



ПЕРВЫЙ БАЙКАЛЬСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
КЛАСТЕРНЫЙ ФОРУМ

КЛАСТЕРРА

IV БАЙКАЛЬСКАЯ
ВЕНЧУРНАЯ ЯРМАРКА
БАЙКАЛЬСКИЙ ФОРУМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

КАТАЛОГ



20-21
НОЯБРЯ

2014 Г
ИРКУТСК



ОРГАНИЗАТОРЫ

Уважаемые друзья!

Рады приветствовать Вас в Иркутске, который гостеприимно встречает делегатов IV Байкальской Венчурной Ярмарки. В этом году Байкальская Венчурная Ярмарка проходит совместно с I Байкальским Международным Кластерным Форумом «КлаСТЕРРА» и Байкальским Форумом Предпринимателей.

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, преодолевших строгий экспертный отбор и заслуженно получивших право представить свой бизнес потенциальным инвесторам. Все компании, составившие экспозицию, нацелены найти партнеров и привлечь финансы для развития своих проектов.

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 номинациях «Перспективный бизнес» (золотой, серебряный и бронзовый дипломы). Победителей ждут памятные дипломы и призы.

Искренне надеемся, что предприниматели, представляющие свои компании на экспозиции Венчурной Ярмарки, предложат те инновационные решения и воплотят такие инновационные продукты, которые привлекут интерес инвесторов и в ближайшем будущем завершатся успешными сделками!

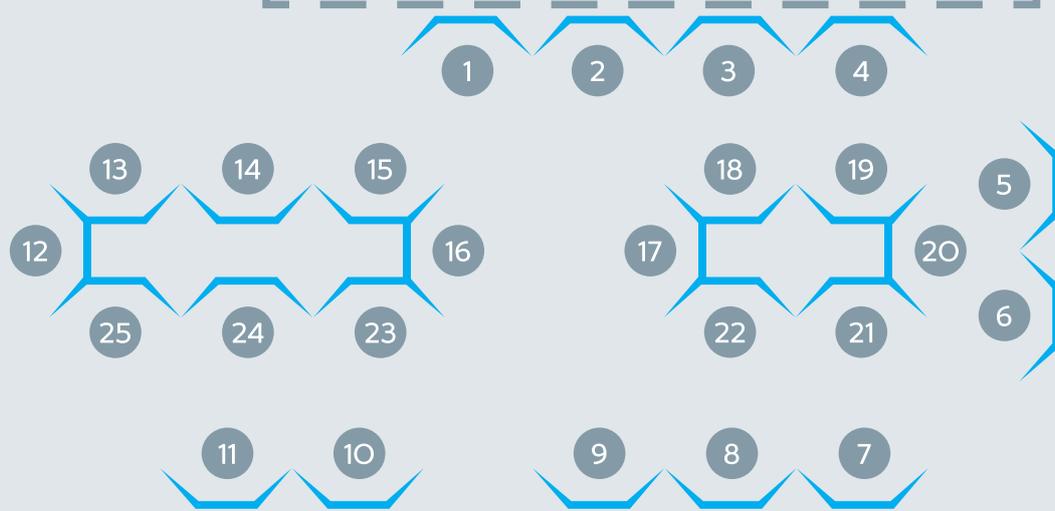
Желаем успехов!

Оргкомитет

IV Байкальской Венчурной Ярмарки

1	ООО «ИИКТ»	стр. 6
2	ООО ЦЕНИИТ	стр. 8
3	TAU Software ТТА	стр. 10
4	ЗД принт	стр. 12
5	Макроинтегро	стр. 14
6	Старт Плюс	стр. 16
7	Технолог	стр. 18
8	ЦИТ СИФИБР	стр. 20
9	Кедр	стр. 22
10	Медиа Хаббл (Media Hubble)	стр. 24
11	GoTAC	стр. 26
12	SPT	стр. 28
13	Twobl	стр. 30
14	ЭкодСП	стр. 32
15	ООО "Т-Вижн"	стр. 34
16	ООО НПФ «ЛЭМ»	стр. 36
17	ООО "НаукПром"	стр. 38
18	ООО «Центр транспортных технологий»	стр. 40
19	ООО «Гелиос»	стр. 42
20	ООО "Биополимеры - Пигменты"	стр. 44
21	ООО «Интеллектуальные системы энергетики»	стр. 46
22	Сорбтометр-S	стр. 48
23	Софтус	стр. 50
24	Иллюзион софт	стр. 52
25	DMEB	стр. 54

ЗАЛ БАЙКАЛ



ЗАЛ ИРКУТСК



РЕЗЮМЕ

Веб-система Joinfield нацелена на активных пользователей Интернет, т.е. пользователей регулярно использующих несколько on-line сервисов как для работы, так и в личных целях. Основным ноу-хау является объединение этих сервисов в одно информационное пространство, обладающее возможностью отражать сложные, иерархические связи, неизбежно возникающие при коммуникации между разными типами пользователей (предприятия, клиенты, общественные организации, различные группы по интересам). Средства инвестора привлекается для приобретения основных средств, маркетинг, проведение НИОКР. Текущая стадия разработки – опытный образец.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Не зарегистрированы.

История создания: Создана в мае 2014 г. Целью ее создания является разработка ПО. Инвестиции в компанию не проводились. Компания является резидентом стартап-школы «Тайга».

Стоимость основных фондов: \$ 0

Количество работающих: 1 (в штате) / 2 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

В повседневной работе пользователи информационных услуг используют различные on-line сервисы и социальные сети, что приводит к фрагментированности коммуникационной среды и увеличению общего времени решения задач.

Существующие социальные сети решают задачу организации единой коммуникационной среды за счет слабо связанных друг с другом плагинов типа «один плагин – одна задача». При этом отсутствует возможность комбинации плагинов для решения комплексных задач.

С другой стороны отдельные on-line сервисы изначально создаются для решения конкретной задачи, следовательно, архитектурные ограничения не позволяют расширять их клиентскую базу.

РЕШЕНИЕ

Разработана система хранения и обработки структурированной, иерархической информации. На ее основе создана веб-система «joindiel.com», позволяющая объединить разнородные по происхождению и целям субъекты экономики и социума в рамках единого информационно-коммуникационного пространства. Архитектура «joindiel.com» позволяет копировать в собственную среду уже существующие на рынке сервисы, а также в кратчайшие сроки разрабатывать новые. Для облегчения работы пользователя предусмотрены шаблоны, описывающие наборы сервисов для той или иной решаемой задачи (парикмахерская, автосервис, спортивный турнир, конференции и т.п.). При этом все шаблоны построены по единому принципу, что позволяет пользователям быстро сориентироваться в используемых инструментах.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

1. Существует возможность формировать группы групп (спортивный турнир – это группа спортивных команд).
2. Связи между объектами имеют четкий содержательный смысл («футболист», «клиент» и т.п.).
3. Для оперативного поиска используется единообразный формат запроса, учитывающий особенности хранения информации.

Интеллектуальная собственность существует, но не зарегистрирована. Запас прочности интеллектуальной собственности – 2 года.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА: Рынок on-line услуг.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА: Количество активных пользователей on-line услуг более 1 млрд человек. В отличие от специализированных решений из-за эффекта масштаба доступ к большинству возможностей системы Joinfield является бесплатным. Основной доход основан на рекламе. Объем мирового рынка Интернет рекламы: \$ 104 200 млн; рост рынка в год: 16 % (источник – ZenithOptimedia). Объем рынка РФ в 2013 г. – \$ 2 млрд; рост рынка в год – 27 % (источник – Ассоциации Коммуникационных Агентств России).

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ :

Реклама и платные сервисы (биржа услуг, смс-рассылки).

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Рынок B2C. Активные пользователи Интернета, использующие его для решения коммуникационных проблем.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Прямые продажи рекламы и услуг через интернет.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Mail.Ru Group, «ВКонтакте», активная аудитория 60 млн человек. «Facebook», активная аудитория 720 млн человек. Mail.Ru Group, «Одноклассники», активная аудитория 44 млн человек.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Горский Сергей Алексеевич <i>Технический директор, программист</i>	32	<i>Опыт по профилю 10 лет, кандидатская диссертация.</i>
Столбов Александр Борисович <i>Программист, аналитик</i>	32	<i>Опыт по профилю 10 лет.</i>

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Разработана архитектура для поддержки высоких нагрузок (HighLoad). 2014 г.

Разработана альфа версия системы (прототип). 2014 г.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Найм персонала, разработка бета версии системы. Выход на рынок РФ. 2015 г.

Начало первых продаж/монетизации. В странах СНГ по пессимистическому сценарию планируется к концу 2016 году иметь 1 млн. пользователей, что составит 1-2% от ежедневной суммарной аудитории основных конкурентов. 2015-16 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	58%
2. Приобретение основных средств	17%
3. Маркетинг	20%
4. Оборотные средства	1%
5. Другое	4%

Период окупаемости, месяцев: 30

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ 2014	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	-	430	4300	17200
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	-278	-155	2130	10880
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	278	222	-	-

ВЫХОД

Продажа стратегическому инвестору: крупной IT компании типа Google или Microsoft.

+7 914 923 00 10
joinfield@mail.ru
www.joinfield.com

РЕЗЮМЕ

Opened.com нацелен на создание программного продукта и перечня услуг, ориентированных на решение проблем, возникающих при организации информационной инфраструктуры предприятий на основе облачных SaaS-сервисов.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Не зарегистрированы.

История создания: ООО «Центр инновационных Интернет-технологий» зарегистрировано 21 ноября 2013 г. с целью НИОКР по созданию высокотехнологичных программных продуктов с их дальнейшей коммерциализацией в различных сферах экономики. Представляемый проект находится в высокой стадии завершенности, имеет положительную оценку специалистов в области инновационной деятельности и венчурного бизнеса, является победителем региональных конкурсов и выставок (призер конкурса УМНИК, призер областного конкурса молодежных инновационных проектов, номинант конкурса Web Ready).

Стоимость основных фондов: \$ 700 тыс.
(интеллектуальная собственность).

Количество работающих: 4 (в штате) / 2 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Интенсивное использование облачных (SaaS) сервисов при решении различных бизнес-задач, с одной стороны, позволяет снизить затраты, связанные с внедрением и эксплуатацией корпоративных программных продуктов (электронная почта, документооборот, средства организации торговли), но, с другой стороны, порождает ряд проблем с безопасностью и конфиденциальностью корпоративных данных. Кроме того, разрозненность данных, их размещение в «ненадежных» облачных сервисах, привязанность данных к пользовательским аккаунтам сотрудников – все это приводит к плохой организации бизнес-процессов компании и отсутствию полного контроля над данными со стороны управляющего звена компании.

РЕШЕНИЕ

Уникальный программный комплекс Opened (<http://opened.com>) позволяет: выполнять интеграцию существующих облачных сервисов в бизнес-процессы компаний; снижать затраты на покупку (аренду) программного обеспечения путем использования аналогов, предоставляемых в составе программного комплекса; повышать безопасность и доступность корпоративных данных, что в совокупности позволит повысить экономическую эффективность предприятий малого и среднего бизнеса. Среди основных функциональных особенностей, выгодно отличающих предлагаемый программный комплекс от конкурентов: уникальная технология интеграции облачных приложений в окружение рабочего стола пользователя; интегрированные средства коммуникации сотрудников и клиентов компании; корпоративное облачное хранилище данных. Перечисленные конкурентные преимущества находятся на уровне мировых аналогов.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Оформлена. Получено свидетельство о регистрации программы для ЭВМ №2014614200, дата регистрации 18 апреля 2014г. Наиболее значимые результаты НИОКР представляют секрет производства (ноу-хау) и защищаются согласно положению о коммерческой тайне.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА: Предлагаемая программная платформа будет распространяться на рынке CRM-систем.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА: По данным International Data Corporation (IDC) объем российского рынка программного обеспечения CRM в 2013 г. превысил \$ 90 млн, при этом общемировой объем составил более \$ 1 млрд. В среднем прогнозируется ежегодное увеличение объема рынка на 20-25%, что к 2016 г. позволит достичь показателей в \$ 210 млн для

российского сегмента рынка и более \$ 2,3 млрд для общемирового рынка CRM-систем. Наибольший спрос на CRM-решения приходится на компании сферы финансов, учреждения здравоохранения, компании отрасли высоких технологий торговые компании, т.е. преимущественно компании сектора B2B. Предлагаемый программный продукт в первый год планируется распространять на российском рынке CRM-систем, в последующие годы планируется выход на общемировой рынок.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Монетизация проекта будет складываться из продажи корпоративной версии платформы, а также продажи сервисов и услуг, не входящих в основной пакет (в том числе предоставление услуг по аренде оборудования).

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ПОТРЕБИТЕЛИ:

1. Компании, заинтересованные во внедрении современных систем организации информационной инфраструктуры;
2. Одиночные пользователи, заинтересованные в организации персонального рабочего пространства;
3. Компании, заинтересованные в приобретении технологии, разработанной в рамках данного проекта.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Для продвижения продукта будут использованы прямые механизмы контекстной рекламы, продвижение платформы по каталогам программных продуктов, участие в различных бизнес-семинарах, выставках и конференциях. Для продажи технологии потенциальным клиентам будут применяться методы прямых продаж. На сегодняшний день имеются предварительные договоренности о сотрудничестве с компаниями Belgacom и Proximedia.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

На сегодняшний день существует достаточно большое количество CRM-систем, ориентированных на разные сегменты бизнеса. Однако в рамках данного проекта предлагается совершенно иной подход, заключающийся в организации CRM на базе существующих облачных сервисов. Среди основных конкурентов на российском рынке следует выделить следующие: Мегаплан (доля рынка 45,5%); Vitrix24 (доля рынка 35%); atoCRM (доля рынка 10,6%).

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Сидоров Иван Александрович Руководитель проекта	30	Кандидат технических наук, автор и соавтор ряда более 50 научных работ. Автор и технический руководитель проектов: DisComp, Telineb, Time2do и других. Основатель и руководитель студии "7 решений" (http://7sol.ru).
Скоров Владимир Владимирович Программист	22	Автор программных пакетов по геномному анализу. Автор системы метамониторинга разнородных вычислительных систем.
Горбылев Александр Программист	28	Эксперт в области безопасности информационных систем.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Разработана бета-версия системы. Проведено маркетинговое исследование. Привлечены первые клиенты.

2014 г.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Тестирование и отладка системы. Выпуск стабильной версии. Проведение рекламной кампании. Создание отдела продаж. Выход на самоокупаемость.

2015 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	10%
2. Приобретение основных средств	0%
3. Маркетинг	90%
4. Оборотные средства	0%
5. Другое	0%

Период окупаемости, месяцев: 24

ROI: 3 г.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	15	200	500	1000	2000
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	7	90	300	700	1500
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	300	-	-	-

ВЫХОД

Привлечение инвестора следующего раунда.

+7 902 766 83 64 yvan.sidorov@gmail.com www.opened.com



РЕЗЮМЕ

The True Audio (TTA) кодек является одним из всемирно известных аудиокодеков, обладающим отличными показателями сжатия и позволяющим сохранить исходное качество аудиозаписи. От конкурентов формат TTA отличает симметричность алгоритма, малые задержки при работе в потоке и возможность защиты данных паролем. Коэффициент компрессии от 30% до 70%. Средняя задержка равна 90 мкс, в то время как лучшие показатели конкурентов лежат в районе 90 мс. Поддержка формата TTA внедрена в аппаратные медиаплееры компаний Syabas Technology (Popcorn Hour), ICONBIT и Cowon Systems, на основе TTA разработан формат хранения данных для музыкальных синтезаторов фирмы Alesis. Кодек наиболее популярен в Японии, на которую приходится 33% всех закачек. Пакет кодека был скачен за последний год 59569 раз, в среднем 1145 закачек за неделю. Текущая стадия проекта: опытный образец, первые продажи. Проект нуждается в финансировании для получения лицензии на разработку криптографических средств, а также для выполнения НИОКР, которые обеспечат возможность применения кодека в системах защищенной IP-телефонии.

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Отсутствие отечественных программных продуктов в области беспотерной компрессии звуковых данных, имеющих малые задержки при работе в потоке, с возможностью парольной защиты передаваемых данных. Среди конкурирующих продуктов нет таких, которые решают заявленную проблему.

РЕШЕНИЕ

Разработанный аудио-компрессор предназначен для решения описанных выше проблем. Преимущества кодека TTA, по сравнению с основными конкурентами (FLAC, WavPack, ALAC, WMA), это лучшие показатели компрессии при сравнимой скорости работы, значительно меньшие задержки по времени, между поступлением данных и появлением их на выходе компрессора, а также возможность шифрования аудиоинформации в целях защиты от несанкционированного доступа. Текущая версия кодека распространяется в соответствии с GNU Lesser General Public License (LGPL). Copyright © Александр Джурик. Новая версия кодека будет иметь закрытый исходный код и ограниченную лицензию. Защита интеллектуальной собственности будет обеспечена неразглашением любой информации, связанной с проектом, включая исходные коды (NDA, non-disclosure agreement).

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Целевой сегмент рынка: Рынок программного обеспечения. По оценке IDC объем российского рынка программного обеспечения в 2012 г. составил \$5 млрд. Рост рынка в 2012 г. по сравнению с предыдущим годом составил 250%. По данным Минэкономразвития, объем рынка программных средств к 2020 г. составит от 462 до 582 млрд руб. География целевого рынка: Россия и СНГ, с выходом на глобальный рынок к 2020 г.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

Объем рынка РФ - \$ 7 млрд. Объем мирового рынка - \$ 407 млрд. Рост рынка в год - 250 %.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Разработан дизайн торговой марки. Планируется регистрация.

История создания:

Независимое, неформальное объединение разработчиков программного обеспечения «TAU (True Audio) Software» существует с 1998 г. Одним из успешных проектов TAU Software является популярный беспотерный аудиокодек True Audio (TTA). С 1998 г. до настоящего времени проект поддерживается на собственные средства сотрудниками Института солнечно-земной физики, Сибирского отделения Российской академии наук (ИСЗФ СО РАН). Проект является финалистом совместного конкурсного отбора проектов коммерциализации результатов научных исследований в 2014 г. Отбор проводился Федеральным агентством научных организаций (ФАНО) и Фондом «Сколково»

Стоимость основных фондов: \$ 0. Предприятие находится на этапе регистрации.

Количество работающих: 2 (в штате) / 8 (внештатно).

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Лицензирование использования разработанной технологии беспотерной компрессии данных в стороннем программном обеспечении.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Основным потребителем данного программного обеспечения является производственный сектор, на долю которого в мировом масштабе, по данным IDC, приходится более пятой части продаж ПО. Около 830 компаний.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Партнерские программы, сеть Интернет.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Наиболее известные беспотерные аудиокодеки: ALAC (Apple Lossless Audio Codec), WMA Lossless (Windows Media Audio Lossless), APE (Monkey's Audio), FLAC (Free Lossless Audio Codec), WavPack (WV).

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Джурик Александр Васильевич Генеральный директор, руководитель проекта.	43	Опыт работы по профилю должности с 1991 по 1995 гг. в должностях зам. гл. бухгалтера, исполнительного директора. С 1998 года в ИСЗФ СО РАН. С 2003 г. зав. отделом по защите информации и сетевому сопровождению ИСЗФ СО РАН.
Бернгардт Олег Игоревич Технический директор	40	Опыта по профилю должности нет. К.ф.-м.н., Зав. лабораторией исследования динамических процессов в ионосфере ИСЗФ СО РАН.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Выпущена первая версия беспотерьного аудиокодека True Audio (TTA). 1999 г.

Выпущена 1-я стабильная версия кодека и сопутствующие программы. По результатам независимого тестирования, 2-я версия разработанного аудио-кодека заняла 3 место в мире среди аналогов. 2004 г.

Поддержка формата TTA внедрена в популярные аппаратные медиаплееры. 2010 г.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Планируется выполнение НИОКР которые обеспечат возможность применения кодека в системах защищенной IP-телефонии и внедрение поддержки обновленной версии кодека в популярные модели IP-телефонов и программное обеспечение IP-телефонных станций. 2015 г.

Будет проведена рекламная кампания проекта. На вторую половину 2016 г. запланирован старт продаж лицензий на использование кодека. 2016 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	14,4%
2. Приобретение основных средств	3,8%
3. Маркетинг	19%
4. Другое	50%

Период окупаемости, месяцев: 20

NPV: \$ 0.12 млн; IRR: 120 %

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	19	128	270	311
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	16	102	176	248
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	95	105	-	-

ВЫХОД

IPO.

+7 914 899 20 02
aleksander.djuric@gmail.com
www.true-audio.com



РЕЗЮМЕ

Студия «КопиYOU» изначально занималась 3D Печатью из пластика объемных изделий. Но в процессе работы выяснилось, что качество печати бюджетных 3D Принтеров значительно ниже заявленных технических характеристик. В результате проведенных исследований и внесения изменения в работу ПО мы добились повышения качества печати на 30%, к тому же мы использовали не родной пластик стоимостью \$ 70, а отечественный стоимостью всего \$ 20.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Студия 3D Печати «КопиYOU». Не зарегистрирован.

История создания:

Создана в июле 2014 г. с целью освоения перспективных направлений в области 3D Печати. В 2014 г. было вложено \$ 12 тыс. из средств учредителей компании. Основными достижениями компании является внедрение новых способов повышения качества 3D печати, используя неродной более дешевый пластик, методы пост печатной обработки, и методы покраски напечатанных изделий.

Стоимость основных фондов: \$ 4 тыс. (приобретенное оборудование).

Количество работающих: 2 (в штате) / 5 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

На сегодняшний день в продаже появляется большое число 3D Принтеров, наиболее доступные из них стоят от \$ 750 – 3 000. Но, не смотря на заверение разработчиков, качество печати на них оставляет желать лучшего. С чем мы и столкнулись, используя отечественный 3D Принтер Picaso 3D Desinger. При печати крупных объектов проблем не было, но при печати высокодетализированных изделий, используя заводские настройки, печать срывалась. Для того, чтобы на 3D Принтере получить качественную деталь без изъянов требуется хорошая техническая смекалка и проведение предварительных тестов. Но даже это не основная проблема. Сегодня можно приобрести 3D Принтер стоимостью порядка \$ 750, но проблема состоит в том, что производитель продает к нему расходные материалы (пластиковую нить) стоимостью порядка \$ 100-150. При этом в продаже имеется большое количество расходных материалов стоимостью порядка \$ 20-50, но у каждого производителя свои химические и физические свойства нити, и при использовании неродной нити печать становится намного хуже, а зачастую и не получается вовсе.

РЕШЕНИЕ

Но все бюджетные 3D Принтеры, печатающие из пластика (составляющие 80% от общего числа 3D Принтеров) используют одну технологию, единственное изменение происходит только в настройках печати. Чем и занялась наша студия, мы намеренно использовали не родной пластик стоимостью \$ 70, а российского производства стоимостью \$ 20. В результате постоянных экспериментов и внесения корректив в программу мы добились стабильной печати на неродном пластике, и при этом даже повысилось качество печати. Итак, на первом этапе мы планируем исследовать такие же параметры и для других принтеров, и на базе этих исследований создать ПО для работы любого принтера на самом дешевом пластике, который мы можем сами же и реализовывать, используя дилерское соглашение с производителем отечественного пластика. Т.е. человек, покупая наше ПО, сразу же попадает в зависимость от нашего дешевого пластика. На втором этапе мы планируем проводить уже более глубокие исследования по повышению качества 3D Печати, разработать ПО для любителей и профессионалов для удобной работы с 3D Принтером, разработать гаджеты, позволяющие посредством химической обработкой сглаживать поверхность напечатанного изделия и придавать ему «законченный вид». Также на втором этапе инвестиций планируется начать собственное производство пластика для 3D Печати, а также ряда гаджетов. Стоит отметить, что данные решения будут востребованы не только в России, но и на мировом рынке.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Разработка ПО для 3D Принтеров и реализация расходных материалов к ним.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

По расчетам аналитиков, российский рынок 3D-печати в 2013 г. составил около 350 млн. руб. или 0,45% от мирового рынка.

По прогнозам специалистов, к 2017 г. российский рынок 3D-печати может возрасти до 60 млрд. руб.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Планируется 30% прибыли получать за счет реализации ПО и 70% за счет реализации расходных материалов.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Потенциальными клиентами в первую очередь являются обладатели бюджетных 3D Принтеров.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Основным каналом продаж будут специализированные Интернет магазины.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

На рынке отсутствуют аналоги нашего проекта. Расходные материалы не привязаны к конкретным 3D Принтерам.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Наумов Никита Анатольевич Учредитель и директор ООО «ЗД ПЕЧАТЬ»	20	Освоил технологию 3D Печати. Успешно внедрил методы по повышению качества печати.
Ракин Павел Алексеевич 3D Дизайнер	23	Работает с ПО для работы на 3D Принтере и 3D сканере. Разработал методы по улучшению работы ПО и скорости печати.
Парши Артур Васильевич Программист	25	Занимается программным исследованиями в области улучшения 3D Печати. Исследовал физические свойства пластика для 3D Печати.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Доказана возможность качественной печати на неродном пластике. Качество печати на бюджетном 3D Принтере повышено на 40%. Разработаны программные методы подготовки модели к 3D Печати, а также методы постпечатной обработки изделий. Разработана технология цветной покраски изделий.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

На первом этапе будет разработано ПО, позволяющие печатать на бюджетных 3D Принтерах, используя дешевые расходные материалы. На втором этапе будет налажено производство собственного пластика и гаджетов для постпечатной обработки изделий.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. Разработка нового ПО	20%
2. Разработка гаджетов для повышения качества напечатанных изделий	15%
3. Организация производства гаджетов на территории России	20%
4. Приобретение 3D Принтеров, ПО, расходных материалов	25%
5. Приобретение офисного оборудования и ремонт офиса	5%
6. Расходы на рекламу и создание сайта	15%

Период окупаемости, месяцев: 60

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	150	200	300	400
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	100	150	200	300
ИНВЕСТИЦИИ			-	25	75	150	150	-

ВЫХОД

Привлечение инвестора следующего этапа.

+7 902 176 86 84
kopiyou@yandex.ru
www.kopiyou.ru

РЕЗЮМЕ

Проблема создания новых материалов с заданными свойствами существует уже тысячи лет. Если есть проблема каковы пути ее решения? Наиболее современный путь – создание композиционных материалов. Композиты позволяют создать практически любой материал. Но почему композиты не вытеснили другие материалы – проблема в связующем. Набор связующих мал и процесс их подбора для конкретного материала труден. А зачастую не возможен. Мы нашли решение, создав принципиально новый класс связующих – композиционных связующих, объединивших в себе одновременно свойства двух компонент битумной и полимерной. Это позволяет создать принципиально новый продукт на рынке связующих, который за счет удобства использования, качества и стоимости (дешевле аналогов от 2 до 5 раз) будет конкурировать с полиэфирными, эпоксидными и фенольными смолами и сможет заменить их при производстве стекло и углепластиков, древесно-полимерных и полимер-полимерных композитов.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Макроинтегро.

История создания: 2002 г. – начало работ по модификацией битума; 2010г. – начало работ по полимеризационному методу модификации битума; 2014г. – получение патента на полимеризационный метод получения полимер-битумных композитов; 2014г. – создание производства композиционных связующих.

Стоимость основных фондов: \$ 1000 (формируется за счет стоимости Патент № 2522618).

Количество работающих: 4 (в штате) / 5 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Россия производит лишь 0,5 % композиционных материалов в мире. При этом в отличии от всего мира, 75 % всех российских композитов делают на основе дорогостоящих эпоксидных смол или токсичных фенол-формальдегидных смол, в то время, как в мире 75 % процентов всех композитов изготавливается на основе различных полиэфирных смол. Основной причиной столь низкой распространённости полиэфирных смол в нашей стране является их дефицитность, сложность использования, высокая стоимость, сложность подбора связующего для конкретного состава.

РЕШЕНИЕ

Разработанная технология композиционных связующих способна решить вышеперечисленные проблемы, связанные с применением полиэфирных смол. Композиционное связующее объединяет в едином материале нефтяной битум и полимеры. Не просто объединяет, наша технология позволяет целенаправленно выращивать полимерные молекулы в битуме по заданному механизму. Что позволяет создавать совершенно новые связующие, связующие с заданными свойствами, при этом битумная компонента является дешевой и не токсичной, к тому же битум отечественный продукт, а значит решается проблема импортозамещения.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Рынок полимерных связующих для получения композиционных связующих и адгезивов.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА:

Объем мирового рынка: \$ 250000 млн, рост 5 % в год; Объем рынка РФ: \$ 1250 млн, рост рынка в год: 40 % (данные Министерства промышленности и торговли РФ). Этот рынок в первую очередь является b2b, но в нашей стране высока роль b2g на этом рынке.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Производство и продажа через дилерскую сеть композиционных связующих, как нового типа связующих для получения композиционных материалов.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

- 1. Компании уже занимающиеся производством композиционных материалов – хотят заменить используемые связующие или попробовать создать новые материалы.*
- 2. Компании занимающиеся дорожными, защитными и гидроизоляционными работами – хотят упростить свою работу.*
- 3. Новые компании которые только хотят прийти на рынок композитов – хотят выйти на рынок с новыми материалами.*

РЫНОК И ПРОДАЖИ

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Сейчас преимущественно в качестве каналов сбыта используются дистрибьюторы, мы так же будем использовать этот канал. К тому же многие дистрибьюторы в настоящий момент не имеют у себя в ассортименте качественных связующих из-за их дефицита на рынке.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

ЗАО ЭНПЦ «Эпитал», ФГУП «Завод им.Я.М.Свердлова», DOW Chemical (США), LG Chem Ltd. (Южная Корея), Spolchemie (Чехия), Kaneka Corporation (Япония).

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Житов Роман Георгиевич Директор	28	Кандидат химических наук, опыт предпринимательской деятельности 5 лет.
Покатилов Федор Анатольевич	41	Исследователь, кандидат химических наук.
Кижняев Валерий Николаевич	55	Научный консультант проекта, доктор химических наук.
Житов Георгий Анатольевич	52	Главный инженер проекта.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Завершена разработка технологии получения композиционных связующих.

2013 г.

Получен патент на разработанную технологию.

2014 г.

Начало создания «пилотного» производства композиционных связующих.

2014 г.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Начало строительства промышленного производства композиционных связующих, начало тестовых продаж.

2015 г.

Выход на постоянные продажи.

2016 г.

Выход на продажи в размере 1000 тонн в год.

2019 г.

Период окупаемости, месяцев: 36

NPV: \$ 0,35 млн; IRR: 59 %

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	0%
2. Приобретение основных средств	50%
3. Маркетинг	10%
4. Оборотные средства	30%
5. Другое	10%

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013		2014	2015	2016	2017
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	150	350	800	2200
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	25	100	250	800
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	350	150	-	-

ВЫХОД

Рассматривается два варианта выхода инвестора: выкуп доли инвестора другими учредителями, продажа компании стратегическому инвестору.

+ 7 902 514 88 41
zhitovroman@gmail.com

РЕЗЮМЕ

Организация производства тротуарной плитки и декоративных изделий с ударопрочным покрытием из «жидкого камня», созданным из отходов кремниевого и металлургического производства.

Потребителями продукции с покрытием из «жидкого камня» могут быть как муниципальные власти и предприятия, реализующие проекты по благоустройству города, так и частные лица, занимающиеся оформлением придомовых территорий, административных и жилых зданий. Данный продукт интересен потребителю тем, что имеет оптимальное соотношение качества и цены, по сравнению с аналогами, цена ниже на 20-30%. В 2014 г. компания реализует проект «Шахматы с фигурами из «Жидкого камня»» для Аллеи инноваций в г. Иркутске.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Не зарегистрирован.

История создания:

Компания зарегистрирована 9 января 2001 г., основным видом деятельности является производство мебели. Одним из направлений деятельности предприятия является изготовление изделий (малых архитектурных форм, моек, столешниц и пр.) и нанесение покрытий на основе технологии жидкого камня. Начало реализации проекта – октябрь 2012 г. Исследования по поиску оптимального химического и гранулометрического состава для покрытия на основе технологии жидкого камня проводились в Технопарке Национального Исследовательского Иркутского Государственного Технического Университета (НИ ИргТУ) и на базе цеха № 2 ЗАО «Старт Плюс».

Стоимость основных фондов: \$ 144 тыс.

Количество работающих: 9 (в штате) / 3 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Основной проблемой является отсутствие долговечного эстетичного покрытия фасадов, тротуаров с приемлемой для потребителя ценой. В Иркутске, например, на сегодняшний день более тысячи фасадов зданий и более шести тысяч квадратных метров тротуаров нуждаются в ремонте, на данные мероприятия в бюджете города заложено более 16 млн рублей. Сегодня указанная проблема решается за счет частого ремонта тротуаров и фасадов зданий, но при этом не решается вопрос с ценой, так как частое использование дешевых материалов в сумме дает большие затраты.

РЕШЕНИЕ

Было разработано покрытие на основе технологии жидкого камня. По сравнению с аналогами данное покрытие в 1,5-2 раза долговечнее, на 15-30% прочнее и на 20-30% дешевле. Немаловажным преимуществом являются широкие возможности для художественно-технического проектирования. Таким образом, применяя данный материал, можно изготавливать антивандальные, долговечные конструкции, обладающие привлекательным дизайном, функциональностью и приемлемой ценой. Планируется инициация патента «Покрытие на основе технологии жидкого камня», которое будет зарегистрировано на компанию ЗАО «Старт Плюс».

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Анализ рынка тротуарной плитки и строительных и отделочных материалов показал, что в 2012-2013 гг. большая часть потребления в городах приходится на коммерческие организации, занятые благоустройством торговых и промышленных объектов и бизнес-центров. На благоустройство городских улиц приходится около 20%.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

Планируется выход на рынок тротуарной плитки и отделочных материалов Сибирского ФО. Объем рынка тротуарной плитки в РФ: \$18 000 тыс., Сибирский ФО занимает 7,8%, по прогнозам экспертов, в 2013-2014 гг. рынок будет расти до 15% в год. Объем рынка отделочных материалов в РФ: \$ 2 500 000 тыс., доля СФО – 12%. По прогнозам экспертов в 2012-2017 гг. рынок будет расти до 12-15% в год.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Продажи тротуарной плитки, бордюрного камня, изделий из «жидкого камня».

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Коммерческие организации, частные лица, муниципальные власти, реализующие проекты по благоустройству улиц города и фасадов зданий, так же внутренней отделки помещений.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Интернет-магазины, магазины «Старт Плюс», прием частных заказов через офис компании.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Основными конкурентами являются ООО «Стройтехник», ООО «Мастер ленд», «Мир снабжения» - строительные материалы в Сибирском ФО,

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Катышев В.В. генеральный директор ЗАО «Старт Плюс»	55	Принимает ключевые решения, ведет переговоры с инвесторами.
Софич Дмитрий Олегович Руководитель проекта, главный технолог проекта	21	Имеет опыт проведения промышленных испытаний и внедрения научных разработок на производствах, занимает ключевую роль в проекте.
Танасюк Кристина Игоревна Менеджер проекта	20	Участствует в конкурсах, выставках, ведет переговоры с инвесторами.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Создана технологическая линия по производству облицовочных материалов на основе полиэфирной смолы.
Выпущена опытная партия декоративных облицовочных материалов для внутренней отделки в количестве 480 м².
Разработана технология покрытия на основе «жидкого камня». Осуществлена модернизация технологической схемы, ведется подготовка для патентования составов и технологии.

2012 г.

2013 г.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Увеличение производственных мощностей. Проведение работ по максимизации технических характеристик «жидкого камня», получение патента на технологию, удешевление себестоимости продукции.
Уменьшение себестоимости продукции и максимизация прибыли.

2014 г.

2015-17 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	16%
2. Приобретение основных средств	79%
3. Маркетинг	5%

Период окупаемости, месяцев: 21

NPV: \$ 60 тыс.; IRR: 105%; ROI: 174%

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	50	739	763	763	-
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	31	125	129	130	-
ИНВЕСТИЦИИ			-	71	5	5	-	-

ВЫХОД

Доля инвестора 60%, выход - продажа доли стратегическому инвестору.

+7 902 544 35 45
christina-tanasyuk@yandex.ru



РЕЗЮМЕ

ООО «Технолог» занимается инновационными разработками в области создания и исследования связующих веществ с высокими адгезионными свойствами на основе тяжелых нефтяных остатков и продуктов коксохимического производства. Предприятие располагает всеми возможностями для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ высокой сложности на основе современных аналитических и инструментальных методов исследования.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: планируется регистрация «Нефтяной пек (ПНД)», «Гибридный пек (ГПК)», «Топливный брикет (ВГК)».

История создания: ООО «Технолог» создано 25 декабря 2012 года 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» Иркутского государственного технического университета.

Стоимость основных фондов:

ООО «Технолог» не располагает основными фондами.

Количество работающих: 3 (в штате) / 8 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Существующая технология производства первичного алюминия остается практически неизменной на протяжении десятилетий. Аноды, применяющиеся в электролитическом восстановлении алюминия из криолитного расплава оксида алюминия, на 70% состоят из нефтяного кокса и 30 % каменноугольного пека, применяющегося в качестве связующего. Каменноугольный пек перестает отвечать экологическим, экономическим и техническим требованиям, по производству анодов нового поколения, так как он содержит в своем составе большое количество примесей, экологически опасных и способствующих снижению качества выплавляемого алюминия. Под давлением природоохранных организаций предприятия коксохимической промышленности по всему миру сокращают производство каменноугольного пека. В свою очередь это способствует росту цен на оставшееся связующее и поиску возможной замены каменноугольного пека.

РЕШЕНИЕ

Использовать «Гибридный пек» (ГПК) и «Нефтяной пек» (ПНД) в качестве альтернативного связующего для анодной массы. Добавление пропитывающих материалов из тяжелых нефтяных остатков позволит утилизировать отходы углеобогащения (шламы, штыбы и т.д.) и создать дополнительное энергетическое топливо для теплоэлектростанций, котельных и населения проживающего на территории региона.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Производство и потребление продукта в пределах региона; Постоянный физико-химический состав связующего; Малое содержание канцерогенных полиароматических углеводородов (менее токсичен); Экономия энергетических и материальных ресурсов на 8-10%; Стоимость ниже российских аналогов на 10-15 % ниже зарубежных аналогов на 20-30 %; Стоимость брикетов на 10-15% ниже угля.

Подана заявка на регистрацию прав интеллектуальной собственности (Нефтяной пек (ПНД) для анодов нового поколения).

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Наш рынок – алюминиевая промышленность, в перспективе угольные фабрики, электродный завод, ТЭЦ. В России объем рынка связующих материалов для алюминиевой промышленности составляет 600 тыс./тонн в год – \$ 1, 415 млрд. Мировой – \$ 5 660 млрд. Применение пропитывающих материалов из тяжелых нефтяных остатков для энергетической промышленности – 50 тыс./тонн в год в России \$ 150 млн. Рост рынка 3-5 % в год.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Продажи нефтяного и гибридного пеков предприятиям-потребителям (модель B2B).

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Предприятия Иркутской области: ООО "Русал" и ОАО «Иркутскэнерго».

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Прямые продажи, продажа технологии по лицензионному договору.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

ОАО «Северсталь» (Россия), Xiamen Bomim Trading, Ltd (Китай), Rutgers Chemical GmbH (Германия), Marathon Ashland Petroleum (США)

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Горохов Александр Павлович Генеральный директор	23	Руководитель проекта, специалист по инновационному менеджменту. Привлечение инвестиций.
Спешилев Евгений Григорьевич Финансовый директор	22	Технико-экономическое сопровождение реализации проекта, ведущий инженер проекта.
Дошлов Олег Иванович Зам. генерального директора по научной работе	77	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 Sertificate (США). 2004 и 2007 год – Лауреат премии Губернатора Иркутской области по науке и технике. Является руководителем лаборатории «Технологии углеродных материалов» в НИ ИргТУ;
Угапов Александр Анатольевич Главный инженер проекта	25	Разработчик технологий. Аспирант кафедры химической технологии института металлургии и химической технологии им.Леонова.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

На данный момент проведено 90 % процентов НИОКР. Собственные средства в проекте – 3 млн. рублей – 2013 г.; Изготовлено 25% опытно-промышленной установки мощностью 800 тонн/год. Ведутся переговоры о финансировании проекта с инвестиционно-венчурными фондами (г. Москва).

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Изготовление опытно-промышленной установки мощностью 800 т./год. – апробация технологий на пилотных участках в ООО «Русал ИТЦ» в г. Красноярск и ОАО «Иркутскэнерго» г. Иркутск.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	10%
2. Приобретение основных средств	33%
3. Материалы и оборудование	22%
4. Маркетинг	27%
5. Сертификация и оборудование (РФ)	5%
6. Обучение персонала	3%

Период окупаемости, месяцев: 48

NPV: \$ 46 800 млн; IRR: 49 %; ROI: 4,91 %

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ 2014	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-		292,7	1024,4	18293	-
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-		60,9	171	6878	-
ИНВЕСТИЦИИ	-	-	-	17	95	157	219	-

ВЫХОД

Мы предлагаем инвестору долю в компании 25%. Предполагаемый выход из компании – продажа стратегическому инвестору.

+7 924 634 12 35
lk_tehnolog@mail.ru
www.technolog.ucoz.com

РЕЗЮМЕ

ООО «ЦИТ СИФИБР» необходимы инвестиции на завершение НИОКР и организацию производства микробиологического препарата на основе аборигенных бактерий, способного в короткие сроки эффективно ликвидировать очаги нефтезагрязнения. Разрабатываемый препарат направлен на эффективную деструкцию нефти в почве в условиях северного региона, где теплый период непродолжителен, а самоочищающаяся способность окисления нефти очень низка. Эффективность очистки (% от исходного загрязнения) 80-90% и более, что на 20-40% выше, чем у конкурентов.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: торговое название планируется зарегистрировать в июне 2017 г.

Регистрация: планируется не позднее 03.2015

История создания: создана в декабре 2012 г. с целью реализации микробиологических проектов СИФИБР СО РАН, привлеченные инвестиции в 2014 г. – \$ 11 тыс., полученные по программе УМНИК и РФФИ.

Стоимость основных фондов: \$ 0.

Технологии полнотекстового поиска: 40%

Глобальный мировой номенклатурный справочник: 40%

Информационная система: 20%

Количество работающих: 2 (в штате) / 1 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Все известные микробиологические препараты, применяемые для очистки территорий от нефтепродуктов, содержат в основном мезофильную микрофлору, а потому при внесении их в почвы северных регионов они не выдерживают конкуренции с местными психрофильными бактериями, не успевают адаптироваться в конкретных условиях, погибают и оказываются малоэффективными и даже неэффективными.

РЕШЕНИЕ

В качестве главного материала используются аборигенные углеводородокисляющие микроорганизмы (3 штамма), в отличие от предлагаемых аналогов микробиологических препаратов, которые предлагают использовать при очистке нефтезагрязнений музейные штаммы. Что делает наш препарат эффективней при использовании на территории с резким континентальным климатом. За счет использования аборигенных углеводородокисляющих микроорганизмов рабочая температура предлагаемого препарата ниже на 7-10 градусов, чем у аналогов и составляет 3-40 градусов. Это позволяет сократить продолжительность очистки загрязненных территорий в условиях резко континентального климата до 3 месяцев, что более чем в 2 раза быстрее чем у конкурентов. По предварительным данным эффективность, которая выражается в процентах от исходного содержания нефтяного загрязнения составляет - 80-90%, в среднем аналогичные препараты показывают эффективность – 60-70%.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Рынок средств ликвидации последствий разливов нефти в России.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА:

Объем мирового рынка: \$ 125 млн. Объем рынка РФ: \$ 60 млн. Рост рынка в год: 12%. География целевого рынка: Сибирь. Наша доля составит 2,8% к 2018 году.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Участники проекта: СИФИБР СО РАН – разрабатывают, исследуют микробиологический препарат, ООО «ЦИТ СИФИБР» - создает опытный образец, осуществляет продажи.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие, нефтетранспортные компании, работающие в Иркутской области, а также государственные учреждения (Министерство природных ресурсов и экологии) занимающиеся вопросами экологии и природопользования Иркутска и Иркутской области (B2B, B2G).

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Продажи планируется осуществлять напрямую потребителю.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Компании, занимающиеся производством и реализацией биопрепаратов:

Путидойл (25%), Деворойл (30%), Сойлекс (8%).

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Дорофеев Николай Владимирович Генеральный директор	45	В течение 5 лет возглавлял компанию по реализации с/х продукции, в результате работы повысилась конкурентоспособность предприятия
Третьякова Марина Сергеевна Главный технолог	29	Автор микробиологического препарата деструктора нефти
Маркова Юлия Александровна Технолог	44	Создана коллекция нефтеокисляющих микроорганизмов, разработаны методы их длительного хранения
Афонина Алена Викторовна Менеджер	21	Привлечение инвестиций в проект в размере \$11 тыс. (программа «УМНИК»).

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Выделены нефтеокисляющие микроорганизмы.	2012 г.
Исследованы 25 культур, 4 из которых активные деструкторы нефти.	2013 г.
Получен лабораторный образец.	2014 г.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Планируется получить опытный образец.	2015 г.
Комплект технической документации. Первые продажи.	2016 г.
Захват 5% рынка.	2017 г.
Захват 9% рынка.	2018 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	30%
2. Приобретение основных средств	50%
3. Маркетинг	7%
4. Оборотные средства	13%

Период окупаемости, месяцев: 36

NPV: \$ 160,8 тыс.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	-	1500	2700	3500
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	-	58,7	105,8	138,2
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	110	40	-	-

ВЫХОД

Продажа компании
стратегическому партнеру.

Третьякова Марина

+7 950 129 45 86

marina-tretjakova@yandex.ru

www.sifibr.irk.ru

РЕЗЮМЕ

B2B: Digup.me – делает Интернет-пользователя постоянным клиентом обычного офлайн бизнеса. Пользователь в реальном времени ищет товары и услуги на карте местности на сайте digup.me или в мобильном приложении на любой платформе и получает ответы в виде гео-меток с ценой. Это сервис для повышения продаж и анализа потребительского спроса любого офлайн-ритейла. От компаний не требуется дополнительный персонал, ИТ инфраструктура, наличие компьютера и Интернета. Подключение возможно просто по телефону и занимает не более полутора минут. Digup эффективно работает и в современном торговом центре и в тайге!

B2C: Все мы давно привыкли к тому, что существуют поисковики по Интернету. digup - это поисковик по тому, чего нет в Интернете. Как найти турбазу на Байкале, где из всех современных технологий есть только сотовый телефон? Как, не потратив день, найти отель в нужном районе незнакомого города или турбазу в лесу со всеми удобствами? Как не тратить выходные в пробках, наугад исследуя магазины и торговые центры большого города в поисках нужных покупок?

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки:

digup.me (не зарегистрирована).

Регистрация:

планируется не позднее 03.2015

История создания:

дата основания ООО «КЕДР» 06.08.2013.

Привлечение инвестиций:

\$150 тыс. 06.08.2013 (собственные средства)

Стоимость основных фондов: \$1.5 млн

Технологии полнотекстового поиска: 40%

Глобальный мировой номенклатурный справочник: 40%

Информационная система: 20%

Количество работающих: 5 (в штате) / 12 (внештатно).

Текущая стадия: коммерческая эксплуатация

Доля основателя в компании: 100%

Существующие аналоги:

на момент 10.2014 аналогов не найдено.

Интеллектуальная собственность: не оформлена.

Оформление планируется не позднее 03.2015

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

56% страны пользуются Интернетом каждый день. При этом в Интернете представлено не более 2% от всех компаний розничной торговли товарами и услугами. Как получить доступ к остальным 98% товарам и услугам никак не представленных в Интернете? Как остальным 98% компаний, не имеющих специалистов, Интернета и даже компьютера, получить Интернет-пользователя в свои клиенты?

РЕШЕНИЕ

Решение позволяет пользователю сети Интернет искать товары и услуги в реальном секторе (обычные салоны и магазины) по ключевым потребительским характеристикам, в реальном времени и на выбранном участке карты: рядом с собой, в торговом центре или по всему городу. К месту покупки digup сам построит маршрут с учетом пробок.

Для онлайн-продаж, проект предлагает комплексное решение (<https://mm24.com/ru/static/land>).

РЫНОК И ПРОДАЖИ

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ РЫНКА:

100% b2b. Онлайн- и офлайн- ритейл.

ОБЪЁМ РЫНКА:

Объём рынка продукта РФ: 0.002%

от объёма всей розничной торговли.

Примерно \$ 800 млн/год;

Рост рынка в год: 26 %. (РосСтат)

ГЕОГРАФИЯ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА:

Россия, Китай, Индия, Страны Латинской Америки,

Северная Африка, Океания.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

B2B: бизнес розничной торговли товарами и услугами.

B2C: Интернет-пользователи.

КОМПАНИИ-КОНКУРЕНТЫ: на 10.2014 не найдены.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Опыт по профилю	Достижения по профилю должности
Родин Александр Сергеевич <i>Founder, CEO, CIO</i>	34	8 лет	Объем реализованных проектов на сумму более 150\$ млн
Козырев Сергей <i>ССО</i>	39	12 лет	Объем реализованных проектов на сумму более 12\$ млн
Прудников Дмитрий <i>ССО</i>	37	10 лет	Объем реализованных проектов на сумму более 3\$ млн
Тюкавкин Сергей	34	16 лет	Модуль клиентских транзакций для Московской Фондовой Биржи
Мурин Александр	39	20 лет	Клиентская и серверная часть digip

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Запуск в пилотную эксплуатацию.	05.2014
Запуск в коммерческую эксплуатацию.	08.2014
Первые 100 клиентов.	09.2014

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Не менее 5 000 клиентов. <i>Месячная операционная прибыль не менее 30 000\$.</i>	12.2015
Не менее 25 000 клиентов. <i>Месячная операционная прибыль не менее 145 000\$.</i>	12.2017
Не менее 100 000 клиентов. <i>Месячная операционная прибыль не менее 540 000\$.</i>	12.2018

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	5%
2. Приобретение основных средств	20%
3. Маркетинг PR	30%
4. Оборотные средства	40%
5. Организация продаж	25%

Период окупаемости, месяцев: 36 (на момент 09.2014 16 месяцев уже прошло)

NPV: \$18,6 млн; IRR: 403.6 %.; ROI: 136%

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	00	15	730	2800	8980	19120
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-50	-95	400	700	6200	15300
ИНВЕСТИЦИИ			150	200	300	-	-	-

ВЫХОД

Продажа доли
основателю - 60%

Продажа доли
стороннему лицу - 37%

IPO - 3%

Родин Александр

+79 500 500 977

a.rodin@qedr.com

mm24.com

РЕЗЮМЕ

MediaHubble – b2b-платформа для работников, проектов и компаний из различных областей медиа и креативных индустрий (музыка, видео, кино, дизайн, мода). Мы позволяем заказчикам быстро и легко находить нужную им информацию и сервисные компании, а специалистам и сервисным компаниям – представлять свои услуги и находить клиентов и партнеров.

В настоящее время создана технологическая основа проекта, достигнуты соглашения и договоренности с ключевыми экспертами и партнерами в различных областях медиа, налажена редакционная работа и контентная составляющая, началось наполнение платформы компаниями и проектами. Чтобы ускорить рост и развитие проекта, требуются дополнительные инвестиции.

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Каждый год в различных областях медиа появляются тысячи новых компаний и независимых специалистов. Ориентироваться на этом рынке становится все сложнее. А чтобы создать информационный продукт (книгу, мобильное приложение, музыкальный альбом, фильм итд), часто требуется последовательная работа специалистов из различных областей (авторов, редакторов, дизайнеров, музыкантов, видео-монтажеров).

Сейчас заказчики вынуждены разбираться и искать исполнителей на разных специализированных Интернет-ресурсах (а некоторые области, например видеопроизводство, только начинают использовать Интернет и пока совсем плохо там представлены). Обычно подобный поиск отнимает у заказчика много времени и сил.

РЕШЕНИЕ

Разработанная b2b-платформа MediaHubble представляет собой онлайн-площадку, на которой будет собрана полезная информация и представлены все типы специалистов и сервисных компаний из различных областей медиа и креативных индустрий.

Это позволит заказчикам быстро и легко искать подходящих им исполнителей из любых областей и заказывать сервисы, услуги и продукты в одном месте, а исполнителям – получить новых клиентов и экономить время и ресурсы на своем представлении и продвижении в Интернете.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Рынок независимых медиа и креативных индустрий (музыка, кино, СМИ, мода, дизайн)

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

Данный рынок является составной частью общего рынка медиа и развлечений. По данным PWC за 2014 год: Объем мирового рынка: \$ 1,7 трлн; Объем рынка РФ: \$ 26,7 млрд; Рост рынка РФ в год: 15%.

ТИП РЫНКА: B2B, B2C

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Не зарегистрированы.

История создания:

В 2013 г. были проведены исследования, начались работы. В 2014 г. была запущена первая версия платформы, отстроены основные процессы и базовый функционал платформы.

Стоимость основных фондов: \$ 30 тыс.

Количество работающих: 4 (в штате) / 7 (внештатно).

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Творческие профессионалы и сервисные компании (издательства, лейблы, студии и тп).

Заказчики (от частных лиц – до крупных компаний из любых областей) сервисов и продуктов в области медиа.

Авторы и создатели новых творческих и коммерческих медиапроектов.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Интернет, мобильные приложения, маркетинговая работа в оффлайне.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Тема онлайн b2b-платформ становится все более актуальной и востребованной во всех областях (от заказа такси - до крупных промышленных b2b-платформ). Различные области медиа и креативных индустрий тоже становятся все лучше представленными в Интернете. Например: Kinolife.eu, rgdoc.ru, profcineta.ru – в области киноиндустрии, colisium.daoffice.ru, musicmata.ru – в области музыки, treda.ru, zuzan.ru partyinfo.ru - шоу-бизнес, развлечения, заказ артистов и другие. Каждая из этих площадок постепенно расширяется и охватывает новые области. Но явного лидера, объединяющего все области медиа, пока нет.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Кроткин Владислав Сергеевич Генеральный директор	30	Опыт работы в международных компаниях, создание независимого бренда siberiashirts.ru, кандидат физ.-мат. наук.
Кузнецов Александр Сергеевич Технический директор	30	Опыт работы и много реализованных ИТ-проектов в компании slb.com качестве инженера и руководителя.
Данильянц Ирина Суменовна Главный редактор	29	Опыт работы в качестве автора, редактора, выпускающего редактора, главного редактора в различных печатных и интернет-СМИ.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Разработана первая версия системы (MVP).

Привлечены первые пользователи платформы, идет тестирование.

2014 г.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Доработка и расширение функционала технологической платформы.

Тестирование каналов маркетинга, проведение рекламной кампании.

Переход к основной модели монетизации и выход на самоокупаемость.

2015 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	0%
2. Приобретение основных средств	30%
3. Маркетинг	30%
4. Оборотные средства	20%
5. Другое	20%

Период окупаемости, месяцев: 24

NPV: \$ 337 тыс.; IRR: 71 %; ROI: 400%

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013		2014	2015	2016	2017
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	100	200	400	700
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	50	100	200	400
ИНВЕСТИЦИИ			-	30	150	-	-	-

ВЫХОД

Следующий раунд инвестиций, продажа стратегическому инвестору.

+7 908 668 53 84 vlad.krotkin@gmail.com mediahubble.ru



РЕЗЮМЕ

Персональный тактический навигатор RECOON.5, использующий разработанную ООО «ГОУ ТАК» технологию групповой навигации и коммуникации, позволяет координировать группы людей в поисково-спасательных операциях, существенно сокращая время поиска. Используя автономную сеть связи, где каждое устройство является ретранслятором, устройства постоянно обмениваются данными. Использование нашей технологии обеспечивает безопасность на коллективной охоте, в долгих туристических походах, в горах и на отдыхе.

Тактический навигатор RECOON.5 полностью выполняет функции обычных персональных навигаторов, при этом время автономной работы превышает в 2,5 раза показатели ближайших аналогов, а обмен информацией в реальном времени между аналогичными устройствами делают его интересным для потребителя.

В настоящий момент продукт проходит стадию завершения ОКР. Готова производственная площадка. После выпуска пилотной серии из 100 устройств и проведения испытаний ООО «ГОУ ТАК» будет готово к запуску серийного производства. Инвестиции необходимы для запуска серийного производства и организации продаж.

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Существующие на рынке персональные навигаторы не предоставляют интерактивные данные в условиях отсутствия сетей связи. Ежегодно в России регистрируется около 90000 нарушений правил охоты. Большая часть из них происходит из-за отсутствия данных о местоположении других людей, и охотники попадают под перекрестный огонь. Необходимо решение, которое позволяет в условиях отсутствия сетей связи знать местоположение других людей на местности. Сейчас эту проблему решают при помощи навигаторов и раций. Но недостаточное время автономной работы и помехи при радиопередаче голоса затрудняют обмен данными о местоположении, и не позволяют следить за изменением координат в реальном времени.

РЕШЕНИЕ

RECOON.5 позволяет обмениваться данными в реальном времени. Используя встроенный радиопередатчик, все устройства образуют автономную сеть связи по принципу MESH-сетей. Устройства постоянно обмениваются данными о местоположении, что позволяет в реальном времени следить за обстановкой на карте местности, быстро и эффективно координировать действия группы людей. Применение оригинальных алгоритмов в ПО позволяют добиться автономной работы в течении 48 часов от одного комплекта батарей, а оригинальная конструкция корпуса выдерживает попадание дроби энергией 6 Дж.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Время автономной работы в 2,5 выше, не требует оформления лицензии, снижая затраты на использование, корпус ударопрочный, пылевлагозащищенный, с положительной плавучестью.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Рынок персональных навигационных устройств.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА:

Объем мирового рынка - \$ 41 млрд. Объем рынка РФ - \$ 1 млрд. Рост рынка в год - 9 %. (по данным GSA Market Research 2013). География нашего целевого рынка: Россия, Европа, США и Южная Америка. Преимущественно рынок B2C. Имеются перспективы в B2B секторе и B2G.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки:

RECOON.5, Тактический навигатор - в стадии регистрации (планируется - май 2015 г.).

История создания:

2012 г. - проверка концепции;

2013 г. - первый прототип устройства;

Январь 2014 г. - зарегистрирована компания

ООО «ГОУ ТАК»;

Март 2014 г. - заявка на патент на полезную модель, конструкторская документация, сертификация;

2014 г. - Победитель Russian Startup Tour в Иркутске, Топ-15 самых перспективных индустриальных стартапов России на конкурсе Generation S. В мае 2014 г. компания стала резидентом стартап-школы «Тайга», г. Иркутск.

Стоимость основных фондов:

\$ 112 500 (формируется за счет стоимости прессформ, патента, торговых марок).

Количество работающих: 1 (в штате) / 4 (внештатно).

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Производство и продажа тактического навигатора, а также создание сервиса по продаже карт для навигатора. Выпуск сопутствующих устройств работающих по этой же технологии, аксессуаров, а так же создание новых продуктов для охвата новых потребителей. Разработке решений для B2B и B2G.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Туристы, охотники, экстремальные спортсмены (сноубордисты и лыжники).

РЫНОК И ПРОДАЖИ

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Основной канал продаж - Интернет-магазины. Дополнительными каналами являются специализированные магазины по продаже навигационного оборудования, а также крупные розничные сети.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Основными игроками на рынке персональных навигаторов являются Garmin, Tom-tom, Magellan.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Гузев Сергей Сергеевич Директор компании, автор идеи	33	Опыт предпринимательства с 2002 г., организовал веб-студию.
Сиднев Владимир Анатольевич Коммерческий директор	37	17 лет опыта в строительстве объектов связи, телекоммуникациях.
Андреев Ашот Олегович Технический директор, управление проектами.	47	С 1999 г. занимается предпринимательством, имеет опыт создания телекоммуникационной компании.
Шистарев Сергей Валерьевич Главный инженер, разработка ПО и схемотехники.	32	С 2002 г. в телекоммуникациях.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Разработан прототип.	2012 г.
Разработана электроника и корпус устройства.	2013 г.
Заявка на патент, конструкторская документация, сертификация, подготовлено производство в г.Екатеринбург; первый B2B контракт - кастомизированное решение для контроля и коммуникации персонала.	2014 г.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Запуск серийного производства и старт продаж в России, сертификация для зарубежных рынков; выход на рынки США и Европы.	2015 г.
Выход на продажу 20000 устройств в год.	2016 г.
2% рынка персональных навигаторов России, а затем и мира.	2018 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	5%
2. Приобретение основных средств	2%
3. Маркетинг	10%
4. Оборотные средства	83%

Период окупаемости, месяцев: 9

IRR: 94 %; NPV: \$ 1568 млн

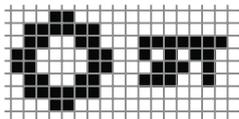
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	945	1890	4092	-
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	495	1080	1630	-
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	475	-	-	-

ВЫХОД

Три варианта выхода: продажа стратегическому инвестору через 3 года, выкуп менеджерами компании, привлечение инвестора второго раунда.

+7 902 177 01 45 s.guzeev@gotac.ru www.recoon5.ru



РЕЗЮМЕ

Продуктом проекта являются композитные модифицированные металлополимерные трубы малого диаметра (16-110 мм) для трубопроводных систем оборудования и сооружений (водо- и газоснабжение, отопление, кондиционирование). Новая технология скрепления металла с полимером исключает расслаивание труб, при их производстве на 15% экономится полимерный и в 2 раза адгезивный материал, продукции придается оригинальный, узнаваемый дизайн. Также технология позволяет надежно наносить любые внутренние покрытия, а также снизить энергопотребление насосов на 8-10%. Текущая стадия – НИОКР, планируется создание компании совместно с инвестором для организации производства и продажи труб, а также готовых решений в сфере энергоэффективных систем.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки:

предполагается регистрация «SPT», а также выпуск отдельных подвидов продукции в зависимости от их функционального назначения под собственной торговой маркой.

История создания:

созданию проекта в 2013 г. предшествовали фундаментальные научные исследования по изучению свойств модифицированных труб, разработке технологий их изготовления и контроля. В настоящее время проводятся работы по созданию опытно-конструкторских разработок. Планируется регистрация компании.

Стоимость основных фондов: \$ 0

Количество работающих: 4 (в штате) / 3 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Расслаивание металлополимерных труб приводит к снижению пропускной способности трубопровода и аварийным ситуациям, что не позволяет широко применять металлополимерные трубы в труднодоступных для ремонта местах (теплые полы, подогреваемое/охлаждаемое дорожное покрытие), а также при больших давлениях перемещаемой по ним среды (в высотном строительстве). Более 60% металлополимерных труб на российском рынке – контрафакт, в связи с чем потребители не доверяют металлополимерным трубам, предпочитая дорогие металлические, срок службы которых в 3-4 раза меньше.

РЕШЕНИЕ

Технология скрепления металла с полимером «рифленый зажим», который обеспечивает надежную фиксацию фольги между слоями полимеров. Это обеспечит надежность, долговечность металлополимерных труб, что позволит в полной мере использовать их преимущества по сравнению с металлическими и полиэтиленовыми трубами (срок службы – от 50 до 100 лет, малый вес, легкость монтажа, низкое температурное расширение, кислородонепроницаемость, термостойкость и др.). Технологически образуемый оригинальный дизайн позволит сразу отличить трубы «SPT» от продукции конкурентов.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

В среднем (по данным Росстата, Минрегиона, ООО «Экструзионные машины», ЗАО «Лога групп») российский рынок труб малого диаметра (до 110 мм) ежегодно растет на 12,5%. В сегменте металлополимерных труб малого диаметра труб только для систем отопления и водоснабжения к 2016 году будет наблюдаться постоянное увеличение его доли с 24,4% за счет снижения доли потребления стальных труб с 41,6%.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

К 2017 году планируется занять долю в 3% (млрд \$ 0,6 млрд) наравне с ведущими российскими производителями за счет сокращения доли импорта на фоне борьбы с контрафактом.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Готовые решения (проект, трубы, монтаж) в развивающихся энергоэффективных системах отопления и кондиционирования (радиаторное отопление, теплые полы, подогрев и охлаждение дорог, системы внешнего кондиционирования зданий), газоснабжение.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

B2B: компании, работающие в различных отраслях промышленности, жилищном и промышленном строительстве; B2C: ремонт системы водоснабжения квартир, обустройство коттеджей и дачных участков.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Прямые продажи (строительные и ремонтные организации), сайт, контекстная реклама, партнеры (монтажные организации), конференции/выставки (международная конференция «Полимерные трубы и фитинги»), публикации в тематических изданиях (журнал «Полимерные трубы»), реклама в СМИ.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

зарубежные производители металлополимерных труб (Henco, Vatlec), российские (крупные - ООО «Экструзионные машины», ООО «Кашира-Пласт», «НПП Маяк-93», «МПТ-Лидер», ООО «Комплект Сервис+» и др., мелкие производители). Российский рынок металлополимерных труб на 84% представлен импортной продукцией, т.к. в России практически отсутствуют производственные мощности, действующие сосредоточены в европейской части страны. Исходя из географического преимущества и наличия местных сырьевых баз, планируется организация производства в Иркутской области.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Бокова Елена Евгеньевна Руководитель проекта, генеральный директор компании	30	Дважды магистр техники и технологии, аспирант. TOP-40 Generation S Industrial.
Зайдес Семен Азикович Научный консультант	65	Доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой машиностроительных технологий и материалов ИргТУ, действующий член РАЕН.
Федотов Павел Константинович Финансовый директор	35	Кандидат технических наук, экономист по специальности Финансы и кредит. Директор ООО «ТОМС-проект» 2010-2012 г.
Боков Николай Сергеевич Директор по производству	36	2 высших технических образования. Заместитель директора по производству ООО «ТОМС» до 2013 г.; директор ООО «ТОМС».

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Разработана технология

2013 г.

Получен патент на инструмент, изготовлен прототип инструмента и образец в металле, подана заявка на изобретение.

2014 г.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Закупка и установка производственной линии в лизинг, закупка сырья; завершение НИОКР, модификация производственной линии; пилотный выпуск модифицированной продукции, сертификация – 0,3-0,5% рынка.

2015 г.

Расширение производства 0,5-0,1% рынка.

2016 г.

Выход линии на проектную мощность – 1-3% рынка.

2017 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	2%
2. Приобретение основных средств	29%
3. Маркетинг	3%
4. Оборотные средства	57%
5. Другое	9%

Период окупаемости, месяцев: 36

NPV: \$ 2 млн; IRR: 58 %; ROI: 270%

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	1386	2253	2946	2946
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	793	1289	1685	1685
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	1200	-	-	-

ВЫХОД

Продажа стратегическому партнеру.

+7 924 830 24 88 bee_istu@mail.ru www.smallpipetechnology.nethouse.ru

РЕЗЮМЕ

Twobl – система автоматизации управления сервисами заведений. Гибрид электронной схемы и специального программного обеспечения, связанного с Интернет-сервером. Устройство упаковано в бархатные подушечки и взаимодействует со смартфоном посетителя заведения (ресторана, бара, кафе, гостиницы и т.д.). Используются технологии NFC, Wi-Fi, Bluetooth, для возможностей просмотра меню, оформления заказа, бронирование номера, вызов официанта или обслуживания и т.д. Данное решение значительно дешевле существующих систем, выполняющих похожий функционал. Использование технологии NFC позволяет проводить оплату за заказ с собственного смартфона посетителя. С помощью нашей системы быстрота обслуживания клиентов заведения возрастет в 2-3 раза. Текущая стадия: НИОКР.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Не зарегистрированы.

История создания:

На данный момент оформляются права интеллектуальной собственности в виде ноу-хау, на основе которой будет открыто малое инновационное предприятие. Проект на данный момент является резидентом стартап-школы «Taiga». 2013 г. – награда «Восходящая звезда венчурного рынка», учрежденная фондом «Softline Venture Partners» (до июля 2014 г. проект назывался «Entermap»)

Стоимость основных фондов: \$ 0.

Количество работающих: 3 (в штате) / 1 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Большинство заведений (рестораны, гостиницы, культурно-досуговые центры и т.д.) тратят на распечатывание меню от 10 до 15 тыс. рублей за 40 штук. Расходы на 1 сотрудника в ресторане около 20 тыс. рублей в месяц. Проходимость и возможность обслуживания в заведениях может быть гораздо больше, чем на данный момент. Заказ, записанный на бумаге сотрудником заведения, должен быть вручен вбит в кипер и отнесен на кухню, такая система не исключает ошибку, после которой заказ приходится переделывать. Существующее решение: размещение планшетных компьютеров с предустановленным программным обеспечением (e-menu, menu4me). Наше решение, в отличие от конкурентов, будет сопряжено с существующей инфраструктурой ресторана, позволит сэкономить средства.

РЕШЕНИЕ

В заведениях будут размещены подушечки на которые пользователь кладет свой электронный гаджет с поддержкой NFC, либо снимает QR-code. У пользователя автоматически запустится приложение. Функционал приложения зависит от нужд заказчика. Такая система автоматизации сделает возможным уменьшение штата сотрудников. Все действия будут сопряжены с уже существующими средствами автоматизации работы заведения - заказ сразу забьется в кипер, и будет отображен на кухне. Личный кабинет на сайте поможет решить проблему с оперативным изменением отображения в приложении. Для каждого заведения будет разработана схема размещения столиков внутри, а активность датчиков показывать свободен или занят стол. Все столы будут связаны в единую сеть, которая будет включать в себя форум и возможность приватного общения между собой. Наше решение в 2-3 раза дешевле, чем известные аналоги. Мы даем возможность уменьшить расходы на персонал на 30-40%, и увеличить прибыли за счет увеличения пропускной способности минимум на 20%. Наш проект по конкурентному преимуществу находится на уровне с мировыми аналогами, а дополнительные социальные функции помогут нам стать выше конкурентов мирового уровня. В данный момент оформляется интеллектуальная собственность в виде ноу-хау. Ожидается в начале ноября 2014. Обладателем интеллектуальной собственности будет являться Иркутский Государственный Университет (ИГУ).

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Рынок оборудования для автоматизации работы заведений.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

Объем мирового рынка: \$ 1500 млн; Объем рынка РФ: \$ 60 млн; Рост рынка в год: 1,5 %.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

B2B. Компания будет продавать устройства (подушечки) в заведения. Цена на продажу будет в 1,5 раза выше себестоимости. Компания будет оказывать техническую поддержку и давать доступ к личному кабинету за ежемесячную плату.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Владельцы заведений (ресторанов, кафе, баров, гостиниц и т.д.).

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Выход на потребителя напрямую.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Компания E-тепи, имеет 45 пользователей в России и мире. Компания тепи 55, работают в 17 городах России. Компания Индиго, индиго-официант, 3 пользователя в России.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Калашников Владислав Константинович Руководитель проекта	22	Окончил физический факультет ИГУ, инженер радиопизик, 3 года опыта разработчика web-интерфейсов, работал инженером-программистом международного аэропорта в г. Иркутске, инженером института солнечно-земной физики.
Чернигов Леонид Юрьевич	23	Окончил физический факультет ИГУ, менеджер проекта, разработчик ПО, опыт работы разработчиком 2 года, опыт работы в event-бизнесе исполнительным и арт директором event- агентства – 2 года.
Хромов Игорь Михайлович	22	Окончил физический факультет ИГУ, разработчик ПО, инженер. Опыт работы разработчиком и инженером по работе с электронными платами – 2 года.
Моховиков Александр Юрьевич технический консультант проекта	33	Кандидат физико-математических наук.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Разработана концепция продукта, ведется работа по созданию MVP.

2014 г.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Завершение НОИКР, опытный образец.

2014-15 г.

Начало первых продаж, организация массового производства.

2015 г.

Выход на рынок РФ, захват планируемой доли.

2015-16 г.

Выход инвестора путем привлечения инвестора второго раунда или выкупа менеджментом.

2016 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НОИКР	20%
2. Приобретение основных средств	70%
3. Маркетинг	10%

Период окупаемости, месяцев: 22

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	30	250	1000	1500
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	20	200	750	1250
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	150	100	250	-

ВЫХОД

Выкуп менеджментом, привлечение инвестора второго раунда.

+7 950 144 54 01
leonid.chernigov@gmail.com



РЕЗЮМЕ

Наш продукт - древесный биокомпозит (ЭкоДСП), который найдет применение при производстве мебели, отделки интерьера внутри здания, в строительстве. Конечные потребители - строительные организации, производители мебели, в том числе частные лица. Конкурентные преимущества - экологическая безопасность и невысокая рыночная стоимость. Текущая стадия проекта - опытный образец.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Не зарегистрирован.

История создания: Успешно реализована НИР по исследованию возможности применения регионального сырья и собственных продуцентов для получения экологически безопасных плит. Создание проекта. 2014 г. - участие в финале стартап школы «Тайга» (3-е место); 2014 г. - конкурсе GenerationS (полуфинал). Юридическое лицо будет зарегистрировано до конца 2014 года.

Количество работающих: 3 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

При производстве ДСП для склеивания опилок используются смолы содержащие формальдегид, который может вызывать мигрень, тошноту, онкологические заболевания. В квартирах с «вредной» мебелью: уровень формальдегида в воздухе 0,077 мг/м³, при этом допустимый уровень для безопасности здоровья – 0,035 мг/м³.

РЕШЕНИЕ

Мы предлагаем заменить смолы при производстве ДСП грибной биомассой, которая дает необходимый эффект склеивания древесных остатков. Таким образом, на выходе получаем ЭкоДСП, которые обладают рядом преимуществ: при изготовлении вся технологическая цепочка сокращается на 5 звеньев, сокращаются расходы на производство (на 15%), показатели физико-механических характеристик (плотность и прочность) превосходят показатели традиционных ДСП. ЭкоДСП - экологически безопасный материал. Еще одно из преимуществ - безотходность производства, все полученные в ходе производства отходы вновь поступают в технологический цикл. Рыночная стоимость на 20% ниже по сравнению с традиционным ДСП.

Интеллектуальная собственность - Ноу-хау «Регламент на получение мицелия из штамма ксилотрофного гриба», использование на основе лицензионного соглашения с ИГУ. Минимальный запас прочности интеллектуальной собственности - 5 лет.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА: Рынок древесно-стружечных плит.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

В 2012 году объем производства ДСП вырос на 18 % по сравнению с 2011 годом. В 2013 году отмечено снижение выпуска ДСП, спад за год составил 1,1%. Объем мирового рынка: \$ 12,7 млрд.; Объем рынка РФ: \$ 725,6 млн (согласно расчетам DISCOVERY Research Group). Рынок стабильный.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Основана на получении прибыли от договоров поставки ЭкоДСП производителям мебели и строительным компаниям, прибыль от специализированных магазинов, после введения продукции в розничные сети. Планируется продавать продукт в СФО, странах СНГ и в странах Восточной Европы.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Мебельное производство, на долю мебельных компаний приходится около 80% от общего объема продукции. Широко применяют древесные плиты строительные и ремонтные компании. Востребованы ДСП и в таких областях, как вагоно- и машиностроение для сооружения перегородок.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Сеть магазинов, в которых заключены партнерские договоры, в том числе, в других регионах, включая поставки в страны СНГ; прямые продажи крупным частным компаниям; создание и продвижение своего сайта (расширение круга потребителей); заключение долгосрочных договоров с производителями мебели.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

ООО "Кроношпан", ООО "Кроностар" (производится до 46% всех плит России); «Томлесдрев» (10%).

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Приставка Алексей Александрович Технический директор	44	Кандидат наук, доцент, более 20 научных и учебно-методических публикаций, член диссертационного совета ИГУ, опыт по профилю должности 10 лет.
Ефременко Зинаида Александровна Генеральный директор	23	Диплом с отличием; лауреат стартап школы "Тайга" 2014 г. (3-е место); победитель региональной научной конференции студентов и аспирантов по биологии 2014 г, опыт по профилю должности 3 года.
Саловарова Валентина Петровна Биотехнолог	63	Доктор наук, профессор, член корреспонденции РЭА, автор более 60 научных и учебно-методических публикаций, опыт по профилю должности 39 лет.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Завершение НИР.	2011-14 г.
Получен опытный образец.	2014 г.
Участие в финале стартап школы «Тайга», участие в полуфинале конкурса GenerationS.	2014 г.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Завершение НИОКР; создание отдела продаж; начало первых продаж/монетизация. Выход на рынок РФ.	2015 г.
Захват планируемой доли на рынке РФ.	2016 г.
«Выход» из инвестиции.	2017 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	5%
2. Приобретение основных средств	50%
3. Маркетинг и реклама	15%
4. Оборотные средства	30%

Период окупаемости, месяцев: 25

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	1250	1800	3000	3600
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	143	454	600	800
ИНВЕСТИЦИИ			-	500	-	-	-	-

ВЫХОД

Продажа доли компании стратегическому инвестору (крупному производителю ДСП).

+7 964 285 12 24
makar.efremenko@mail.ru

РЕЗЮМЕ

Высокий уровень автоматизации различных сфер человеческой деятельности требует от компьютерных систем не только быстро и точно выполнять операции, но также эффективно распознавать визуальную информацию и на основе ее анализа решать сложные задачи хранения, контроля и управления. С каждым годом сфера применения расширяется, увеличивается количество и качество решаемых задач, повышаются общие требования и ожидания. Для комплексного решения подобных задач, мы занимаемся созданием специализированной умной камеры и SDK: «Умная камера для систем машинного зрения». Главная характеристика создаваемой камеры и программного обеспечения – это наличие специализированной аппаратной и эвристической (алгоритмической) обработки данных для систем глубокого анализа методами машинного зрения. Выбранные подходы, позволяют значительно увеличить качество решаемых задач машинного зрения. Основные потребители – группы разработчиков или производители оборудования, которые разрабатывают решения по сбору, обработке и аналитике видеoinформации. Инвестор привлекается для развития направления по разработке конечных решений, продвижения решений и сопутствующих услуг на рынок.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Не зарегистрирован.

История создания:

В результате поддержки проекта фондом Т-Нано в 2013 г. было создано предприятие, цель создания – разработка технологий машинного зрения. Было проинвестировано – \$ 40 тыс.

В настоящее время частично пройден этап НИОКР, создан прототип, наработан опыт проектирования и разработки специализированных камер.

Стоимость основных фондов: \$ 30 тыс.

(нематериальные активы).

Количество работающих: 2 (в штате) / 5 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Проблемой эффективного использования систем машинного зрения является невозможность полноценной замены человека и его зрения существующими видеокамерами, качество работы системы зависит от состояния и компетенций человека-оператора, затруднен поиск событий и объектов, часто аналитика выполняется постфактум. В настоящее время более 90% задач машинного зрения требуют непосредственного участия человека, основная причина – низкое качество алгоритмов распознавания и систем принятия решений.

РЕШЕНИЕ

Мы предлагаем решение, которое позволит повысить качество использования компьютерного зрения, соответственно, появится возможность минимизировать долю участия человека в процессе анализа и принятия оперативных решений. Такое решение – специализированная умная камера и SDK для построения интеллектуальных систем машинного зрения, серия готовых отраслевых решений. Конкурентные преимущества: высокая точность распознавания, меньше неопределенностей при выполнении анализа изображений, невысокая стоимость внедрения, наличие открытого SDK, гибкость при решении сложных задач. Предлагаемая технология и решения относятся к разряду продуктов двойного назначения, позволяет успешно конкурировать с импортными аналогичными продуктами как по цене (ниже до 2-х раз), так и по качеству решаемых задач. Разработка имеет статус ноу-хау.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Рынок решений в области применения систем машинного зрения – сбор, обработка и аналитика видеoinформации. Рынок развивается, охватывает новые сферы применения систем зрения. Для рынка РФ и СНГ ожидается увеличение спроса.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

Объем мирового рынка \$ 25000 млн.; Объем рынка РФ \$ 800 млн.; Рост рынка в год 15%. География нашего целевого рынка: РФ и страны СНГ. Целью компании на ближайшие 5 лет, является захват не менее 5% рынка использования систем машинного зрения. Ожидаемая чистая прибыль – не менее 17 млн. руб. в год. Основной тип рынка предлагаемых продуктов – B2B. Источники: IMS Research 2012, ABI Research 2011, Markets and Markets 2012, IPVM 2011.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Разработка и развитие продукта, продажа и поддержка продукта и сопутствующих услуг связанных с использованием методологии машинного зрения. Первый 1-1,5 года будет осуществляться продвижение продукта и услуг, а также поиск в регионах стратегических партнеров по внедрению и продвижению продукта. В дальнейшем планируется продажу продукта и услуг осуществлять через партнерские сети, сосредоточившись только на технологических аспектах продукта.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Основные – интеграторы и разработчики решений. В процессе деятельности на рынке, будут появляться собственные узконаправленные/отраслевые решения, которые будут ориентированы на конкретных потребителей.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

На начальном этапе будут осуществляться прямые продажи. В последующем будут формироваться каналы продаж через партнеров и представителей в других регионах. Также продажи будут осуществляться в результате участия в специализированных выставках.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Конкуренты Panasonic (D-Image), PrimeSense Ltd, Синезис.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Савкин Иван Николаевич Генеральный директор, к.т.н.	39	Участие в научных и коммерческих проектах, руководство группами разработчиков, инициация и успешное выполнение инновационных проектов, наличие знаков общественного внимания.
Петухов Дмитрий Петрович Ведущий разработчик, математик	50	Участие в проектах связанных с разработкой решений для робототехники и систем компьютерного зрения, сопровождение систем компьютерного зрения.
Кулижский Андрей Владимирович Ведущий разработчик, математик	47	Участие в проектах по компьютерной обработке изображений

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Выполнен ряд коммерческих проектов по системам компьютерного зрения, иницирован проект "умная камера".

Привлечен венчурный инвестор в разработку проекта "умная камера", открытие компании Т-Вижн.

Разработан прототип и SDK для работы с умной камерой.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Завершение НИОКР, доработка опытного образца и специализация его на решение конкретных задач.

Выход на рынок РФ, начало первых продаж.

Формирование сети представительств и партнеров.

2010-13 г.

2013 г.

2014 г.

2015 г.

2015-16 г.

2015-16 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

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

Период окупаемости, месяцев: 36

NPV: \$ 0,53 млн; IRR: 109,3%; ROI: 460%

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ				ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014		2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	10	80	920	1930	2840	
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	-60	-100	590	1900	
ИНВЕСТИЦИИ			40	250	-	-	-	-	

ВЫХОД

Продажа доли стратегическому партнеру.

+7 914 88 77 444
ivan_savkin@mail.ru



РЕЗЮМЕ

Предлагается организация производства принципиально нового вида жидких удобрений, включающего компоненты минеральных азотных, калиевых и фосфорных солей переведенных в доступную, легко усваиваемую растениями форму и специальные микроорганизмы способных стимулировать рост растений и эффективно использовать элементы питания. Потребителями продукции являются как крупные агропредприятия так и фермеры, садоводы и огородники.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки:

«Экзон» - инновационные жидкие минеральные удобрения на основе специальных микроорганизмов и ангидридов кислот в катионно-анионной форме. Торговая марка «Экзон» в процессе регистрации, ожидаемый срок регистрации – май 2015 г.

История создания:

ООО НПФ «ЛЭМ» организована в 2006 г. для внедрения собственных биотехнологических разработок в сельскохозяйственное производство. За это время налажено производство биопрепаратов «ЯРОВИТ» и «БЛАГОРОСТ». Принимали участия в Первой Байкальской венчурной ярмарке, на Второй Байкальской венчурной ярмарке получили специальный приз. В 2012 году участвовали в работах по ликвидации мышьяковых огарков г. Свирск.

Стоимость основных фондов: \$ 120 тыс. помещение биологической лаборатории (автоклавы, ферментер).

Количество работающих: 6 (в штате) / 2 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Получения высоких урожаев качественной сельскохозяйственной продукции напрямую связано с применением удобрений. В структуре себестоимости сельскохозяйственной продукции затраты на приобретение минеральных удобрений составляет одну из доминирующих статей. Рост цен на удобрения опережает темпы инфляции по стране. Недостатки минеральных удобрений: значительная энергоёмкость производства, высокая стоимость; дорогостоящее внесение в почву; отрицательные экологические последствия их широкого применения. До 50 % обычных азотных удобрений легко вымываются осадками а фосфорные и сложные удобрения в почве переходят в недоступные формы.

РЕШЕНИЕ

Предлагается использования принципиально нового вида жидких удобрений включающего компоненты минеральных азотных, калиевых и фосфорных солей переведенных в доступную, легко усваиваемую растениями форму ангидридов кислот в катионно-анионной форме и специальных микроорганизмов способных стимулировать рост растений. Конкурентные преимущества выше мирового уровня - снижают расходы минеральных удобрений на 40-50%, Повышают урожайность культур на 30-35%; Улучшают качество продукции; Оказывают положительное влияние на плодородие и структуру почв; Ведутся работы по получению Евразийского патента (срок подачи заявки декабрь 2014 г.)

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Минеральные удобрения — неорганические соединения, содержащие необходимые для растений элементы питания. Самым крупным потребителем солей и минеральных удобрений является сельское хозяйство. Связано это с тем, что современное интенсивное сельскохозяйственное производство невозможно без внесения в почву научно обоснованного количества различных минеральных удобрений, содержащих элементы, которых недостаточно в почве для нормального роста растений, в частности зерна.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

По данным консалтинговой компании In-Cop на рынке удобрений в России наблюдается позитивная динамика прироста объемов: в 2011 году объемы производства выросли на 0,9 млн. тонн или 5 %, а в 2010 году - на 3,3 млн. тонн или 22,6 %. Объем мирового рынка удобрений менее чем за 30 лет увеличился практически в 5 раз и достигает более 70 млрд долларов при стабильных средних многолетних значениях темпов прироста порядка 3% в год.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Организация производства минеральных удобрений «ЭКЗОН» по запатентованной технологии в регионах РФ с развитым сельскохозяйственным сектором. Продажа через сеть организованных инновационных центров развития.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Крупные производители сельскохозяйственной продукции, фермеры, садоводы и огородники. В настоящее время НПФ сотрудничает с аграрными фирмами ООО «Тугутуй», ООО «Нива».

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Реализация жидких удобрений «ЭКЗОН» через крупные оптовые сбытовые компании, осуществляющие свою деятельность во всех регионах РФ, создание инновационных центров в сельскохозяйственных регионах.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Научно производственные фирмы - Бисолби (г. Санкт-Петербург), ЗАО «ПИТком» (г. Москва), ООО НПФ «Биотехнология» (г. Москва)

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Соловьев Сергей Федорович разработчик, директор по науке НПФ «ЛЭМ»	60	18 лет проработал научным сотрудником в ИГУ, генетик микроорганизмов более 30 печатных работ. Является заслуженным изобретателем СССР 5 авторских свидетельств, 2 патента России, награжден бронзовой медалью ВДНХ за разработки по биотехнологии.
Макарчев Владислав Георгиевич Генеральный директор НПФ «ЛЭМ»	42	В 1998 г. организовал фирму по продаже неликвидных материалов на химических производствах «НИКА», фирма успешно существует в настоящее время, имеет офисы в Иркутске и Ангарске. Участие в 1 и 2 Венчурной ярмарки.
Даниловцев Валерий Иванович Разработчик, технолог НПФ «ЛЭМ»	65	С 1980 по 1991 г. работал директором Усольского фармкомбината, В 1995 г. организовал ООО «Стерх», с 2009 г. специалист ФГБУ «Россельхозцентр», Заслуженный работник химической промышленности.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Проведены полевые испытания биологически активного инновационного минерального удобрения, получены положительные результаты.

Разработаны технологии производства, ТУ на биологически активные удобрения «ЭКЗОН».

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Захват планируемой доли (5%) на рынке РФ.

Выход на мировой рынок удобрений стран - Китай, Индия, Канада, Бразилия, Аргентина.

2013-14 г.

2014 г.

2016 г.

2017 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	0%
2. Приобретение основных средств	10%
3. Маркетинг	70%
4. Оборотные средства	20%
5. Другое	0%

Период окупаемости, месяцев: 48

IRR: 54%;

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013		2014	2015	2016	2017
РЕАЛИЗАЦИЯ	30	40	52,5	77,5	300	5000	7500	12500
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	15	20	30	77,5	25	1250	4000	9250
ИНВЕСТИЦИИ	-	-	-	-	3 125	-	-	-

ВЫХОД

Продажа стратегическому инвестору, IPO.

+7 902 566 71 42
blagorosts@mail.ru
biolaba.ru
г. Иркутск ул. Лызина д. 26

РЕЗЮМЕ

Предприятие «НаукПром» разрабатывает аппаратные комплексы поиска мест повреждений ЛЭП «Напро». Установка «Напро» на подстанциях позволит сократить затраты для электросетевых компаний на поиск повреждений линий, мгновенно указывая место аварии оператору - диспетчеру. Наши запатентованные разработки превосходят конкурентов и применяются на производстве. «Напро» точнее определяет место аварии и проще в обслуживании.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: «Напро», ожидаемый срок регистрации: конец 2015, начало 2016.

История создания: Фирма создана в 2014 году для разработки комплексов «Напро» и программного обеспечения для них. 2014 год – финалист федеральной программы Russian Startup Tour в номинации высокие технологии и промышленные инструменты.

Стоимость основных фондов: \$ 1 тыс.

(мат. средства – 70%, право пользования патентом – 30 %).

Количество работающих: 3 (в штате) / 7 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Воздушные линии электропередач постоянно подвергаются различным повреждениям. Причины этих повреждений могут быть разные: механические повреждения, повреждения, обусловленные превышением предельных режимных параметров, грозовые разряды, ураганы, обледенение, лесные пожары, оползни грунта и т. д. Все это приводит к нарушению электроснабжения потребителей.

Своевременное и точное выявление места повреждения, его быстрая ликвидация имеют значительный экономический эффект и важны с точки зрения эксплуатации. При имеющейся погрешности используемых приборов в 10%, зона обхода и визуального поиска может достигать 15 км, что существенно увеличивает время и стоимость ликвидации аварии.

Иностранцы комплексы с высокой точностью применяются реже в виду высокой стоимости и сложности эксплуатации.

РЕШЕНИЕ

Оборудовать подстанции предлагаемыми новыми аппаратными комплексами «Напро» для поиска мест повреждений на ЛЭП. Внедрение «Напро» позволит снизить погрешность до 0,5-1 %, что существенно снижает затраты и время на поиски аварии. На практике это показывало зону обхода в среднем 300-500 м.

Так же, по сравнению с зарубежными аналогами, имеющими подобные показатели точности – наше оборудование проще в эксплуатации и имеет меньшую стоимость. («Напро» – \$ 11 тыс., иностранные аналоги – \$ 42 тыс.).

Право пользования патентом принадлежит компании. В состав сотрудников входят авторы патента.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Сектор электроэнергетического оборудования.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА:

Объем российского рынка оценивается в \$ 19 млн. Исследования международных рынков на данном этапе не проводились. Планируется занять до 70% мирового рынка.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Получаем заказ. Собираем и программируем аппаратные комплексы «Напро». Продаем. Обслуживаем. Рассматриваются варианты производства как своими силами, так и на аутсорсинге. Для организации производства не требуются большие площади и сложное оборудование. Электроизмерительная часть унифицированная, новизна в программных алгоритмах и способе обмена информацией.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Электросетевые компании (основной род деятельности – транспорт и распределение электроэнергии).

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

1. Напрямую – модернизация оборудования подстанций.
2. Через проектные организации – установка на новых подстанциях.
3. Через специализирующихся дилеров.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Представленные на рынке аналоги дают большую погрешность в определении места аварии, имеют большую стоимость и сложны в эксплуатации.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Маточкин Сергей Николаевич Генеральный директор	22	Участие во всероссийских и международных форумах и выставках. Статьи по тематике определения мест повреждений. Финалист Russian Startup Tour, обучение на курсах инновационного менеджмента НИ ИрГТУ и интеллектуальной собственности РГАИС. Работа по хоз.договору с ТНК-ВР.
Пленков Эдуард Русланович Ведущий научный сотрудник	28	Инженер РЭиА первой категории, Аспирант НИ ИрГТУ. Победитель областного конкурса исследовательских работ. Автор множества статей в региональных и всероссийских изданиях. Соавтор 3 патентов. Занимается проблемами определения мест повреждений шесть лет.
Распопина Елена Сергеевна Экономист по планированию	21	Менеджер, высшее профессиональное образование НИ ИрГТУ. Автор статей в региональных изданиях. Разработка Бизнес Проектов, с последующей реализацией. Специалист в области продвижения бизнеса.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Проведены НИР, запатентовано несколько расчетных методов определения места повреждения.

2012 г.

2013 г.

2014 г.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Привлечение опытных программистов и инженеров, написание программного обеспечения и разработка аппаратной части.

2015 г.

Завершение НИОКР – создание опытного образца .

2015-16 г.

Проведение испытаний опытного образца.

2016 г.

Сертификация промышленного образца.

2016 г.

Начало продаж.

2016-17 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	40%
2. Приобретение основных средств	15%
3. Маркетинг	36%
4. Оборотные средства	9%

Период окупаемости, месяцев: 36

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013		2014	2015	2016	2017
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	-	26	110	160
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	-	19,5	82,5	120
ИНВЕСТИЦИИ			-	35	30	16	-	-

ВЫХОД

Привлечение инвестора следующего раунда / продажа стратегическому инвестору.

+7 950 102 11 53
seregamatochkin@gmail.com

РЕЗЮМЕ

Зачастую регулируемые перекрестки уже не способны обеспечивать требуемую пропускную способность лишь при увеличении длительностей тактов регулирования. В настоящее время необходимой является комплексная оценка эффективности работы светофорного объекта с учетом влияния на него других элементов организации дорожного движения (ОДД), включая соседние светофорные объекты на УДС.

Для того, чтобы принять правильное решение о реконструкции (например, уширение проезжей части для выделенной поворотной полосы) существующего или строительстве нового регулируемого пересечения, требуется осуществление качественных расчетов, направленных на оценку эффективности регулируемого пересечения, а также проектирование режимов регулирования на нем при оптимальной конфигурации его элементов. С целью решения перечисленных проблем была разработана (Светофор 1.0) и усовершенствована в дальнейшем (Светофор 2.0) компьютерная программа СВЕТОФОР. Данная программа создавалась на основе современной методики оценки эффективности регулируемых пересечений, представленной в современном американском руководстве по пропускной способности дорог, Highway Capacity Manual 2000, которая была внедрена в России на уровне современных нормативных документов (2012 г.).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Неуклонный рост уровня автомобилизации российских городов неизбежно приводит к перегруженности элементов улично-дорожной сети (УДС) в городах нашей страны. От роста уровня автомобилизации зависит и насыщенность городов средствами светофорного регулирования. В связи с этим, одним из наиболее важных элементов УДС, к качеству проектирования которых предъявляются очень высокие требования, является регулируемый перекресток. В связи с этим в 2012 г. в России был принят нормативный документ ОДМ 218.2.020-2012, который включил в себя современную методику по оценке пропускной способности регулируемых пересечений. Эта методика была разработана авторами представляемого программного продукта (СВЕТОФОР) на основе современных зарубежных технологий. В настоящее время авторами также ведется работа по аналогичным дополняющим нормам по проектированию улиц г. Москва и по организации дорожного движения для РФ. Наличие таких норм неизбежно обязывает инженеров-проектировщиков и работников других служб, включая муниципалитеты, владеть этими методиками. В современном мире использование аналогичных методик невозможно без применения программных продуктов.

РЕШЕНИЕ

Проект предполагает использование экспериментального программного продукта «Светофор», который решает проблему, связанную с разработкой эффективных режимов работы светофорных объектов на улично-дорожной сети городов.

Конкурентные преимущества: Программный продукт «СВЕТОФОР» обладает следующими преимуществами в сравнении с зарубежными и российскими аналогами:

- единственный продукт, разработанный в России на основе современных российских норм и с учетом мирового уровня развития;
- стоимость продукта значительно меньше зарубежных аналогов (зарубежный аналог VISTRO – 300-400 тыс.р., Светофор – 150-200 тыс.р.);
- место расположения разработчика (Россия) позволяет оперативно учитывать требования пользователей программы, включая дополнительные опции (например, возможность учесть уникальные особенности регулирования, автоматизировать подготовку дополнительной отчетной документации, требуемой в России, или учесть требования к экспорту из Светофора в другие программы, используемые в России).

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: ООО «ЦТТ».

История создания:

Малое инновационное предприятие совместно с ИрГТУ.

Компания создана в июле 2014 года.

Стоимость основных фондов: \$ 1 тыс.

Количество работающих: 3 (в штате) / 1 (внештатно).

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА: Рынок информационных технологий

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

\$10 – млн мировой рынок (по данным PTV); Объем рынка РФ: \$ 2 - млн;
Рост рынка в год: 10 %.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ: b2b, b2g.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Муниципалитеты городов, проектные организации, ГИБДД, университеты и техникумы ведущие подготовку специалистов по соответствующим направлениям, крупные строительные компании.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Прямые продажи в офисе с обучением, и через дистрибьюторов в других городах.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Более дорогие зарубежные программные комплексы: PTV (Германия), Aimsun (Испания), EMME (США) – занимают свою нишу в транспортном планировании и не являются прямыми конкурентами. Среди российских продуктов на данный момент конкурентов нет.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Левашев Алексей Георгиевич Генеральный директор, к.т.н	34	
Михайлов Александр Юрьевич Креативный директор, д.т.н	63	
Шаров Максим Игоревич Зам. генерального директора по науке, разработкам и технологиям, к.т.н	32	

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Разработана бета-версия программы СВЕТОФОР. | 2004 г.
Внесены доработки и новые модули. | 2010 г.
Проведены маркетинговые исследования. | 2013 г.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Завершение НИОКР; создание отдела продаж; начало первых продаж/монетизация. Выход на рынок РФ. | 2015 г.
Захват планируемой доли на рынке РФ. | 2016 г.
«Выход» из инвестиции. | 2017 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

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

Период окупаемости, месяцев: 24

NPV: \$106 тыс.; IRR: 65%; ROI: 150%

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013		2014	2015	2016	2017
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	12	25	72	72
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	11	23	69	69
ИНВЕСТИЦИИ			-	23	23	14	-	-

ВЫХОД

Покупка доли инвестора.

+7 914 880 53 78
transport@istu.edu
www.transport.istu.edu

РЕЗЮМЕ

Производится разработка аппаратно-программного электроразведочного комплекса (АПЭК) «Марс» для реализации технологии электромагнитного зондирования и вызванной поляризации (ЭМЗВП).

Преимущества:

Высокий уровень информативности об изучаемой среде.

Снижение затрат на проведение съемки в 3-5 раз.

Текущая стадия разработки: были проведены первые продажи комплекса.

Необходимо инвестирование для адаптации технологии к поискам углеводородов в транзитной зоне.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

История создания: Создана в марте 2012 г. Целью создания компании было объединение группы специалистов и разработки новой современной методики поиска полезных ископаемых.

Достижения компании:

2012 г. Договор на разработку и поставку АПЭК «Марс» на \$ 170 тыс.

2013 г. Выигран конкурс «Старт-Н4-2013» на \$ 30 тыс.

2013 г. Выигран конкурс «Умник» на \$ 8 тыс.

2013 г. Резидент технопарка ИрГТУ.

2013-2014 гг. Проведены работы на общую сумму \$ 650 тыс.

Стоимость основных фондов: \$ 4 тыс.

Количество работающих: 10 (в штате) / 6 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Зона мелководья, непосредственно примыкающая к береговой линии морских акваторий и получившая название "транзитной зоны", долгое время была недоступна как для морских геофизических исследований, так и для наземных. Вследствие этого увязка геологических структур акватории и соседней суши, разделенных полосой мелководья, в большинстве регионов осуществлялась исключительно по материалам дистанционных аэромагнитных съемок. По этой же причине транзитная зона, оставаясь "белым пятном" на картах изученности, выпадала из поля зрения геологов при проведении нефтегазопроисловых работ.

Месторождения мелководных участков наиболее доступны для поисково-разведочного бурения и эксплуатации месторождений нефти и газа, не требуют протяженных морских трубопроводов и громоздких свайных оснований, что делает рентабельной разработку даже сравнительно мелких месторождений.

РЕШЕНИЕ

Аппаратно-программный электроразведочный комплекс на основе технологии электромагнитного зондирования и вызванной поляризации (ЭМЗВП) позволяет осуществлять надежное выделение даже слабоконтрастных объектов.

Комплексное использование технологии ЭМЗВП совместно с сейсморазведкой позволит повысить вероятность обнаружения залежей углеводородов на шельфе, в том числе при проведении работ в транзитной зоне, при глубинах моря от 0 до 1 м.

Сокращение затрат на поиски и разведку полезных ископаемых в 3-5 раз / Повышение надежности прогноза более чем на 80% / Уровень информативности выше мирового уровня на 40-60%.

От юр. Лица подана заявка на патент, получение ожидается в первом квартале 2015 г. Запас интеллектуальной прочности – не менее 5 лет. Технология постоянно совершенствуется группой инициативных людей.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Рынок геологоразведочных работ в транзитной зоне шельфа практически отсутствует по причине технологической затрудненности поиска, однако необходимость проведения данных исследований очевидна.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

Объем мирового рынка электроразведки составляет более \$ 1000 млн и увеличивается с каждым годом. Объем российского рынка электроразведки составляет \$ 150 млн. Планируется продавать свои услуги и технологии как в пределах РФ, так и по всему миру.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Выполнение морских электроразведочных работ по поиску и разведке месторождений углеводородов в транзитных зонах на глубинах от 0 до 1 м. Продажа лицензий на право использования технологии ЭМЗВП в комплексе геологоразведочных работ; поставка аппаратуры и оборудования; экспертиза геолого-геофизической информации: переобработка и углубленный анализ результатов полевых работ, выполненных сторонними организациями; услуги суперайзеринга в области импульсной электроразведки.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Сервисные геологоразведочные компании, Недропользователи (ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть» и др.); госкорпорация «Росгеология».

РЫНОК И ПРОДАЖИ

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Представительство в Москве, Санкт-Петербурге и через стратегического партнера.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

ЗАО «ЕММЕТ» / Донные косы / 10%. ОАО «Севморгео» / Донные станции / 20%. ОАО «Арктикморнефтегазразведка» / Донные станции / 20 %.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Давыденко Юрий Александрович Руководитель проекта	42	Доцент, с.н.с., к.т.н., автор более 50 научных публикаций, научный руководитель НИЛ «Комплексирования геофизических методов поиска», более 17 лет в отрасли, 5 патентов, 9 свидетельств о регистрации программ для ЭВМ.
Яковлев Сергей Владимирович Ведущий геофизик	36	Разработка ПО, более 14 лет в отрасли, 4 научных публикации, 1 патент, 4 свидетельств о регистрации программ для ЭВМ.
Пестерев Иван Юрьевич Ведущий разработчик ПО	40	Более 15 лет в отрасли, 7 научных публикаций, 3 патента, 2 свидетельства о регистрации программ для ЭВМ.
Давыденко Михаил Александрович Ведущий программист (ПО, hardware)	36	Более 14 лет в отрасли, 4 научных публикаций, 3 свидетельства о регистрации программ для ЭВМ.
Аборнев Константин Викторович Главный инженер	36	Более 10 лет в отрасли, 2 года опыта прямых продаж B&B в должности технического консультанта ЗАО Hilti Дистрибьюшн Лтд.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Первый рабочий прототип. Первая поставка оборудования. Опробование технологии.

2012-13 г.

Поставка АПЭК «Марс» ОАО «Алмазы Анабар» и апробация технологии на сервисных геофизических работах по договорам.

2013-14 г.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Создание промышленного образца аппаратно-программного комплекса. Внедрение технологии в комплекс поисковых методик нефти и газа на суше.

2015-16 г.

Внедрение технологии в комплекс поисковых методик нефти и газа на шельфе.

2016-17 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	10%
2. Приобретение основных средств	60%
3. Маркетинг	5%
4. Оборотные средства	15%
5. Другое	10%

Период окупаемости, месяцев: 60

NPV: \$ 1,2 млн; IRR: 22,84 %

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013		2014	2015	2016	2017
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	250	800	1200	2000	5000	10000
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-0.1	15	100	500	1500	3000
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	2500	2500	-	-

ВЫХОД

Продажа геологоразведочной сервисной компании или недропользователю.

+7 914 871 98 42
davidenkoya@gmail.com

РЕЗЮМЕ

«Биополимеры – Пигменты» разработан уникальный комплекс препаратов, состоящий из экстрактов 3-х видов лечебных грибов, а также вещества – меланина. Комплекс позволяет эффективно осуществлять профилактику онкологических заболеваний.

Компанией внедрены технологии выращивания и получения экстрактов грибов, а также производства в промышленных масштабах пигментов - меланинов в форме биополимера со специальными свойствами. Цена, по сравнению с зарубежными аналогами, ниже в 10 раз.

Цель проекта: расширение производства препаратов и обеспечение поставок продукта на всю территорию РФ, а также организация сбыта за рубежом.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: «Биополимеры - Пигменты».

История создания:

Проект создан на базе 20-летних исследований Лаборатории экспериментальной биотехнологии НИИ Биологии ИГУ. В 2013 г. совместно с частным инвестором создано юридическое лицо для коммерциализации результатов инновационной деятельности лаборатории.

Сумма инвестиций \$ 500 тыс.

Стоимость основных фондов:

\$ 500 тыс.: оборудование, производственные помещения, интеллектуальная собственность.

Количество работающих: 3 (в штате) / 4 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Почти 300 000 жителей России ежегодно умирают от онкологических заболеваний. На онкологическом учете в России состоит более 2 млн человек. Риск заболеть раком в течение жизни имеет каждый 5-й россиянин.

Одним из наиболее эффективных способов профилактики онкологических заболеваний является лечение грибами (или Фунготерапия). По силе терапевтического воздействия грибы на 30-40 % сильнее растительных препаратов. История фунготерапии насчитывает более 5-ти тысяч лет. В конце 20 века в грибах были обнаружены иммуномодулирующие полисахариды (гликаны), обладающие выраженными антираковыми свойствами.

Несмотря на доказанное полезное воздействие, в настоящее время в РФ отсутствуют производства лечебных грибов, основанные на местном сырье.

РЕШЕНИЕ

Для комплексного лечения и профилактики онкологических заболеваний предлагается уникальный комплекс «Активное долголетие», который включает в себя водно-спиртовые препараты из экстрактов 3-х видов грибов, а также порошкообразное вещество меланин. Особенностью выделенных из экосистемы Южного Байкала грибов является их большая эффективность по сравнению с грибами из других регионов. Так, например, грибы рода *Cordyceps* C по содержанию кордицепина более чем в 10 раз превосходят зарубежные аналоги.

Меланин позитивно воздействует на поверхность желудочно-кишечного тракта, устраняет микроочаги воспалений, регулирует действие микрофлоры за счет подавления деятельности вредных аэробов, адсорбирует и выносит из организма экзо- и эндотоксиканты. Такого рода процессы весьма способствуют повышению иммунитета, в том числе при тяжелых патологиях, включая онкогенез. Цена производимого компанией «Биополимеры – Пигменты» меланина, по сравнению с зарубежными аналогами, ниже в 10 раз.

В производственном процессе используется ряд уникальных технологий по выращиванию и получению экстрактов грибов, а также производства в промышленных масштабах пигментов - меланинов в форме биополимера со специальными свойствами.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Российский фармацевтический рынок импортоориентирован. 75% лекарств в денежном выражении, которые потребляются населением, производятся за рубежом. Поэтому первые места в рейтинге производителей занимают иностранные компании. Основной сегмент рынка компании «Биополимеры – Пигменты» – биологические активные добавки.

По итогам 2013г. на российском рынке биологически активных добавок лидируют EVALAR (доля 18,7%).

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

По итогам 2013 г. Россия заняла 7 место среди фармрынков мира. По темпам роста фармрынка Россия показывает третье значение. Объем фармрынка России в 2013 г. составил \$ 25 млрд в ценах конечного потребления, что на 14% больше чем показатель 2012 г.

Согласно данным розничного аудита биологически активных добавок в РФ, по итогам 2013 г. объем аптечных продаж добавок в России составил \$ 1,172 млрд.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Продажа комплекса «Активное долголетие» (в составе 4-х препаратов).
Стоимость месячного курса \$ 250. В декабре 2014 года предприятие выпустит первую партию готовой продукции.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Больные онкологическими заболеваниями, а также физические лица, озабоченные профилактикой заболеваний.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Стратегия продаж заключается в создании сети сбытовых агентов для розничных продаж комплексов. В крупных городах РФ планируется открытие центров фунготерапии, которые будут принимать и консультировать больных, а также осуществлять взаимодействие со сбытовыми агентами. Кроме того, будет организован выход на оптовые фармацевтические центры.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Основные компании-конкуренты: EVALAR, Аквион.
Компания «Биополимеры-Пигменты» обладает уникальной технологией производства меланина в промышленных масштабах. Зарубежные аналоги меланина: синтетический меланин, полученный путем окисления тирозина – стоимость 290 \$ за 1 г., меланин из *Sepia officinalis* – стоимость 728 \$ за 1 г. Стоимость предлагаемого продукта 40 \$.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Огарков Борис Никитович Научный руководитель проекта	74	уководитель Лаборатории экспериментальной биотехнологии научно-исследовательского института биологии.
Плюснин Владимир Михайлович Серийный предприниматель	64	Владелец сети аптек.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Организация опытного производства препаратов, апробация разработанной продукции. | 2012 г.

Регистрация юридического лица, привлечение частных инвесторов. | 2013 г.

Получение разрешительных документов на производства препаратов. | 2014 г.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Расширение производства. | 2015 г.

Выход на зарубежные рынки. | 2016 г.

Регистрация препаратов в качестве лекарственных средств. | 2017 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	10%
2. Приобретение основных средств	40%
3. Маркетинг	25%
4. Оборотные средства	15%
5. Другое	10%

Период окупаемости, месяцев: 24

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	780	1 500	2 500	4 000
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	400	1000	2 000	3000
ИНВЕСТИЦИИ			-	500	1000	-	-	-

ВЫХОД

Продажа доли стратегическому инвестору (компания EVALAR).

+7 902 177 90 77
vlantsov@gmail.com

РЕЗЮМЕ

Предлагается к производству технологический комплекс для получения неразъемного сварного соединения трубчатых биметаллических деталей, в частности соединения жил проводов и кабелей для минимизации потерь в соединении и повышения эксплуатационной прочности и долговечности соединения, а также для сварки и обжатия труб в местах их крепления.

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

В настоящее время существуют проблемы связанные с затратным ремонтом обрывов проводов высоковольтных линий электропередач напряжением от 0,4 кВ до 500 кВ, качественного их соединения, в том числе на всей протяженности ЛЭП, (для соединения проводов или жил используют алюминиевые, медные или луженые трубки, внутрь которых пропускается или заводится провод или жила кабеля и далее производят обжим). Кроме того не решена проблема недорогой сварки различных материалов (медь+алюминий и т.д.) применяемых как электротехнической сфере так и при ремонте теплообменников.

РЕШЕНИЕ

Предлагаемый технологический комплекс позволяет сваривать трубчатые детали из разнородных металлов сваркой взрывом, заменив взрывчатые вещества на источник импульсного давления от расширяющегося плазменного канала электрического разряда, при этом скорость деформирования металла достигает 1000 м/с. Комплекс включает в себя генератор импульсов тока, адаптированный для работы с различными металлами и патроны, используемые в качестве расходных материалов для получения соединений.

Используя такой принцип решается проблема получения неразъемного сварного соединения трубчатых деталей, в частности соединения жил проводов и кабелей для минимизации потерь в соединении и повышения эксплуатационной прочности и долговечности соединения, а также для сварки и обжатия труб в местах их крепления, при этом обеспечивается развальцовка или обжатие трубчатых деталей, происходит поверхностное упрочнение металлов, улучшаются механические прочностные характеристики соединения.

Аналогичное решение: импульсное магнитное поле – но оно не обеспечивает сварку, и сварка взрывом – но она травмо и пожароопасна, требует специальных разрешений, в бытовых условиях запрещена.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА:

Ежегодно ФСК и МРСК (Федеральная сетевая компания и Межрегиональная сетевая компания) Сибири вкладывают в развитие и модернизацию электро-сетевого комплекса региона порядка 800 млн. долл. Только в рамках инвестиционной программы ФСК до 2018 года в Сибири будет построено свыше трёх тысяч километров ЛЭП и введено 14 513 МВА трансформаторных мощностей. Затраты на ремонт линий электропередач в данном секторе занимает 10%. Близкими аналогом может считаться продукция - генераторы импульсного тока (ГИТ), производимые ООО «РусьХимСнаб», г.Белгород, ООО «Прикладная Электроника», г. Томск, объем реализации 80-100 генераторов в год. При этом комплексное исполнение для решения проблем

обозначенных в проекте на сегодняшний день не развито, это позволяет прогнозировать увеличение спроса на предлагаемый комплекс и к 2018 г. занять 10-12% рынка аналогичной продукции.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Реализация потребителям готовых технологических комплексов и расходных патронов к ним. Основные потребители: компании, обслуживающие линии электропередач, машиностроительные предприятия, предприятия химических и нефтехимических производств и предприятия энергетики (электросетевые предприятия, электростанции и др.). Предполагается, что продажа технологических комплексов будет организована как напрямую потребителям, так и через проектные фирмы и институты, а также посредством с выставок, ярмарок.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Электросетевые компании (ОАО ИЭСК, ФСК, ОАО Российские электрические сети, Облкоммунэнерго и др.), предприятия машиностроения.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Прямое взаимодействие с клиентами и реклама.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Аналогами может считаться продукция - генераторы импульсного тока (ГИТ), производимые ООО «РусьХимСнаб», г.Белгород, ООО «Прикладная Электроника», г. Томск.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Чеботнягин Леонид Михайлович Генеральный директор ООО «ИСЭ»	28	Начальник отдела систем энергоснабжения ИрГТУ.
Потапов Василий Васильевич Научный руководитель	65	Доцент кафедры электроснабжения и электротехники ИрГТУ.
Левин Степан Евсеевич Научный руководитель	28	Аспирант кафедры электроснабжения и электротехники ИрГТУ.

Дополнительно в проект будут привлечены еще 5 человек для реализации проекта.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Отработаны основные режимы работы технологического комплекса, для сварки разнородных металлов, созданы опытные образцы электровзрывных патронов, отработана технология производства патронов, создан прототип электровзрывного устройства.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Организация производства технологических комплексов, серийное производство электровзрывных устройств, электровзрывных патронов.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	18%
2. Приобретение основных средств	57%
3. Маркетинг и реклама	15%
4. Оборотные средства	5%
5. Другое	5%

Период окупаемости, месяцев: 72

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	20	65	120	240	320	450	620
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	15	45	95	160	220	370	530
ИНВЕСТИЦИИ	200	-	-	-	-	-	-	-

ВЫХОД

Выкуп доли менеджментом, привлечение инвестора следующего раунда.

+7 950 082 24 15
ooo_ise@mail.ru



РЕЗЮМЕ

Разработано автоматизированное устройство, осуществляющее контроль удельной поверхности - важного параметра качества на производстве сыпучих материалов. От точности и скорости определения данного параметра зависит качество производимых материалов. Определение удельной поверхности позволяет контролировать степень растворимости порошков в жидкости, сгораемость твердого тела, способность катализатора ускорять химическую реакцию, фильтрующие свойства сыпучих веществ и др.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: «Сорбтометр-S».

История создания: С 2009 года на базе научно-исследовательского центра «Автоматика» ИрГТУ ведется разработка прибора. На данный момент планируется регистрация юридического лица. Ранее привлечённые компанией инвестиции – \$ 25 тыс (средства Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере программа УМНИК).

Стоимость основных фондов: \$ 2 тыс.

(производственный инвентарь, машины и оборудование).

Количество работающих: 4 (в штате) / 5 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

При производстве сыпучих и мелкодисперсных материалов таких как: цемент, песок, нефтяной пек, алюминиевая пудра, активированный уголь, катализаторы, топливные пыли и суспензии и др., необходим контроль их пористости. Производству важна точность и быстрота определения данного параметра. Используемые на данный момент методы не позволяют осуществлять контроль в темпе технологического процесса, что сказывается на качестве производимой продукции. На определение данного параметра аналогичными приборами с соответствующей точностью затрачивается в 3-4 раза больше времени.

РЕШЕНИЕ

В предлагаемом приборе реализован уникальный метод анализа - высокотемпературный метод тепловой десорбции (ВМТД) при полной автоматизации процесса.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Сокращение времени измерения в 3-4 раза; (12 часов – полный анализ / 6 мин. – экспресс-анализ);
- Уменьшение себестоимости анализа в 5 раз по сравнению с аналогами;
- Отказ от применения дорогих инертных газов в качестве хладагента;
- Исключение ручных операций переноса адсорбера;
- Низкая стоимость прибора (\$ 25 тыс.).

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

В России существует дефицит приборов российского производства такого класса. В настоящее время на предприятиях металлургической и алюминиевой промышленности используются приборы зарубежного производства, обладающие высокой стоимостью при низкой производительности. Зарубежные аналоги: FlowSorb III 2305/2310, TtiStar 3000, NOVA, Ultrafoam 1200e, Quadrasorb SL цена прибора от 40 до 150 тыс. \$.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА:

Объём рынка РФ - \$ 180 млн; Рост рынка в год - 10%.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Цементные заводы, заводы порошковой металлургии, заводы по производству глинозема для алюминия, производство катализаторов и пигментов.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Продажа приборов (B2B); предоставление услуг по анализу материалов (B2C). Продажи будут осуществляться через торгового посредника.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

На территории РФ: ЗАО «МЕТА» Новосибирск, ООО «Компания Ходакова», зарубежные: «Quantachrome Instruments» (Флорида), Giangarlo Scientific Co., Inc. (Pittsburgh).

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Половнева Светлана Ивановна Руководитель проекта	69	Разработчик применяемой технологии, к.т.н., член корр. РАЕН, заместитель директора НИСЦ «Автоматика» ИрГТУ.
Саливон Сергей Валерьевич Менеджер по привлечению инвестиций	22	Опыт успешного ведения переговоров, подготовки и ведения презентаций. Руководитель проекта. Отличник «Научно-исследовательской работы студентов», аспирант.
Колодин Алексей Александрович Технический специалист проекта	32	Имеет опыт внедрения технологий. Инженер НОЦ «Автоматика» ИрГТУ.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Получение патента РФ	2009 г.
Изготовление рабочей модели	2010 г.
Описание типа и методики измерения	2012 г.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Изготовление партии промышленных образцов	2014 г.
Выпуск, продажа первой партии продуктов на рынке РФ	2015 г.
Выход на международный рынок	2020г.

Выпуск первой партии планируется на базе ОКБА г. Ангарск

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. НИОКР	20%
2. Приобретение основных средств	5%
3. Маркетинг	15%
4. Оборотные средства	20%
5. Изготовление первой пробной партии приборов	40%

Период окупаемости, месяцев: 48

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	55	107	152	200
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	50	100	145	190
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	30	50	25	20

ВЫХОД

Предполагаемый выход из компании - продажа стратегическому инвестору ЗАО «МЕТА» Новосибирск, ООО «Компания Ходакова», «Quantachrome Instruments» (Флорида), Giangarlo Scientific Co., Inc. (Pittsburgh).

**Погодаева
Анастасия Николаевна**

Заместитель руководителя проекта

+ 7 (395) 40-59-00

+ 7 950 134 70 34

pogodaeva_istu@mail.ru

ул. Лермонтова 83,
Технопарк ИрГТУ к.308

РЕЗЮМЕ

Аппаратно-программный комплекс для видеодокументирования медицинских исследований с возможностью интеграции с медицинскими информационными системами по стандартным протоколам (DICOM и HL7) и телемедицинским оборудованием. Потребителями нашего продукта являются медицинские учреждения. Конкурентным преимуществом продукта на российском или мировом рынке является низкая стоимость по сравнению с зарубежными аналогами при схожей функциональности. В настоящее время разработана программная часть решения и прототип аппаратной части. Инвестиции необходимы для разработки промышленного образца аппаратной части комплекса на базе планшета, адаптированного для использования в медицине.

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

В медицине для отделений визуальной диагностики и видеохирургии (таких как эндоскопия, эндохирургия, рентгенхирургия, УЗИ, лапароскопия, артроскопия, гинекология, урология) запись видео и изображений в ходе медицинских исследований являются частью стандарта исследования. На российском рынке присутствуют дорогие специализированные зарубежные устройства с функциями захвата видео и статических изображений, стоимость которых начинается от \$10 000 для устройств с минимальной функциональностью и до \$30 000 для устройств с функциями интеграции с медицинскими информационными системами и телемедициной. Высокая стоимость данных устройств делает их недоступным для большинства медицинских учреждений Российской Федерации и стран Таможенного союза.

РЕШЕНИЕ

Мы разработали аппаратно-программный комплекс на базе стандартного планшета с процессором Intel Atom серии Z37XX со следующими функциями: запись изображений, видеофрагментов и видео исследования целиком с возможностью их последующей обработки и маркировки; голосовое управление и заполнение протоколов исследований; видеотрансляция исследований в режиме реального времени; передача изображений и видеофрагментов в медицинские информационные системы по стандартным протоколам DICOM и HL7.

Полное функциональное замещение зарубежных аналогов при себестоимости устройства около \$1 000. Такая цена устройства стала возможной благодаря использованию доступных и распространенных узлов и комплектующих. Мобильность и современный пользовательский интерфейс с сенсорным дисплеем упрощают использование устройства. Данные преимущества делают наше решение конкурентным не только на российском рынке, но и на мировом.

Планируется регистрация прав собственности в 2015 году на ООО «Софтус».

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Рынок высокотехнологического медицинского оборудования в России, нуждающегося в устройствах видеодокументирования, за последние 3 года вырос в 5 раз в связи с модернизацией здравоохранения; в последующие годы ожидается замедление роста, но в целом рынок в течение следующих 5 лет будет расти в связи с задачей увеличения объемов высокотехнологической помощи населению.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

Российский рынок устройств видеодокументирования - 50 тыс. устройств, что составляет порядка \$ 250 млн, при розничной цене в \$ 5 тыс. за устройство, мировой рынок - около \$5-7 млрд.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Продажа устройств, техническая поддержка. Производство аппаратной части планируется в Китае.

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Медицинские учреждения (частные и государственные). Невысокая цена делает наш аппаратно-программный комплекс доступным для всех учреждений здравоохранения.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Дистрибьютеры медицинского оборудования и расходных материалов. Имеются соглашения о дистрибуции с компанией Endomedics.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Mediphan MedRecorder, MediCap USB300, Olympus IMH-10/IMH-20.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Русанов Дмитрий Николаевич Руководитель проекта	38	
Щипков Олег Александрович Аналитик проекта	34	Руководитель эндоскопического подразделения Boston Scientific в России
Неустроев Владимир Геннадьевич Консультант проекта	46	Заведующий отделением эндоскопии Иркутского диагностического центра
Блудов Павел Васильевич Ведущий программист проекта	36	

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

В 2014 г. закончена разработка программного обеспечения. Два тестовых устройства на базе планшета Dell Venue и версия для ПК запущены в Иркутском диагностическом центре и областном онкологическом диспансере.

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиции необходимы для подготовки промышленного варианта аппаратной части комплекса. В 2015 г. совместно с компанией ТОНК будет разработано и изготовлено устройство на базе планшета с процессором Intel Atom серии Z37XX, адаптированного для использования в медицине. Запуск тестовых продаж через дистрибьютеров. Планируется реализовать систему голосового управления и модуль формирования протоколов медицинских исследований. В 2016 г. планируется начать продажи на территории Российской Федерации и стран Таможенного союза, к концу 2018 г. планируется занять до 25% рынка.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. Разработка изготовление тестовой партии	40%
2. Изготовление первой партии	40%
3. Доработка программного обеспечения	10%
4. Маркетинг	10%

Период окупаемости, месяцев: 36

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013		2014	2015	2016	2017
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	500	5000	15000	45000
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	100	1000	3000	9000
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	650	350	-	-

ВЫХОД

Продажа компании одному из производителей медицинского оборудования, например компании Pentax или Olympus.

www.softus.org

+7 950 107 72 36
rusanov.dmitry@gmail.com

РЕЗЮМЕ

Программный продукт Illusion Workspace (IWS) предназначен для осуществления бездисковой загрузки пользовательских ПК организации, централизованного хранения и резервного копирования информации, автоматической удаленной установки и настройки пользовательских ОС. IWS предназначен для предприятий малого и среднего бизнеса, заинтересованных с виртуализации рабочего пространства пользователей. IWS позволяет использовать ресурсоёмкое ПО, получая при этом все преимущества бездисковой загрузки пользовательских компьютеров. На данной стадии IWS готов к продаже. Инвестиции необходимы для формирования рекламного бюджета, привлечения необходимых для дальнейшей модернизации программного продукта специалистов, приобретения необходимого ПО, SDK.

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Сохранность информации, высокие затраты на содержание компьютерного парка и IT-подразделения, удобство управления IT-инфраструктурой предприятия.

На данный момент набирают популярность технологии «тонких клиентов» - терминального подключения компьютера к серверу при котором обработка и хранение данных происходит на сервере, а на клиент лишь транслируется рабочий стол пользователя, однако такие технологии не позволяют запускать ресурсоёмкие приложения, сложны в лицензировании и трудоёмки в управлении.

РЕШЕНИЕ

В Illusion Workspace обработка данных происходит на компьютере пользователя, а хранение данных, включая пользовательские ОС, на сервере. Пользователь получает полноценную ОС, как если бы она была установлена на жесткий диск компьютера. Для управления IT-инфраструктурой предприятия IWS снабжена удобным web-интерфейсом.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Отличие от «тонких клиентов» на платформе Microsoft: позволяет использовать ресурсоёмкие приложения при терминальной загрузке ОС, т.к. обработка данных происходит на стороне клиентского компьютера и ресурсы ограничены лишь его вычислительными характеристиками; может быть использована любая ОС в качестве клиентской - клиентские ОС можно перенести с одного сервера на другой без остановки производства.

Отличие от виртуальных машин VMware: гораздо менее требователен к ресурсам сервера; позволяет управлять реальными компьютерами так, словно это виртуальные машины.

УРОВЕНЬ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА: Не имеет прямых аналогов в мире, отечественная разработка.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: существует, но не зарегистрирована. Регистрация планируется на май 2015г.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ РЫНКА:

Виртуализация рабочего пространства пользователей.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

В мире – растёт ежегодно на 20-40 % (Данные VMware), в России рост уступает мировому – 16-30 % (данные SWsoft). Текущий объём рынка по данным VMware составляет \$ 32 млрд, а к 2016 г. составит \$ 50 млрд.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

Первым этапом является предоставление пользователю пробной версии продукта, далее пользователь покупает базовую версию программного продукта и подписывается на обновления/поддержку. При выходе очередной базовой версии продукта пользователь имеет возможность купить её со скидкой.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Проектные организации, дизайн-студии, конструкторские бюро, пр. Решение о внедрении продукта принимает руководитель организации.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Интернет-продажи, самостоятельные продажи.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Конкурентами являются производители ПО, использующего в основе технологии «тонких клиентов» и виртуализации. К ним можно отнести Microsoft corp. VMware, Hewlett Packard.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Калинович Арсений Евгеньевич Руководитель организации	29	Магистр информационных технологий, руководитель группы разработчиков ПО с опытом более 8 лет. Под руководством Калиновича А.Е. было разработано и внедрено 4 программных продукта, общей стоимостью более 1 млн рублей. Последние 5 лет занимал руководящие должности в IT-сфере.
Авдиенко Михаил Борисович Ведущий разработчик ПО	29	Инженер-программист с опытом более 10 лет.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Программный продукт обладает достаточными для осуществления заявленного функционала характеристиками.

Программный продукт успешно прошел производственные испытания.

Разработана система лицензирования и контроля лицензий.

Осуществлен выпуск и тестирование промышленного образца.

2013 г.

2014 г.

БУДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Регистрация товарного знака.

Реклама и маркетинг. Создание бренда. Привлечение необходимых для дальнейшего развития программного продукта специалистов. Внедрение нового функционала в программный продукт.

2015 г.

2015-16 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

1. Реклама и маркетинг, брендинг	30%
2. Привлечение специалистов и модернизация продукта	40%
3. Приобретение ПО, технологий, SDK и спецификаций	20%
4. Административные затраты (офис, техника, обучение)	10%

Период окупаемости, месяцев: 24

ROI: 500%

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	10	200	400	1000	2000
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	5	100	200	500	1000
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	150	100	-	-

ВЫХОД

Выкуп менеджментом.

+7 950 055 23 27
allever@mail.ru
www.iws.su

РЕЗЮМЕ

Медицинская информационная система DMED создана для автоматизации и документооборота медицинских учреждений. Система ориентирована в первую очередь на сферу коммерческого здравоохранения. Включает в себя большое число функциональных модулей, таких как: регистратура; электронная медицинская карта пациента; ведение врачебных записей, назначений, процедур, препаратов и т.д..

Текущая стадия: рабочий прототип.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Торговые марки: Не зарегистрирован.

История создания: Проект создан и проходит тестирование в частной клинике города Иркутска («Первая мужская клиника»). В 2014 г стал победителем конкурса «Умник».

Количество работающих: 2 (в штате).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Потребность частных медицинских учреждений в качественном программном обеспечении. Имеющиеся решения не устраивают большинство учреждений по причине отсутствия достаточного функционала в одном программном продукте (приходится использовать 2 и более различных решений). Стоимость существующих систем редко составляет менее 10-15 тыс. рублей за 1 рабочее место. При такой цене ориентировочный общий бюджет расходов на автоматизацию малой клиники (на 20 рабочих мест) вместе с внедрением обойдется 250-400 тыс. рублей. Существующие решения не обладают желаемыми возможностями, гибкой инфраструктурой, мультиплатформенностью, сложны во внедрении и эксплуатации.

РЕШЕНИЕ

Медицинская информационная система DMED (далее МИС DMED) разработана на web-ориентированных технологиях, в отличие от большинства существующих продуктов, реализованных как desktop-приложения. Преимуществом такого решения является гибкость расширения на стороне клиента, (продукт может быть модульно доработан под любые необходимые задачи заказчика с привлечением специалистов средней квалификации). Кроме того возможна легкая настройка удаленного доступа через браузер с любого компьютера или мобильного устройства.

Уникальным отличием от конкурентов являются расширенные возможности аналитики для врача по данным электронной медицинской карты пациента. Сводная информация по хронике значение результатов анализов (например, лейкоциты, СОЭ), на основании которых формируется представление о течении болезни и эффективности лечения. Графики динамики показателей для врача помогут быстро сориентироваться в медицинской карте пациента во время приема.

Существует два варианта использования МИС DMED на локальном сервере предприятия (при наличии данной инфраструктуры внутри), и облачная платформа, которая позволит использовать данную систему клиникам с минимальной компьютеризацией. После выхода на рынок, стоимость системы DMED в среднем за рабочее место составит – 5-7 тыс. рублей (дешевле аналогов в 2 раза) за 1 рабочее место, что позволит существенно снизить общую стоимость автоматизации.

РЫНОК И ПРОДАЖИ

ОПИСАНИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА:

Рынок медицинских информационных систем для частных медицинских учреждений.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА:

Рынок РФ - \$53 млн, прирост рынка - около 20% в год.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

B2B, продажа копий программы для локальных серверов, облачный сервис с абонентской оплатой за подписку (по схеме SaaS, когда на стороне заказчика используется только «легкий клиент» который используется для подключения Интернет-серверу продукта).

ПОТРЕБИТЕЛИ:

Частные медицинские учреждения, салоны красоты, санатории, консультационные центры, частные врачебные кабинеты.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ:

Напрямую, через специализированных дистрибьюторов.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

Диалог около 1000 внедрений в России и Франции, продукты 1С – около 600 внедрений в России, Clinic365 – около 150 внедрений в России.

КОМАНДА

ФИО, должность	Возраст, лет	Достижения по профилю должности
Колотыгин Алексей Владимирович Руководитель проекта, программист	30	6 лет работы в сфере web – продуктов, предпринимательский опыт – 2 года.
Шумилов Павел Юрьевич Менеджер проекта, программист	21	Год работы в области веб разработок.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

ДОСТИГНУТО

Минимальный рабочий прототип с базовым функционалом, внедрение в частной клинике. Победа в конкурсе «Умник».

БЮДЕТ ДОСТИГНУТО НА ПРИВЛЕЧЁННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Завершение доработки компонентов Регистрации и ЭМК, разработка компонентов Процедурного кабинета и Лаборатории.

Разработка компонентов Аналитики данных пациента, внедрение и тестирование продукта на базе клиники-партнера.

Разработка функционала Оплаты услуг и хозяйственного учета, разработка системы Административных и маркетинговых отчетов.

Разработка сайта и маркетинговой стратегии, начало кампании продаж продукта на рынке МИС.

1 кв. 2015 г.

2 кв. 2015 г.

3 кв. 2015 г.

4 кв. 2015 г.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

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

Период окупаемости, месяцев: 36

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЫС. ДОЛЛ.)

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФАКТИЧЕСКИ			ПРОГНОЗ	ПРОГНОЗ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РЕАЛИЗАЦИЯ	-	-	-	-	-	300	1500	3000
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	-	-	-	-	-	150	900	1800
ИНВЕСТИЦИИ			-	-	500	-	-	-

ВЫХОД

Привлечение инвестора второго раунда, выкуп менеджментом.

+7-950-0-81-98-78
web_vacum@mail.ru



IV БАЙКАЛЬСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ ЯРМАРКА

Представленная в данном Каталоге информация основана на сведениях, сообщенных компаниями. Оргкомитет Венчурной Ярмарки прилагал все усилия, чтобы обеспечить реалистичность данных, представленных в Каталоге. Однако Оргкомитет не берет на себя ответственность за точность предоставленной компаниями-экспонентами информации и за какие-либо последствия от использования данных материалов.

Иркутск 2014 г.