан.

**Ломаковский Евгений Сергеевич** (38 лет) – Технический директор, опыт – 16 лет, организовал высокоэффективные технологические и производственные процессы, разработал регламенты по взаимодействию производственных участков и служб, обеспечивающих производство.

**Кравченко Антон Павлович** (33 года) – Коммерческий директор, опыт – 11 лет, успешно решает поставленные задачи по увеличению объемов продаж и своевременной поставке сырья.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2009 г. – выход на международный рынок (Казахстан).

2012 г. – достигнут объем реализации \$ 22,2 млн, в том числе выпущено продукции \$ 9,7 млн.

2012 г. – выпуск продукции в натуральных величинах доведен до 1 160 тонн.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2014 г. – стать лидером среди предприятий в нашей отрасли в регионах: Урал, Сибирь, Дальний Восток.

2015 г. – объем реализации довести до \$ 30,1 млн.

2015 г. – расширить ассортимент выпускаемой продукции, увеличить объем реализации, повысить качество за счет приобретения оборудования.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	15 %;
2. Приобретение основных средств	60 %;
3. Маркетинг	5 %;
4. Оборотные средства	20 %.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	8 100	18 900	22 200	23 700	25 600	30 100	30 700	31 500
Валовая прибыль	1 200	1 500	2 000	2 100	2 500	2 800	3 200	3 400
Инвестиции	100	1 100	70	230	440	300	20	10

Период окупаемости – 48 мес.

## Выход

Привлечения инвестора следующего раунда или продажа стратегическому инвестору.

+7 385 254 5830  
vcherkess@mail.ru  
<http://zaomes.ru/>

Стенд № 42

## Профессиональная Киберспортивная Ассоциация (РСА)



Объем инвестиций: \$ 125 тыс.

Город: Мурманск

### Резюме

**On-line сервис** – «Профессиональная Киберспортивная Ассоциация» – предоставляющий возможность людям зарабатывать деньги на своем умении играть. Пользователи в возрасте от 18 до 40 лет, увлекающиеся компьютерными играми. Основное преимущество – уникальная система монетизации, а также возможность подключаться желающим из любой страны при наличии компьютера и интернета. Цель на ближайшие 3 года – 5 млн пользователей в месяц. На данном этапе на стадии НИОКР.

**Инвестор привлекается** для улучшения качества разработки сервиса (25% инвестиций), рекламы (50% инвестиций).

### Общие сведения

**Торговые марки** – Профессиональная Киберспортивная Ассоциация (в процессе регистрации – 12.2013).

**История создания** – Компания создана 1 августа 2013. Цель – создание международной ассоциации профессиональных участников игровой индустрии. Ранее привлеченные инвестиции \$ 10 тыс. (средства учредителей).

**Стоимость основных фондов** – \$ 3 тыс. (компьютерная техника).

**Количество работающих** – 2 в штате, 1 – внештатно.

### Продукт / технология

#### Проблема

Киберспорт и рынок связанный с ним появился всего 10 лет назад. Статистика показывает неизменный рост интереса к этому явлению, в том числе благодаря призовым фондам, составляющим тысячи долларов за первые места. Это означает, что победители (призеры) могут «зарабатывать на жизнь» просто играя в компьютерные игры, так как денежные призы составляют суммы, превышающие зарплаты работников среднего звена.

На данном этапе доступ к профессиональным турнирам есть только у небольшого количества людей, в то время как желающих участвовать в них в сотни тысяч раз больше. Количество геймеров в мире по статистике оценивается в 700 млн человек, в РФ 40 млн человек, средний возраст которых 35 лет с игровым «стажем» более 12,6 часов еженедельно (по данным mail.ru). Доступ к таким турнирам закрыт большинству потенциальных участников из-за сложности их организации, привязке к физическому месту, обязательному наличию спонсоров у участников (сборы, перелет, проживание, тренировки команды – все оплачивается участниками) и другим факторам, не зависящим от самих геймеров.

Таких людей единицы, но что делать остальным миллионам геймеров? Как они могут играть в компьютерные игры, относящиеся к киберспортивным дисциплинам, и зарабатывать этим себе на жизнь?

#### Решение

**On-line сервис** – «Профессиональная Киберспортивная Ассоциация» – независимая онлайн площадка для соревнований по киберспортивным дисциплинам, доступ к которой открыт любому человеку в любой точке земного шара, имеющему только ПК и интернет. Сервис имеет уникальную и на данный момент единственную систему монетизации и дохода, которая будет доступна для каждого геймера и не будет требовать затрат. Нашу ассоциацию можно сравнить с НБА, НХЛ, ФИФА, только для киберспортивных дисциплин.

Сервис не попадает под запрет азартных игр и не противоречит законодательству.

Минимальный запас прочности интеллектуальной собственности составляет 1 год.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Основным сегментом нашего рынка являются многопользовательские онлайн игры (CS Source, CS GO, NBA 2k, Call Of Duty, любая соревновательная игра, имеющая сетевой режим включая шутеры от первого лица и симуляторы гонок, спорта).

**Показатели рынка.** По данным Mail.ru Group в России рынок многопользовательских онлайн игр за последние два года вырос в 2,4 раза и составил в 2013 г. \$ 900 млн. В мире, по данным J'son & Partners Consulting, рынок равен \$ 26,7 млрд. Рынок неизменно растет с 2004 г. Наш проект начнется с запуска игры CS Source, количество пользователей только в РФ и Европе составляет 5 млн человек.

**Бизнес-модель.** Проект будет зарабатывать на подписке пользователей, подписке владельцев игровых серверов, рекламе, собственном контенте.

**Потребители.** Геймер в возрасте 18–40 лет, а также все лица, связанные с игровой индустрией (владельцы игровых серверов и хостингов, журналисты, разработчики игр, рекламодатели).

**Каналы продаж.** Интернет, магазины игр, игровые сервера.

**Конкурентная среда.** <http://cspl.ru/> – Профессиональная Киберспортивная лига (количество пользователей в месяц 33859). <http://www.fgcl.ru/> – Киберспортивная Лига (количество пользователей в месяц 52 670). <http://www.majorleaguegaming.com/> – Major League Gaming (218 483).

## Команда

**Родионов Александр Владимирович** (25 лет) – Основатель проекта, 8 лет опыта работы в индустрии развлечений, реклама, маркетинг, продажи, консультации в области IT.

**Серебренников Владимир Викторович** (25 лет) – Главный технический специалист, 10 лет опыта программирования на C++, Delphi, Php, Css, Html. Опыт разработки ПО для государственных учреждений и частного бизнеса.

## Текущее состояние & Milestones

2013 г. – **август – декабрь** разработка бета версии и документации.

2014 г. – **февраль** завершение испытаний, **март** начало первых продаж, **апрель** найм персонала (разработчики), **июнь** выход на рынок РФ, **декабрь** захват 50 % рынка РФ.

2015 г. – выход на международный рынок, **декабрь** захват 50 % международного рынка.

2016 г. – **декабрь** захват 80 % международного рынка.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |               |      |
|---------------|------|
| 1. Разработка | 25%; |
| 2. Поддержка  | 25%; |
| 3. Реклама    | 50%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	00	156	470	1 000	2 000
Валовая прибыль	00	00	00	00	32	312	781	1 100
Инвестиции				10	125			

Период окупаемости – 12 мес.

## Выход

Привлечение инвестора следующего раунда, IPO.

+7 952 294 2222  
info@pca.pw

**Стенд № 43**

**ООО «Радиоавтоматика»**



**Объем инвестиций: \$ 500 тыс.**

**Транши: \$ 270/150/80 тыс.**

**Город: Барнаул**

## Резюме

**Система контроля энергозатрат** предназначена для автоматизированного беспроводного сбора данных со счетчиков электроэнергии, холодной и горячей воды, а также датчиков температуры и расходомеров, установленных в системах отопления и водоснабжения квартир многоэтажных зданий.

Система позволяет организовать автоматический технический или коммерческий учет расходов энергоресурсов управляющим компаниям сферы ЖКХ и организациям, обслуживающим коммунальные сети. Одновременный съём показаний со всех приборов учета позволяет с точностью до 99% выявить потери в энергосистеме и оперативно сообщить техническому персоналу о нарушениях. Беспроводные устройства позволяют снизить в 2 раза расходы на проектирование и монтаж системы сбора показаний (по сравнению с проводными системами).

## Общие сведения

**Торговые марки** – Учёт-лайт (не зарегистрирована).

**История создания** – создана в 2012 г. сотрудниками Алтайского государственного университета и ООО «Корпоративные системы» с целью развития и дальнейшей реализации на рынке научно-технических результатов в области беспроводных систем сбора данных. Беспроводная система доработана в ходе выполнения проекта по программе «СТАРТ» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Общая сумма инвестиций (включая гранты) составила более 1 млн.руб.

**Стоимость основных фондов** – \$ 10 тыс.

**Количество работающих** – 5 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Процесс сбора показаний приборов учета в многоквартирных домах является длительным процессом, скрывающим в себе ошибки определения расхода энергоресурсов, их распределения между потребителями и попытки мошенничества. Обработка полученной информации требует значительных усилий. При этом разница между суммарным расходом и показаниями общедомового прибора учета не может быть справедливо рассчитана. Промышленные системы коммерческого учета энергозатрат являются избыточными и не пригодны для сферы ЖКХ.

### Решение

Система сбора показаний, разработанная специально для многоквартирных домов, имеет беспроводное и модульное исполнение, что в 2 раза сокращает расходы на ее проектирование и монтаж, по сравнению с проводными системами.

Благодаря автоматизации упрощается процесс сбора данных управляющими компаниями. Удаленный web-интерфейс предоставляет статистику расхода потребителям и управляющим компаниям. Использование в системе универсального микрокомпьютера на базе процессора ARM снижает стоимость продукта на 20%. Разработанная беспроводная двухуровневая технология передачи данных (в разных диапазонах частот) повышает надежность сбора информации в несколько раз (снижение уровня коллизий при частом опросе устройств до 1%).

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок автоматизированных систем коммерческого учета энергоресурсов в сфере ЖКХ.

**Показатели рынка.** Российский рынок составляет \$ 100 млн с ростом 15–17% ежегодно.

**Бизнес-модель.** Продажа в рассрочку с фиксированной стоимостью для одного абонента за обслуживание онлайн-сервиса.

**Потребители.** Компании в сфере ЖКХ, инженерные предприятия, обслуживающие коммунальные системы, выполняющие задачи по автоматизации зданий и промышленных объектов.

**Каналы продаж.** На ранней стадии – прямые продажи, при развитии компании – через дилерские сети систем автоматизации.

**Конкурентная среда.** Аналогичная продукция российских и зарубежных компаний не имеет широкого спроса на рынке из-за избыточности функционала и сложности программного обеспечения, и, как следствие, высокой цены предложения: ЛЭРС-учет, Tectem, Динар.

## Команда

**Баранчугов Юрий Александрович** – Соучредитель, директор ООО «Радиоавтоматика». Кандидат физико-математических наук в области радиофизики, автор 14 публикаций.

**Суранов Александр Яковлевич** – Соучредитель, технический директор. Кандидат технических наук, доцент кафедры Радиофизики и теоретической физики. Сертифицированный специалист LabVIEW. Ответственный редактор журнала «Control Engineering Россия». Автор двух монографий, обладатель 13 патентов и авторских свидетельств.

**Баранчугов Евгений Александрович** – Соучредитель, коммерческий директор ООО «Радиоавтоматика». Опыт руководства коммерческими структурами более 15 лет.

## Текущее состояние & Milestones

Завершается проведение НИОКР, планируется внедрение продукции на «пилотном» объекте в г. Барнаул. Дорабатывается технологический процесс, приобретается производственное оборудование.

**На привлекаемые инвестиции** будет налажено производство, проведена маркетинговая кампания.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	10%;
2. Приобретение основных средств	30%;
3. Маркетинг	30%;
4.оборотные средства	20%;
5. Другое	10%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	00	00	00	30	200	500	2 000	3 000
Валовая прибыль	00	00	00	10	100	250	1 000	1 500
Инвестиции			20	20	270	150	80	0

Период окупаемости – 40 мес.

## Выход

Выкуп доли инвестора (25%) владельцами компании.

+7 913 218 2131  
wiauto@yandex.ru  
www.asu.ru

Стенд № 44

ООО ТПГ «Росал»



Объем инвестиций: \$ 3 000 тыс.

Город: Барнаул

## Резюме

На территории СФО ООО ТПГ «Росал» является единственным производителем труб НПВХ (непластифицированного поливинилхлорида), ближайшие производства находятся в Нижнем Новгороде и Москве. Производство труб освоено компанией, продукция постоянно совершенствуется, внедряются новые технологии.

На рынке представлена инновационная трубная продукция: канализационная труба, обсадная труба, труба для монолитного строительства.

Компания решает проблему поставок трубной продукции в Сибирский, Уральский и Дальневосточный ФО. Благодаря инновационным разработкам компании продукция имеет меньшую себестоимость при сохранении прочностных и эксплуатационных характеристик продукции, легкий способ монтажа на объекте и доступную для потребителя цену.

Инвестор привлекается для проведения НИОКР и приобретения основных средств.

## Общие сведения

**Торговые марки** – ROSALPIPE.

**История создания** – февраль 2010 года + резидент ТП «Экологическое развитие», победитель конкурса «Бизнес-успех», «Лучшая компания г. Барнаула».

2012–2013 гг. – привлечено \$ 1,4 млн (в том числе, участие в госпрограммах, кредиты).

**Стоимость основных фондов** – \$ 350 тыс. (оборудование для производства трубной продукции).

**Количество работающих** – 30 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

Износ инженерных сетей в России по различным данным составляет от 50% до 90%. Только в СФО изношенность сетей теплоснабжения, водопровода и другого инженерного оборудования составляет от 50% до 70%. По оценке экспертов, затраты на капитальный ремонт и замену сетей с 2012 по 2015 гг. в СФО запланированы в объеме \$ 500–700 млн.

Для ремонта и замены сетей в настоящее время используют отечественную продукцию, производства которой находится в Европейской части России (Москва, Нижний Новгород). Кроме того, на отечественном рынке присутствуют не все типоразмеры фасонных частей и труб, поэтому потребитель вынужден приобретать продукцию, производимую в Центральной и Западной Европе (доля импортных аналогов на рынке РФ составляет более 50%). В связи с этим фасонные изделия из НПВХ в РФ являются дорогостоящей и достаточно дефицитной продукцией. К примеру, для потребителя УФО, СФО и ДФО продукция (трубы и фасонные части) становится дороже на 30–50%.

### Решение

ООО ТПГ «Росал» предлагает организацию производства фасонных частей НПВХ, используя опыт внедрения новых технологий. При сохранении физико-механических и эксплуатационных свойств, разрабатываемая ООО ТПГ «Росал» продукция на 30% дешевле, чем у основных конкурентов, за счет использования инновационных разработок ООО ТПГ «Росал» (ноу-хау производства, поданы заявки на патент «Полимерная композиция для производства труб и фасонных частей», «Герметичное резьбовое соединение» и др.), а также территориального размещения производства.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок труб НПВХ (состоит из труб и фасонных частей из полимерного материала – непластифицированного поливинилхлорида (НПВХ)). Трубы и фасонные части могут быть различного назначения – электротехнические, строительные, канализационные, водопроводные и др. Фасонные части используются при прокладке трубопроводов и замене вышедшей из строя канализации.



**Показатели рынка.** Тренд рынка труб НПВХ растет, рост рынка в год – 33%. Объем мирового рынка пластиковых труб – \$ 48 млрд, объем рынка РФ – \$ 2,9 млрд, из них объем рынка НПВХ труб составляет \$ 38,4 млрд в мире, \$ 1,8 млрд – в России. География целевого рынка: РФ, страны СНГ. **Данные приведены с конференции PVC4Pipes, Стив Тан «Обзор рынка ПВХ труб. Россия и СНГ».**

**Бизнес-модель.** Организация производства на арендованных площадях 3500 кв.м на территории Меланжевого комбината в г. Барнауле (арендуются ООО ТПГ «Росал» с 2010 года). Оптовые продажи по РФ и странам СНГ, государственные контракты на поставку продукции. ООО ТПГ «Росал» готово рассмотреть в дальнейшем варианты продажи лицензии и организации контрактного производства.

**Потребители.** Подрядные организации, занимающиеся прокладкой наружных и внутренних инженерных сетей, жилищно-коммунальные хозяйства, оптовые компании, занимающиеся продажей промышленного сантехнического и водопроводного оборудования.

**Каналы продаж.** Прямые продажи, телефонные переговоры, тендеры (государственные и коммерческие).

**Конкурентная среда.** ЗАО «Хемкор», ООО «Агригазполимер», Berke (Турция), Wawin (Дания), Friatec (Германия), FlowGuardGold Type II (Италия), FIP (Италия).

Продукция, выпускаемая данными предприятиями, на 30–50% дороже разрабатываемой ООО ТПГ «Росал» продукции при одинаковых физико-механических и эксплуатационных свойствах.

## Команда

**Яскажук Елена Юрьевна** (51 год) – Директор, 13 лет стаж – Аттестат профессионального бухгалтера и налогового консультанта.

**Родионова Анастасия Андреевна** (25 лет) – Директор по развитию и продажам, 3 года стаж – Получение диплома-победителя в конкурсе «Бизнес-успех», разработка документации и защита проектов в сфере инновации и внедрение их в производство.

**Егель Елена Артуровна** (23 года) – химик-технолог производственного процесса, 2 года стаж – Разработка уникальных рецептур, подбор и классификация сырья.

## Текущее состояние & Milestones

**Достигнуто:**

2012 г.–начало 2013 г. – запущен проект по производству инновационных продуктов – канализационной трубы НПВХ, обсадной трубы НПВХ, напорной трубы НПВХ. Проведен НИОКР, стадия продаж.

2013 г. – проведен мониторинг перспективных направлений развития компании, принято решение о запуске производства фасонных частей для трубы (наружная канализация, внутренняя канализация, напорная) – привлечение инвесторов последующих стадий.

**Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:**

2014–2015 гг. – запуск проекта по производству фасонных частей для труб НПВХ. Стадия продаж.

## Финансовый план

**Распределение инвестиций**

1. НИОКР	25%;
2. Приобретение основных средств	50%;
3. Маркетинг	5%;
4. Оборотные средства	10%;
5. Другое	10%.

**Финансовые показатели (тыс. долл.)**

Показатель	Фактически			Прогноз 2013	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2014	2015	2016	2017
<b>Реализация</b>	355,2	952,3	2 470	3 500	7 000	16 000	28 800	41 600
<b>Валовая прибыль</b>	48,5	137,05	227,84	530,30	1 058	2 400	4 320	6 400
<b>Инвестиции</b>	156,25		234,37	1 030	3 000			

**Период окупаемости – 60 мес.**

## Выход

Выкуп доли инвестора менеджментом компании.

+7 385 229 0070  
al@tpg-rosalru  
www.tpg-rosal.ru

Стенд № 45

ООО «СибГеоПрибор»



Объем инвестиций: \$ 580 тыс.

Транши: 2013 г. – \$ 150 тыс., 2014 г. – \$ 210 тыс., 2015 г. – \$ 205 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Цель проекта – вывод на рынок и продажа (с 2015 г.) нефтедобывающим и нефтесервисным предприятиям аппаратно-программного комплекса (АПК) для непрерывного мониторинга дебитов нефтяных и газовых скважин. Результат внедрения АПК – увеличение нефтеотдачи до 5% (прирост ежегодного дохода заказчика за счет дополнительной добычи на месторождении = \$ 60 тыс. в расчете на 10 скважин) в зависимости от месторождения и условий эксплуатации за счет оптимизации технологических режимов и сокращение издержек за счет раннего распознавания аварийных ситуаций.

## Общие сведения

**Торговые марки** – В процессе регистрации – 11/2014.

**История создания** – 04.2012 г. – резидент бизнес-инкубатора Технопарка Новосибирского Академгородка. Финансирование НИОКР в размере 2 млн. руб. за счет средств Фонда содействия малых форм предприятий в научно-технической сфере: 2012 г. – поддержка по конкурсу СТАРТ Н1; 2013 г. – СТАРТ Н4 ([www.fasie.ru](http://www.fasie.ru)).

**Стоимость основных фондов** – \$ 122 тыс.

**Количество работающих** – 5 в штате / 5 внештатно.

## Продукт / технология

### Проблема

Низкодебитные и высокообводненные скважины (более 70% скважинного фонда РФ) характеризуются низкой рентабельностью (менее 90%) добычи. Низкое качество российского скважинного фонда не позволяет ставить на каждую скважину дорогие иностранные измерительные системы и покупать лицензии на дорогостоящее ПО. Таким образом, оптимизация технически/экономически невозможна, а закрытие убыточных скважин – дорогостоящая операция.

### Решение

Решение ООО «СГП» подразумевает совмещение гидродинамических моделей с информационным анализом измеряемых на кусте параметров как функций от времени и предлагает оптимизацию добычных процессов с применением систем автоматизации и информатизации производственных процессов, что позволяет добиться существенной экономии ресурсов. Отличительная черта состоит в комплексном подходе к имеющимся промысловым данным, анализе их как функции времени, а не только их мгновенных значений.

ИС в собственности ООО «СибГеоПрибор»: «WellMonitoring: программа для фильтрации данных нефтегазовых месторождений», авторское свидетельство на программу ЭВМ – 06/2012. ИС в собственности Ульянова В.Н. (инженер-геофизик), будет передана ООО «СГП»: патент на изобретение «Устройство для определения покомпонентного состава продукции нефтегазовой скважины» – 08/2012. ИС в собственности (будет передана ООО «СГП»): алгоритм FRiS-ZET заполнения пробелов в эмпирических таблицах, авторское свидетельство на программу ЭВМ – 06/2012. Ряд патентов находятся в стадии регистрации (собственность ООО «СГП»): ПО «Распознавание и прогнозирование событий на месторождении» – 04/2014, ПО «Предобработка и фильтрация промысловых данных» – 01/2014.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок программно-аппаратных комплексов, которые целесообразно применять на низкодебитных нефтегазовых скважинах. Продукция проекта ориентирована, прежде всего, на российский рынок нефтедобычи, но в перспективе может реализовываться и за рубежом (Казахстан, США и Китай).

**Показатели рынка.** Действующий фонд нефтяных и газовых скважин в РФ насчитывает 176 600 ед., из которых 123 600 скважин находятся в диапазоне низких дебитов (от 10 до 25 тонн/сутки). Объем рынка (из расчета 1 прибор на 10 скважин) составляет \$ 1,62 млрд.

По статистическим данным Минэнерго РФ (<http://minenergo.gov.ru>), прирост нефтедобычи в 2012 г. увеличился по сравнению с 2011 г. на 6,6 млн т. (+1,3%) и составил в абсолютном выражении 518 млн тонн или 3 796 млн баррелей. Российская газовая отрасль характеризуется более низким темпом прироста добычи, в 2012 г. добыча газа составила 6 млрд куб. м.

**Бизнес-модель.** Рынок B2B. Прямые продажи – нефтедобывающим и нефтесервисным предприятиям. Продажи через системных интеграторов.

**Потребители.** Основными потребителями являются геологи-разработчики, исследовательские департаменты и проектные институты нефтегазодобывающих компаний.

**Каналы продаж.** Метод сбыта продукции – прямые продажи. Метод продвижения – контакты с лицами, принимающими решения о приобретении добывающего оборудования (работниками нефтяных и газовых компаний); активное взаимодействие с компаниями, поставляющими оборудование для добычи углеводородов и осуществляющими комплексные проекты по внедрению средств автоматизации в нефтедобыче.

**Конкурентная среда.** Карра: «Diamond Master». ПО предназначено для работы с данными от стационарных глубинных манометров. ПО отображает исходные данные от любого источника, сокращает число точек путем фильтрации, сохраняет эти данные и позволяет их совместное использование. Функционал направлен на обработку только одного вида данных, что недостаточно с точки зрения потребителя.

Schlumberger: Eclipse. Сложный гидродинамический симулятор, требующий большого количества квалифицированного персонала.

Weatherford: Life Of Well Information Software (LOWIS). ПО для сопровождения работы с промышленными данными и операциями на нефтяных скважинах. Содержит функции для обработки и визуализации.

**Пакет ООО «СГП»:** ПО предлагает обработку широкого набора промышленных данных. Решение использует инструменты для обработки больших массивов данных, что позволяет исключать значительные ошибки измерений. ПО не требует привлечения большого числа высококвалифицированных инженеров.

## Команда

**Рязанцев Антон Эдуардович** (22 года) – Руководитель проекта, генеральный директор ООО «СибГоприбор». Предпринимательский опыт работы – 1,5 года. Реализовал проект по анализу механических свойств пластов с использованием данных каротажного комплекса, совместно с Н.Г. Загоруйко разработал и реализовал алгоритм фильтрации и предобработки промышленных данных.

**Торопецкий Константин Викторович** (30 лет) – Главный инженер проекта. Специалист по многофазной расходомерии и геофизическому приборостроению, автор более 20 публикаций и 5 патентов. Опыт работы в области геофизики – 10 лет.

**Айриянц Анна Аркадьевна** (22 года) – экономист проекта. Реализовала проект по внутреннему и внешнему аудиту для компаний ОАО «Автоваз» и ОАО «ДИОД». Опыт работы в области продаж, проект-менеджмента и аналитики – 3 года, предпринимательский опыт – 1 год.

## Текущее состояние

### Достигнуто:

2012 г. – разработан математический подход; проведены НИОКР.

2013 г. – сформирована команда проекта; разработан прототип программного продукта.

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. – начало продаж, найм персонала, поиск инвесторов.

2015–2018 гг. – реализация продукции на рынке РФ программно-аппаратных решений для нефтегазодобычи (с ориентацией на сегмент низкодебитных скважин). К 2018 году занять не менее 85% доли рынка РФ (за счет стоимости и мобильности внедрения АПК на месторождение).

## Финансовый план

### Распределение инвестиций (без учета средств, расходующихся на НИОКР)

1. Приобретение	30,98%;
2. Реклама, маркетинг и защита ИС	24,46%;
3. Прочие расходы на начальном этапе	9,37%;
4. Пополнение оборотных средств	35,19%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически		Прогноз 2013	Прогноз с учетом инвестиций				
	2011	2012		2014	2015	2016	2017	2018
Реализация	0	0	00	00	449	2 293,78	6 863,03	9 144,6
Валовая прибыль	0	0	00	00	72,87	803,37	3 761,05	5 305,92
Инвестиции	0	0	150	210	205	00	00	00

Период окупаемости – 4 года.

NPV – \$ 1 996 тыс.

IRR – 94,42 % годовых.

## Выход

Выход на международный рынок к 2018 году с привлечением инвестора следующей стадии.

+7 913 377 7937  
ryazantsev1@gmail.com  
www.sgpro.biz

Стенд № 46

ООО «Спарта»



Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.

Транши: 4 транша по \$ 250 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

**Технология Appercode** обеспечивает возможность создания единого решения (до 100% общего кода) одновременно для iOS, Android, Windows Phone, Windows 8.

В отличие от большого количества HTML5-платформ, Appercode разрабатывается на C# и обеспечивает полностью нативные интерфейсы, сопоставимые по скорости работы, безопасности и анимации с оригинальной (нативной) разработкой под каждую операционную систему. При этом приложения создаются одним разработчиком вместо 4-х, сокращая стоимость разработки и сопровождения в 5 раз.

Цель проекта: создание высокотехнологичного продукта и получение 2,5% международного рынка емкостью \$ 2 млрд к 2016 г.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Appercode.

**История создания** – ООО «Спарта» разработчик комплексных проектов в сфере электронных коммуникаций с 2008 г. Реализовано более 200 проектов на заказ. Вывели на самоокупаемость собственную разработку – Konferenza – сервис создания приложений для организаторов мероприятий. Сферы компетенции: разработка мобильных и веб-сервисов для бизнеса, образовательных учреждений и государственных организаций. Флагманский продукт компании – Appercode. С мая по октябрь 2013 г. Appercode получил грант Microsoft (\$ 60 тыс.), вошел в ТОП-20 Startup Village, выиграл БИТ-Сибирь, стал резидентом Сколково и участником Road Show в Бостоне и Кремниевой Долине.

## Продукт / технолог

### Проблема

Рынок приложений для мобильных устройств переживает взрывной рост. При этом на рынке конкурируют 3 основных лидирующих операционных системы – iOS, Android, Windows. Нативные разработки под каждую платформу слишком дороги, долги и плохо отчуждаемы. Существующие решения в сфере кросс-платформенной разработки не позволяют создавать приложения с тем же уровнем производительности, что и нативные, что ограничивает применение данных решений в крупных B2C и enterprise-проектах.

### Решение

Технология Appercode позволяет с помощью единого кода создавать кросс-платформенные приложения, которые обеспечивают полностью нативные интерфейсы, сопоставимые по скорости работы, безопасности и анимации с оригинальной (нативной) разработкой под каждую операционную систему.

При этом для разработки приложений будет нужен **только 1 разработчик**, знающий 1 язык программирования. А стоимость и скорость разработки приложений **сократится в 5 раз**.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок разработки мобильных приложений / рынок инструментов мобильной разработки. Целевая группа: разработчики, системные интеграторы.

**Показатели рынка.** Емкость рынка платформ для разработки мобильных приложений: в натуральном выражении: 2013 г. – 150 тыс. лицензий/год, 2016 г. – 1 800 тыс. лицензий/год; в стоимостном выражении: 2013 г. – \$ 0,15 млрд, 2016 г. – \$ 1,8 млрд; ежегодный рост: 2013 г. – 200%, 2016 г. – 175%.

**Бизнес-модель.** Продажа годовых лицензий: индивидуальных (с базовым функционалом) и корпоративных с расширенным набором возможностей. Последующая техподдержка 24/7, индивидуальный консалтинг и сопровождение.

**Потребители.** Сегменты: 1) Одиночные разработчики и небольшие компании, выполняющие разработку мобильных приложений на заказ. 2) Крупные и средние компании-разработчики. 3) Корпорации / системные интеграторы / поставщики заказного ПО для корпораций, занимающиеся in-house мобильными разработками для внутренних нужд или бизнес-задач компаний.

**Каналы продаж.** Xamarin (около 400 000 разработчиков, достигнута договоренность о продажах по сети), партнерская сеть Microsoft (640 000 компаний, >5 млн разработчиков, предварительная договоренность), Avanade (17 000 сотрудников, дочерняя структура Accenture, ведутся переговоры) и другие системные интеграторы. Продвижение: конференции и выставки, специализированные ресурсы, продвижение в Интернете.

**Конкурентная среда.** На рынке профессиональных инструментов кросс-платформенной разработки приложений всего известно около 30 решений, которые разделяются по языковым стекам: HTML5 + Javascript, C#, Java, C, C++. Успешные проекты (более 1000 покупателей) есть только в сегментах HTML5 + JavaScript и C#. При этом технологии HTML5 + Javascript являются достаточно сырыми и не обеспечивают достаточной аутентичности и производительности кросс-платформенных приложений.

Единственный проект в языковом стеке C# — Xamarin партнерский проект (достигнута договоренность о кросс-продажах): позволяет реализовать 50–70% общего кода приложения, дописывание оставшейся доли кода (интерфейсной части) под каждую платформу отнимает большую часть времени разработки приложения. Технология Appcode позволяет унифицировать и писать единым кодом интерфейсы кросс-платформенных приложений без потери производительности.

Отсутствие полных функциональных аналогов подтверждено покупателями, ведущими экспертами, анализом рынка и патентного ландшафта.

## Команда

**Шаров Денис Валерьевич** (31 год) – CEO, со-основатель. 10 лет опыта работы в сфере IT, рекламы и маркетинга, 5 лет на директорских позициях. Образование – НГУ.

**Алексей Саватеев** (36 лет) – Директор по развитию. 15-летний опыт работы в крупнейших технологических компаниях США. Опыт создания собственного бизнеса и продажи стратегическому игроку. Опыт руководящей работы: Avande, Yahoo!, Microsoft. Образование – МФТИ.

**Тиняков Иван Анатольевич** (25 лет) – СТО, со-основатель. 5-летний опыт разработки и руководства разработкой веб и мобильных приложений, более 100 реализованных проектов, автор приложения «Город» для Windows Phone (более 200 000 пользователей). Образование – НГТУ.

## Текущее состояние & Milestones

Май 2013 г. – начало разработки технологии Appcode.

Сентябрь 2013 г. – заключены партнерские соглашения с разработчиками и системными интеграторами России и США.

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

Декабрь 2013 г. – выход открытой бета-версии, закрытие seed-раунда инвестирования на \$ 1 000 тыс.

2014 г. – выход на международные рынки: Америка, Европа, Азия, запуск enterprise решения.

2015 г. – выход на безубыточность.

2016 г. – получение 2,5% международного рынка емкостью \$ 2 млрд к 2016 г.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. ФОТ	28 %;
2. Операционные расходы	40 %;
3. Маркетинг	32 %.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	-	-	-	150	2 000	4 000	10 000	20 000
Валовая прибыль	-	-	-	-300	-800	3 000	6 000	10 000
Инвестиции	-	-	50*	185**	1 000	-	10 000***	-

\*) Средства основателей.

\*\*) Средства основателей, грант Microsoft, бизнес-ангельские инвестиции.

\*\*\*) раунд «А» инвестирования.

**Период окупаемости – 3 года.**

**NPV (2016) – \$ 5 млн.**

**IRR (2016) – 75%.**

**ROI – 555%**

## Выход

Вариант А: создание независимого игрока с сильным пулом инвестиционных фондов. Вариант В: продажа крупному системному интегратору, разработчику ПО. Вариант С: продажа Xamarin (особенно, если проект сам будет продаваться) или напрямую крупной технологической компании, развивающей мобильный сегмент.

+7 383 214 8759  
info@appercode.com  
appercode.com



Стенд № 47

ООО «Системы Постоянного Тока»



Объем инвестиций: \$ 1,830 тыс.

Транши: 4 транша

Город: Новосибирск

## Резюме

Организация производства **систем накопления электрической энергии (СНЭ)**. СНЭ предназначены для обеспечения отдельных электроприемников и объектов особой важности бесперебойным электроснабжением, рассчитаны на потребителей разного уровня – «домашнее решение», «корпоративное решение», «сетевое решение», могут служить частью системы распределенной генерации.

Привлекаемые средства планируется направить на расширение производства.

Рассматриваются также варианты привлечения кредитных средств, субсидий / грантов ведомств и государственных учреждений.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Система накопления Энергии (СНЭ).

**История создания** – Февраль 2006. Проектирование и производство систем бесперебойного электропитания, систем гарантированного питания, распределительных систем, а также техническая и сервисная поддержка производимого оборудования.

**Стоимость основных фондов** – \$ 103 тыс. (производственное оборудование (82%), офисное оборудование (6%), инвентарь (10%), прочее (2%).

**Количество работающих** – 44 человека.

## Продукт / технология

### Проблема

Перебои электроснабжения (более 50 % территории РФ находятся вне систем централизованного электроснабжения); нехватка мощности (стоимость подключения – около 50 тыс. руб. за 1 кВт); потери в линиях электропередач (от 15–20 % в МРК Урала до 30 % в МРСК Сибири); неравномерность графика потребления электроэнергии; несбалансированность графиков генерации и потребления; нестабильность частоты в изолированной сети; неравномерная выработка электроэнергии возобновляемыми источниками.

### Решение

Система накопления энергии. Применение СНЭ в некоторых случаях является единственной альтернативой строительству новых ЛЭП, это дешевле в 5–10 раз и позволяет отсрочить инвестиции в строительство новых фидеров. Снижение затрат топлива для генераторов (на 15–20%).

Варианты применения:

- А) «домашнее решение» – для частных хозяйств, коттеджей, малых предприятий;
- В) «корпоративное решение» – для предприятий малого и среднего бизнеса, предприятий промышленности, общественных, административных зданий;
- С) «сетевое решение» – для электрических станции и подстанций ФСК, МРСК, сетевых и распределительных компаний.

Две заявки на патентование изобретений – в стадии регистрации, планируется дальнейшее патентование. Все патенты оформляются на компанию ООО «СПТ».

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок систем электроснабжения в части поддержки энергосистем.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка \$ 100 млн, рост рынка в год – 25%. (<http://www.branan.ru/media/pubs/203/>). Предпочтительный рынок – Россия (в большей степени – СФО и ДВФО) и страны Таможенного Союза.

**Бизнес-модель.** Разработка, производство, поставка и сервисное обслуживание систем электропитания (в том числе, СНЭ); инжиниринговые услуги по проектированию систем электропитания; услуги центра сертификации продукции.



**Потребители.** Предприятия электрических сетей (подстанции 220 кВ и выше / подстанции 110 кВ и ниже). Предприятия ГК «РосАтом», ОАО «Газпром», объекты жилищного строительства, ОАО «РЖД», ОАО «РусГидро».

**Каналы продаж.** Продажи через Проектные институты, через компанию-дилера («Ольдам»), участие в тендерах, участие в НИОКР с ОАО «ФСК», ОАО «ГазПром» и т.п.

**Конкурентная среда.** ООО «Электроконцепт», Новосибирск; ООО «ГлобалАвтоматика», Москва. Конкуренты используют покупной преобразователь напряжения для СНЭ, в то время как СПТ разработало собственный, это дает возможность более гибко конфигурировать систему, добавляя или упрощая функционал.

## Команда

**Колесников Вячеслав Александрович** (55 лет) – Генеральный директор. Имеет опыт управления холдинговыми структурами, включающими в себя производственные и инженеринговые предприятия.

**Ворошилов Алексей Николаевич** (48 лет) – Руководитель Конструкторского отдела. Руководит проектом по созданию гибридного накопителя в рамках реализации НИОКР для ОАО «ФСК ЕЭС».

**Ермаков Сергей Анатольевич** (52 года) – Технический директор. Является руководителем ряда разработок и внедрений в производство преобразовательной техники.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2011 – разработана универсальная система управления для СНЭ любой мощности.  
2012 – разработан и произведен двунаправленный инвертор мощностью 150 кВА.  
2013 – реализация коммерческого проекта по использованию литий-ионных батарей в СОПТ.

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 – создание испытательного центра по сертификации СНЭ.  
2015 – организация серийного производства (до 10 СНЭ в год)  
2016 – выпуск гибридных моделей большой мощности (включающих, в т.ч., механотронные механизмы)

### В настоящее время:

Участие в НИОКР с ОАО «ФСК ЕЭС».  
Участие в пилотных проектах по применению СНЭ в ГК «РосАтом».  
Реализация пилотного проекта по Автономным источникам питания на базе СНЭ для питания линейных нагрузок газопровода, ОАО «Газпром».  
Реализация пилотного проекта по применению СНЭ в жилищном строительстве.  
Переговоры о НИОКР и пилотных проектах на предприятиях ОАО «РЖД», ОАО «РусГидро».

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	27%;
2. Приобретение ОС, аренда дополнительных площадей	27%;
3. Оборотные средства	40%;
4. Маркетинг	6%.

### Финансовые показатели\* (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	2 040	3 855	7 140	12 165	20 680
Валовая прибыль	00	00	00	423	867	1 684	2 936	4 990
Инвестиции				227	513	670	420	

\*) Данные приведены только по продукту – СНЭ.

Период окупаемости – 36 мес.

NPV – \$ 3,5 млн.

IRR – 117 %

ROI – 52 %

## Выход

Предпочтительный выход – выкуп менеджментом.

+7 383 227 8272  
info@systemct.ru  
www.systemct.ru

**Стенд № 48**

**ООО «Сурдофон»**

СУРДОФОН™

**Объем инвестиций: \$ 1500 тыс.**

**Транши: 2013 г. – 15%, 2014 г. – 25%, 2015 г. – 30%, 2016 г. – 30%**

**Город: Новосибирск**

## Резюме

**Сурдофон** переводит звучащую речь или текст на язык жестов и демонстрирует жесты в виде анимированного компьютерного аватара синхронно с речью. Данный инновационный продукт разрушает барьеры, препятствующие коммуникации глухих и слабослышащих людей с обычными людьми.

Основой (ядром) продукта является программный код, основанный на алгоритме смыслового анализа текста и преобразования письменного языка в жестовый язык.

На базе Сурдофон создается линейка продуктов, ориентированных на широкие сферы жизнедеятельности глухих людей: мобильное приложение для смартфонов; сурдо-коммуникатор для размещения в организациях социально-бытового назначения (медицина, полиция, ЖКХ, нотариальные конторы); сурдофон-ТВ – цифровой сурдоперевод для ТВ-каналов.

## Общие сведения

**Торговые марки** – Сурдофон, Surdophone.

**История создания** – компания создана в ноябре 2012 года для разработки системы сурдоперевода. Резидент ИТ бизнес-инкубатора Технопарка Новосибирского Академгородка.

**Стоимость основных фондов** – \$ 0 тыс.

**Количество работающих** – 0 (в штате) / 4 (внештатно).

## Продукт / технология

### Проблема

Существует проблема коммуникации слабослышащих и глухих людей с обычными людьми, не знающими жестового языка. Сейчас проблема решается с помощью человека-сурдопереводчика в тех местах, где это особо необходимо.

В настоящее время государство реализует программы создания благоприятной среды жизнедеятельности для людей с ограниченными возможностями по слуху, их социальной адаптации и предоставления им доступа к основным услугам: медицинским, информационным, банковским и другим.

### Решение

Автоматический синхронный переводчик звучащей речи (при телефонном разговоре или при непосредственном общении) на жестовый язык, воспроизводимый анимационно на экране смартфона, ТВ, иного устройства. В перспективе продукт будет доработан для перевода на другие языки.

### Конкурентные преимущества прибора:

- качественный синхронный перевод письменного текста или устной речи на жестовый язык;
- визуализация жестов осуществляется с помощью компьютерного аватара человека;
- возможность перехода на другие жестовые языки мира через Гамбургскую Систему Нотаций.

**Интеллектуальная собственность:** Разработчиками (физическими лицами) зарегистрировано право собственности на разработанное ПО. Права передаются по договору проектной компании.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Новый формирующийся рынок программ и устройств для коммуникации лиц с ограниченными возможностями по слуху.

**Показатели рынка.** В России и развитых странах мира около 850 тыс. людей, использующих жестовый язык. Потенциал рынка – \$ 250 млн в год.

**Бизнес-модель.** Организация платной подписки частных лиц и социальных учреждений на мобильное приложение и сервис сурдоперевода; получение доходов от мобильной рекламы.

**Потребители.** B2B, B2C, B2G. Учреждения сферы услуг, предоставляемых населению (медицинских, информационных и проч.); глухие и слабослышащие люди, члены их семей; предприятия и учреждения, обслуживающие население (банки, вокзалы и проч.), ТВ каналы.

**Каналы продаж.** Прямые продажи, участие в программах государственного развития, госзакупках.

**Конкурентная среда.** Конкуренты отсутствуют. На рынке образовательных программ существуют словари анимированного сурдоперевода. Например, iCommunicator (250 тыс. английских слов). Стоимость – \$ 6 тыс. Планируемая цена годовой подписки на Сурдофон для ТВ канала или учреждения сферы услуг – \$ 3 тыс.

## Команда

**Гайслер Евгений Владимирович** – Директор Управляющей компании «Ломоносов Капитал», осуществляющей организационное и финансовое управление хай-тек компаниями. В портфеле 7 проектов.

**Гриф Михаил Геннадьевич** – Главный разработчик, д.т.н., проф., зав. кафедрой АСУ НГТУ. Руководитель НИОКР. Более 15 лет опыта создания систем компьютерного сурдоперевода.

**Волынец Алексей Александрович** – Специалист в области сурдоперевода и семантического анализа текста.

## Текущее состояние & Milestones

2013 г. – Разработана демо-версия компьютерной программы сурдоперевода.

2013 г. – Разработка компьютерного аватара человека-сурдопереводчика.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2014 г. – Доработка прототипа ПО. Выход на рынок РФ: начало первых продаж лицензий на ПО.

2015 г. – Доработка продукта для перевода на другие языки мира. Маркетинговая кампания.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	30%;
2. Приобретение основных средств	10%;
3. Маркетинг	40%;
4. Оборотные средства	20%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	0	0	0	0	70	2 700	7 800	15 000
Валовая прибыль	0	0	0	0	0	0	2 000	10 000
Инвестиции	0	0	0	225	375	450	450	

Период окупаемости – 48 мес.

## Выход

Продажа компании (доли) стратегическому инвестору.

+7 383 363 3077  
surdo-phone@lomcap.ru

Стенд № 49

ООО «Технолог»



Объем инвестиций: \$ 440 тыс.

Транши \$ 70 тыс., \$ 150 тыс., \$ 220 тыс.

Город: Иркутск

## Резюме

Компания ООО «Технолог» занимается реализацией проекта «Нефтяной пек (ПНД)» и созданием технологического комплекса (ТК) по получению альтернативного связующего, мощностью до 100 тыс. тонн в год. В зависимости от назначения нефтяной пек (ПНД) может быть использован как связующий или пропитывающий материал при изготовлении анодной массы обожженных анодов, битумных мастик с резинотехническими изделиями и брикетировании отходов углеобогащения. Основные потребители – ООО «Русал», ООО «Востсибуголь» и ОАО «Иркутскэнерго». Текущая стадия: получен опытный образец. Стоимость продукта будет ниже зарубежных аналогов на 30–50%, а российских – на 10–15%. Соинвестор – Фонд содействия развитию малых форм предприятий в НТС (\$ 182,8 тыс.)

## Общие сведения

**Торговые марки** – регистрируется товарная марка «Нефтяной пек (ПНД)», сентябрь 2014 г.

**История создания** – создана 25 декабря 2012 г. молодыми учеными с целью коммерциализации научных разработок в области нефтепереработки и цветной металлургии. Команда для создания предприятия формировалась в течении трех лет, активно занимаясь научной деятельностью в Студенческом Инновационном бюро «Технолог» ИрГТУ под руководством профессора Дошлова О.И. Выигран грант по программе «СТАРТ» ФСРМФПвНТС 01.06.2013 г. на 3 года – \$ 182,8 тыс.

**Стоимость основных фондов** – 0 (в данный момент компания находится на стадии развития).

**Количество работающих** – в штате 8, внештатно 10.

## Продукт / технология

### Проблема

Существующая технология производства алюминия остается практически неизменной на протяжении десятилетий. Аноды, применяющиеся в электролитическом восстановлении алюминия, на 70% состоят из нефтяного кокса и на 30% – из каменноугольного пека, применяющегося в качестве связующего. Каменноугольный пек (КП) перестает отвечать экологическим, экономическим и техническим требованиям. С каждым годом КП на рынке становится все меньше, а потребности «Русала» растут. В итоге возникает дефицит, растет цена, поэтому они пытаются найти альтернативу.

### Решение

Использовать нефтяной пек (ПНД) в качестве альтернативного связующего для анодной массы. Оптимальным методом получения нефтяного пека (ПНД) является процесс компаундирования (смешивания) тяжелых нефтяных остатков с нефтяным коксом. В России не существует промышленного производства нефтяного пека, поэтому все наши конкуренты это научные разработки, разница в качестве конечного продукта, а именно в содержании а-фракции, его плотности и температуры размягчения – это требуемые показатели для основного потребителя ООО «Русал».

### Конкурентные преимущества:

1. Отсутствие содержания канцерогенных полиароматических углеводородов (бенз(а)пиренов, IV класса опасности, объясняется нефтяным происхождением связующих);
2. Содержание химических соединений и механических примесей в нефтяном пеке в 32 раза меньше;
3. Стоимость ниже зарубежных аналогов на 30–50%, российских – на 10–15%;
4. Экономия энергетических и материальных ресурсов на 10% за счет уменьшения количества связующего материала при производстве алюминия.

**Интеллектуальная собственность:** Подана заявка на регистрацию прав интеллектуальной собственности (Нефтяной пек (ПНД) композиционный материал для анодов нового поколения).

## Рынок, маркетинг и продажи

**Рынок.** Цветная металлургия (алюминиевая промышленность), дорожное и гражданское строительство, энергетическая промышленность.

**Показатели рынка.** Объем рынка связующего материала составляет \$ 250 млн в год, в Восточносибирском регионе. Целевой сегмент к 2016 г. – 10%. В России дефицит пека составляет 350 тыс. т – из-за сокращения коксохимического производства. Алюминиевое производство в Восточносибирском регионе: 250 тыс. т в год. Угольные фабрики (100 тыс. т). ТЭЦ (500 тыс. т). Электродные заводы (100 тыс. т).

**Бизнес-модель.** Модель В2В. Производство продукции будет осуществляться на технологическом комплексе, который будет расположен на территории ОАО «АНХК» НК Роснефть и внедрен в инфраструктуру НПЗ. ТК будет принадлежать и управляться ООО «Технолог» до продажи стратега. Продажи будут идти через официального дистрибьютера ЗАО «Иркутскнефтепродукт».

**Потребители.** Предполагаемые потребители Восточносибирского региона: ООО "Русал" (460 тыс. т.), ОАО «Иркутскэнерго» (100 тыс. т.). Основной потребитель ООО «Русал».

**Каналы продаж.** Прямые продажи, трайвертайзинг, продажа технологии по лицензионному договору.

**Конкурирующие решения.** Российские производители каменноугольного пека: ОАО «Северсталь», ОАО «ММК», ОАО «ЗСМК», ОАО «Алтай-кокс». Зарубежные конкуренты по производству нефтяного пека: «Marathon Ashland Petroleum» (США), «Курега» (Япония), «Rutgers Chemicals GmbH» (Германия). Ввиду сокращения коксохимического производства, цены на КП ежегодно растут на 3–5%.

## Команда

**Горохов Александр Павлович** (22 года) – Генеральный директор. Руководитель проектов, специалист по инновационному менеджменту, привлечение инвестиций, разработчик технологий. Аспирант энергетического факультета Национального Исследовательского Иркутского государственного технического университета. Автор 37 печатных работ.

**Спешилев Евгений Григорьевич** (21 год) – Заместитель генерального директора. Разработчик технологий, ведущий инженер проекта. Победитель Всероссийских и Международных конференций. «Отличник «Научно-исследовательских работ». Автор 25 печатных работ.

**Дошлов Олег Иванович** (75 лет) – Заместитель генерального директора по научной работе. Научный руководитель проекта, к.х.н., профессор, член-корреспондент РАЕН. Опыт коммерциализации разработок. Является автором 382 печатных трудов, из которых 5 монографий, 12 учебных пособий, 21 Патент РФ и авторские свидетельства, 1 Certificate (США). 2004 и 2007 год – Лауреат премии Губернатора Иркутской области по науке и технике. Является руководителем лаборатории «Технологии углеродных материалов» в НИИРГТУ;

## Текущее состояние

ООО «Технолог» на данный момент проведено 85% процентов НИОКР, имеется возможность получения опытно-промышленной партии собственными силами. Достигнута предварительная договоренность с ОАО «АНХК» НК Роснефть о строительстве технологического комплекса на территории компании.

**Планируемые работы:** Создание технологического комплекса (ТК) по получению альтернативного связующего нефтяного пека (ПНД), мощностью до 100 тыс.т/год. Создание научно-технической документации и сертификация продукта. К третьему году реализации проекта планируется выйти на мощность в 15 тыс. т/год и получение чистой прибыли \$ 1 042 тыс.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

5. НИОКР	15%;
6. Приобретение основного оборудования	25%;
7. Материалы и оборудование	17%;
8. Маркетинг	35%;
9. Сертификация (РФ)	10%;
10. Обучение персонала	3%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация				57	520	1 630	7 750	
Валовая прибыль				8	50	290	1 390	
Инвестиции				28*	70	150	220	

\*) Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно технической сфере.

**Период окупаемости – 36 мес.**

**NPV – \$ 36 800 млн.**

**IRR – 13,7%.**

**ROI – 123%.**

## Выход

Мы предлагаем инвестору долю в компании 35%. Предполагаемый выход из компании – продажа стратегическому партнеру. (ОАО «АНХК» НК Роснефть).

+7 924 634 1235  
lk\_tehnolog@mail.ru

Стенд № 50

ООО «УНИКОМ АЭРО»



Объем инвестиций: \$ 700 тыс.

Транши: 2014 г. – \$ 600 тыс.; 2015 г. – \$ 100 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Интегрирующий пакет программных продуктов ИТ-инфраструктуры аэропортов и авиакомпаний, сертифицированных по стандартам Международной Ассоциации Воздушного Транспорта (ИАТА/ИАТА), для эксплуатации в облачной платформе и сервисы на его основе (система). Система позволяет компаниям-пользователям (аэропортам и авиакомпаниям) в более короткие сроки и за доступные цены получить доступ к стандартам ИАТА, повысить уровень безопасности, и получить гарантию сопровождения сервисов по обслуживанию пассажиров в формате 24x7x365. Компаниям-пользователям, после установки Пакета, предлагаются услуги (сервисы), позволяющие на порядок сократить их стартовые затраты для построения ИТ-инфраструктуры.

## Общие сведения

**Торговые марки** – торговую марку планируется зарегистрировать в 2014 г.

**История создания** – ООО «УНИКОМ АЭРО» создана в 2012 г. для завершения разработок по переводу пакета продуктов ИТ-инфраструктуры аэропортов и авиакомпаний на облачную платформу.

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – в штате 7, внештатно 6.

## Продукт / технология

### Проблема

Низкая эффективность средств обработки пассажиропотоков порождает проблемы очередей в аэропортах для пассажиров; высокую стоимость обслуживания одного пассажира для авиакомпаний; низкую пропускную способность для аэропортов. Применяемые локальные и хостовые автоматизированные системы – дороги для внедрения и сопровождения в региональных аэропортах; закрыты для введения новых услуг и сервисов для пассажиров и авиакомпаний.

### Решение

Предлагается система сервисов для построения ИТ-инфраструктуры аэропортов и авиакомпаний в облачной платформе, позволяющая развивать ИТ-инфраструктуру, наполняя ее новыми сервисами для пассажиров и авиакомпаний.

### Конкурентные преимущества:

- использование международных отраслевых стандартов ИАТА и отраслевых технологий, позволяющие аэропортам позиционировать свои услуги на международных рынках перевозок;
- вывод на национальный рынок технологий, обеспечивающих требуемый международный уровень безопасности информации;
- относительно низкий – по уровню автоматизации предприятия – порог вхождения для начала использования продуктов;
- простота в использовании ИТ-продуктов за счет адаптации сервисов и систем под конкретного пользователя и имеющееся у него оборудование.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок ИТ-услуг гражданских воздушных перевозок. ООО «УНИКОМ АЭРО» развивает свою деятельность на сегменте небольших, по международным меркам, российских и зарубежных аэропортов с объемом перевозок до 2 млн и авиакомпаний до 15 млн пассажиров в год.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка – \$ 6 млрд; объем рынка РФ – \$ 3,8-4 млн; рост рынка в год – 20–25%. На целевой сегмент мирового рынка приходится порядка 26–28%.



**Бизнес-модель.** Основной бизнес компании будет связан с оказанием сервисных услуг постоянно увеличивающегося числа абонентов – аэропортов и авиакомпаний, которые приобрели системный пакет ООО «УНИКОМ АЭРО» и услуги по обучению персонала работе с пакетом.

**Потребители.** Авиакомпании РФ, Казахстана и Белоруссии до 15 млн, а также аэропорты с пассажиропотоком до 2 млн пассажиров в год.

**Каналы продаж.** Прямые продажи через собственную дистрибутивную сеть, построенную и развиваемую на территории РФ дочерней структурой. Выход на зарубежные рынки – через потенциальных партнеров – системных интеграторов услуг, а также через дистрибутивную сеть, развернутую в интернете.

**Конкурентная среда.** ЗАО «Астерос», ЗАО «Сирена-Трэвел», SITA, Amadeus, работающие на более дорогом сегменте рынка.

## Команда

**Вихман Олег Александрович** (37 лет) – Директор. Стаж работы в руководящей должности в области ИТ в гражданской авиации – 9 лет, к.т.н., специалист по защите конфиденциальной информации.

**Дмитриенко Игорь Владимирович** (27 лет) – Технический директор. Стаж работы в области разработки, внедрения и сопровождения ИТ решений в области гражданской авиации - 7 лет.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

**2012 г.** – Финансирование НИОКР по программе СТАРТ.

**2013 г.** – Заключение первых контрактов (АК Трансаэро, АП Якутск, АП Горно-Алтайск).

### Будет достигнуто:

**2016 г.** – Вывод продаж на уровень \$ 1 млн в год.

**2017 г.** – Открытие представительств в Казахстане, Белоруссии, вывод продаж на уровень свыше \$ 3 млн в год.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	24 %;
2. Приобретение основных средств	27 %;
3. Маркетинг	9 %;
4. Оборотные средства	40 %.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)\*

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	00	00	00	32	64	209	669	2 310
Валовая прибыль	00	00	00	32	64	209	669	2 310
Инвестиции	94**	172**	234**	375**	700***	300***	00	00

\*) Финансовая модель Проекта составлена по международным стандартам финансовой отчетности.

\*\*) Инвестиции в период 2010–2013 гг. обеспечивались собственниками компании.

\*\*\*) Соинвестирование собственных средств.

**Период окупаемости, РВ – 36 мес.**

**NPV – \$ 600 тыс.**

**IRR – 52%.**

**ROI – 173%.**

## Выход

Доля венчурного инвестора может быть выкуплена менеджментом компании за счет доходов от других бизнесов или стратегическим инвестором (AMADEUS, RESA, Астерос).

+7 913 912 8052  
oleg.vihman@mail.ru  
unicom.aero

Стенд № 51

ООО «Центр Вихревых Технологий»



VORTEX  
TECHNOLOGIES LTD

Объем инвестиций: \$ 1 062,5 тыс.

5 траншей

Город: Научноград Кольцово

## Резюме

Организация производства и вывод на рынок **программно-аппаратного комплекса (ПАК)**, позволяющего экономически эффективно наработать стандартизованные стволовые и другие особо чувствительные клетки человека в препаративных объемах, что превосходит возможности конкурирующих решений в 10 и более раз. Уникальная технология перемешивания структурированным управляемым воздушным потоком – «вихрем» – позволяет бесконтактно перемешивать даже вязкие культуральные среды, не травмируя клетки. ПАК предоставляет возможность выращивания чувствительных клеток человека как суспензионно, так и на носителях в течение длительного времени без смены или со сменой среды.

**Инвестиции привлекаются** для организации промышленного производства ПАК. Первые продажи ожидаются в 2016 г. – через 2 года с момента старта проекта.

## Общие сведения

**Торговые марки** – «Vortex» – в процессе регистрации, «Tornado» – в процессе регистрации.

**История создания** – компания основана в мае 2008 года с целью разработки и коммерциализации промышленных газо-вихревых биореакторов нового поколения различного объема и назначения (биотехнологическая, пищевая, химическая промышленность, медицина).

**Стоимость основных фондов** – \$ 50 тыс.

Состав: оборудование для исследований (стерилизатор центрифуги, термостаты, холодильное оборудование, система подготовки воздуха, компрессоры).

**Количество работающих** – 10 человек (в том числе внештатно 5).

## Продукт / технология

### Проблема

Для покрытия нужд современной медицины при лечении заболеваний, трансплантации, тканевой инженерии, тестировании препаратов, а также для косметологии необходимы аппаратные комплексы, способные наработать стандартизованные стволовые и другие аутологические клетки человека в препаративных объемах. Существующие системы для выращивания клеток (аппараты с механической мешалкой, волновые реакторы, роторные, аэрлифтные и прочие) не приспособлены для работы с чувствительными типами клеток и не обеспечивают существующую потребность в клеточном материале.

### Решение

Программно-аппаратные комплексы с вихревыми биореакторами способны обеспечить экономически эффективное решение проблемы препаративной стандартизированной наработки стволовых и других аутологических клеток человека. Инновационность подхода определяется уникальностью принципа нетравматичного эффективного перемешивания, заложенного в основу вихревого биореактора.

### Конкурентные преимущества:

- 1) возможность успешно культивировать практически любые типы клеток благодаря перемешиванию воздушным вихрем;
- 2) клетки не травмируются, так как, в отличие от аналогов, аппарат обеспечивает мягкое 3D-перемешивание, с высокой скоростью массообмена, без зон перегрева и застоя, без образования пены;
- 3) аппарат обеспечивает увеличенный выход стандартизованного целевого продукта (более чем в 10 раз в сравнении с ближайшими конкурентами).

**Интеллектуальная собственность:** Зарегистрирована – август 2011 – ООО «Центр Вихревых Технологий».

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** С учетом того, что рынок биореакторов для наработки стволовых и других аутологических клеток находится на стадии формирования, целесообразно ориентироваться на показатели развития связанного с ним рынка – рынка клеточных технологий. Тренды: персонализированная и регенеративная медицина, клеточные технологии в косметологии и пр.

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка \$ 33,2 млрд; рост рынка в год – более 20%. География: США, Европа (Германия, Англия, Италия, Франция), Азия (Япония, Китай, Индия Сингапур, Корея и Австралия).

**Бизнес-модель.** Контрактное производство (элементы ПАК изготавливаются под заказ, сборка и наладка – команда проекта). Прямые продажи биореакторов, в дальнейшем – лицензий на производство.

**Потребители.** Медицинские, фармацевтические компании, исследовательские организации (продажа аппаратов), производители биотехнологического оборудования (продажа лицензий).

**Каналы продаж.** Прямой сбыт (имеются договоренности), планируется формирование дилерской сети.

**Конкурентная среда.** В настоящее время прямых конкурентов нет. На рынке представлены аппараты для нестандартизированной наработки стволовых клеток в лабораторных масштабах. Разработки функциональных аналогов ведут Hamilton, TAP, GE.

## Команда

**Рамазанов Юрий Ахметович** (62 года) – Директор. Опыт внедрения газо-вихревых биореакторов и технологий в биотехнологическую промышленность в РФ и за рубежом. Член правления НП «БИОМАК», автор более 10 патентов в области создания вихревых аппаратов.

**Репков Андрей Петрович** (62 года) – Главный конструктор. Более 20 лет конструкторской работы с различными модификациями вихревых аппаратов, автор более 10 патентов в области создания вихревых аппаратов для различных процессов и технологий.

**Торгунакова Светлана Васильевна** (49 лет) – Опытный микробиолог. Успешная практическая работа по промышленному выращиванию микроорганизмов – более 20 лет.

## Текущее состояние & Milestones

2011 г. – Выращены эмбриональные стволовые клетки человека в опытном варианте биореактора.

2012 г. – Две золотые медали на «INVENTIONS GENEVA» PALEXPO (Женева), в т.ч. «Best invention award».

2013 г. – Получение статуса резидента Сколково.

2014 г. – Разработка, испытания ПАК.

2015 г. – Отработка и создание технологии культивирования стволовых и других аутологических клеток, сертификация.

2016 г. – Производство, продажи программно-аппаратного комплекса.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	34,6%;
2. Приобретение основных средств	8,2%;
3. Общие издержки (в том числе маркетинг)	23,5%;
4. Другое	33,7%;

### Финансовые показатели\* тыс. долл.

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация							4 404,6	6 673,7
Валовая прибыль							3 185,6	4 932,2
Инвестиции				92,2	469,6	500,7		

\*) Финансовые показатели приведены без учета продаж лицензий

Период окупаемости – 33 / 2,75 (мес/лет)

NPV – \$1,47 млн. (период расчета показателя – 48 мес. с октября 2013 г.)

IRR – 110,9% (период расчета показателя – 48 мес. с октября 2013 г.)

## Выход

Выкуп доли стратегическим инвестором.

+7 913 912 5285  
yuriramazan@gmail.com  
www.vortexreactor.com

Стенд № 52

**Экспресс-диагностика соматических заболеваний человека**

Объем инвестиций: \$ 500 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Создание инновационной компании по производству и внедрению **аппаратно-методического комплекса (АМК) исследования клеток методом диэлектрофореза**, располагающей необходимыми рабочими местами в системе клинической лабораторной диагностики, квалифицированным персоналом, стартовым капиталом и реальным планом развития. Планируется через 4 года вывести продажи услуг на уровень 175 тыс. анализов в год, что составляет 100–110 млн рублей (\$ 3,3–3,7 млн) в год. Кроме того, НИОКР, проведенные в 2014 г., позволят создать на базе действующей установки более высокопроизводительную при сохранении доступной цены, что позволит поднять распространение метода на более высокий уровень.

## Общие сведения

**Торговые марки** – нет.

**История создания** – планируется создать совместно с инвестором. Соучредители: ФБУН ГНЦ ВБ «Вектор» (патенты, «ноу-хау», рабочие места с оборудованием) а также ФГБУ «НИИ терапии» СО РАМН г. Новосибирск (патенты, методическое обеспечение, рабочие места и сеть предоставления услуг).

**Стоимость основных фондов** – 0 (текущая стоимость).

**Количество работающих** – (над проектом) 4. Планируется привлечь – 12.

## Продукт / технология

### Проблема

Соматические заболевания являются причиной более 80% всех смертей населения РФ и 63% в мире. В данный момент существует острая потребность в средствах оперативной диагностики неинфекционных заболеваний (НИЗ). Существующие методы – ультразвуковое обследование, фибросканирование, кондуктометрия клеток и др. – не способны дать оперативную оценку или измерить вязкоупругие характеристики (ВУХ) эритроцитов, изменения которых являются причиной таких патологий, как инфаркт миокарда, ишемия, инсульт, некроз, атеросклероз, тромбоз и др.

### Решение

Внедрение нового аппаратно-методического комплекса (АМК) исследования клеток методом диэлектрофореза (ДЭФ), позволит:

- осуществлять диагностику заболеваний печени и сердца с высокой производительностью, минимальными временными (в течение 5 минут) и материальными затратами (\$ 10), используя 10 мкл крови, взятой из пальца пациента;
- обеспечить возможность проведения массового скрининга населения страны с целью выявления признаков заболеваемости печени и сердца на ранних стадиях.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок IVD (диагностические лабораторные исследования). Распределение рынка IVD в странах BRIC: Россия (\$ 203 млн), Индия (\$ 261 млн), Бразилия (\$ 725 млн), Китай (\$ 1,7 млрд).

**Показатели рынка.** Объем мирового рынка – \$ 60 млрд. Объем рынка России – \$ 203 млн. Рост рынка – 6% в год.

**Бизнес-модель.** За 2014–2017 г.г. планируется отработка технологии диагностики соматических заболеваний печени и сердца человека через экспресс-анализ эритроцитов крови и внедрение этого метода диагностики в медицинскую практику. Услуги будут оказываться с 2014 г. в двух лабораториях в п. Кольцово и г. Новосибирск на уже имеющемся оборудовании. Изготовление высокопроизводительных АМК – по аутсорсингу. В 2017 г. – объем оказания услуг достигнет 175 000 анализов в год (\$ 3,3–3,7 млн).

**Потребители.** Пациенты, проходящие обязательную и дополнительную диспансеризацию и медицинские осмотры в государственных, коммерческих учреждениях, медицинских центрах и научно-исследовательских институтах.

**Каналы продаж.** Продвижение в 2014 г. будет осуществляться через прямые продажи, а в дальнейшем продвигать услуги планируется через систему клинической лабораторной диагностики.

**Конкурентная среда.** Современные методы диагностики заболеваний печени и сердца: биохимическое исследование крови, ЭКГ, исследование системы гемостаза, биопсия печени, эластометрия, УЗИ, томография и др.

## Команда

**Жиравский Михаил Владимирович** (26 лет) – Генеральный директор. Участвовал в разработке и реализации программно-аппаратной части электрооптической установки. Прошел подготовку в области инновационного предпринимательства в Зимней школе Академпарка в 2013 г.

**Генералов Владимир Михайлович** (60 лет) – Научный консультант по программе НИОКР. Доктор технических наук. Являлся руководителем ряда отраслевых и международных проектов. Автор 32 статей и 6 патентов по профилю.

**Кручинина Маргарита Витальевна** (46 лет) – Научный консультант. Доктор медицинских наук. Являлась руководителем ряда отраслевых проектов. Опубликовано 39 статей и 5 патентов по профилю.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

**2010 г.** – Разработана лабораторная установка измерения ВУХ эритроцитов.

**2011 г.** – Создана методика измерения поляризуемости клеток и утверждена в институте Метрологии г. Новосибирска.

**2013 г.** – Начато предоставление услуг населению в измерении ВУХ эритроцитов.

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

**2014 г.** – Разработана и изготовлена высокопроизводительная установка измерения ВУХ эритроцитов.

**2017 г.** – Выход на проектную мощность 175 000 анализов в год, что составляет порядка \$ 3,3–3,7 млн в год.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	33%;
1. Приобретение основных средств	12%;
2. Маркетинг	10%;
3. Оборотные средства	45%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)\*

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	00	00	00	00	92	552	1 707	3 000
Валовая прибыль	00	00	00	00	1,4	209	751	1 296
Инвестиции	325	75	110	100	550	450	00	00

\*) Средства инвестора (\$ 500 тыс.) необходимы в 2014 г. на развёртывание сети услуг и создание более высокопроизводительной установки. Часть денежных средств привлекут соучредители, а также будет производиться реинвестирование в первые годы реализации проекта.

**Период окупаемости – 36 мес.**

**NPV – \$ 770 тыс.**

**IRR – 43%.**

## Выход

Продажа доли инвестора менеджменту компании или стратегическому инвестору – компании-производителю диагностического оборудования или частной сети диагностических лабораторий.

+7 913 897 0218  
zhirakovsky@gmail.com

Стенд № 53

ООО «Энергоэлемент»



Объем инвестиций: \$ 950 тыс.

Город: Новосибирск

## Резюме

Создание инжиниринговой компании, специализирующейся на производстве накопителей энергии на базе литий-ионных аккумуляторов (ЛИА), управляющей электроники, зарядных станций, системы беспроводного мониторинга за аккумуляторами (АКБ); вывод объемов продаж на уровень порядка \$ 7 млн в 2016 г.

В настоящее время завершен основной комплекс НИОКР. Средства инвестора привлекаются для оснащения производства ЛИА с улучшенными параметрами и широкой номенклатуры решений по управляющей электронике; а также зарядных станций нового поколения для быстрого заряда ЛИА и дистанционных систем мониторинга за состоянием накопителя.

## Общие сведения

**Торговые марки** – торговая марка предполагается к регистрации в период реализации проекта.

**История создания** – компания ООО «Энергоэлемент» основана в 2010 г. для коммерциализации сервиса промышленных тяговых аккумуляторов. С 2012 г. компания-резидент Бизнес Инкубатора Технопарка Академгородка г. Новосибирск.

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – 4 в штате, 3 внештатно.

## Продукт

### Проблема

В промышленном электротранспорте (электропогрузчики, электро- и гибридный автотранспорт) используются свинцово-кислотные аккумуляторы (СКА) с не удовлетворяющим потребителей длительным процессом заряда (более 5 часов), малой удельной энергией и ресурсом (менее 1500 циклов заряд/разряд), что заставляет поддерживать парк сменных СКА и содержать дополнительный штат специалистов по их обслуживанию.

В настоящее время в мире реализована практика производства ЛИА общего назначения и управляющей электроники разными компаниями, что отражается на стоимости накопителя, его технических параметрах, дополнительных опциях и длительности предоставляемой гарантии на накопитель.

### Решение

Вывод на рынок накопителей энергии на базе литий-ионных аккумуляторов (ЛИА). Создаваемые ЛИА превосходят СКА по ресурсу работы в 4 раза; в результате потребитель сможет тратить, к примеру, на приобретение и эксплуатацию в течение 8 лет источника питания на ЛИА для электропогрузчика в 2 раза меньше средств, т. е. экономия против покупки и эксплуатации СКА в течении того же периода составит 50%.

Образцы ЛИА ближайших конкурентов (Китай), находясь в той же ценовой нише, уступают продукции ООО «Энергоэлемент» по ресурсу в 1,5 раза, по удельной энергии до 1,5 раз, длительности заряда до 2 раз и по рабочей температуре: образцы ООО «Энергоэлемент» адаптированы к эксплуатации от -40 С° до +60 С°.

Получен патент на изобретение №2449448 «Устройство для заряда аккумуляторной батареи», получен патент на полезную модель №129259 «Система контроля параметров аккумуляторной батареи».

Технология производства ЛИА и схемы управляющей электроники охраняются в режиме «Ноу-Хау».

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Накопители для гибридного и электротранспорта (электропогрузчики); накопители для источников бесперебойного питания (бытовые и промышленные); стартерные аккумуляторы.



**Показатели рынка.** Объем мирового рынка перезаряжаемых АКБ – \$ 50 млрд; объем рынка в РФ тяговых АКБ – \$ 100 млн, АКБ для ИБП – \$ 400 млн, стартерных АКБ – \$ 1,5 млрд. Рост мирового рынка в год – 7%. География нашего целевого рынка на 2014–2017 гг. – Россия, страны СНГ (<http://www.systems-sunlight.com/blog/the-evolution-of-the-leadacid-battery-market-2010/>).

**Бизнес-модель.** Развёртывание собственного производства накопителей энергии (с последующим геометрическим масштабированием производства) и продажи их профильным предприятиям.

**Потребители.** Логистические комплексы, производители электротранспорта и систем электропитания.

**Каналы продаж.** Прямые продажи, продажи через дилеров, продажи через системных интеграторов накопителей энергии (компании ООО «ЭнСолТех», ООО «МОБЭЛ»).

**Конкурентная среда.** На российском рынке производители ЛИА ОАО «Ригель», ООО «Лиотех». Зарубежные компании: A123 (США), European batteries (Европа), Thunder Sky (Китай).

## Команда

**Логинев Александр Сергеевич** (28 лет) – Генеральный директор, опыт управления фирмой по сервису тяговых АКБ – 5 лет, руководитель разработки оборудования и технологий для тестирования АКБ. Компетенции в разработке новых решений литий-ионных аккумуляторов, автор 2 патентов.

**Марков Артём Владимирович** (29 лет) – Технический директор, опыт разработки управляющей и силовой электроники 8 лет, автор 4 патентов.

**Дериглазов Сергей Станиславович** (29 лет) – IT директор, опыт создания автоматизированных систем сбора и обработки информации, включающих программное обеспечение для персональных компьютеров и баз данных 6 лет, автор 2 патентов.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

**2010** – Создано оборудование для тестирования АКБ, запущен сервис по тяговым АКБ.

**2011** – Синтезирован 5В катодный материал, получен опыт лабораторной сборки ЛИА.

**2013** – Начаты продажи беспроводной системы мониторинга и диагностики тяговых АКБ.

### Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

**2014** – Запуск пилотного участка производства ЛИА и управляющей электроники.

**2017** – Выход на проектную мощность 10 000 А\*ч/сутки (два комплекта накопителей для электропогрузчиков в сутки), что составляет порядка \$ 7 млн в год.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                                  |      |
|----------------------------------|------|
| 1. Приобретение основных средств | 68%; |
| 2. Маркетинг                     | 10%; |
| 3. Оборотные средства            | 22%. |

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	6	14	22	50	100	7 800	17 000	17 000
Валовая прибыль	00	00	00	00	00	1 600	4 100	4 100
Инвестиции					950			

Период окупаемости – 27 мес.

NPV – \$ 2.65 млн.

IRR – 101%.

ROI – 571%.

## Выход

Выкуп менеджментом компании или продажа стратегическому инвестору.

+7 -923 177 9887  
[info@battery4you.ru](mailto:info@battery4you.ru)  
[www.battery4you.ru](http://www.battery4you.ru)

Стенд № 54

ООО «ЭПИК»



Объем инвестиций: \$ 1 880 тыс.

Транши: 2014 г. – \$ 700 тыс. (средства инвестора)

2015 г. – \$ 1 180 тыс. (банковский кредит)

Город: Новосибирск

## Резюме

Продукция «Термокейс» решает задачу надёжного запуска и уверенной эксплуатации автомобиля зимой, посредством термозащиты автомобильного аккумулятора. Продлевает срок службы АКБ, сохраняет здоровье и деньги автовладельца. Любой отказ запуска автомобиля для владельца – это потеря времени и денег на реанимацию (от \$50 до \$200 и более). Кроме того, использование продукции «Термокейс» повлечёт сокращение вредных отходов, связанных с неупорядоченной утилизацией АКБ, на 20–25%. Потребителем продукции «Термокейс» может быть любой автовладелец. Продукт отличается: технической простотой, безопасностью, комплексным подходом к защите АКБ и низкой себестоимостью.

## Общие сведения

**Торговые марки** – «Термокейс». Свидетельство № 452302 от 26.01.2012 г.

**История создания** – Компания ООО «ЭПИК», член Новосибирской городской ТПП, основана в 2010 г. Основная цель – внедрение на рынок РФ продукции «Термокейс». Инвестиции на 2013 год: \$ 50 тыс. – собственные средства участников, \$ 60 тыс. – банковский заем. Создана дистрибьюторская сеть в количестве 15 партнёров на территории РФ. Налажены производство и поставка продукции из Китая.

**Стоимость основных фондов** – 0.

**Количество работающих** – 5 человек.

## Продукт / технология

### Проблема

В регионах с холодным климатом запуск автомобиля чрезвычайно затруднителен. Основная причина кроется в снижении ёмкости автомобильного аккумулятора при низкой температуре воздуха. Летняя жара ускоряет износ АКБ, делает его уязвимым перед незначительным похолоданием и сокращает срок его эксплуатации как минимум вдвое.

### Решение

Для увеличения срока эксплуатации вдвое от среднестатистического и 100%-ной готовности АКБ к запуску двигателя в течение всего срока эксплуатации, компанией «ЭПИК» разработана, запатентована и сертифицирована продукция «Термокейс».

«Термокейс» – это два независимых, отдельно реализуемых устройства:

- термоизоляция аккумулятора «Термокейс» – ТК;
- система подогрева аккумулятора с терморегулятором и блоком экспресс-диагностики электрической сети автомобиля – НТА.

Основные конкурентные преимущества: эффективное и недорогое решение, простое в монтаже, не нуждается в специальных навыках, знаниях и последующем обслуживании; высокий уровень безопасности всего изделия и используемых материалов.

**Интеллектуальная собственность.** Вся имеющаяся интеллектуальная собственность имеет достаточную степень защиты. Предполагаемый запас прочности не менее 3 лет. Зарегистрированы заявки на территории Казахстана и Белоруссии. В планах международная регистрация. Патенты на изобретения и полезные модели зарегистрированы на Эрлих О.А.

## Рынок, маркетинг и продажи

**Описание рынка.** Рынок АКБ (аккумуляторных батарей).

**Показатели рынка.** Регионы потребления продукции – страны с тяжёлыми (холодными) климатическими условиями и продолжительной зимой, где средние температуры холодного периода ниже  $-18^{\circ}\text{C}$ . РФ, Казахстан, страны северной Европы, Канада, Китай, Монголия.

Текущая численность автопарка РФ составляет 35 млн. единиц. Объём рынка АКБ в РФ – 10 млн единиц в год или около \$ 1 млрд в год. Потенциал роста рынка 100% в перспективе 10–15 лет. Платёжеспособный

объём рынка продукции на территории РФ: 1,4 млн. единиц в год на начальном этапе проекта, или около \$ 70 млн в год; 3,7 млн единиц в год в период «зрелости», или около \$ 180–190 млн в год. Для первоочередного целевого рынка – СФО РФ – объём рынка 0,25 млн единиц в год на начальном этапе проекта – это \$ 12,35 млн в год; 0,6 млн единиц в год в период «зрелости» – это \$ 30 млн в год.

**Бизнес-модель.** Производственное предприятие.

**Потребители.** (Конечные потребители) Автовладельцы, городское автохозяйство, РЖД, оборонная промышленность.

**Посредники в продвижении продукции.** Фирменные установочные центры дополнительных зимних опций, автодилеры, СТО.

**Каналы распределения.** Дистрибьюторская сеть, автомагазины, фирменные автосалоны, универсальные торговые сети, интернет-магазин.

**Конкурентная среда.** На рынке представлены две основные разновидности продукции (в порядке значимости и достоинств): ООО «СТЕНС-Технологии» г. Хабаровск торговая марка «ateplos» – наиболее качественный и защищённый продукт. Наши преимущества (на данный момент): функционал, компактность, ассортимент, узнаваемый бренд; «Теплый бокс» – материал изготовления картон, термозащита и безопасность изделия слабая.

## Команда

**Эрлих Олег Артурович** (46 лет) – Директор компании, образование высшее, менеджер, опыт работы более 10 лет. Успешный опыт продаж и руководства подразделениями разных компаний. Своими компаниями руководит, начиная с 2001 года.

**Петров Андрей Александрович** (28 лет) – Главный бухгалтер компании, образование высшее, экономист, опыт работы в сфере бухучета 6 лет. В компании ООО «ЭПИК» с ноября 2010 г.

**Агапов Евгений Анатольевич** (41 год) – Технический директор, образование высшее, инженер электрик. Опыт работы по специальности более 10 лет. В компании ООО «ЭПИК» с ноября 2010 г.

## Текущее состояние & Milestones

### Достигнуто:

2010 г. – Опытный образец продуктов.  
2011 г. – Первая товарная партия и продажи.  
2012 г. – Установлены контрактные отношения с китайскими партнёрами на изготовление и поставку комплектующих.

### Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2013–2015 гг. – Рост продаж продукции в РФ.  
2016–2017 гг. – Рост продаж за счёт новых международных рынков (в настоящее время изучается).

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

- |                       |      |
|-----------------------|------|
| 1. Маркетинг          | 9%;  |
| 2. Оборотные средства | 86%; |
| 3. Другое             | 5%.  |

**Кредит: пополнение оборотных средств**

100%.

### Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2013	2014	2015	2016
Реализация	22	148	182	580	650	4 127	8 528	8 528
Валовая прибыль	16	95	97	300	350	1 051	3 944	3 944
Инвестиции	32	55	96	00	700	1 180*	00	00

\*) Предполагается в 2015 году пополнение оборотных средств обеспечить за счёт кредитных ресурсов.

**Период окупаемости – 15 мес.**

**NPV – \$ 1,814 млн.**

**IRR – 214,32%.**

**ROI – 171,8%.**

## Выход инвестора

1. Выкуп доли автором проекта (2015–2017 гг.).
2. Продажа бизнеса стратегическому инвестору (возможна покупка холдингом Ростехнологии).
3. IPO.

+7 383 227 9307  
+7 383 269 2944  
epic@pochta.ru  
www.thermocase.ru



Представленная в данном Каталоге информация основана на сведениях, сообщенных компаниями-экспонентами. Оргкомитет Венчурной Ярмарки прилагал все усилия, чтобы обеспечить реалистичность представленных данных, однако не берет на себя ответственность за точность и полноту представленной компаниями-экспонентами информации и за какие-либо последствия от использования данных материалов.