
IX КАЗАНСКАЯ
ВЕНЧУРНАЯ
ЯРМАРКА





ОСНОВНЫЕ НОМИНАЦИИ КАЗАНСКОЙ ВЕНЧУРНОЙ ЯРМАРКИ

«ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ ЯРМАРКИ»

«ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС (ЗОЛОТОЙ ДИПЛОМ)»

«ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС (СЕРЕБРЯНЫЙ ДИПЛОМ)»

«ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС (БРОНЗОВЫЙ ДИПЛОМ)»

«ЛУЧШАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ»

«ОРИГИНАЛЬНАЯ БИЗНЕС-ИДЕЯ»

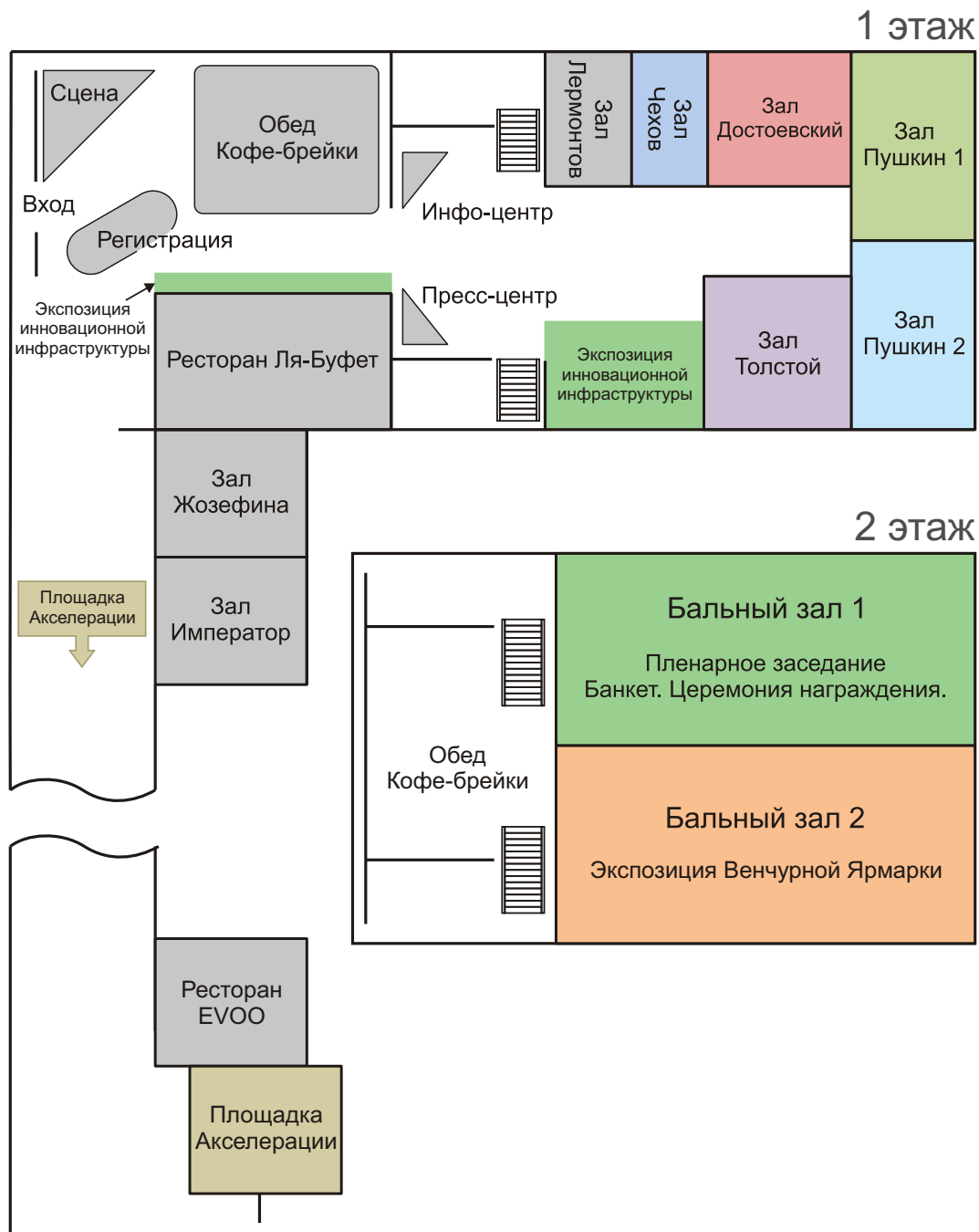
СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ КАЗАНСКОЙ ВЕНЧУРНОЙ ЯРМАРКИ

КАБИНЕТА МИНИСТРОВ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

**ИНВЕСТИЦИОННО-ВЕНЧУРНОГО ФОНДА
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

**«СИМПАТИЯ РОССИЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ
ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ»**

ПЛАН IX Казанской Венчурной Ярмарки



СПИСОК КОМПАНИЙ ПО АЛФАВИТУ

Компания	Страница
Displair Inc	6-7
HTG High Technology Glass SA	8-9
RoadAR	10-11
ООО «НИИ Бионанотех» Производство биодиагностических тест-систем	12-13
ООО «Вайтл Код»	14-15
ООО «Вай-Фай Гид»	16-17
ООО «ВТА-ЭкоОрганик»	18-19
ООО «Домо Сапиенс»	20-21
ООО «Казанские медицинские инновационные технологии»	22-23
ООО «КАИ-Плазма»	24-25
ООО «КАИ-Плазмаозонтех»	26-27
ООО «КАИ-ПУЛЬС»	28-29
ООО «КАИ-СЭВ»	30-31
ООО «КАИ-ЭЙНЕРЕН»	32-33
ООО «КГЭУ-Нанозеллотехно- логии»	34-35
ООО «КиберТех»	36-37
ООО «НПО Кинематика»	38-39
ООО «НПО «Кубанский диоксид кремния»	40-41
ООО «Легкие стальные конструкции»	42-43

Компания	Страница
ООО «Научная студия» Проект Advanced Ray Tracer	44-45
ООО «Нефтеэксплозивсервис»	46-47
ООО «Новые газовые технологии- синтез»	48-49
ООО «Новые структуры и технологии»	50-51
ООО «Оптеум»	52-53
ООО «Продакт-тест»	54-55
ООО «Плазменные технологии»	56-57
ООО «ПРОГРЕСС»	58-59
ООО НПФ «Промприбор»	60-61
ООО «НПО Пылеочистка»	62-63
ЗАО «Саунд»	64-65
ООО «СК-Проф»	66-67
ООО «ТатИнно»	68-69
ООО «НПО «Транстехнология»	70-71
ООО «РРТ»	72-73
ООО «НПЦ «Универ ТехноБитум»	74-75
ИП Щербачков Виктор Дмитриевич	76-77
ООО «ЭнергоЛесПром»	78-79
ООО «ЭО Сервис - КАИ»	80-81

Город: Москва
 +7 917 099 6858
 max@displair.com
 www.displair.com

Объем инвестиций: \$ 500 тыс.
Транши: \$ 200 тыс. и \$ 300 тыс.

Резюме

Продуктом компании является Displair – интерактивный безэкранный дисплей – устройство, которое создает в воздухе пронцаемое интерактивное изображение (видео, фото и т.п.). Компания сдает Displair в аренду через сеть партнеров и дистрибьюторов. В дальнейшем выход на продажи. Основной рынок – рынок Digital Signage. Основные преимущества технологии – мобильность реализации, полная multitouch-интерактивность. В компанию уже инвестировали Эстер Дайсон, Бастиаан Годска, Leta Capital, Петр Жуков, Venture Angels.

Общие сведения

Торговые марки – DISPLAIR RU2012713405, 25 Апреля 2012, Действует, ТЗ № RU490542, Международная №1159388 23 October 2012 (US, JP, IL, EG, BY, UA, TR, SG, NO, KZ, KR, AZ, AU, AM).

История создания – Компания Displair Inc (США, штат Делавер) создана в октябре 2012 г. переходом из ООО «ДисплАир Компани» (создана в августе 2010 г.). Displair Inc привлек \$ 3,3 mln в 2013 г. Компания является резидентом IT-park Казани и Сколково, победителем многих конкурсов. Имеет 10 партнеров-дистрибьюторов в США, Испания, Китай, Россия, страны СНГ. Одноименному продукту Displair дважды присвоено звание «feature product» крупнейших мировых выставок CES-2013 и CES-2014 в Лас-Вегасе.

Стоимость основных фондов – ФОТ + налоги – \$ 120 тыс., услуги контрагентов по R&D – \$ 150 тыс., изготовление продукции – \$ 135 тыс., прочее – \$ 95 тыс.

Количество работающих – 3 (в штате), 7 (на аутсорсе).

Продукт / технология

Проблема

Потеря эффективности привычных способов коммуникации с интерактивными BTL средствами. Обычные экраны закрывают товары и стенды в ритейле и на выставках. Экраны сегодня состоят из стекла, которое пачкается и которое неприятно трогать в общественных местах.

Для решения проблем эффективности на рынке постоянно появляются новые решения, но большинство из них обладают весьма ограниченным набором функций. Проблему интерактивности для обществен-

ного использования решают с помощью датчиков жестов (Leap, Kinect), голосового управления, но все эти методы не дают реального ощущения управления, пользователь не чувствует экрана. Также нет решения проблемы защиты от потожировых выделений предыдущих пользователей на экранах общественного пользования.

Решение

Displair – это тренд к которому стремится человечество в течении последних 30 лет – создает изображение в воздухе. За счет этого люди не устают от Displair и по опросам 40% видящих Displair подходят к нему в следующий раз. По статистике Displair привлекает на 200% больше людей, чем любые иные рекламные средства, среднее время контакта в 6–10 раз больше, это позволяет использовать на 50% меньше менеджеров и увеличить охват людей для личной коммуникации с 20 30% до 55%. Изображение на Displair всегда полностью гигиенично и чисто. Его невозможно разбить или поцарапать.

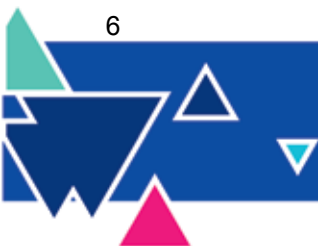
Displair в сравнении с конкурентами Heliodisplay, Fogscreen, Leia Display, Polivizor обладает полным multitouch-управлением, эргономичен и мобилен, более дешев в себестоимости (по данным инсайдерской информации на \$ 2100 дешевле – чем Fogscreen, на \$ 900 – чем Heliodisplay, на \$ 560 – чем Leia Display).

Интеллектуальная собственность: 1) Способ и устройство для формирования аэрозольного проекционного экрана. RU – 18.09.2012, выдана. International – 21.01.2013. 2) Способ и устройство жестового управления для мультимедийного дисплея. RU – 26.10.2012. International – 08.02.2013 3) Мультимедийный дисплей с физически пронцаемым экраном и функцией жестового управления для мобильного электронного устройства. RU – 30.04.2013, US – 30.04.2013. International – 06.08.2013. 4) Способ и система для беспроводной передачи данных между оконечными устройствами с учетом взаимного расположения устройств. RU – 11.07.2013. US – 11.07.2013. International – 30.08.2013.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Внутренняя ATL-реклама (торговые точки, помещения общественного назначения), BTL-реклама (промоакции, выставки, конференции), Шоу индустрия. Все это входит в понятие Digital Signage.

Показатели рынка. Рынок B2B. Среднегодовой темп роста мирового рынка Digital Signage в 2013–2016 гг. составляет 18,5%, емкость мирового рынка Digital



Signage к 2017 г. составляет от \$ 14 до \$ 17 млрд. Темп роста рынка в России – 25%. Основные рынки: США, Россия, Китай, Япония, Ирландия, Турция, Германия, Великобритания, Индия. Displair должен занять hi-end нишу рынка.

Бизнес-модель. Сдача в аренду устройств через сеть партнеров, снимая комиссию. Мы остаемся владельцами всех устройств и осуществляем их обслуживание. Наш заработок - комиссия с каждого арендодня устройства (в РФ – 25 тыс. руб). Партеры могут зарабатывать, обеспечивая высокую маржу (средняя стоимость арендодня – 50 тыс. руб.). При выходе на окупаемость – переход к продажам через дистрибьюторов. Производство размещено в Китае. Модель производства – EMS. Поставки - из Китая.

Потребители. Рекламные компании, Системные интеграторы, Event-агентства, прямые клиенты B2B.

Каналы продаж. Сеть партнеров и агентов, дистрибьюторы.

Конкурентная среда. IO2Technology LLC - Heliodisplay около 100 клиентов в год. Fogio Inc – FogScreen. Годовой доход около \$ 4 млн.

Команда

Каманин Максим Алексеевич (25 лет) – Founder Displair и основной изобретатель. Победитель более 25 международных конкурсов и олимпиад, обладатель премий и наград. С момента основания CEO Displair.

Красноцветов Александр Игоревич (26 лет) – Co-Founder. Директор по развитию бизнеса Displair. Опыт работы в течении 3 лет в международной компании в должности СТО. Победитель олимпиад и конкурсов.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто: Завершены основные стадии R&D. Изготовлены прес-формы. Получен готовый промышленный образец. Подписаны договоры с 10 дистрибьюторами. Компания приступила к работе на рынке.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

Изготовление устройств для арендной модели. Сентябрь 2014 г. – выход на прибыль. Доработка и выпуск обновленной электроники. Выкуп пресс-форм (50% выплачиваются в рассрочку до конца 2014 года). Начало ограниченных продаж. Разработка документации по устройству для работы по лицензионной модели.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Изготовление устройств для арендной модели
Выход на окупаемость 20%
2. Доработка устройств для выпуска 30%
3. Выкуп пресс-форм и запуск ограниченного выпуска 50%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	57	120	658	700	2 000	3 500	5 000	7 000
ЕБИТДА	<0	<0	<0	200	600	1 050	1 500	2 100
Инвестиции	0	900	3 300	850	00	00	00	00

Период окупаемости - 6 мес.

Выход

На стадии продажи стратегическому инвестору. Бизнесом уже интересовались Lenovo, Samsung, Inspur.

Необходимые инвестиции: \$ 2,7 млн.

Резюме проекта

Основатели компании HTG High Technology Glass S.A. («Компания») разработали инновационные технологии производства «умного» стекла, которые сочетают такие характеристики как фотогальванические, электро-хроматические и баллистические, термостойкие, позволяют производить стекло, которое может быть использовано в структурных решениях, окнах, баннерах.

Летом 2014 г. начнет работу завод в Польше, на текущий момент есть 4 патента и подано еще 3 заявки. Цель привлечения инвестиций – увеличение акционерного капитала на средства венчурного инвестора и безвозмездных государственных субсидий от Евросоюза по программе Горизонт 2020.

Общая информация

Торговая марка – HTG.

История компании – с целью получения ряда преимуществ компания была зарегистрирована в Yverdon-les-Bains, Кантон ВО, Швейцария, в 2012 г. Компания была основана в Швейцарии для возможности использования преимуществ «Сделано в Швейцарии». Штаб-квартира компании, научно-исследовательский центр, равно как и все права на патенты, находятся в Швейцарии.

В 2012 г. компания инвестировала \$ 565 тыс собственных средств для запуска производства в Польше и подготовке к дальнейшему развитию в Швейцарии и Польше. В июле 2013 г. Компания приступила к запуску производства в Польше, инвестировав \$ 2,03 млн собственных средств и \$ 1,36 млн субсидий Евросоюза. На данный момент общий объем инвестиций составляет 4 млн.

Стоимость активов – \$ 2,5 М (Производственная линия и оборудование).

Количество сотрудников – 2 (Швейцария), 10 (Польша).

Продукт/Технология

Проблема

Рынок стекла в Европе на 2010 г. составляет 9,4 млн тонн или \$ 5,73 млрд. Больше чем 400 компаний вторичной обработки стекла работают в Германии и Швейцарии. Эти страны в течение прошлого десятилетия показали CAGR 6%. Инновация и R&D важны для успеха в этом бизнесе, так как вторичная обработка создает 40% стоимости конечного продукта. На рын-

ке Европы 6 производителей «умного стекла», которые занимаются баллистическим, термостойким стеклом, но нет ни одного завода, который изготавливает электрохроматические пленки, в данный момент они импортируются в Европу глобальными компаниями. Рынок электрохроматических пленок в 2010 г. только в Германии \$ 35,3 млн.

Решение

Компания HTG провела исследования и ей удалось улучшить методы вторичной обработки стекла, что позволит предприятию увеличить прибыль в 2 раза с каждого произведенного кв метра, по сравнению с текущими методами обработки. На текущий момент есть следующие патенты: метод производства электрически проводящих стеклянных панелей, метод производства безопасного стекла.

Компания HTG единственная в Европе, которая развивает технологию производства электрохроматического стекла совместно с университетами, что будет являться альтернативным конкурентным решением на рынке Европы. Это продукт имеет рыночный потенциал около \$ 50 млн в год с 30% прибыли.

Рынок и продажи

Описание рынка. Европейский рынок производства стекла для разработанных продуктов компании, глобальный рынок для разрабатываемых электрохроматических пленок.

Мировой рынок стекла в 2010 г. оценен в пределах 52 млн тонн, эквивалентных 5.2 млрд кв м стекла с толщиной 4 мм. Это приблизительно \$ 20 млрд.

Индикаторы рынка. Мировой спрос продуктов из стекла в последние годы рос от 3% до 4% в год и дальнейший рост ожидается на уровне от 5% до 7% в год. Темпы роста основных целевых сегментов ожидается будут ранжироваться от 11% до 14 % в год. Европейский сегмент рынка находится на уровне более \$ 403 млн в 2012 г.

Бизнес модель. B2B.

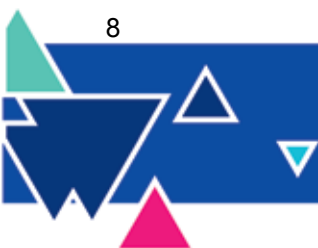
Клиенты. Архитектурные и автокомпонентные компании (от застройщиков до производителей автокомпонентов).

Каналы дистрибуции. Различные: от онлайн-магазинов до коммерческих проектов и прямых продаж.

Конкуренты. Производители листового стекла / производители иных видов стекла.

Команда

Норберт Ковальковский (51 год) – Президент и CEO, Основатель. Последние 5 лет работал бизнес



менеджером в Великобритании, разрабатывая предлагаемую технологию. С 1996 по 2006 годы он управлял производственными компаниями (окна и кожаная фурнитура) в качестве управляющего директора. Окончил MBA в Лондонской Школе Экономики в 1992 г. и ряд других институтов в Лондоне и Польше.

Юрий Вировец – СОО, Основатель. Квалифицированный менеджер с академическим бэкграундом в химии и материаловедении. Предприниматель и инвестор ранних стадий в технологические стартапы. Сооснователь и CEO мультимиллионной компании. Имеет более 15 лет опыта в управлении инновационным бизнесом. Назван журналом Форбс одним из топ-30 персон российского интернета.

KM Capital Partners S.A. – Основатель («KMCP»). Швейцарская венчурная компания, инвестирует собственные средства и управляет портфелем компаний в России и Швейцарии. KMCP и его партнёры-основатели активно вовлечены в инвестиционный бизнес с 1993 г.

Текущий статус и ключевые точки

12.2014 г. – Начнёт работу производство в Польше.

12.2015 г. – Начнёт работу производство ламинатов в Швейцарии.

12.2015 г. – Будет завершён первый этап разработок электрохроматической плёнки.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Увеличение акционерного капитала на средства инвестора* 100%

*) Средства инвестора позволят привлечь безвозмездные гос.субсидии (соинвестора). На них будут выполнены следующие работы: запуск производства в Польше и Швейцарии, R&D по электрохроматическим пленкам.

Финансовые показатели (тыс.долл.)

Показатель	Факт			План	План (включая инвестиции)			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Продажи					15 400	18 490	20 880	23 350
ЕБИТДА					860	3 433	4 463	4 992
Инвестиции				2 700				

Срок окупаемости 4 года 3 месяца.

NPV - \$ 7,1 млн.

IRR - 82% (5 лет).

ROI - 117% (5 лет).

Выход

МВО через 5 лет.



Город: Казань
+7 903 307 1675
marat@roadar.ru
www.roadar.ru

Объем инвестиций: \$ 200 тыс.

Резюме

RoadAR – мобильное приложение для водителей. Видеорегистратор с навигацией и возможностью распознавания знаков, определения их gps-координат, расстановки их на карте и предупреждения о зоне их действия. Наложение маршрута на видео (Дополненная Реальность).

«Больше нет штрафов и поворотов не туда».

Общие сведения

Торговые марки – RoadAR.

История создания – Основана в 2013 г., являемся резидентами Бизнес инкубатора казанского IT Парка. Привлечено финансирование от 3-х бизнес-ангелов из Казани, Москвы и США.

Количество работающих – 5 человек.

Продукт / технология

Проблема

Водители, использующие навигаторы, зачастую сталкиваются с проблемой неактуальности карт, ни один из навигаторов не предупреждает о зоне действия знаков (некоторые предупреждают, но только о скоростном режиме). Голосовые и схематичные подсказки навигаторов не всегда эффективны на сложных развязках или при неясных поворотах. Навигаторы не дают 100%-но актуальной информации о ситуации на дорогах.

Решение

RoadAR – это бесплатное приложение, доставляющее навигацию премиум класса на смартфон.

RoadAR – объединяет в себе видеорегистратор и навигатор с дополнительным функционалом.

Технология позволяет автоматически вычислять gps-координаты любых объектов попадающих в поле зрения камеры смартфона, затем определять дорожные знаки и расставлять их на карте, предупреждая водителя о зоне их действия.

Имея данные со смартфонов, используя стандартные датчики смартфона – камеру, компас, гироскоп и gps-приемник, система сможет гораздо более точно определять трек водителя, чем обычный навигатор. А имея данные с тысяч устройств наших пользователей, строить точные и постоянно актуализируемые карты и маршруты. В перспективе RoadAR сделает навигацию на расстояние до 500 м вообще без использования GPS (используя визуальную одометрию).

RoadAR продукт, значительно упрощающий жизнь водителей на дороге, а также превращающий их в общество. Мы верим, что это повысит общую культуру вождения.

Все разработки принадлежат нашей компании RoadAR Inc, зарегистрированной в Дэлавере.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Мировой рынок мобильной рекламы в 2016 г. превысит уровень в \$ 30 млрд (в России \$ 215 млн). Рынок приложений дополненной реальности превысит \$ 4 млрд (в России \$ 109 млн). Число загрузок каждого из top-приложений дополненной реальности, навигации, видеорегистрации и голосового общения - около 50 000 000.

Бизнес-модель. Модель №1 – продажа BIG DATA, собранной с миллионов пользовательских смартфонов.

Пример: 1. Аналитика рекламных поверхностей, качества и своевременности размещения рекламы на щитах (200 000 рекламных поверхностей в России, рекламодатели готовы платить за аудит 1–3% от стоимости размещения на рекламном носителе). Предполагаемый доход от направления около 20 млн. рублей в месяц.

2. Аналитика манеры вождения и соблюдения правил дорожного движения нашими пользователями, посредничество в получении скидki при страховании ОСАГО для аккуратных водителей. 5–7% от суммы страховки можно получать в качестве агентского вознаграждения. Предполагаемый доход – \$ 10 млн/ мес. на территории РФ, и в 10–20 раз больше на глобальном рынке.

Модель №2 – звуковая реклама и реклама с дополнением реальности (обводка объекта рекламы на видео, появление таблички над ним). Используется не только гео-таргетинг, но и нетривиальные алгоритмы и социальная составляющая. Предполагаемый доход – \$ 3/ мес. в расчете на каждого активного пользователя.

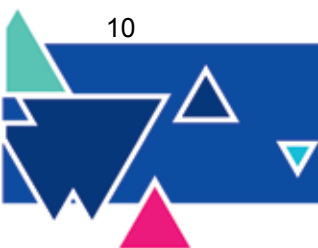
Пример: Реклама детских товаров может выдаваться тем пользователям, которые несколько раз в месяц паркуются около детского сада/школы/детской поликлиники и т.д.

Потребители. Водители, владельцы смартфонов (возраст 18–40 лет), проводят за рулем более 1 ч./день.

Каналы продаж. Магазины приложений.

Команда

Никольский Евгений – CEO, основатель, автор идеи. Опыт в GameDevelopment (Космические рейн-



джеры 2, ArtMogul), в проектировании web-приложений. Дополнительно: сильный математический навык, 3d-графика, маркетинг. Образование: КНИТУ-КАИ, Инженер АСОИУ.

Башлыков Марат – СОО, основатель, соавтор идеи. Опыт организации и ведения собственного бизнеса разработка и продажа нескольких электронных торговых площадок. Образование: КФУ, социолог, преподаватель социальных дисциплин.

Черных Андрей – СТО, основатель, руководитель отдела разработки. Опыт организации и ведения собственного бизнеса в сфере разработки web- и мобильных приложений (metastudiohq.com). Работа на аутсорс с США и Австралией. Образование: КНИТУ-КАИ, Инженер АСОИУ. <http://www.linkedin.com/in/akhhkharu>

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

Выпущена публичная версия на Google Play. Через 3 дня после запуска приложение на 1-м месте в топе новых бесплатных приложений в категории «транспорт», на 3-м месте в результатах поиска по запросу «видеорегистратор», 3500 установок, в базу собранно порядка 15000 знаков.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. – набрать не менее 100 тыс. пользователей.

2014 г. – масштабировать действие приложения на территории СНГ и, возможно, некоторых европейских стран, путем внедрения европейских знаков и правил дорожного движения других стран.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. R&D 70%
2. Маркетинг 30%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка					2 000	50 000		
ЕБИТДА					1 000	42 000		
Инвестиции				200	700			



ООО «НИИ Бионанотех» Производство биодиагностических тест-систем

+8 843 239 7124, +7 917 296 2062

nii_bionano@mail.ru

www.vnivi.ru

Объем инвестиций: \$ 9 000 тыс.

Транши:

2014 г. – \$ 1 700 тыс.;

2015 г. – \$ 6 000 тыс.;

2016 г. – \$ 500 тыс.;

2017 г. – \$ 800 тыс.;

2018 г. – \$ 700 тыс.

Резюме

Диагностические наборы для мониторинга опасных заболеваний человека и животных, востребованность в которых возрастает с каждым годом. Основной конкурент – компания «QuansysBio», США. Наше преимущество – уменьшение себестоимости в несколько раз по сравнению с зарубежными аналогами и более упрощенный методы работы с оборудованием. Лабораторные испытания завершены, имеется опытный образец, по некоторым сегментам технологии налажено серийное производство тест систем (обнаружение, туберкулеза, парво вируса, бруцеллеза).

Инвестор привлекается для завершения НИОКР, приобретения основных средств для широкомасштабного производства, выхода на рынок РФ (ридер для мультиплексного иммунного анализа). Доля инвестора в компании – 49%. Срок окупаемости проекта – 5 лет. К 2024 г. валовая прибыль будет составлять \$ 34 млн.

Общие сведения

Торговые марки – «БиНаТех», в процессе регистрации.

История создания – создана в 2011 г. с целью развития биотехнологической отрасли в РТ. Данный проект финансируется по контракту исследования по токсикологическому и биологическому мониторингу и оценки влияния техногенных загрязнителей на окружающую среду (Контракт №01200202603/ 2011 2016).

Стоимость основных фондов – \$ 30 тыс.

Количество работающих – 25 человек.

Продукт / технология

Проблема

Распространение инфекционных заболеваний человека и животных различной этиологии требует использования высокочувствительных и специфических диагностических тест-систем. Зачастую отечественные диагностикумы являются малочувствительными, а импортные являются дорогостоящими, что усложняет проблему.

На данном этапе производятся системы отдель-

ного обнаружения патогенов – парво вируса (патент № 2010136226 от 27.08.2010 г.), бруцеллеза (патент № 2013126354 от 07.06.2012г.), тест-система для индикации и дифференциации возбудителей туберкулеза. В настоящее время мы продолжаем научно-исследовательские работы в создании новых диагностических наборов, которые включают одновременное обнаружение нескольких вредоносных агентов для еще большего обеспечения потребностей рынка и удешевления исследовательских работ. В настоящий момент мировой рынок по диагностическим системам переживает отсутствие конкуренции, тем самым потребитель приобретает продукцию по высокой цене.

Решение

Произведенные тест-системы будут обладать рядом преимуществ: применение мультиплексной технологии (анализ к нескольким заболеваниям одновременно: удешевление одного теста, высокая чувствительность и специфичность), использование собственных изготовленных реактивов.

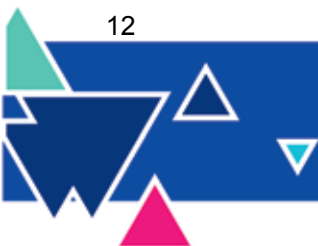
Конкурентные преимущества. За границей производят компании R-Biogram Германия, Sigma-Aldrich США и др. тест-системы на уровне мировых аналогов. Ценовая конкуренция: 1 тест – до 10 и более заболеваний. На первом этапе преимущество будет в дешевой системе. В дальнейшем преимущество будет в количестве чувствительности тест системы до 10 агентов заболеваний в зарубежных аналогах до 5 6 заболеваний.

Интеллектуальная собственность: Существует, но не зарегистрирована. Будут зарегистрированы патенты на компанию. Взаимосвязи и договора с партнерами позволяют сохранить прочность интеллектуальной собственности.

Рынок, маркетинг и продажи

Рынок. В РФ к 2018 г. рынок диагностических наборов для мониторинга инфекционных заболеваний общих для человека и животных достигнет \$ 29 млрд. Темпы роста – до 20% ежегодно (www.economy.gov.ru). Наши продукты востребованы во всех регионах РФ, во многих странах мира, в т.ч. СНГ. Планируемая доля присутствия на рынке 60%, объем сегмента рынка в РФ от \$ 15 до \$ 20 млн в год.

Бизнес-модель. Производство и продажа диагностических наборов для одновременного обнаружения нескольких инфекционных агентов. Первые 2 года будут производиться наборы в малом объеме с целью установления стратегий производства отдельных на-



боров в широком масштабе, в зависимости от потребностей рынка.

Потребители. Тест-системы будут использоваться частными и государственными учреждениями, организациями санитарно-эпидемиологического надзора, научно-исследовательскими центрами, высшими учебными заведениями.

Каналы продаж. Прямой контакт с потребителями, участие на совещаниях, конференциях с презентациями продукции, через дистрибьюторов и оптовых поставщиков диагностического оборудования.

Конкурирующие решения. В РФ конкурирующие компании имеются. Производимые диагностикумы предназначены для отдельных заболеваний, и для тестирования на несколько заболеваний требуется проведение отдельных исследований к каждому. Наша продукция отличается мультиплексностью, что снижает стоимость теста к отдельному заболеванию в несколько раз.

Команда

Иванов Александр Аркадьевич (38 лет) – Директор ООО «НИИ Бионанотех», д.б.н. КФЭИ в 1997 г. Работа: помощник ген. директора ОАО «Завод Электон», экономист АИКБ «Татфондбанк», ген. директор ООО «Элва-вет», зам. директора по внешнеэкономическим связям ФГУ «ФЦТРБ-ВНИВИ». Публикации 70 статей, 3 патента, более 25 выступлений на конференциях, в т.ч. и зарубежных.

Шуралев Эдуард Аркадьевич (39 лет) – Зам. директора по исследовательской работе ООО «НИИ Бионанотех», с.н.с., ФЦТРБ-ВНИВИ, к.в.н., КГАВМ в 1996 г. Работа: ВНИВИ, «Drumagoland Farms», «Wyeth Medica», «Enfer Scientific», К(П)ФУ. Публикации более 51 статей, в т.ч. 5 из SCOPUS (индекс Хирша – 3), 1 патент за рубежом. Более 14 выступлений на конференциях, в т.ч. и зарубежных.

Валиуллин Ленар Рашитович (31 лет) – Зам. директора по управлению и контролю качества продукции. ООО «НИИ Бионанотех», с.н.с., ФЦТРБ-ВНИВИ. КГАВМ в 2005г. Работа: ФГБУ «ФЦТРБ-ВНИВИ». Публикации 35 статей. Более 20 выступлений на конференциях, в т.ч. и зарубежных.

Текущее состояние

Достигнуто:

2013 г. Завершены лабораторные испытания, разработаны опытные образцы и комплект технической документации для производства мультиплексной тест системы.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. Завершение НИОКР. Найм персонала.
2015 г. Начало продаж. Выход на рынок РФ.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР* 12%
2. Приобретение основных средств** 60%
(производственное оборудование GMP – для запуска производства)
(лабораторное оборудование GLP – контроль качества продукции)
3. Маркетинг 3%
4. Оборотные средства*** 20%
5. Прочие расходы 5%

*) – дополнительно будет привлечено гос.финансирование в размере \$ 2 500 тыс.

**) – дополнительно будет привлечено гос.финансирование в размере \$ 5 500 тыс.

***) – дополнительно будет привлечено гос.финансирование в размере \$ 3 000 тыс.

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	100	150	200	1 000	8 000	16 000	20 000	24 000
ЕБИТДА	14	15	18	2 50	3 500	37 50	19 000	23 000
Инвестиции	30	40	30	1700	6000	500	800	700

Инвестиционные показатели: Доля инвестора в компании – 49%.

Срок окупаемости проекта – 5 лет. Инвестиционный горизонт – 10 лет.

Выход

Привлечение инвестора следующего раунда – Венчурный фонд: Захват планируемой доли на рынке РФ, Выход на международный рынок (страны Европы и СНГ).



Объем инвестиций: \$ 290 тыс.

Резюме

Компания занимается разработкой собственной платформы интерактивной кроссплатформенной трехмерной визуализации. На базе данной платформы создается линейка облачных редакторов 3D контента. С помощью наших редакторов можно загружать уже готовые проекты из всех популярных 3D редакторов, создавать новые, и задавать закономерности взаимодействия между ними. Созданные и опубликованные проекты доступны на всех популярных портативных устройствах и Веб-страницах.

Научные исследования и разработки компании находятся в области естественных и технических наук, ГИС технологий, трехмерного моделирования виртуальных пространств.

Общие сведения

Торговые марки – на стадии оформления.

История создания – создана в 2012 г. с целью коммерциализации собственной инициативной разработки - технологического ядра для высокореалистичного трехмерного динамического моделирования имитационных мультимасштабных пространств, выполнявшейся на тот момент уже 2 года.

В 2012 г. привлечены 500 тыс. руб. (Агентство инвестиционного развития), 1 млн руб. (по программе Старт ИВФ РТ). В 2013 г. привлечены 1 млн руб. (Фонд содействия малых форм предприятий в научно-технической сфере), 3 млн руб. (собственные средства).

Стоимость основных фондов – 500 тыс. руб. Фирма имеет интеллектуальную собственность (не оцененную). Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2013619724 - кроссплатформенное программное ядро для интерактивного моделирования трехмерных динамических сцен.

Количество работающих – 7 человек.

Продукт / технология

Проблема

На рынке нет Веб-редакторов трехмерного контента и интерактивных виртуальных сцен. Все существующие решения только коробочной версии требующие предварительной установки и профессиональных знаний, а существующие Веб-решения примитивны и работают на «сырых» незащищённых технологиях.

Решение

Мы предоставляем линейку Веб-редакторов для формирования интерактивного 3D контента. Все решения реализуются на собственной платформе – Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ №2013619724 от 3.07.2013 «Кроссплатформенное программное ядро для интерактивного моделирования трехмерных динамических сцен».

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок графических 3D редакторов, также растущий рынок разработок кроссплатформенных массовых многопользовательских онлайн 3D-игр.

Показатели рынка. Более 20 млн профессиональных пользователей 3D графических редакторов. Autodesk получил \$ 600 млн выручки от продаж своих новых продуктов в течение 2012 г.

Бизнес-модель. Вся линейка редакторов статического 3D контента бесплатна. Плата берется только за использованное место на сервере. Редакторы интерактивного контента платны.

Потребители.

1. Пользователи трехмерных редакторов – дизайнеры, архитекторы, разработчики контента для игр.

2. Разработчики игр, творческие люди или люди желающие создать что-то необычное.

Каналы продаж. SMM, дилерская реферальная сеть, портал yaprana.com, контекстная реклама.

Конкурентная среда. Можно выделить 4 основных конкурента: 123dapp.com, sketchfab.com, p3d.in, revizto.com.

Конкурентные предложения не решают проблемы быстрого запуска (требуют установки), возможности редактирования интерактивного контента, требуют профессиональных знаний. Существующие Веб-решения имеют слабый и уязвимый функционал.

Команда

Гайсин Руслан (28 лет) – Генеральный директор, осуществляет общее и стратегическое управление компанией. Руководил более 50 IT-проектами.

Кугуракова Влада (46 лет) – IT директор, осуществляет управление проектами и научно-исследовательскими работами. Опыт более 20 лет.

Сыченков Владимир (38 лет) – Директор по развитию, консультировал топ-менеджмент медиакомпаний,



стартап-бизнес-тренер, сертифицированный специалист по управлению проектами.

Цивильский Илья (28 лет) – ведущий программист, разрабатывает и управляет разработкой технологического ядра.

Текущее состояние & MileStones

Основная часть работ завершена. Проект запущен. Работаем над расширением линейки редакторов и функционала.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

В течении 2014 г. – разработка линейки редакторов статического контента.

2015 г. – выпуск редакторов программируемой интерактивной виртуальной сцены.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Разработка 35%
2. Маркетинг 45%
3. Содержание 20%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2016	Прогноз с учетом инвестиций			
	2012-2013	2014	2015		2017	2018	2017	2018
Реализация	70	1 300	7 000	9 700	11 000	12 000	20 000	24 000
Валовая прибыль	0	830	3 600	5 000	6 000	6 000	20 200	23 400
Инвестиции	200	290	0	0	0	0	800	700

Период окупаемости - 12 мес.

Выход

Продажа конкурентам или компаниям со схожей технологией.



Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.
Транши: \$ 100 тыс. ежемесячно

Резюме

Наша технология представляет собой универсальное мобильное приложение, которое изменяет своё содержимое на актуальное для данной торговой точки. Например, в кинотеатре – выглядит как приложение кинотеатра, в кафе – как приложение кафе и так далее. Пользователь приложения получает актуальную информацию о товарах, услугах, скидках, акциях на своём телефоне «здесь и сейчас» в торговой точке. Наша технология позволяет персонально взаимодействовать с пользователем как в торговой точке, так и удаленно.

Общие сведения

Торговые марки – Вай-Фай Гид, Wi-Fi Guide (в процессе регистрации, ожидаемый срок – ноябрь 2014 г.).

История создания – создана 5 августа 2013 г. Ранее привлеченные инвестиции составляют \$ 100 тыс. В числе учредителей – ООО «ПАРТИЗАН инфо». Компания является резидентом второй площадки Казанского IT-Парка в г. Набережные Челны. Технические партнеры проекта – компания TRONIC International (Сингапур) и WINGS Solutions (РФ, г. Москва).

Стоимость основных фондов – \$ 5 тыс. (оргтехника, компьютеры).

Количество работающих – 12 человек в штате.

Продукт / технология

Проблема

Создание качественного сервиса коммерческими предприятиями через мобильное приложение является сложной задачей. Наличие же приложения создает новые сложности популяризация и распространение среди своих клиентов. Современные каналы продвижения дорогостоящи и неэффективны. Приложение локального бизнеса конкурирует с аналогичными на глобальных рынках мобильных приложений.

Ресурсы девайсов конечных пользователей ограничены (количество приложений, которыми пользователи пользуются ежедневно 5–8 шт.). Пользователи хотели бы получать актуальную информацию об акциях и сервисах избранных компаний, которым они лояльны.

Решение

Наши клиенты получают возможность легкого и быстрого создания собственного мобильного приложения, которое продвигается непосредственно внутри торговой точки среди своей целевой аудитории; персональное приветствие и взаимодействие с клиентами, подробная статистика активности клиентов. Конечные пользователи получают одно универсальное приложение для любых заведений с однократной регистрацией. Приложение является единой дисконтной книжкой с персональным уведомлением о скидках и акциях вне заведения, оно автоматически очищается от контента при покидании заведения. Пользователь имеет возможность сохранения контента на устройстве по желанию. Технология Wi-Fi Guide решает 4 главные проблемы любого мобильного сервиса B2B и B2C: 1. создание; 2. распространение; 3. взаимодействие с потребителем и его изучение; 4. удержание пользователя и монетизация приложения.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок информационных технологий (IT рынок), сегмент – мобильные приложения.

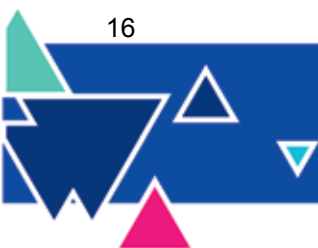
Показатели рынка. Потенциальный объем рынка \$ 4 млрд. Продукт относится к B2B и B2C типам рынка. Расчётные показатели целевых клиентов: г. Москва 10 тыс. розничных точек и 2,5 млн пользователей; в РФ в 15 городах с населением 1 млн чел. – 35 тыс. точек и 28 млн пользователей; Германия – 66 тыс. точек и 20 млн пользователей, США – 310 тыс. точек и 100 млн пользователей.

Бизнес-модель. Базовая абонентская плата в размере от \$ 100 в месяц от клиента, продажа обобщенных глобальных статистических данных крупным компаниям (изучение потребительского поведения офлайн, BTL активности) от \$ 1000 за отчет.

Потребители. Фирмы: HoReCa, кинотеатры, ТРК, банки, автосалоны, выставки, галереи и массовые праздники, аэропорты, ЖД вокзалы, ВУЗы, школы, детские сады; Государственные организации: безопасность и правопорядок, МЧС, медицина, управление коммунальным хозяйством.

Каналы продаж. Прямые продажи конечным клиентам, продажи через дилерскую сеть, продажа франшиз.

Конкурентная среда. Wi-Fi Guide представляет собой комплексную экосистему. Конкуренты: в сегменте PaaS (My-Apps, Appery.io, Appstructor, MobiumApps, KitApps, MobileRoadie, ShoutEm); в сегменте Apps



(Apple's iBeacons, RunMobile, Qualcomm's Gimbal, NFC by Google); Spots (SweetSpot).

Команда

Леконцев Игорь – Генеральный директор, учредитель. Предприниматель года Республики Татарстан 2013 г, Официальный докладчик международной академии связи 2013 г. Победитель всероссийских и международных инновационных конкурсов. Владелец 1 действующего патента и приоритетной заявки на патент в области ИТ.

Голубев Алексей – Технический директор. Ведущий разработчик в проекте «Партизан-инфо». Участвует в прототипировании и запуске проекта «Wi-Fi Guide».

Маматов Азиз – Инвестиционный консультант. Более 14 лет опыта работы с инвестициями и финансовым управлением в ведущих компаниях в России, Франции, стран СНГ. INSEAD MBA.

Текущее состояние & MileStones

Компания имеет прототип всех элементов технологии: (приложение Wi-Fi Guide для ИО, устройство SMART Wi-Fi spot, серверные решения). План дальнейшей работы по элементам: приложение - разработка приложения для Android, Windows Phone, BlackBerry (январь 2014); устройство SMART Wi-Fi spot - совершенствование взаимодействия приложение-спот, проектирование аппаратного обеспечения для single-board архитектуры, портирование ПО на single-board архитектуру (декабрь 2014); серверные решения - конструктор приложений, связь приложение-сервер и спот-сервер, система администрирования спотов, сбора статистики (август 2014).

Финансовый план

Распределение инвестиций на 10 месяцев

1. Расходы на персонал (совершенствование продукта) 53%
2. Расходы на дополнительный офис в США 14%
3. Международное патентование 2%
4. Международный маркетинг 31%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка (доля рынка 20% - только РФ)	00	00	00	00	(1 400)	14 700	20 700	
ЕБИТДА	00	00	00	00	(2 500)	12 800	18 400	
Инвестиции				1000	00	00	00	

Период окупаемости - 3 года.

NPV - \$ 28 млн (только рынок РФ).
IRR - 40%.

Выход

Продажа стратегическому инвестору, IPO.

Объем инвестиций: \$ 4 500 тыс.
Транши: 25% в квартал, всего 4 квартала.

Резюме

Конечным продуктом переработки осадков сточных вод (ОСВ) по ТВИ-технологии является органоминеральное удобрение гранулированное (ОМУГ). Потребители продукта – производители сельскохозяйственных культур, теплично-парниковые хозяйства, частные потребители, муниципальные службы. Предприятия водоканалов освобождаются от проблемы складирования и утилизации отходов сточных вод. Конкурентное преимущество – на рынке отсутствуют сбалансированный состав органоминеральных удобрений при низкой себестоимости продукта за счёт бесплатного сырья. Привлечение инвесторов планируется для закупки оборудования в размере 35,8% от общего объема инвестиций. Для реализации данного проекта будет создана новая структура ООО «ВТА ЭкоОрганик».

Общие сведения

Торговые марки – Агрохимикат: Органоминеральное удобрение гранулированное (ОМУГ), Свидетельство о государственной регистрации Минсельхоза России № 155 от 15.11.2013 г.

История создания – ЗАО «Твин Трейдинг Компани» создано в 1993 г. Основное направление деятельности проведение научных исследований, разработка и внедрение новых прогрессивных инновационных технологий и оборудования. (Для реализации данного проекта будет создана новая структура ООО «ВТА ЭкоОрганик»).

Стоимость основных фондов – \$ 8 120 (ООО «ВТА ЭкоОрганик»).

Количество работающих – 35 человек.

Продукт / технология

Проблема

В нашей стране (как и во всем мире) остро стоит проблема утилизации осадков сточных вод (ОСВ). Существующие в настоящее время способы утилизации ОСВ имеют существенные недостатки:

Основная масса ОСВ направляется на захоронение на специальные полигоны, может применяться сжигание ОСВ. В тоже время существует потребность агрохолдингов в органических удобрениях.

Решение

Разработанная ТВИ-технология представляет собой перспективный способ экологически безопасной

утилизации ОСВ и получение органических удобрений для повышения плодородия почв. Данный комплекс (оборудование и конечный продукт ОМУГ) представляет интерес, как для муниципальных образований, так и для сельхозпроизводителей.

Конкурентные преимущества переработки осадков сточных вод по ТВИ-технологии:

Для поставщиков ОСВ:

- безопасная утилизация ОСВ (освобождение земель, занимаемых ОСВ; решение экологических проблем);
 - исключение расходов на утилизацию для водоканальных предприятий.
- Для потребителей ОМУГ:
- получение более дешевого, в 1,5 раза по сравнению с минеральными удобрениями, сбалансированного сухого гранулированного органоминерального удобрения (ОМУГ) на уровне мировых производителей.
 - повышение плодородия земель (повышение урожайности), применение ОМУГ повышает урожайность на 15-40% (в зависимости от типа и сорта сельхоз. культуры).

ЗАО «Твин Трейдинг Компани» получены и поддерживаются семь патентов с минимальным запасом прочности 15 лет.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Производство и продажа органоминеральных удобрений гранулированных.

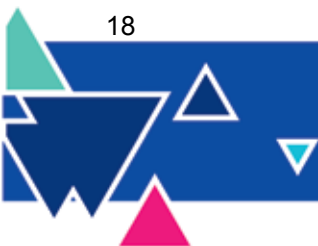
Показатели рынка. По данным Государственного комитета статистики Российской Федерации в 2010 г. в России было использовано 53,1 млн тонн органических удобрений, что составляет около \$ 10 млрд. Согласно данным «Северной экологической финансовой корпорации» в настоящий момент рыночный сегмент растет порядка 4% в год на всей территории РФ.

Бизнес-модель. B2B и B2C.

Потребители. Традиционные производители сельскохозяйственных культур, теплично-парниковые хозяйства, частные потребители, муниципальные службы.

Каналы продаж. Прямые продажи сельскохозяйственным предприятиям и агрохолдингам, оптовая продажа, продажа ритейлерам.

Конкурентная среда. Близкие производители схожие по продуктам и изначальному сырью это: ООО «ЭКО-В», www.biosprout.spb.ru товар «ЭКО-Волшебник» дороже нашего продукта в 4 раза, ООО «ЛИСКО Бройлер», www.udobrenija-optom.com товар



«Рай для грядки» цена ниже нашего продукта в 1,5 раза, но характеристики не доходят до нашего уровня, ООО «Техкомплект-БВ», www.формулароста.рф товар ОМУ «УНИВЕРСАЛЬНОЕ» марка «Осеннее», дороже нашего продукта в 3,3 раза.

Команда

Веселов Владимир Михайлович (57лет) – Технический директор в «ВТА ЭкоОрганик». В настоящий момент – Генеральный директор ЗАО «Твин Трейдинг Компани» с 1996 г. Разработана и внедрена технология газодинамического напыления металлических покрытий на различные виды поверхностей. Оборудование марки «Димет», успешно продается в РФ, экспортируется в страны ЕС, Японию, Китай, Индию, продана лицензия по производству оборудования в США и Канаду.

Хайруллин Равиль Накипович (55 лет) – Директор по развитию в «ВТА ЭкоОрганик». Опыт руководства на профильных направлениях 16 лет. Основной вид деятельности анализ проектов реализующих перспективные направления развития науки и техники в различных отраслях народного хозяйства.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2010 г. – Завершение НИОКР, Комплект технической документации.

2011 г. – Опытный образец.

2013 г. Завершены испытания, получены регистрационные документы для продажи удобрения.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. – Организация производства на рынке Республики Татарстан.

2015 г. – Начало продаж.

2016 г. – Доля рынка РТ – 2,65%.

2017 г. – Доля рынка РТ – 3,35%.

2018 г. – Доля рынка РТ – 4,95%.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 1,07%
2. Приобретение основных средств 64,52%*
*) Средства инвестора от 100 % 35,8%
3. Маркетинг 2,14%
4. Оборотные средства 32,26%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	·	·	·	5 166	10 332	10 332	10 332	10 332
ЕБИТДА	·	·	·	2 885	5 770	5 770	5 770	5 770
Инвестиции	·	·	·	4 500	5 480*			

*) дополнительно к средствам инвестора будут привлечены:

- собственные средства в виде банковского кредита – \$ 1500 тыс.
- средства водоканального предприятия – \$ 6000 тыс.

Период окупаемости - 30 мес.

Внутренняя доходность предприятия запланирована на уровне 50%.

Доходность инвестора к 2018 г. с учетом дивидендов – 150%.

Выход

Продажа стратегическому инвестору.

Объем инвестиций: \$ 300 тыс.**Транши:**

2014 г. – \$ 100 тыс.,

2015 г. – \$ 200 тыс.

Резюме

Облачная система бронирования и записи на услуги FillGood позволяет представителям микробизнеса (one-person business) автоматизировать процессы записи клиентов, при этом обеспечивая равномерное распределение нагрузки, что позволяет увеличить оборот на 30%.

Конкурентные преимущества системы: ориентация на микробизнес, многоплатформенность, встроенная аналитика и инструменты масштабирования бизнеса.

Необходимы инвестиции для завершения работ по НИОКР и продвижения продукта на рынок.

Общие сведения

Торговые марки – FillGood.

История создания – создана в 2012 г., является резидентом бизнес-инкубатора IT-парка в г. Набережные Челны. Специализация компании – создание и поддержка интернет-проектов, корпоративных информационных систем и систем совместной работы. В 2013 г. началась разработка проекта FillGood.

Стоимость основных фондов – \$ 1 тыс.

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

Продукт / технология**Проблема**

Представителям микробизнеса, работающим в сфере услуг, сложно управлять своей клиентской базой и эффективно планировать своё рабочее время. Учёт клиентов, которые записываются к ним на услуги, 90% предпринимателей ведут в блокноте/тетради. При этом существует сезонность и всплески загруженности, когда в определённые моменты нет возможности обслужить всех клиентов (до 30% клиентов теряются, уходят к конкурентам), а в другие периоды – загруженность «нулевая».

Решение

Облачная система бронирования и записи на услуги FillGood позволяет создать единую электронную запись клиентов на услуги с возможностью размещения виджетов на сайте предпринимателя, в социальных сетях ВКонтакте и Facebook, на мобильных платфор-

мах. Клиенты при записи на услуги в режиме реального времени видят текущую занятость предпринимателя и могут записаться на свободное время. Таким образом, происходит равномерное распределение нагрузки предпринимателя. Виджеты также могут размещаться на внешних площадках, обеспечивая дополнительный приток клиентов.

FillGood позволяет увеличить оборот микробизнеса на 30% только за счёт оптимизации бизнес-процессов, без дополнительных затрат на продвижение и продажи. FillGood решает главные проблемы микробизнеса – ограниченность ресурсов и невозможность масштабирования. Благодаря FillGood рабочее время предпринимателя распределяется равномерно, при этом система даёт эффективные инструменты и аналитику для расширения бизнеса в наиболее подходящий момент.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок автоматизации предприятий малого бизнеса. Конкретный сегмент — автоматизация микробизнеса.

Показатели рынка. Объём мирового рынка – \$ 4 млрд, рынка РФ – \$ 100 млн. Рост рынка в год – 10%.

Бизнес-модель. SaaS. Пользователь (предприниматель) оплачивает 300 руб./мес. за пользование всеми сервисами FillGood (работа с имеющейся клиентской базой) + 10% от оплат новых клиентов, привлечённых благодаря FillGood с внешних площадок.

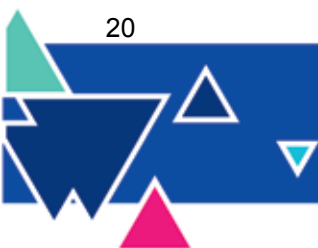
Потребители. Представители микробизнеса (one-person business – бизнес из одного человека), работающие в сфере услуг: фотографы, мастера по вызову, парикмахеры, ведущие мероприятий и т.п.

Каналы продаж. Онлайн-продажи.

Конкурентная среда. Конкуренты: Yclients, Gbooking, Doodle. Основные игроки, представленные на рынке, работают 2–3 года и сейчас находятся в стадии активного роста. Наблюдается узкая отраслевая специализация при ориентации на малый бизнес (несколько сотрудников). FillGood при выходе на рынок ориентируется на слабо освоенный конкурентами сегмент – микробизнес (1 сотрудник). Благодаря тому, что конкуренты архитектурно слабо поддерживают бизнес-процессы микробизнеса, FillGood сможет укрепиться в этом сегменте с малым маркетинговым бюджетом.

Команда

Гольдфайн Александр Евгеньевич – Руководитель, архитектор. Опыт более 11 лет в реализации крупных систем автоматизации бизнес-процессов:



CRM, корпоративные порталы, системы принятия решений.

Валеев Азат Рустамович – Дизайнер. Опыт более 12 лет в разработке дизайна для крупных предприятий РТ, разработке интерфейсов сложных интерактивных систем.

Гольдфайн Ирина Николаевна – Директор по продажам и маркетингу. Опыт более 8 лет в проведении комплексных рекламных и PR-кампаний, прямых продажах, построении отдела продаж, сегментировании рынков, выводе новых продуктов на рынок.

Галиханов Айдар Нуриманович – Back-end разработчик. Опыт 3 года в разработке систем электронной торговли.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

октябрь 2013 г. – Начаты работы над проектом FillGood.

ноябрь 2013 г. – Получено авторское свидетельство на программу ЭВМ.

дек. 2013 г. – Создан минимально работоспособный продукт – MVP.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. – Разработка продукта, готового к выводу на рынок РФ. Начало монетизации.

2015 г. – Выпуск мобильного приложения.

2016 г. – Выход на рынок СНГ.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 30%
2. Приобретение основных средств 5%
3. Маркетинг 50%
4. Оборотные средства 0%
5. Другое 15%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	'	'	'	20	150	500	2 000	5 000
ЕБИТДА	'	'	'	10	100	350	1 500	3 500
Инвестиции	'	'	'	100	200			

Период окупаемости - 18 мес.

Выход

Инвестор может продать свою долю при привлечении инвестиций следующих раундов (с целью выхода на международные рынки).



ООО «Казанские медицинские инновационные технологии»

Город: Казань
+7 917 282 6343
himmtv@mail.ru

Объем инвестиций: \$ 813 тыс.

Транши:

2014 г. – \$ 89 тыс.,
2015 г. – \$ 240 тыс.,
2016 г. – \$ 485 тыс.

Резюме

Производство стоматологического зубного тренажера «Denta Fit», решающего проблему дефицита жевательной нагрузки человека. Регулярное использование тренажера позволяет более чем в 2 раза снизить уровень заболевания кариесом и пародонтитом. Конечный потребитель – взрослые и дети с 6 лет, пользующийся тренажером после каждого приема пищи. Инвестиции в проект необходимы для возмещения рекламных и коммерческих затрат на продвижении продукции на рынок РФ.

Общие сведения

Торговые марки – зубной тренажер «Denta Fit». Подготовка процедуры регистрации.

История создания – 2013 г. Привлеченные инвестиции: 2013 г. \$ 0,456 млн (ФГБОУ ВПО КНИТУ).

Достижения: разработка промышленной технологии получения зубного тренажера «Denta Fit», выпуск промышленной партии в количестве 3000 шт.

Стоимость основных фондов – в состав учредителей входит ФГБОУ ВПО «КНИТУ», фондами которого пользуется компания по ФЗ-217. Объем фондов \$ 456 тыс.

Количество работающих – 7 человек (1/6).

Продукт / технология

Проблема

Основные стоматологические заболевания (кариес, пародонтит), поражающие практически каждого человека, развивались параллельно с ростом цивилизации. Их распространенность доходит до 100%, что являются основной причиной преждевременной утраты зубов. Высокий уровень данной патологии обусловлен снижением жевательных нагрузок. Известно, что средний городской житель получает не более 50% необходимой жевательной нагрузки. Дефицит жевательной нагрузки снижает кровоток к деснам и вызывает воспалительные процессы. Это особенно выражено у лиц с кариесом зубов и поражениями пародонта. Существует несколько решений проблемы дефицита жевательной нагрузки:

- Использование жевательной резинки. Недостатки

- не обладает достаточным эффектом восполнения дефицита жевательной нагрузки, может оказывать негативное воздействие на зубную эмаль и желудочно-кишечный тракт, использование в общественных местах часто является моветоном.

- Использование в рационе питания продуктов, потребление которых предусматривает использование интенсивных жевательных операций. Недостатки – ограниченный сегмент пользователей.

Решение

Оптимальным решением данной проблемы может стать зубочелюстной тренинг с использованием зубного тренажера «Denta Fit». Тренинг рекомендуется проводить каждый раз после принятия пищи. Тренажер помещается между верхними и нижними зубами и совершается несколько жевательных движений. В ходе работы тренажер перемещается по всему зубному ряду. Продолжительность процедуры 1–2 минуты. После применения тренажер необходимо промыть проточной водой.

Конкурентные преимущества:

1. Низкая цена – 3 \$ и возможность многократного применения – не менее 1 месяца.
2. Эффективность – снижение риска кариеса и пародонтита в 2 раза.
3. Безопасность – физиологическая инертность, отсутствие миграции компонентов в ротовую полость. Разработанный продукт находится на уровне мировых аналогов. Интеллектуальная собственность защищена патентом РФ № 2493806 от 27.09.2013 г., заявитель ФГБОУ ВПО КНИТУ. Запас прочности патента – не менее 3-х лет.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок средств по уходу за полостью рта.

Показатели рынка. Объем рынка РФ – \$ 1,3 млрд, рост рынка 6% в год. Тип рынка: B2B. Основная доля (70-80%) это зубные пасты, оставшаяся часть это зубные щетки и прочие специализированные устройства по уходу за полостью рта. Целевой сегмент рынка: специализированные ортодонтические средства для зубочелюстного тренинга. Тип рынка B2B. Источник – Первое Независимое Рейтинговое Агентство.

Бизнес-модель. Производство (силами сотрудников ООО «КМИИТ») на технологической линии, арендуемой у ФГБОУ ВПО КНИТУ. Мощность производственной линии позволяет выпускать от 1 до 10 млн изделий



в год, что позволит охватить не менее 1% рынка.

Потребители. Конечный потребитель продукции – городской житель, ведущий активный образ жизни и уделяющий достаточное внимание своему здоровью. Он положительно воспринимает новшества, позволяющие улучшить уровень его жизни.

Каналы продаж. Реализацию продукции планируется проводить на первоначальном этапе через стоматологические клиники, что позволит снизить конъюнктурные риски. На последующих этапах продажи будут также проводиться через сети дистрибьюторов.

Конкурентная среда. Компания «Denticator Inc.», (стимулятор десен Latex Free Rubber Tip Stimulator), Стоматологическая клиника «Визави» (МГМСУ) продукт: «зубная шина для массажа», Компания «Wrigley» (жевательная резинка).

Команда

Макаров Тимофей Владимирович (35 лет) – Директор компании, к.т.н., опыт работе 12 лет в области технологии переработки полимеров.

Ксембаев Саид Сальменовч (63 год) – Научный руководитель и инициатор проекта. д.м.н., профессор кафедры стоматологии детского возраста КГМУ, опыт работы более 30 лет.

Мусин Ильдар Наилевич (38 лет) – Зам. директора, к.т.н., заведующий кафедрой технологического оборудования медицинской и легкой промышленности КНИТУ, опыт работы 15 лет.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2013 г. – изготовление опытного образца, завершение испытаний зубного тренажера в КГМУ, Выпуск промышленной партии изделий в количестве 3000 шт.

2014 г. – Начало первых продаж, тестирование реакции рынка, выход на рынок РФ.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2015 г. – Начало массовых продаж, выход на объем продаж до \$ 1млн.

2016 г. – Выход на производственную мощность до 1,2 млн шт./год.

2018 г. – Дальнейшее расширение рынка сбыта, захват планируемой доли на рынке РФ (0,42%).

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Реклама и маркетинг 94%
2. Оборотные средства 6%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	·	·	·	296	958	1 615	2 826	5 652
ЕБИТДА	·	·	·	-7	128	184	960	2 329
Инвестиции				89	240	485		

Период окупаемости - 44 мес.

NPV - \$ 1,92 млн.

IRR - 115%.

ROI - 13,9%.

Выход

Продажа стратегическому инвестору.

Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.

Резюме

ООО «КАИ-плазма» предлагает создание новой продукции для автомобилестроения и авиационной промышленности – лазерную свечу зажигания, т.е. устройство для поджига топливных смесей в автомобильных и авиационных двигателях. Данный продукт решает проблему создания перспективных, экологических и экономичных двигателей, работающих на топливной смеси «метан+воздух». При использовании лазерной свечи зажигания для воспламенения топлива повышается мощность двигателя, ресурс работы системы зажигания, КПД двигателя.

Заключен договор по выполнению НИОКР с целью создания лазерной свечи зажигания с ОАО «КАМАЗ» на сумму \$ 300 тыс. Для создания линии по выпуску товара, – лазерных систем зажигания – требуются инвестиции в сумме \$ 1 000 тыс., при этом прибыль компании к 2018 г. составит \$ 10 000 тыс.

Общие сведения

История создания – ООО «КАИ-Плазма» было создано в 2013 г. Получены грант «СТАРТ-1» (\$ 30 тыс., 2013 г.), мини-грант Фонда Сколково (\$ 30 тыс., 2013 г.).

Стоимость основных фондов – \$ 200 тыс., на балансе КНИТУ-КАИ.

Количество работающих – 10 чел.

Продукт/ технология

Проблема

Конвертация существующих дизельных двигателей на природный газ (метан) с цетановым числом – 10 (для дизтоплива – 50), затрудняет электрическое воспламенение смеси «метан + воздух» в цилиндре. Поэтому при конвертации дизельного двигателя на природный газ обычно снижают степень сжатия, что приводит к снижению мощности двигателя. При работе с повышенными давлениями, когда требуются высокие напряжения электрического пробоя, происходит интенсивный износ электродов у электрической свечи - необходимость их замены возникает в среднем, после 10 000 км пробега. В авиационных двигателях, работающих в условиях полета на предельных высотах возникает проблема поджига топливной смеси при низких значениях коэффициента избытка воздуха.

Текущее решение. Для решения проблем, связанных с переходом от дизельного топлива на метан снижают степень сжатия ДВС до 10, что приводит к снижению мощности двигателя на 30-40%. Для улучшения

поджига топливной смеси «метан+воздух» уменьшают зазор между анодом и катодом в электрической свече, а подаваемое на электроды напряжение увеличивают, что приводит к интенсивному износу материала электрода. В авиационных двигателях, работающих в условиях предельных высот, при низких значениях коэффициента избытка окислителя в топливной смеси надежность системы воспламенения авиационного двигателя уменьшается и проблема решается путем снижения высоты полета.

Решение

В отличие от электрического разряда лазерный оптический разряд легче получить при более высоких давлениях среды. При лазерном зажигании смеси «метан + воздух» в конвертируемом двигателе можно не снижать степень сжатия, а значит, и мощность двигателя. Кроме того, сохранение степени сжатия двигателя при переводе на природный газ позволяет не только сохранить всю конструкцию и даже топливную систему дизеля, которую просто отсоединяют от привода, но и при необходимости быстро восстановить работу двигателя на дизельном топливе. В авиационных двигателях запуск двигателя, работающего на предельных высотах можно осуществлять с использованием мощных множественных оптических разрядов, получаемых в лазерной свече зажигания и распространяемых вдоль оси камеры сгорания авиационного двигателя

Конкурентные преимущества:

1. Использование лазерной свечи зажигания с высокой температурой в импульсном разряде позволяет организовать рабочий процесс в ДВС при больших значениях коэффициента избытка окислителя (например 1,4), что снижает вредные выбросы на 30–40% и позволит работать при более высоких значениях давления в камере. При этом мощность двигателя не снижается, отсутствует детонация.
2. Повышается КПД двигателя на 10–20% за счет образования множественных оптических разрядов в камере и увеличения скорости сгорания топлива.
3. Лазерная свеча зажигания имеет 5 кратное превышение по ресурсу по сравнению с электрической. Ресурс лазерной свечи зависит только от ресурса квантрона лазера, что составляет 50 000 часов.
4. В авиационных двигателях за счет использования мощных множественных оптических разрядов, получаемых лазерной свечой и распространяемых вдоль оси камеры сгорания авиационного двигателя удается поджигать топливную смесь без снижения высоты полета.



Интеллектуальная собственность: 1. Патент на полезную модель №101101 «Устройство воспламенения топливо-воздушной смеси в двигателе внутреннего сгорания лазерным оптическим разрядом». 2. Патент на изобретение №2436991 «Способ воспламенения топливной смеси в двигателе внутреннего сгорания лазерным оптическим разрядом и устройство для его осуществления». Патентообладатель КНИТУ-КАИ.

Рынок, маркетинг и продажи

Рынок. Количество грузовых автомобилей, работающих на дизельном топливе и которые потенциально могут быть конвертированы на метановоздушную смесь, составляют в РФ 4,5 млн. Предполагаемая доля рынка до 2018 г. составит 25%, объемы продаж составят \$ 12,05 млн, прибыль \$ 10,05 млн. Авиационная лазерная свеча планируется установить на вновь разрабатываемых авиационных двигателях нового поколения, эксплуатируемых в условиях полета на предельно возможных высотах.

Бизнес-модель. Заключен договор с ОАО КАМАЗ, ведутся работы по созданию лазерной свечи зажигания для двигателя грузового автомобиля. Планируется привлечение средств государственных фондов на проведение НИОКР.

Потребители. Автомобилестроение, энергетика (поршневые ДВС на метане для мини-ТЭСов), судостроение (перевод дизельных двигателей судов на метан), авиационная промышленность. В автомобилестроении потребителями являются ОАО «КАМАЗ», ОАО «ГАЗ», ОАО «Белаз». В авиационной промышленности потребителями являются ОАО «КМПО» и другие изготовители авиационных двигателей.

Каналы продаж. Используются частные фирмы и государственные предприятия, осуществляющие перевод дизельных ДВС на газ. Личные контакты.

Конкурирующие решения. Микролазер из керамического композита, созданный в Национальном институте естественных наук Японии (NINS) путём спекания порошков. Однако данный микролазер не способен поджечь рабочую смесь «метан+воздух» в камере сгорания ДВС, так как имеет низкое значение энергии в импульсе.

Команда

Саттаров Альберт Габдулбарович (58 лет) Исполнительный директор, д.т.н., ответственный за промышленную коммерцию и маркетинг, имеет опыт реализации проектов на уровне Министерства образования и науки РФ.

Сочнев Александр Владимирович (28 лет) Научный сотрудник, зам. исполнительного директора по маркетингу и продажам, имеет опыт реализации проектов на уровне Министерства образования и науки РФ.

Текущее состояние

Выполненные работы: разработан и изготовлен опытный образец лазерной свечи, проведены успешные испытания. Получены работоспособные макеты лазерных свечей. Имеется комплект РКД и ТД.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

- 2014-2015 гг. – Проведение НИОКР.
- 2016 г. – Получение промышленного образца.
- 2017 г. – Организация производства.
- 2018 г. – Продажа товара-лазерных свечей зажигания.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 40%
2. Приобретение оборудования 20%
3. Маркетинг 10%
4. Оборотные средства 25%
5. Другое 5%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	·	·	·	150	1 200	2 400	3 600	4 700
ЕБИТДА	·	·	·	50	1 000	2 000	3 000	4 000
Инвестиции				50	100	150	200	500

Инвестиционные показатели: Передаваемая инвестору доля в компании - 50%.

Срок окупаемости проекта - 30 мес. Инвестиционный горизонт- 5 лет.

Выход

Продажа стратегическому инвестору.

Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.

Резюме

Продукцией предприятия является оборудование экспресс стерилизации медицинских инструментов. Оборудование предназначено: 1) Государственные учреждения: терапевтические медицинские учреждения, хирургические и травматологические учреждения и др. 2) Частные предприятия: клиники, стоматологические центры, парикмахерские и др. Основное конкурентное преимущество – это низкая температура стерилизации; экологически чистая, технология стерилизации, не требующая химически стойких расходных реагентов.

Предприятие находится на стадии опытного образца. Инвестиции привлекаются для налаживания серийного производства.

Общие сведения

Торговые марки – Нет.

История создания – 14 января 2013 г. в соответствии с ФЗ-217 на базе КНИТУ-КАИ.

Стоимость основных фондов – \$ 60 000.

Количество работающих – 5 человек.

Продукт / технология

Проблема

Используемые для стерилизации устройства имеют ряд недостатков - длительное время для достижения стерилизующего эффекта (6–10 часов). Хирургические инструменты с микронной заточкой, эндоскопическое и лапароскопическое оборудование, катетеры не выдерживают температурной обработки воздухом или паром под давлением. Ограниченность применения температурной обработки связана с широким применением в современной медицине полимеров, оптики, клеевых соединений. Пластмассы применяются также и для внутреннего и наружного протезирования в стоматологии, лицевой хирургии, травматологии и т.п.

Решение

Создано оборудование для стерилизации на базе методики с одновременным синтезом озона, гидроксид радикалов и атомарного кислорода с использованием электрического разряда. Конкурентные преимущества:

1) Производительность выше в 5-10 раз (250-500 г/час против 15-100 г/час);

2) Длительность стерилизационного цикла короче в 2-3 раза (10 минут против 20-30 минут);

3) Особым преимуществом применения озона во всех областях является то, что он не дает нежелательных побочных продуктов, т.к. неиспользованный озон распадается до атомарного кислорода.

Интеллектуальная собственность: Патент РФ № 2478082 «Способ получения озона» зарегистрированного 27 марта 2013 г. на ФГБОУ ВПО «КНИТУ-КАИ», лицензионный договор о распоряжении исключительным правом 19.12.2013 № РДО138343.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок медицинской техники. Оборудование для стерилизации медицинских инструментов применяемых в медицинских учреждениях.

Показатели рынка. Текущий объем целевого рынка составляет \$ 45 млн.

Ежегодный средний рост объемов рынка оборудования для стерилизации в России составляет 10-12%.

Рыночный сегмент: госзакупки составляют 80%. Остальными потребителями этой продукции являются частные учреждения.

География целевого рынка: РФ, города от 500 тыс. человек (Москва, Санкт-Петербург, Казань и т.д.)

Источник сведений по объему российского рынка медицинской техники и рыночному тренду - Агентство DISCOVERY Research Group.

Бизнес-модель. Планируются продажи напрямую потребителю, оптовые торговли.

1) Трайвертайзинг (продукция будет даваться в пользование потребителя бесплатно на 30-дневный срок, по истечению которого потребитель либо купит установку, либо вернет ее).

2) Трансьюмеризм (продукция будет сдаваться в аренду).

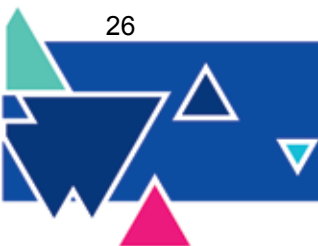
3) Скидки для активных дистрибьюторов и постоянных покупателей.

Потребители. Государственные учреждения (B2G): терапевтические медицинские учреждения, хирургические и травматологические учреждения, педиатрические медицинские учреждения, профилактические медицинские учреждения — санатории и профилактории, специальные медицинские учреждения — отделения экспертизы, станции и отделения скорой медицинской помощи, медицинские службы спасения, отделения и станции переливания крови, родильные дома, реабилитационные центры.

Частные учреждения (B2B): клиники, стоматологические центры, парикмахерские, тату салоны.

Планируется работать с обоими рынками.

Каналы продаж. Продукция будет реализовываться



ся по нескольким схемам: 1) Напрямую от производителя к потребителю или через дистрибьюторов; 2) Производитель → Розничный торговец → Потребитель; 3) Производитель → Оптовый торговец → Розничный торговец → Потребитель; 4) Интернет магазин.

Конкурентная среда. ЗАО «МЭЛП», фирма «ЮМАРКС ТРЕЙД» используется традиционный способ получения озона в газовом разряде барьерного типа. Этот способ на 30% дороже. Из иностранных поставщиков можно выделить Alfa Medical NY использует воздействие ультрафиолетового излучения, по сравнению с нашим методом менее производителен (примерно в 2-3 раза) при этом их оборудование дороже до 20%.

Команда

Каюмов Рушан Рашитович (30 лет) - Директор, кандидат технических наук обладает управленческими и организаторскими способностями, имеет теоретический и экспериментальный опыт в данной научной области в течении 7 лет.

Садриев Рамиль Шамилевич (35 лет) - Инженер, кандидат технических наук, большой опыт в выполнении исследовательской области, обладает конструкторскими навыками, защите интеллектуальной собственности, стаж 10 лет.

Мустафин Тимур Батирович (35 лет) - Инженер, аспирант, имеет опыт в научно технической сфере работы, а также продвижении продукта на рынок и организацией продаж, опыт работы 3 года.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2013 г. - Опытный образец.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. - Завершение испытаний.

2015 г. - Начало первых продаж.

2016 г. - Выход на рынок РФ. Захват 1.9% доли на рынке РФ (выход в Приволжский федеральный округ).

2017 г. - Увеличение доли на рынке РФ (3.4%) (выход в Центральный федеральный округ, Северо-

Западный федеральный округ).

2018 г. - Увеличение доли на рынке РФ (4.6%) (выход в Уральский федеральный округ, Сибирский федеральный округ, Южный федеральный округ, Дальневосточный федеральный округ). «Выход» из инвестиции.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР* 10%
2. Приобретение основных средств** 15%
3. Маркетинг 55%
4. Оборотные средства 10%
5. Другое 10%

*) дополнительно планируется привлечь средства на НИОКР из фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, некоммерческой организации «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» в размере \$ 115 тыс.)

**) дополнительно планируется привлечь банковский кредит в размере \$ 60 тыс.)

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка	00	00	00	00	520	4 045	7 229	9 343
ЕБИТДА	00	00	00	00	420	2 831	5 060	6 540
Инвестиции	0	0	0	00	600	250	150	00

Выход

Способ выхода инвестора из компании: IPO, продажа стратегическому инвестору.

Объем инвестиций: \$ 600 тыс.

Резюме

Устройство «Портативный анализатор аритмий» предназначено для контроля состояния сердца людьми, не имеющими специальной медицинской подготовки, что позволяет пациенту постоянно контролировать своё состояние в любое время суток и практически в любой точке Земли (требуется наличие сетей мобильной связи). Работа устройства основана на простом для потребителя методе съёма электрокардиосигнала с 2-х электродов с последующей его передачей в медицинский центр для автоматического анализа или анализа врачом, на основе которого на мобильный телефон потребителя высылаются рекомендации.

Для реализации проекта привлечены инвестиции Венчурного фонда РТ, Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в объёме \$ 32 тыс.

Инвестиции привлекаются для завершения НИ-ОКР, организации производства, вывода продукта на рынок.

Общие сведения

Торговые марки – Портативный анализатор аритмий. Торговая марка не зарегистрирована.

История создания – создана в марте 2012 г. Привлечены инвестиции – \$ 32 тыс. в 2013 г. (источник: Венчурный фонд РТ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере).

Стоимость основных фондов – 0.

Количество работающих – 10 человек.

Продукт / технология

Проблема

По статистическим данным ежегодно в России от сердечно-сосудистых заболеваний (ССЗ) умирает 1,3 млн человек, что составляет почти 57% от общей смертности. Причем, основной вклад (почти 2/3) вносит большое количество факторов риска и несвоевременная профилактика и диагностика. Средний возраст людей, имеющих ССЗ, постоянно уменьшается.

В настоящее время для контроля состояния сердечно-сосудистой системы людям приходится несколько раз посещать врача, который с помощью специализированного оборудования снимает электрокардиосигнал, анализирует его и выдаёт рекомендации. Такой сложный процесс не позволяет проводить оперативную диагностику и контроль состояния человека.

Решение

«Портативный анализатор аритмий» позволяет самостоятельно, в любое время снять электрокардиосигнал, отправляет полученные данные через сети операторов мобильной связи в медицинский центр, где в автоматическом режиме анализируются. В случае необходимости уточнения диагноза предусмотрена возможность анализа данных квалифицированным врачом. По результатам анализа пациенту по SMS на мобильный телефон высылаются рекомендации, например, «обратитесь к врачу».

Конкурентные преимущества: А) возможность оперативной диагностики своего состояния без посещения врача, что позволяет пациенту регулярно контролировать своё состояние и оперативно получать рекомендации для лечения; Б) уменьшение количества электродов с 5-ти до 2-х позволяет реализовать простой для пациента способ съёма электрокардиосигнала.

Интеллектуальная собственность: патент зарегистрирован в 2011 г., права на использование ИС – лицензионный договор; программа для ЭВМ зарегистрирована в 2014 г., правообладатель – ООО «КАИ-ПУЛЬС».

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок медицинских услуг, рынок медицинской техники.

Показатели рынка. Объём мирового рынка – \$ 4 млн. Объём рынка РФ – \$ 1 млн. Рост рынка в год – 5%.

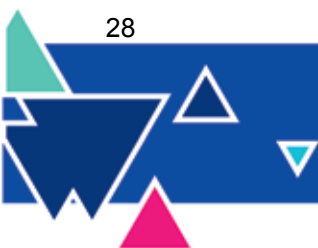
География целевого рынка: на первом этапе – Казань, крупные города РТ, в последствии – РФ.

B2B: частные медицинские центры, желающие повысить качество обслуживания, оперативность и своевременность диагностики; спортивные центры профессионального спорта, оздоровительные центры, медицинские центры образовательных учреждений, фельдшерские пункты;

B2C: частные пользователи, пациенты, желающие контролировать аритмии сердца, люди, занимающиеся спортом в частном порядке.

Бизнес-модель. Продажа портативных устройств, предоставление услуг по сдаче в аренду устройств и проведению диагностики. В 2015 г. будет запущено производство устройства по схеме аутсорсинга на российских предприятиях (Казань, Зеленоград, Ижевск).

Потребители. Пациенты, имеющие сердечно-сосудистые заболевания, люди, занимающиеся спортом и желающие контролировать своё физиологическое



состояние, профессиональные спортсмены, медицинские центры. Для охвата большего количества потребителей медицинские центры могут выдавать устройство пациентам в аренду.

Каналы продаж. Прямые продажи через медицинские, оздоровительные центры, аптеки, интернет.

Конкурентная среда. В настоящее время имеются несколько относительно крупных фирм (рынок подобных устройств и услуг только зарождается), рынок не монополизирован. Возможен относительно лёгкий вход в отрасль. Вероятна ценовая конкуренция, с которой можно бороться за счёт гибкого формирования функционала устройства и состава услуг.

Команда

Коробков Алексей Александрович (38 лет) – Директор, работает в области разработки и создания устройств регистрации и анализа биоэлектрических сигналов с 1998 г., участвовал в привлечении инвестиций на НИКОР Венчурного фонд РТ, ФСРМФПвНТС.

Щербакова Татьяна Филипповна (68 лет) – Инженер, работает в области разработки и создания устройств регистрации и анализа биоэлектрических сигналов с 1985 г., участвовала в привлечении инвестиций на НИКОР Венчурного фонд РТ, ФСРМФПвНТС.

Щербакова Арина Геннадьевна (39 лет) – Медицинский консультант, работает в области диагностики сердечно-сосудистых заболеваний с 1997 г., участвовала в привлечении инвестиций на НИКОР.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2013 г. - разработаны методы определения параметров электрокардиосигнала с целью определения аритмий, передачи параметров электрокардиосигнала в пункт наблюдения; алгоритмы предварительной обработки и определения параметров электрокардиосигнала, определения аритмий сердца, передачи параметров электрокардиосигнала в пункт наблюдения. Получено свидетельство о регистрации программы для ЭВМ

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. - завершение НИОКР, завершение разработки и изготовление экспериментального образца «Портативного анализатора аритмий».

2015 г. – выпуск опытной партии продукции, сертификация устройства, начало продаж.

2016 г. – достижение объёма продаж 1000 шт.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 40%
2. Приобретение основных средств 30%
3. Маркетинг 10%
4. Оборотные средства 20%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	00	00	00	6	180	600	1 200	3 000
ЕБИТДА	00	00	00	3	90	300	600	1 500
Инвестиции	0	0	0	32	100	500		

Период окупаемости - 30 мес.

Выход

Инвестору предлагается 40% доли компании. Выход возможен путём продажи доли сотрудникам компании или инвестору следующего уровня.

Объем инвестиций: \$ 1 200 тыс.**Транши:**
2014 г. - \$ 500 тыс.,
2015 г. - \$ 700 тыс.**Резюме**

Разработка конкурентного по цене производства и эксплуатации кондиционера, не потребляющего мощность двигателя. Предлагается продажа лицензий на производство кондиционера для транспортного средства, потребляющего в 40 раз меньше энергии двигателя и позволяющего снизить потребление топлива автомобилем на 5-10%. Основной потребитель - производители кондиционеров для автомобилей. Работа находится на этапе НИОКР и для успешного развития требует инвестиций порядка \$ 1 200 тыс. на завершение разработки и продвижения продукта на рынок.

Общие сведения**Торговые марки** – ООО «КАИ – СЭВ».**История создания** – Компания создана в 2012 г.

Получен патент №2504485 «Кондиционер транспортного средства» 24.01.2014.

Получен диплом фонда «Сколково», программы инновационных проектов «Идея 1000» 11.12.2013.

Подана заявка на получения статуса участника фонда «Сколково» 27.03.2014.

Стоимость основных фондов – \$ 0.**Количество работающих** – 1 человек.**Продукт / технология****Проблема**

Тенденции развития требует создание экономичных автомобилей. Автопроизводители создают все более дорогие модели двигателей, которые экономичнее, но дороже своих предшественников. Но экономию топлива можно достичь не только улучшая двигатель, но и уменьшая потери потребления энергии двигателя.

Так, при включении кондиционера на современном автомобиле, падают его динамические характеристики, а расход топлива увеличивается на 5-10%.

Применение кондиционера, не потребляющего мощность двигателя, позволит без особых вложений и изменения конструкции автомобиля создать конкурентные преимущества производителям кондиционеров за счет предложения продукта повышающего экономичность автомобиля.

Решение

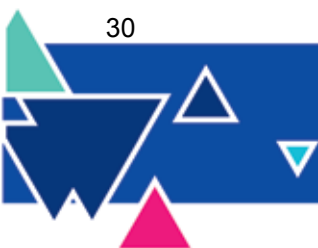
Разработка равно по цене производства и эксплуатации кондиционера, но не потребляющего мощность двигателя, и основанного на свойстве некоторых органических жидкостей охлаждаться при смешивании (сорбции) друг с другом и работающем на бросовой теплоте выхлопных газов или охлаждающей жидкости двигателя.

Производитель кондиционера по нашей лицензии, сможет предложить инновационный продукт, дающий ему конкурентное преимущество за счет вывод на рынок продукта с потреблением энергии меньше в 40-50 раз без изменения конструкции автомобиля.

Использование нового типа кондиционера позволит отказаться от дорогих и озоноразрушающих фреонов без существенного изменения производства.

Рынок, маркетинг и продажи**Описание рынка.** Кондиционеры транспортных средств.**Показатели рынка.** По экспертным оценкам емкость Российского рынка автокондиционеров – \$ 40 млн.

Суммарная стоимостная емкость мирового рынка - более \$ 6 млрд в год. Ежегодный рост более 2% без учета инфляции.

Бизнес-модель. Разработка проекта - создание образцов - мелкая серия - продажа лицензий на производство (ноу-хау, техническая, технологическая документация) - сопровождение проекта на коммерческой основе. Создание образца и пробная мелкая серия для отработки документации будет производиться в основном из покупных изделий на площадях КНИТУ-КАИ (учредителя предприятия).**Потребители.** Покупатели лицензий - производители кондиционеров для транспортных средств на легковые и грузовые автомобили, автобусы, трактора, катера и яхты. На первом этапе – сегмент спортивных ралли-каров (КАМАЗ-Мастер), и малолитражных автомобилей, которые в первую очередь чувствительны к увеличению нагрузки на двигатель.**Конкурентная среда.** В настоящее время ежегодно производится более 30 млн автомобильных кондиционеров. Основные конкуренты - производители кондиционеров парокомпрессионного типа из США, Японии, Китая, Кореи, России и других стран фактически монополизировали рынок. Практически каждый автопроизводитель имеет своего поставщи-

ка. Продажа лицензий на этом рынке широко распространена.

Команда

Имеет опыт проектирование автокомпонентов, стоящих на серийных и опытных образцах автомобилей КАМАЗ.

Курчатов Э.Ю. (1962 г.р.) - Директор предприятия, ведущий инженер НИЛ 16 КНИТУ-КАИ, автор идеи, закончил аспирантуру КАИ по кафедре конструкции и проектирование ЛА, имеет опыт создания и руководства малыми предприятиями.

Гуреев В.М. (1959 г.р.) – Научный руководитель, д.т.н., профессор. Имеет большой опыт административной и научной работы в т.ч. по тематике КАМАЗа.

Кадыров Н.А. (1947г.р.) - опытный инженер-практик по созданию опытных и экспериментальных установок в авиационной и наземной тематике.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2014 г. - Построен прототип установки для дальнейшего совершенствования кондиционера.

2014 г. - Получен патент №2504485 «Кондиционер транспортного средства».

2013 г. - Получен диплом Сколково программы инновационных проектов «Идея 1000».

На данный момент проводятся экспериментальные исследования по выбору рабочих тел, разработки конструкции кондиционера, адаптации его к конструкции автомобиля.

Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014-2015 гг. - Разработка, испытание и сертификация автокондиционера для ралли-каров.

2015 г. - Разработка, испытание и сертификация

продукта для мало и микролитражных автомобилей.

2016 г. - Получение патентов США, Кореи и ЕС.

2016 г. - Запуск компании по продвижению на зарубежных рынках и начало продажи лицензий.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИР 10%
2. ОКР 25%
3. Затраты на зарубежное патентование и сертификацию 30%
4. Затраты на маркетинг 35%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка	00	00	00	00	200	2 000	3 000	4 000
ЕБИТДА	00	00	00	00	00	800	1 200	1 600
Инвестиции	0	0	0	500	700	00	00	00

Период окупаемости - 22 мес.

NPV - \$ 3 600 тыс.

IRR - 60%.

ROI - 40%.

Объем инвестиций: \$ 170 тыс.

Резюме

Предлагается Программно-аппаратный комплекс (ПАК) для исследования напряжений в газотермических покрытиях с целью повышения ресурса изделий с газотермическими покрытиями (ГТП). Потребителями ПАК станут предприятия занимающиеся нанесением ГТП для получения его оптимальных толщин и для аттестации технологических процессов создания ГТП. Запатентованный способ в два раза информативней аналогов и позволяет в четыре раза снизить затраты на разработку одной технологий напыления ГТП.

Инвестор привлекается для завершения НИОКР и постановки продукции на производство.

Общие сведения

Торговые марки – планируется регистрация марки «КАИ-АЙНЕРЕН».

История создания – ООО «КАИ-ЭЙНЕРЕН» был создан 14.01.2014 после победы на конкурсе «Старт-1» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Основатели компании были победителями конкурса «50 лучших инновационных идей для РТ» в 2013 г. в номинации Наноимпульс.

Стоимость основных фондов – \$ 3 тыс. (макет программно-аппаратного комплекса для исследования напряжений в газотермических покрытиях).

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

Продукт / технология

Проблема

В промышленности по нанесению газотермических покрытий (ГТП) стоит вопрос повышения долговечности, эксплуатационных характеристик ГТП, например, оксида циркония для авиадвигателестроения, т.к. за счет роста толщины в покрытии увеличивается остаточное напряжение и, как следствие, растет количество структурных дефектов, в виде пор, трещин. Это приводит к быстрому разрушению покрытий.

Применяющиеся сегодня для исследования ГТП методы: клеевой, штифтовой, на растяжение или 3-х точечный изгиб показывают прочность сцепления, деформацию покрытий, но не способны показать внутренние напряжения, заложенные в процессе напыления, которые приводят к преждевременному, не контролируемому разрушению ГТП. Например, разрушение ГТП на лопатках газотурбинного двигателя (ГТД)

приводит к дорогостоящим ремонтным работам и простоем изделия. И при этом увеличение межремонтного ресурса на каждые 1000 часов работы ГТД дает соответствующий экономический эффект.

Решение

Предлагается решение проблемы: способ определения напряжений испытанием ГТП на 4-х точечный изгиб в упругой области деформации и оптимизация режимов напыления для достижения в этих покрытиях наименьших напряжений. Разработанный метод позволяет пользователю ПАК получать решения по оптимальной толщине ГТП и в 4 раза снизить затраты на разработку одной технологии напыления ГТП.

Конкурентные преимущества:

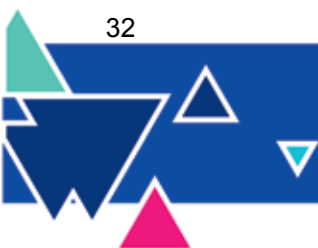
- 1) разработанный алгоритм определения напряжений при равной стоимости одного эксперимента с другими методами – ≈ \$ 100, является в более чем в два раза информативным и экспресс-методом за счет отражения напряжений по всей длине ГТП по сравнению с функциональными аналогами, что позволяет в четыре раза снизить затраты на разработку одной технологий напыления ГТП;
- 2) ПАК будет содержать базу данных по свойствам ГТП, регулярно обновляемый, таким образом, пользователь сможет адекватно интерпретировать получаемые им значения напряжений, что отсутствует у конкурентов;
- 3) перспектива развития ПАК предполагает применение его в качестве контроля качества ГТП и для аттестации технологии режимов напыления, предсказывая работоспособность покрытий. На сегодняшний день на рынке газотермического оборудования такой вид продуктов еще не представлен. Разрабатываемый ПАК будет являться решением выше мирового уровня.

Интеллектуальная собственность:

Патент №2499244 «Способ определения остаточных напряжений и энергетических характеристик газотермических покрытий» с приоритетом от 10.04.2012. Патентообладатель КНИТУ-КАИ, патент внесен в качестве уставного залога при создании «КАИ-ЭЙНЕРЕН».

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Мировой рынок газотермического оборудования, включая исследовательское оборудование для него, интенсивно растет примерно на 10% в год и к 2016 г. составит 10 млрд евро (<http://lenexpro.ru/node/54645?from=57>). Минпромторгом РФ поставлена задача в ближайшие годы в 10 раз увеличить произ-



водство композиционных материалов (куда включаются и газотермические покрытия) с 0,3 0,5% в мировом производстве до 3 5%.

Показатели рынка. Объем мирового рынка оборотования газотермического напыления \$ 8 млрд, РФ \$ 100 млн, включая исследовательское оборудование для газотермических покрытий. В РФ рост рынка в год от 10 %. География целевого рынка – Российская Федерация. Тип рынка B2B. Рынок с не высокой конкуренцией, продается ≈ 100 шт. испытательного оборудования для ГТП в год. Основной барьер выхода на рынок – консерватизм потребителей.

Бизнес-модель. «KAI-AINEREN» производство ПАК отдаст на аутсорсинг, самостоятельно будет осуществлять разработку ПО и прямые продажи ПАК в РФ, по лицензионному соглашению будет предоставляться алгоритм определения напряжений ГТП иностранным производителям испытательных установок.

Потребители. В РФ 20 предприятий непосредственно и 150 предприятий в смежных областях, занимающиеся нанесением газотермических покрытий и продажей для этого оборудования.

Каналы продаж. Прямые продажи ПАК с последующим созданием дилерской сети.

Конкурентная среда. Instron, ADMET Inc., MTS Systems Corporation, Shimadzu Corporation, TestResources Inc., Tinius Olsen, Zwick Roell Group.

Команда

Ибрагимов Айнар Равилевич (28 лет) – 6 лет работы по данной тематике, 2 года руководитель проекта, к.т.н. по материаловедению, инициатор проекта.

Ильинкова Татьяна Александровна (63 года) – Научный консультант, д.т.н. по материаловедению, 20 лет опыта научной консультации и 40 лет экспериментально-исследовательских работ.

Бакиров Инсаф Рашатович (27 лет) – 4 года опыта работы в IT области.

Команда разработчиков тесно сотрудничает с кафедрой «Материаловедения, сварки и промышленной безопасности» КНИТУ-КАИ.

Текущее состояние & MileStones

Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. – проведение НИОКР и испытаний.

2015 г. – завершение НИОКР, опытный образец,

подготовка программной документации, завершений испытаний.

2016 г. – начало производства ПАК, первых продаж, найм персонала.

2018 г. – захват 30% доли рынка РФ, «выход» из инвестиции.

Финансовый план

Распределение инвестиций

Компания готова продать инвестору долю в размере 45% в обмен на инвестируемую сумму в \$ 170 тыс. в течение 2-х лет начиная с 2015 г. При этом компания рассчитывает на софинансирование из ФСРМФПвНТС на 2 и 3 году с началом производства в 2016 г. Инвестируемые средства планируется использовать на:

1. НИОКР, разработка ПАК 40%
2. Маркетинг 30%
3. Производство 30%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	0	0	0	0	150	500	1 000	1 500
ЕБИТДА	0	0	0	0	50	250	650	1 000
Инвестиции	0	0	0	33	130	200	0	0

Период окупаемости - 36 мес.

Выход

Выход инвестора может состояться в 20108 г. через поглощение компании «KAI-AINEREN» стратегическим инвестором из числа иностранных компаний-конкурентов.



ООО «КГЭУ-Нанозлектротехнологии»

Город: Казань
+7 903 305 2268
ndchichirova@mail.ru

Объем инвестиций: \$ 150 тыс.

Транши: 4

Резюме

Компания осуществляет разработки замкнутых систем водооборота на промышленных предприятиях с применением электромембранных технологий и модулей в качестве «хвостовых» установок, которые позволяют снизить объем стоков и уменьшить потребление реагентов на водообработку. Конечной продукцией, предоставляемой потребителю, являются уникальные технологии и оборудование. Предлагаемые технологии позволяют утилизировать высокоминерализованные жидкие отходы предприятий с возвратом ценных компонентов в технологический цикл и достижение экологических нормативов на стоки.

Общие сведения

Торговые марки – в процессе регистрации – июнь, 2015 г.

История создания – Март 2011 г. В 2012 г. Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в рамках программы «Старт» выделена субсидия 1000 тыс. рублей.

Стоимость основных фондов – \$ 11 200 (макет опытно-промышленной электромембранной установки, лабораторное и специальное оборудование).

Количество работающих – 2 (в штате) / 2 (внештатно).

Продукт / технология

Проблема

Современные промышленные предприятия и объекты энергетики являются основными потребителями природной воды, часть которой после использования в технологическом цикле предприятий сбрасывается в виде сточных вод разного уровня загрязненности. Рост затрат на использование пресной воды, лимиты и штрафы за сброс сточных вод вынуждают руководство компаний принимать меры по снижению сбросов. Для предприятий сброс составляет сотни тысяч тонн в год, затраты на использование воды, утилизацию отходов, потерю реагентов составляют миллионы долларов в год в масштабах страны.

В настоящее время жидкие высокоминерализованные отходы ТЭС сбрасываются в канализацию или природные водоемы. На некоторых ТЭС реализована технология утилизация методом концентрирования и упаривания с получением и захоронением твердых

солей. При этом все ценные химические компоненты стоков, в том числе кислые или щелочные реагенты, теряются. Кроме того, данный метод является экономически и энергетически затратным.

Решение

Продуктом является разработка замкнутых систем водооборота для промышленных предприятий с использованием мембранных технологий и модулей в качестве «хвостовых» установок. При этом решается задача взаимоувязанной комплексной водоподготовки и переработки жидких высокоминерализованных отходов с выделением ценных химических компонентов и возвратом их в технологический цикл предприятия.

Предполагается значительно удешевить производство, доступность и универсальность электромембранных модулей за счет использования отечественных комплектующих, при этом разрабатываемые технологии и комплексы будут соответствовать уровню мировых аналогов. Экономический эффект от внедрения технологий может составить более миллиона долларов в год в зависимости от условий предприятия, что позволит уменьшить потребление воды на 60%, снизить объем стоков в десятки раз, уменьшить потребление реагентов (кислоты, щелочи, солей) в 2 раза.

Интеллектуальная собственность компании – Ноу-Хау «Способ переработки регенерационных стоков анионитовых фильтров с получением щелочи», зарегистрировано в 2011 г., в 2013 г. подана заявка на патент на полезную модель (Per. №2013139406).

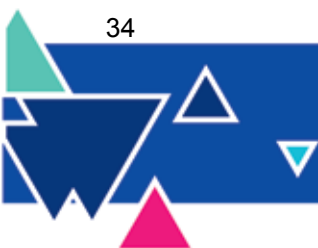
Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Системы комплексной водоподготовки и водоочистки.

Показатели рынка. Текущий объем целевого рынка – \$ 10 млн. Объем реализации технологий водоподготовки на ТЭС РФ растет примерно на 15% в год. Потребителями инновационной продукции могут быть промышленные предприятия, где присутствуют жидкие высокоминерализованные отходы.

Бизнес-модель. Разработка замкнутых систем водооборота под конкретные условия предприятия – Проектирование, изготовление и монтаж оборудования (выполнение пуско-наладочных работ, внедрение) с привлечением специализированных проектных, производственных и торговых организаций.

Потребители. ТЭС и другие промышленные предприятия, в первую очередь оснащенные современными баромембранными установками водоподготовки, для которых актуальна проблема уменьшения или



ликвидации стоков в связи требованием надзорных органов и экологических служб.

Каналы продаж. Прямые продажи.

Конкурентная среда. Разрабатываемые продукция ориентирована на предприятия России и страны СНГ, и может занять на этом рынке долю порядка 20%. На рынке РФ имеется несколько фирм, предлагающие оборудование для упаривания стоков, выделения солей с последующим захоронением, однако данные технологии не позволяют выделять и возвращать ценные компоненты в производственный цикл предприятия.

Команда

Чичирова Наталья Дмитриевна (58 лет) - Директор компании, д.х.н, проф., руководитель более 20 НИОКР, реализованных на ТЭС РТ, экономический эффект от внедрения десятки миллионов рублей в год.

Чичиров Андрей Александрович (57 лет) - д.х.н, проф., разработчик бессточных и электромембранных технологий. Руководитель НИР, реализованной в рамках Федеральной целевой программы.

Ляпин Александр Игоревич (33 года) - Бухгалтер компании, к.т.н., исполнитель НИОКР.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2011 г. – создана организация,

2013 г. – завершены НИОКР, создан опытно-промышленный макет электромембранной установки, предназначенный для моделирования технологических процессов;

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2015 г. – планируется разработка технологий для конкретных предприятий. Внедрение технологии не менее чем на 2-х ТЭС РФ при экономии на каждой ТЭС до 1 млн. тонн природной воды в год.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 15%
2. Приобретение основных средств 15%
3. Маркетинг 10%
4. Оборотные средства 30%
5. Другое 30%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	15	16,5	29,5	60	150	200	300	400
ЕБИТДА	5	5,5	7,5	20	50	60	100	150
Инвестиции				50	100			

Период окупаемости - 2 года.

Объем инвестиций: \$ 3 000 тыс.
Транши: за 2 года 6 x \$500 тыс.

Резюме

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

Общие сведения

Торговые марки – в процессе регистрации

История создания – создана в августе 2012 г. для коммерциализации опыта и наработок в области образовательной и сервисной робототехники и кибернетики. Соучредителями инвестировано \$ 220 тыс. Ключевым специалистам, вступившим со своими готовыми технологиями, были выделены миноритарные доли. В 2013 г. запущена опытная эксплуатация контроллеров и конструкторов. В 2014 г. получены инвестиции от фонда «2Р Партнерз» на выпуск серийного продукта и кредит на производство и реализацию 1000 образовательных наборов.

Стоимость основных фондов – \$ 700 тыс. (закупленные детали); интеллектуальная собственность и технологии оцениваем по затраченному времени в \$ 800 тыс., без учета патентов и торговой марки.

Количество работающих – 12 (в штате) / 14 (внештатно). План найма – до 20 чел. в 2014 г.

Продукт / технология

Проблема

А) На активно развивающемся рынке робототехники отсутствует программно-аппаратное решение для прототипирования перспективных разработок. Комплекты для сборки (DIY) ценой до \$ 500 требуют погружения в детали схемотехники и опыта системного программирования. Подбор платформы, настройка и сопровождение обходится в 1–2 человеко-месяца, что критично на ранних стадиях проектов. С другой стороны, используемые для таких целей детские конструкторы снабжены очень слабыми контроллерами. Вузы и стартапы нуждаются в инструментарии для развития высокотехнологических проектов

Вузы и стартапы нуждаются в инструментарии для развития высокотехнологических проектов

Б) Представленные на рынке робототехнические конструкторы абсолютно не соответствуют представлению школьников об уровне «современных технологий». Набирающее популярность в мире (теперь и в России) увлекательное преподавание предметов с использованием робототехники (STEM Robotics) наталкивается на быстрое падение интереса у старшеклассников, когда поддержка мотивации к самообразованию особо важна. А незавершенность решений на основе DIY-платформ вызывает недовольство педагогов.

Решение

А) Унифицированная робототехническая платформа ТРИК – это программно-аппаратное решение, основанное на мощном контроллере и включающее отлаженное системное ПО, прикладные библиотеки с алгоритмами. Платформа ТРИК позволяет создателям новых решений сосредоточиться на собственных задачах. Осенью 2013 г. 8 стартапов выбрали ТРИК как базовое решение для прототипирования. Разработчиков сложного алгоритмического ПО привлекает возможность распространять (продавать) свои наработки на единой платформе.

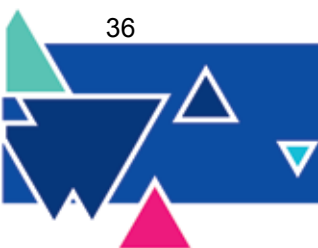
Б) Образовательный конструктор ТРИК — позволяет легко собирать из одного комплекта 12 моделей роботов, сравнимые по «интеллекту» с лучшими из доступных в продаже моделей ценой до \$ 1000. Сборка и программирование моделей сделаны простыми и доступными даже непрофессионалам. К 2020 г. только в РФ и СНГ планируем реализовать комплектов конструктора и сопутствующих товаров и услуг на \$ 300 млн.

Рынок, маркетинг и продажи

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

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

Бизнес-модель. Fabless компания. Развитие технологий и бренда. Формирование спроса через знакомство с ТРИК в школах и вузах. Совместимость с популярными комплектами и деталями глобального



рынка, регулярное обновления аппаратной части (технологический лидер отрасли). Партнёрство с производителями конструкторов, лицензирование контроллера унифицированной платформы ТРИК.

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

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

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

Команда

Лучин Роман Михайлович (35 лет) - Генеральный директор. Активный участник и организатор соревнований по робототехнике. Автор популярной книги «Программирование встраиваемых систем. От модели к роботу», регулярно выступает с приглашенными лекциями и мастер-классами в данной области.

Кириленко Яков Александрович (33 года) - Управление и техническая экспертиза в разработке наукоёмких программных продуктов с 2003 г. Формирования команд и управление проектами. Решение прикладных исследовательских задач. Опыт работы в 3 стартапах (2003 г., 2006 г., 2009 г.) и в проектах для крупных банков.

Кривошеин Борис Николаевич (45 лет) - Управление и техническая экспертиза в разработке аппаратных комплексов от анализа требований до конструкторской документации. Разработчик модулей систем связи и отказоустойчивых микропроцессорных систем управления. Директор департамента крупной компании-разработчика.

Текущее состояние & MileStones

Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2014 г. – Вывод на рынок РФ школьного образова-

тельного конструктора. Продажа контроллера вузам России. Разработка расширений. 1000 комплектов и контроллеров (в производстве), начаты продажи.

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

2016 г. – Продажа 20 000 комплектов. Разработка обновления платформы и нового контроллера ТРИК2.

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

2018 г. – Выход из инвестиций.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Оборотные средства для производства комплектов (кредит) 40%
2. Разработка и сопровождение продукта 40%
3. Организация продаж и маркетинговые мероприятия 20%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка				700	5 000	20 000	40 000	60 000
ЕБИТДА				00	1 000	4 000	18 000	25 000
Инвестиции				1 000	1 500	500		

Период окупаемости - 4 года.

NPV - \$ 13 млн при $r = 35\%$.

IRR - 117%.

Выход

Продажа стратегическому инвестору.



ООО «НПО Кинематика»

Город: Казань
+7 903 777 8319
info@npo-kinematika.com
npo-kinematika.com

Объем инвестиций: \$ 10 000 тыс.
Транши: \$ 5 000 тыс.

Резюме

Оборудование ЯРУС-ФР — блочно-модульная установка непрерывного разделения жидких углеводородов в одну стадию. Выделение узких фракций, очищенных от серы и примесей, в одну стадию, без оборотной воды. Достигается снижение энергозатрат более чем в 15 раз, материалоемкости — более чем в 10 раз.

Инвестор привлекается для проведения и завершения НИОКР, для выхода на стадию продаж. Соинвестор - ОАО «Татнефтехиминвест холдинг» (привлечено \$ 3 млн).

Общие сведения

Торговые марки - не представлены.

История создания – создана в августе 2010 года при административной, технической, маркетинговой поддержке ОАО «Татнефтехиминвест холдинг». Привлечены \$ 3 млн в виде прямых инвестиций от ОАО «Татнефтехиминвест холдинг».

Стоимость основных фондов — \$ 200 тыс. Состав основных фондов: нематериальные активы.

Количество работающих — 9 человек в штате, 5 внештатно.

Продукт / технология

Проблема

В РФ действует порядка 300 малых добывающих компаний нефтехимической отрасли, общим объемом валовой добавленной стоимости более \$ 104 млн. Предприятия заинтересованы в снижении энергозатрат при производстве товарных продуктов из углеводородов, а также энергозатрат при транспортировке жидких нефтепродуктов. Доля энергозатрат в конечной стоимости продукции составляет 30-45%. Снижение энергозатрат определяет конкурентоспособность продукции. Кроме того, в связи с необходимостью перехода к стандарту «Евро-4,5» с 2015 г., эти предприятия вынуждены нести затраты на модернизацию либо реконструкцию оборудования.

Решение

Блочно-модульная энергонезависимая установка фракционного разделения ЯРУС-ФР ведет непрерывную переработку жидких углеводородов на месте добычи. Возможен контроль и выделение узких фракций без электронных компонентов системы управления.

Установка использует комбинацию способов воздействия (гидродинамическое, термическое и волновое с возникновением ряда эффектов) в одном технологическом пространстве. Используется низкотемпературный подогрев менее +300°С.

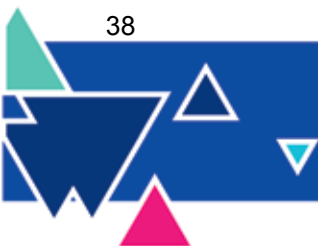
Снижение энергозатрат не менее чем в 15 раз достигнуто следующими факторами: отсутствует оборотное водоснабжение и необходимость в нагреве и охлаждении оборотной воды; переработка происходит в одну стадию (ступень). Установка является компактной. По сравнению с ректификационной колонной, материалоемкость снижена не менее чем в 10 раз. Продуктовый поток уже очищен от механических загрязнений и серных соединений. Все это уменьшает себестоимость продуктового потока в 10-15 раз. Уровень конкурентного преимущества выше мирового уровня. Подана международная заявка на патент.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок оборудования для разделения углеводородного сырья. Сегмент рынка: блочно-модульные установки для разделения углеводородного сырья на месте добычи.

Показатели рынка. Общий объем нефтепереработки в РФ в 2006 г. \$ 700 млрд, из них доля переработки на мини-НПЗ - около 2 %, в том числе независимых – около 0,9 %. С 2002 по 2006 гг. общий объем переработки нефти на мини-НПЗ увеличился на 41% до \$ 1,4 млрд в год, из них независимыми компаниями – \$ 638 млн в год, За I п/г 2007 г. стоимость переработанной на мини-НПЗ нефти - \$ 900 млн в год, из них независимыми компаниями – \$ 511 млн в год. Производство стабильного газового конденсата и широкой фракции углеводородов (ШФЛУ) в РФ оценивается на уровне \$ 5,8 млрд в год. Является актуальной задача увеличения объемов производства ШФЛУ. Стоимость сжигаемого по причине нерентабельности переработки и утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ) в РФ - около \$ 3,9 млрд в год. Потребность в технологиях переработки и утилизации ПНГ велика и возросла с принятием Правительством РФ программы снижения с 2012 г. сжигания ПНГ до 5 % и штрафов за нарушение регламента. География рынка включает Россию и страны СНГ. Тип рынка — B2B.

Бизнес-модель. Развертывание сборочного производства в г. Казань на базе существующих мощностей партнеров, с производством комплектующих на аутсорсинге на конкурсной основе. Планируются прямые продажи установки профильным предприятиям; продажа лицензий на производство установок.



Потребители. Добывающие и перерабатывающие предприятия нефтехимической отрасли, занимающиеся разделением углеводородного сырья (включая ШФЛУ, газовый конденсат, и т.п.); предприятия по переработке нефтешламов, предприятия по очистке топлива. Около 300 малых добывающих компаний нефтехимической отрасли РФ, в первую очередь мотивированы к приобретению, т.к. для них снижение затрат является вопросом выживания на рынке, а оборудование снижает себестоимость товарного продукта, позволяет разделять углеводородное сырье на месте добычи и делает рентабельным переработку таких продуктов, как ПНГ и ШФЛУ.

Каналы продаж. Прямые продажи.

Конкурентная среда. Мини-НПЗ производства ООО «ОЭЗ «Белэнергомаш», Белогород, ЗАО «Нефтехимпроект», Пермь, ОАО «НИПИгазпереработка», Краснодар. Мембранные газоразделительные установки. Достоинства: компактность. Недостатки: высокая стоимость, технология не применима для жидких углеводородов. Тип конкуренции: ценовая. Рынок конкурентный, не монополизирован. В более узком сегменте блочно-модульных установок для разделения углеводородного сырья на месте добычи представлено единственное конкурирующее решение (мини-НПЗ производства ООО «Реотек»). Существует возможность вступления в отрасль новых производителей.

Команда

Угловский Сергей Евгеньевич (52 года) – Генеральный директор, опыт управления более 20 лет, привлечены инвестиции \$ 3 млн.

Лукичев Андрей Валентинович (47 лет) – Инженер-проектировщик, опыт проектирования более 20 лет, разработаны двухступенчатый дисковый генератор на постоянных магнитах, универсальный газогидравлический клапан.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2013 г. - разработан проект ЯРУС-ФР (установка фракционного разделения). Испытаны отдельные

узлы системы с результатом, соответствующим теоретическим расчетам.

Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. - завершение НИОКР; создание опытного образца; разработка комплекта технической документации; завершение испытаний; развертывание сборочного производства в г. Казань, начало продаж;

2015 г. - выход на рынок СНГ; привлечение инвесторов последующих стадий.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 45%
2. Приобретение основных средств 20%
3. Маркетинг 3%
4. Оборотные средства 32%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	00	00	00	5000	10 000	20 000	40 000	60 000
ЕБИТДА	00	00	00	400	800	1600	3200	4800
Инвестиции	1000	1000	1000	5000	5000	.	.	.

Период окупаемости - 1,5-2 года.

Выход

Привлечение инвесторов следующих стадий.

Был проявлен интерес со стороны потенциальных покупателей бизнеса.



ООО «НПО «Кубанский диоксид кремния»

Краснодарский Край, ст. Полтавская
+7 918 670 4627
+7 989 770 7707
npokdk@gmail.com

Объем инвестиций: \$ 3 500 тыс.

Резюме

Производство шлаковых смесей (ШС) для металлургии из отходов производства риса по новой технологии. Получено три патента на способ производства. Получаемые шлаковые смеси в 2 раза дешевле аналогов, и при этом лучше по теплоизоляционным свойствам. Особую ценность этим отходам, как химическому сырью, придает их естественный возобновляемый характер. Планируется запуск завода с ежегодным доходом \$ 22 млн. Подписаны прямые договора о намерениях с металлургическими заводами на поставку 1 000т/мес.

Общие сведения

Торговые марки – в процессе оформления.

История создания – создана в 1995 г. Основная деятельность – переработка рисовой крупы.

1997 г. – Запущена линия по брикетированию из рисовых отходов.

2003 г. – Запущено производство строительных материалов из рисовых отходов.

2005 г. – Разработана технология производства сорбентов и целлюлозы из рисовых отходов.

2009 г. – Разработана технология производства шлаковых смесей из рисовых отходов.

Количество работающих – 15 человек.

Продукт / технология

Проблема

Производимые шлаковые смеси не удовлетворяют потребителя по теплоизоляционным свойствам. Из-за плохого теплоизоляционного свойства шлаковых смесей 20% металла возвращается на переплавку. Это влечет увеличение себестоимости выплавляемого металла на 15%. Потребность Российского рынка в шлаковых смесях – \$ 190 млн в год. Импорт шлаковых смесей – \$ 130 млн.

Решение

Производство шлаковых смесей для металлургии из отходов рисового производства по новой технологии.

Конкурентные преимущества:

- а) Производимые ШС дешевле в 2 раза аналогов;
- б) их использование позволяет сократить брак при выплавке металла на 20%;

в) что позволяет уменьшить себестоимость выплавляемого металла на 15%;

г) а также решить экологическую проблему в Краснодарском Крае.

Ежегодно сжигается 1 млн т рисовых отходов. При их переработке в шлаковые смеси доход от реализации составит \$ 60 млн и позволит России сократить импортные поставки ШС на 50%.

Интеллектуальная собственность: получен патент на способ производства №2480408, и два на полезную модель, №119082; №112652 являющиеся собственностью предприятия. При этом вся информация по технологии производства охраняется в режиме коммерческой тайны.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок производства шлаковых смесей РФ.

Показатели рынка. Рынок РФ составляет \$ 190 млн. Тип рынка B2B. Рост рынка: 20% в год.

Бизнес модель. Планируется строительство и запуск завода по утилизации рисовых отходов и получения ШС для металлургии. С ежегодным доходом от реализации \$ 22 млн в год.

Потребители. Металлургические комбинаты России и малого зарубежья.

Каналы продаж. Продажа по отработанному рынку сбыта. Подписаны прямые договора о намерениях на поставку 1 000 т/мес. шлаковых смесей с металлургическими заводами.

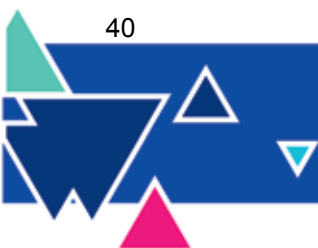
Конкурентная среда. Рынок ШС РФ не монополизирован. На рынке ШС имеется несколько крупных отечественных производителей. ООО «Сода» - Башкирия, ОАО «Шлаксервис» - Магнитогорск, ООО «Бизол» - г. Челябинск. Доля их на рынке 30%. Импорт 70% Китай и Индия. Препятствий для выхода на рынок нашим ШС нет.

Команда

Мирошниченко М.П. (32 года) – Генеральный директор. Создал команду, провел маркетинговые исследования рынка сбыта, экономист.

Лягуша К.Н. (52 года) – Директор по производству. Занимается проблемой переработки растительных отходов 15лет, инженер конструктор.

Виноградов В.В. (65 лет) – Заместитель по науке. Занимается переработкой рисовых отходов 20 лет, обладатель многих патентов, доктор технических наук.



Заворин С.В. (45 лет) – Технолог. Специалист по пиролизным установкам, инженер–химик.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2011 г. – Собрана команда специалистов.

2012 г. – Разработана и запатентована технология получение шлаковых смесей для металлургии из отходов сельского хозяйства.

2013 г. – Проведены маркетинговые исследования рынка сбыта.

Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. – Строительство и запуск завода по утилизации рисовых отходов и получения ШС.

2015 г. – Выход на международный рынок (Казахстан, Украина).

2016 г. – Захват планируемой доли на международном рынке 2%.

2017 г. – Привлечение инвестора на следующие стадии развития производства.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Приобретение основных средств 80%*
2. Маркетинг 10%
3. Оборотные средства 10%

*) рассматривается возможность получения кредита или лизинга

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	00	00	00	0	3 000	10 000	16 000	22 000
ЕБИТДА	00	00	00	00	2 000	8 000	13 000	18 000
Инвестиции				3500	0	0	0	0

Срок инвестиций 4 года.

Период окупаемости - 48 мес.

NPV - \$ 1,5 млн.

IRR - 53%.

ROI - 42%.

Выход

- Выкуп менеджментом. Получение кредита.
- Привлечение инвестора следующего раунда.

ООО «Легкие стальные конструкции»

Город: Казань
+7 927 430 0733
faxrutdinoff@yandex.ru

Объем инвестиций: \$ 300 тыс.

Транши:
2014 г. – \$ 100 тыс.,
2015 г. – \$ 200 тыс.

Резюме

Потребность в быстровозводимых универсальных зданиях различного назначения испытывают многие предприятия народного хозяйства. Компания реализует конструкции легких арочных зданий комплектной поставки, позволяющие возводить сооружения произвольных габаритов из набора унифицированных элементов. Предлагаемые конструкции позволяют сократить стоимость строительства зданий на 25% по сравнению с известными решениями.

Общие сведения

История создания – ООО «Легкие стальные конструкции» создана 22 января 2013 г. Основной целью предприятия является внедрение инноваций в производство несущих металлических конструкций легких арочных зданий с применением эффективных тонкостенных профилей. В 2013 г. компания заключила государственный контракт с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в рамках программы «Старт I» на финансирование НИ-ОКР.

Стоимость основных фондов – \$ 0.

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

Продукт / технология

Проблема

В настоящее время многие предприятия (сельского хозяйства, промышленности и др.) в РФ испытывают потребность в быстровозводимых универсальных зданиях различного назначения, таких как ангары, склады, укрытия и др. Существующая схема реализации указанных зданий требует разработки индивидуальной проектной документации, изготовления и монтажа нестандартных конструкций, что приводит к существенному удорожанию продукта (например, стоимость 1 кв.м неутепленного арочного здания «под ключ» составляет 3-3,5 тыс. руб. в зависимости от пролета).

Известны конструкции арочных зданий из унифицированных элементов, разработанные в разное время специалистами ЦНИИПСК им. Мельникова (Москва), ЦНИИСК им. Кучеренко (Москва), КазГАСУ (Казань) с целью типизации габаритов и конструктивных испол-

нений арочных зданий. Указанные решения не нашли широкого применения в виду ограниченного количества реализуемых пролетов (6, 12, 18, 24 м) и повышенного расхода стали.

Решение

Предлагаются конструкции комплектной поставки, позволяющие возводить легкие арочные здания произвольного пролета и очертания из набора унифицированных элементов. Основные конкурентные преимущества по сравнению с существующими решениями легких арочных зданий:

- 1) снижение стоимости проектирования, изготовления и монтажа конструкций легких арочных зданий на 25%;
- 2) сокращение расхода стали на сооружение на 30%;
- 3) более эффективное использование площадей (на 10%).

Заявление о выдаче патента РФ на изобретение №2013113074/03(019345) проходит экспертизу по существу в Роспатенте. Объект ИС зарегистрирован на ООО «Лекон».

Рынок, маркетинг и продажи

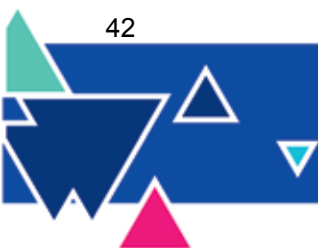
Описание рынка. Рынок быстровозводимых зданий из легких металлических конструкций.

Показатели рынка. Текущий объем целевого рынка на территории РФ составляет порядка \$ 60 млн. Средние темпы роста составляют порядка 10-12% в год. Строительство легких арочных зданий планируется на территории Приволжского федерального округа. Тип рынка – B2B. Источник сведений по объему рынка и рыночному тренду: сайт <http://www.lmk.ru>.

Бизнес-модель. Получение прибыли планируется за счет прямых продаж потребителям конструкций легких арочных зданий комплектной поставки с возможностью возведения сооружения «под ключ».

Потребители. Основными потребителями являются предприятия сельскохозяйственной отрасли, строительные организации, а также физические лица. Среди потенциальных потребителей в Республике Татарстан: агрофирма «ВАМИН», агрокомбинат «Майский», ПСО «Татавдор», группа компаний «ТАИФ», ООО «Эдельвейс».

Каналы продаж. Будет использован канал прямых продаж, заключающийся в прямом взаимодействии с конкретным потребителем (личные встречи, по электронной почте, по телефону).



Конкурентная среда. В области возведения легких арочных зданий промышленного и сельскохозяйственного назначения в РТ ведущие позиции занимают ООО «КАМТЕНТ», ООО «РАФ», ООО «ТЕНТПРО». Объем продаж перечисленными компаниями за 2013 г. составил порядка \$ 1 млн.

Команда

Фахрутдинов Адель Эдуардович (27 лет) – Директор, к.т.н., победитель конкурсов «50 лучших инновационных идей для РТ» в номинациях «МИП» (2010) и «Старт I» (2013), стипендиат Мэра г. Казани (2010) и Правительства РФ (2011).

Кузнецов Иван Леонидович (62 года) – Технический директор, д.т.н., профессор, заслуженный деятель науки РТ.

Салахутдинов Марат Айдарович (27 лет) – Научный консультант, победитель конкурса «50 лучших инновационных идей для РТ» в номинации «МИП» (2011).

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2013 г. - Заключен контракт по программе «Старт I» с ФСРМФП в НТС.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. – Завершение необходимых НИОКР.

2015 г. – Комплект технической документации и начало первых продаж на рынке Республики Татарстан.

2016 г. - Активные продажи на рынке РТ, выход на рынок Приволжского федерального округа.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Проведение комплекса необходимых НИОКР ... 20%
2. Закупка оборудования и комплектация технологической линии 45%
3. Организация производства 20%
4. Маркетинг 15%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	0	0	0	0	1 000	1 300	1 700	2 200
ЕБИТДА	0	0	0	0	370	480	630	800
Инвестиции				100	200	0	0	0

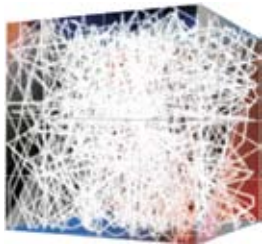
Период окупаемости - 24 мес.

NPV - \$ 0,54 млн.

IRR - 47%.

Выход

Способ выхода инвестора: продажа доли в компании стратегическому инвестору.



ООО «Научная студия» Проект Advanced Ray Tracer

Город: Москва

+7 965 593 6867

Konstantin.skobeltsyn@gmx.net

Science.studio@gmx.com

Объем инвестиций: \$ 500 тыс.

Резюме

Проект Advanced Ray Tracer создан для того, чтобы сделать проектирование и анализ систем радиосвязи стало более дешевым, эффективным, системным и понятным. Данный продукт представляет собой SAAS и PAAS ресурс, позволяющий моделировать трёхмерное распространение электромагнитного излучения в любой среде с использованием новейших достижений имитационного моделирования.

Общие сведения

Торговые марки – Advanced Ray Tracer.

История создания – создана в октябре 2013 г. с целью создания коммерческое научное ПО. Из основных этапов можно выделить успешное создание имитационной модели распространения, сформировано несколько архитектурных моделей реальных зданий с учетом их физических характеристик (здание Института физики КФУ, второго высотного здания КФУ, Лицея им. Н.И.Лобачевского КФУ). Успешно проведена верификация модели для распространения радиоволн в зданиях и в тропосфере земли.

Стоимость основных фондов – \$ 15 тыс. (вычислительные станции на базе однопроцессорных высокопроизводительных вычислительных устройств).

Количество работающих – 3 человека.

Продукт / технология

Проблема

Отсутствие инструмента для наглядного представления процесса распространения электромагнитного излучения в среде, приводящее к некачественному проектированию радиосистем, что приводит к низкому качеству приема радиосигнала в сетях сотовой связи, Wi-Fi или BlueTooth, что в увеличивает издержки на инфраструктуру на 20% минимум [исследование J'Son & partners].

Решение

Образование: созданный SAAS ресурс и standalone приложение, применяющие высокореалистичное имитационное моделирование с точным полигональным представлением среды, позволяют проводить демонстрацию (визуализация, анализ и др.) распространения электромагнитных волн в различных средах, что позволит повысить уровень рефлексии процесса распространения возмущений в несколько раз, так как процесс визуализирован, а не представлен в виде ана-

литических выкладок, система интерактивна и показывается динамика процесса .

Рынок телекоммуникаций: данное ПО позволяет проводить высокоточные расчеты с применением трехмерных моделей различных объектов в минимальные сроки, что позволяет производить более точное проектирование систем радиосвязи, что снижает издержки на инфраструктуру на 20%.

Преимущества: скорость (расчет на каждом процессоре системы производится до 110 раз быстрее, чем вычисления на центральном процессоре), доступность (SaaS, PaaS ресурсы доступны с любого устройства благодаря платформе WebGL и API), цена (подписка на платформу стоит от \$ 0,1 до 200 тыс в зависимости от набора сервисов, количества полигонов, скорости расчета и др. параметров – сервис обходится дешевле, дает результат быстрее и точнее при высокой доступности).

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок образовательных услуг (ресурсы для демонстраций различных явлений для ВУЗов, СОУ ДОУ и др.), сфера научных исследований.

Рынок телекоммуникаций (Мегафон, МТС, БиЛайн, Ростелеком и др., Wi-Fi провайдеры), защита информации (поиск нежелательных каналов утечки информации).

Показатели рынка. Объем рынка коммерческого научного ПО составляет порядка \$ 400 млрд и продолжает расти. Но в данный момент отсутствует SAAS или PAAS ресурс по имитационному моделированию распространения электромагнитных волн в любой среде только standalone приложения (Линейки продуктов компаний Agilent, Comsol, Wolfram, MathWorks и др.)

Объем рынка беспроводных телекоммуникаций составляет порядка \$ 40 млрд, большая часть которого – это издержки, которые тратятся на обслуживание инфраструктуры. При помощи проектирования более оптимальной архитектуры систем связи можно добиться снижения этих издержек.

Бизнес-модель. Freemium, подписка, продажа копий «толстого» клиента.

Потребители. Образование: студенты, аспиранты, ассистенты кафедр, преподаватели, учителя, школьники старших классов.

Телекоммуникации: радиоинженеры, руководители подразделений, специалисты НИОКР и др.

Каналы продаж. Web, контракты.

Конкурентная среда. Рынок не монополизирован,



имеется несколько крупных фирм (напр., Agilent, Xirrus, Comsol, MatLab). Конкуренция ценовая, комплексность решения, используемые технологии. Порог входа низкий.

Команда

Скобельцын Константин Владимирович – Магистр радиофизики Института Физики КФУ, аспирант КФУ, основатель и руководитель проекта, разработчик научного ПО.

Аитов Руслан Рамилевич – Студент Института Физики КФУ, разработчик, дизайнер трехмерных моделей.

Захаров Владислав Вадимович – Студент Института Физики КФУ, разработчик, дизайнер трехмерных моделей.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2013 г. – Создана пилотная версия SaaS ресурса. Реализована имитационная модель.

2014 г. – Проведена верификация (отклонение 20% в среднем).

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. – Найм персонала. Завершение НИОКР. Бета версия. Комплект технической документации.

2015 г. – Начало первых продаж. выход на международный рынок (Сингапур, ОАЭ, Германия, США). Привлечение инвесторов последующих стадий.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Вычислительная платформа 45%
2. Разработка 25%
3. Маркетинг 15%
4. Риски 15%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка	0	0	0	0	300	2 600	8 000	20 000
ЕБИТДА								
Инвестиции			10	500	1500	1500	0	0



ООО «Нефтеэксплозивсервис»

Город: Казань
+7 904 664 2036, +7 951 894 0700
explo_mars@mail.ru
alexander_mokeyev@mail.ru

Объем инвестиций: \$ 350 тыс.

Транши:

3 квартал 2014 г. – \$ 120 тыс.

4 квартал 2014 г. – \$ 120 тыс.

1 квартал 2015 г. – \$ 110 тыс.

Резюме

Комплекс перфоратора с термогазокислотным генератором «Перфотерм».

Комплекс предназначен для одновременной перфорации и термогазо-химической обработки, с целью интенсификации и восстановления дебитов нефтяных скважин. Потребитель – сервисные геофизические и нефтедобывающие компании. Продукт используется при обработке скважин для интенсификации или восстановления нефтедобычи. Преимущества – одновременное проведение перфорационных работ и кислотной обработки нефтяного пласта. Средние показатели увеличения нефтедобычи на малодебитных скважинах в – 1,5–2,0 раза при продолжительности эффекта не менее года.

Инвестиции требуются для организации промышленного производства комплекса и продвижение его на рынках. В качестве соинвестора, предполагается Фонд содействия инновациям, который ранее финансировал проект программе Старт (получено \$ 25 тыс.). Размер привлеченных инвестиций Фонда предполагается \$ 300 тыс.

Общие сведения

Торговые марки – Комплекс «Перфотерм» (в процессе регистрации ожидаемый срок – конец 2014 г.)

История создания – Компания создана в марте 2007 г. для практического внедрения разрабатываемых технологий и технических средств. Привлеченные инвестиции: 2007 г. – \$ 25 тыс. (Фонд содействия инновациям по программе Старт). Диплом за инновационную разработку от ФИПС, а также дипломы от правительства Республики Татарстан. Компания сотрудничает и ведет продажи с различными сервисными компаниями для нефтедобывающих организаций (ОАО «Татнефть», ТНГ-Групп и др). Также ведутся совместные проекты с Республикой Казахстан, Канадой. Общий объем проектов составил около \$ 400 тыс.

Стоимость основных фондов – В состав соучредителей компании входит ФГБОУ ВПО КНИТУ, основными фондами которого пользуется компания.

Количество работающих – 2 (штатно) / 10 (внештатно).

Продукт / технология

Проблема

Большинство нефтяных месторождений находится на поздней стадии разработки, характеризующейся значительным снижением дебитов действующих скважин и пониженным дебитом вновь пробуренных скважин. Мировой фонд нефтедобывающих скважин составляет более 900 000 при среднесуточном дебите 9 тонн потери нефтедобывающих компаний от снижения нефтедобычи составляют более \$ 2,5 млрд в сутки.

Наиболее распространенными способами увеличения дебитов скважин являются перфорация скважин с последующей обработкой кислотой и комплексная перфорация с одновременным гидродинамическим воздействием на пласт. Первый способ требует дополнительных трудозатрат из-за отдельного выполнения перфорации и кислотной обработки. Второй способ не может быть применен для обработки скважин старых фондов, т.к. мощное динамическое воздействие может разрушить конструкцию скважины.

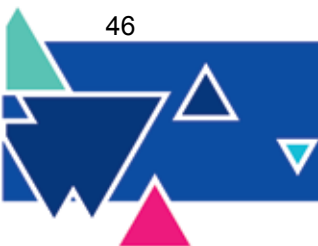
Решение

Комплекс «Перфотерм» позволяет одновременно проводить кумулятивную перфорацию и термогазо-химическую обработку кислотой. Комплекс представляет собой единое устройство, состоящее из перфораторного модуля, кислотного модуля, содержащего уникальный химический состав. Спуск комплекса в скважину осуществляется с помощью стандартных геофизических подъемников. Испытания опытных образцов комплексов «Перфотерм» на месторождениях Республики Казахстан подтвердили его эффективность.

В результате применения предлагаемого перфорационного комплекса возможно увеличение дебита скважины в 1,5–2,0 раза при снижении трудоемкости и длительности операций в 2–3 раза. Существенным качественным показателем при этом является технологическая и экологическая безопасность, т.к. кислотный реагент образуется только в скважине в интервале обработки и не корродирует всю ее металлическую колонну. Высокоактивное парожидкостное состояние кислот, более чем в 100 раз снижает расход химических реагентов на обработку скважины. Выход кислот в 5–6 раз выше по сравнению с похожим решением, предлагаемым ООО «Промперфоратор» (устройство ГПМ-105ПП).

Конкурентные преимущества предлагаемого решения выше мирового уровня.

Интеллектуальная собственность: патенты №



2386026, 2436827, 2469180, 2469189. Патентообладатели физические лица – соучредители компании.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок перфорационных систем для вторичного вскрытия нефтяных пластов.

Показатели рынка. Объем мирового рынка – \$ 200 млн. Объем рынка РФ (аналитический центр «Минерал») – \$ 65 млн. Рост рынка – 10%/год. География рынка – Россия, Казахстан, Туркмения, Канада.

Бизнес-модель. B2B. Производство и продажа комплекса геофизическим сервисным компаниям.

Потребители. Геофизические сервисные компании, нефтедобывающие компании

Каналы продаж. Прямые продажи крупным нефтедобывающим и сервисным компаниям. Имеющийся канал ОАО «Татнефть», договоренность о поставках продукции в 2015 г. ОАО «Лукойл», проводятся испытания продукции на месторождениях Казахстана, налажено сотрудничество и поставлена опытная партия в Канаду.

Конкурентная среда. Международный рынок: Schlumberger и Halliburton (США). Российский рынок: ООО ВНИПИВзрывгеофизика, ООО «Промперфоратор», ЗАО «НТФ ПерфоТех», ЗАО БашВзрывТехнологии, ЗАО «Взрывгеосервис».

Команда

Мокеев Александр Александрович (35 лет) – Директор, к.т.н., автор и разработчик технологий и технических средств интенсификации нефтедобычи. Более 200 единиц реализованной продукции.

Марсов Александр Александрович (49 лет) – Заместитель директора, к.т.н., автор и разработчик технологий и технических средств интенсификации нефтедобычи. Более 1000 единиц реализованной продукции.

Садыков Ильгиз Фатыхович (82 года) – Научный консультант, профессор, д.т.н.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2010 г. – Выполнение НИОКР, получен опытный образец.

2011 г. – Промысловые испытания опытного образца, подтверждение эффективности способа и устройства.

2012 г. – Усовершенствование конструктивных элементов, получен патент.

2013 г. – Промысловые испытания комплекса, подтверждение эффективности способа и устройства.

Будет достигнуто на привлеченные инвестиции:

2014 г. – Разработка конструкторской документации, завершение испытаний, лицензирование, сертификация.

2015 г. – Найм персонала, начало первых продаж, выход на рынок РФ, расширение номенклатуры продукции.

2016 г. – Захват доли рынка РФ, Выход на международный рынок, Выход из инвестиций.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Организация производства 50%
2. Проведение презентационных и опытных работ, реклама 25%
3. Лицензирование, сертификация 10%
4. НИОКР для усовершенствования и создания новой продукции 15%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	35,4	59,5	5,2	0	268,3	1 412,4	2 000	2 500
ЕБИТДА	0	0	0	0	151,6	879,1	1 460	1 870
Инвестиции				240	110	0	0	0

Период окупаемости - 21 мес.

NPV - \$ 114 тыс.

IRR - 77%.

ROI - 147%.

Выход

Привлечение инвестора следующего раунда, продажа стратегическому инвестору ООО «Промперфоратор».

Объем инвестиций: \$ 10 млн
(требуется соинвестор – \$ 1 млн)

Транши:
2014 г. – \$ 1,6 млн,
2015 г. – \$ 5,5 млн,
2015–2016 гг. – \$ 2,9 млн.

Резюме

Метаформинг - технология совместной переработки пиролизного бензина и другого побочного нефтехимического сырья в присутствии метанола в тяжелую высокооктановую добавку. Процесс позволяет снизить затраты на переработку сырого пиролизного бензина не менее, чем в 2–3 раза с получением значительно более высокомаржинального и востребованного продукта. В текущих планах - структурирование с сублицензиатом (одной из мировых инжиниринговых компаний), создание ОПУ мощностью до 10 тыс.т./год на промышленной площадке отраслевого партнера (г. Смоленск), выход на проектирование промышленной установки мощностью 100 тыс.т./год (г. Уфа) и последующие промышленные заказы.

Для вывода проекта на промышленный уровень, необходимо до \$ 10 млн, из которых около \$ 3 млн планируется привлечь в виде гранта фонда Сколково, до \$ 6 млн – подписаны предварительные протоколы с ведущими венчурными фондами России (Сберинвест, ИВФ РТ, Bright Capital).

Общие сведения

Торговые марки – Метаформинг®.

История создания – основана в 2012 г., тогда же командой проекта получен статус резидента Сколково, 2013 г. – первое место на StartUpVillage-2013 по направлению Oil&Gas среди компаний кластера энергоэффективности Сколково, 2013 г. - первое место в номинации «За оригинальность и нестандартное решение» конкурса инновационных проектов Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз, Партнерство с компанией GTC-technology. 2014 г. - совместная проработка проектов строительства опытно-промышленных установок с компаниями ОАО «СИБУР-Холдинг» и ОАО «ОНК».

Стоимость основных фондов: экспериментальное исследовательское оборудование и объекты интеллектуальной собственности, включающие 5 патентов, 5 заявок на изобретения и товарный знак.

Количество работающих – до 10 человек.

Продукт / технология

Проблема

Традиционный подход к переработке пиролизного бензина (побочного продукта пиролиза) – последовательное гидрирование, деалкилирование и фракционирование, как правило, низкорентабелен (порядка 10% IRR). Планы РФ по строительству новых пиролизных мощностей (развитие нефтегазохимической отрасли до 2030 г.) обеспечат 4-х кратный рост выпуска пиролизного бензина – порядка 3 млн тонн/год к 2030 г. Таким образом, уже в настоящее время, производители монетизируют сырой пиролизный бензин с невысокой маржой, путем традиционной переработки в ароматику, экспорта либо поставок «на сторону» мелким торговцам некачественным автомобильным бензином.

Вместе с тем, рынок предъявляет все возрастающий спрос на качественные тяжелые высокооктановые добавки к автомобильному топливу, а также на ароматику и параксиллол – сырье для производства пластиков и многих других синтетических продуктов.

Решение

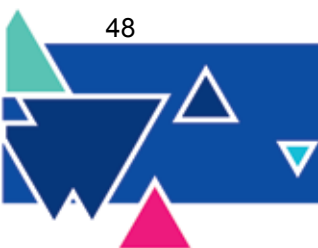
Технология Метаформинг позволяет перерабатывать пиролизный бензин в высокомаржинальные продукты более высоких переделов: в высокооктановую добавку для бензинов, в концентрат аренов с высоким содержанием ксилолов или в иные товарные углеводороды в зависимости от целей проекта.

За счет сокращения числа переделов достигается 2–3 х кратное снижение капитальных и операционных затрат технологической линии с получением продукта с высокой селективностью по наиболее востребованным компонентам. Это достигается благодаря свойствам катализатора и процесса, а также одновременного протекания нескольких нефтехимических процессов в одном реакторе.

В результате этого и относительно невысокой стоимости исходного сырья процесс имеет высокую экономическую эффективность - IRR опытно-промышленной установки превышает 40% (15 лет).

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. По сырью – рынок технологий/установок по переработке бензиновых фракций (пиролизный бензин, бензин каткрекинга). По товарным продуктам – рынок высокооктановых присадок для повышения качества автомобильного бензина.



Показатели рынка. Согласно программе развития нефтегазохимии РФ, произойдет 4-х кратный рост мощности установок пиролиза в к 2030 г., аналогично рост производства пиробензина достигнет 3,5 млн т./год. По нашим оценкам, рынок лицензирования предлагаемой технологии в РФ к 2030 году превысит \$100 млн.

Бизнес-модель. 1) продажа лицензий на технологию и базового инженерного проекта, сублицензирование в пользу инжинирингового партнера, 2) инжиниринг и совместная коммерциализация.

Потребители. Нефтехимические компании, пиролизные производства, нефтеперерабатывающие заводы, производители автомобильных бензинов, а также производители и потребители параксилола.

Каналы продаж. Продажи лицензий, производство и продажи катализатора и инженерно-технологического пакета по конкретным проектам на условиях сублицензирования совместно с инжиниринговым партнером (крупной международной инжиниринговой компанией).

Конкурентная среда. Рынок высококонкурентен, на нем преобладают крупные инжиниринговые компании (Uhde, UOP, GTC, Axens, Technip, др), предлагающие комплексные решения по созданию нефтехимических производств. Компании будут заинтересованы в получении доступа к предлагаемой технологии, позволяющей диверсифицировать их лицензионный портфель и повысить эффективность нефтехимических производств.

Команда

Пчелинцев Денис Васильевич – сооснователь нескольких успешных технологических стартапов, ранее – директор НИПТИЭП, руководитель газовых проектов Renova-Project, к.т.н.

Имшенецкий Владимир Владиславович – соавтор технологии, опыт проектирования объектов газохимии, ранее – Зам. ГД Тамбейнефтегаз, Ямалнефтегаз-геология, Айторнефтегаз.

Тарасов Андрей Леонидович – Соавтор технологии переработки УВС с оксигенатами, опыт проектов в интересах Bayer, GE, ИВТ РАН, ИОХ РАН и др., автор 16 патентов, к.х.н.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

Проведена лабораторная проверка основных технологических решений. Выпущена промышленная пар-

тия катализатора, проведены независимые испытания, разработано реакторное оборудование, проводится экспертиза проекта международной инжиниринговой компанией, проводится совместная проработка проектов строительства ОПУ с компаниями ОАО «СИБУР-Холдинг» и ОАО «ОНК».

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2015 г. – ввод в эксплуатацию ОПУ мощностью до 10 тыс. тонн/год (Смоленск),

2017 г. – промышленной установки 100 тыс. тонн/год (Уфа).

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Создание опытно-промышленной установки ... 70%
2. Фонд оплаты труда 14%
3. Прочие расходы 16%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	00	00	00	00	00	400	3 100	7 200
ЕБИТДА	00	00	00	-1 100	-6 100	-1 200	2 400	4 700
Инвестиции				-1 600	-5 500	-2 900	00	00

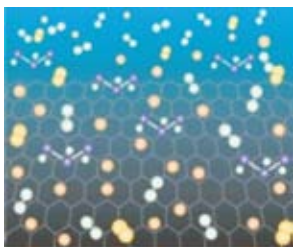
Период окупаемости - 4 года.

NPV - \$ 6,9 млн.

IRR - 42%.

Выход

Выход инвестора путем продажи доли стратегическому партнеру – подписано предварительное соглашение.



ООО «Новые структуры и технологии»

Город: Казань
+7 904 712 4247
khantim@mail.ru

Объем инвестиций: \$ 450 тыс.

Резюме

Наша компания разрабатывает и планирует к реализации: 1) Модифицированные углеродные нанотрубки (УНТ), которые могут быть использованы в качестве легирующих добавок при изготовлении полимерных композиционных материалов с улучшенными физико-механическими характеристиками (повышенная прочность, электропроводность, термическая стойкость); 2) Способ получения полимерного композита с наномодифицированным наполнителем, обеспечивающий максимальную эффективность от введения УНТ и позволяющий изготавливать материалы с заданными характеристиками при малом расходе (<0,1%) добавки. Ранее привлеченные средства: \$ 83,5 тыс. Распределение планируемых инвестиций: НИОКР – 25%, Маркетинг – 40%, Покупка оборудования – 35%.

Общие сведения

Торговые марки – УНС-1, УНС-2, УНС-3 (Планируются к регистрации в марте 2015 г.)

История создания – Компания создана в ноябре 2012 г. для реализации проекта по разработке и коммерциализации модифицированных углеродных нанотрубок и получаемых на их основе полимерных композитов с улучшенными физико-механическими свойствами. Ранее привлеченные инвестиции: 2013 г. - \$ 33 тыс. (ИВФ РТ), \$ 33 тыс. (ФСР МФП НТС), \$ 16 тыс. (Министерство экономики РТ), 2014 г. - \$ 1,5 тыс. (собственные средства). Достижения компании: победитель Russian StartUp Tour (2014 г.) в г. Казани.

Стоимость основных фондов – \$ 4 тыс. (Лабораторное оборудование, вычислительная техника, лицензионное ПО).

Количество работающих - 3 (в штате), 4 (внештатно).

Продукт / технология

Проблема

Наблюдается мировой тренд на изготовление новых полимерных композиционных материалов (ПКМ), необходимых для улучшения массогабаритных характеристик изделий, в связи с ужесточением требований к безопасности зданий, транспорта и т.д. Основная проблема в обеспечении промышленности ПКМ – недостаточный уровень их эксплуатационных характеристик (прочность, электропроводность, экранирующие свойства) и их высокая стоимость. Существующее решение: использование мелкодисперсных частиц для

улучшения свойств ПКМ. Однако использование таких добавок обеспечивает незначительное (обычно менее 15%) улучшение прочностных характеристик материала, требует использования большого количества добавки (от 0,5 до 15%), и не приводит к комплексному улучшению свойств материала (улучшается только один из показателей).

Решение

Для комплексного повышения эксплуатационных характеристик ПКМ и снижения их себестоимости мы предлагаем использовать легирующие добавки на основе модифицированных углеродных нанотрубок. Разработанный нами способ получения композитных материалов на основе модифицированных УНТ обеспечивает значительное повышение прочности ПКМ, позволяет изготавливать электропроводящие полимеры, а также тонкие и легкие материалы с высокой степенью экранирования (до 10 раз по сравнению с исходными материалами) при малом расходе легирующей добавки.

Конкурентные преимущества:

1. Разработанный способ получения ПКМ на основе модифицированных УНТ позволяет равномерно распределять их в объеме материала (в отличие от конкурентов), что обеспечивает максимальную эффективность и снижение расхода добавки.

2. Использование модифицированных УНТ в качестве легирующих добавок позволяет изготавливать ПКМ с улучшенными прочностными характеристиками (не менее чем на 20% против 15% и менее у конкурентов) при малом расходе (<0,1%) добавки (против 0,5–15% у конкурентов).

3. Сокращение энергозатрат при производстве ПКМ до 50% и варьирование условий производства.

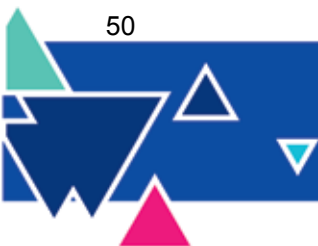
Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Российский рынок легирующих наполнителей для ПКМ составляет \$ 400 млн.

Показатели рынка. Рынок легирующих наполнителей и связующих для ПКМ в России к 2016 г. достигнет \$ 1 млрд, а его ежегодный рост составит 40–50%. Предприятие планирует занять до 1% рынка РФ.

Бизнес-модель. Производство нашей компанией и прямые продажи готового продукта (легирующие добавки на основе модифицированных углеродных наноструктур) и продажа лицензий (способ получения полимерного композита с наномодифицированным наполнителем).

Потребители. Предприятия химической промыш-



ленности в области переработки полимеров, строительные компании и предприятия авиационной, автомобильной промышленности и энергетической отрасли.

Каналы продаж. Реализация готовой продукции и лицензий компаниям-потребителям планируется по прямому каналу сбыта через собственную сбытовую сеть.

Конкурентная среда. ООО «НаноТехЦентр», ОАО «Тамбовский завод «Комсомолец» им. Н.С.Артемova», ООО «НПЦ «ГраНаТ», Nanocyl S.A. (Бельгия), Bayer (Германия). Цены конкурентов на 10–30% выше; конкуренты не обладают Способом получения композитных материалов на основе модифицированных УНТ.

Команда

Хантимеров Сергей Мансурович – Директор, управление текущей деятельностью, развитие продуктов и процессов. Многократный победитель конкурсов и руководитель грантов.

Сулейманов Наиль Муратович – Ведущий научный сотрудник, инновации, обеспечение производственной деятельности. Д.ф.-м.н., специалист в области физики и химии материалов.

Шалеева Дарья Владимировна – Маркетолог, продвижение продукта на рынок.

Текущее состояние & MileStones

2013 г. – Изготовлены лабораторные образцы ПКМ с улучшенными (на 23%) прочностными свойствами и высокой степенью экранирования (до 10 раз относительно исходных материалов); подана заявка и получен приоритет на патент (Способ получения полимерного композита с наномодифицированным наполнителем).

2014 г. – Завершение испытаний опытных образцов электропроводящих ПКМ, легированных модифицированными УНТ; подача заявки на патент.

2015 г. – Разработка комплекта технической документации. Начало производства легирующих добавок на основе модифицированных УНТ. Старт продаж.

2016 г. – Расширение производства, найм дополнительного персонала (гл. инженер, менеджер).

2017 г. – Захват до 0,5% рынка легирующих добавок РФ.

2018 г. – Захват до 1% рынка легирующих добавок РФ, продажа стратегическому инвестору.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР* 25%
2. Маркетинг 40%
3. Покупка оборудования** 35%

*) Планируется привлечение средств ФСР МФП НТС.

**) Планируется привлечение средств Министерства Экономики РТ.

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	0	0,8	18	400	900	2000	4 500	0
ЕБИТДА	0	0,5	10	235	570	1250	2800	0
Инвестиции	0	33	100	150	150	150	0	0

Выход

Продажа стратегическому инвестору (ЗАО «КАПО-Композит», ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг», г. Казань, Холдинговая компания «Композит», г. Москва).



Объем инвестиций: \$ 500 тыс.

Транши: 3

Резюме

«Оптеум: Мой таксопарк» — это интернет-сервис для автоматизации и управления таксопарком. Сокращает время на обработку заказа в 4 раза, ведет GPS мониторинг водителей, позволяет вести учет и увеличить клиентскую базу, формировать отчеты. Особенность проекта - применение облачных технологий, это позволяет сократить расходы и сроки на внедрение, эксплуатационные затраты. Проект имеет огромный потенциал на рынке СНГ и Европы. Решение уже используют более 40 таксопарков.

Общие сведения

Торговые марки – «Оптеум: Мой таксопарк». В процессе регистрации – декабрь 2014 г.

История создания – создана в августе 2012 г. в г. Набережные Челны, Республика Татарстан. В 2013 г. получены гранты от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (\$ 58 тыс.), Инвестиционно-венчурного фонда Республики Татарстан (\$ 58 тыс.), а также привлечены частные инвестиции (на посевной стадии \$ 10 тыс.).

ООО «Оптеум» является резидентом бизнес-инкубатора IT-парка г. Набережные Челны. Достижения:

2012 г. – III-место на конкурсе «Молодой предприниматель» г. Казань. Инновационный бизнес.

2012 г. – «Оптеум» в финале международного конкурса Web-ready. EMC.

2013 г. – Short-лист на инвестиционной сессии г. Набережные Челны IT-парк.

Стоимость основных фондов – \$ 0.

Количество работающих – 5 человек.

Продукт / технология

Проблема

Рынок насыщен решениями для такси, но остается ряд открытых проблем. Стоимость текущих решений очень высокая, поэтому 70% малых таксопарков продолжают работать на журналах и неэффективно управлять предприятием. Сложный процесс внедрения занимает 2 месяца. Так же таксопарки, не имеющие технологической платформы, сталкиваются с проблемой обслуживания решения.

Решение

«Оптеум» – это интернет-сервис, с помощью которого таксопарк может автоматизировать свою деятельность без капитальных затрат. Решение позволяет сократить время на обработку заказа в 4 раза, вести полноценный GPS мониторинг водителей, вести учет и увеличить клиентскую базу 2 раза, формировать отчеты в 1 клик. Время внедрения до 3 часов. Для внедрения системы не требуется специальное оборудование и дополнительный персонал.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Россия, СНГ, Европа.

Показатели рынка. B2B сегмент. По данным на начало 2014 г. в России, СНГ 12000 таксопарков, Европа – 10 000 таксопарков. Емкость рынка: Россия, СНГ – \$ 50 млн, Европа – \$ 38 млн. Рынок таксопарков по сравнению с предыдущим годом вырос на 24%.

Бизнес-модель. Продажа ежемесячных подписок на работу с сервисом (тарифы 8–15 тыс. руб. в месяц).

Потребители. Службы такси, транспортно-логистические компании.

Каналы продаж. Собственный call-центр, веб-сайт, работа с базой лояльных клиентов, партнерские сети, интернет-маркетинг.

Конкурентная среда. ТахаWeb г.Ижевск, ЕСТ г.Омск, eTaxi.ru Украина, TaxiStartup г.Минск.

Команда

Пьянов Александр Дмитриевич (23 года) – Руководитель, высшее образование (Прикладная информатика в экономике). Опыт: 6 лет в разработке web-приложений, JAVA; 2 года инженер-программист в сфере GPS / ГЛОНАСС (ProfitConsulting); 2 года техническое обслуживание служб такси и ПО для автоматизации такси.

Бакинский Руслан Ильдусович (22 года) – Ведущий программист, высшее образование (Автоматизация информационных систем) 21 год, Опыт: 4 года – настройка и обслуживание высоконагруженных веб-сервисов, приложений; 3 года внедрение и обслуживание call-центров, опыт работы с системами ZEND, doctrina, php, mysql, sip/*nix/web/cisco.

Фазлеев Булат Багзарович (28 лет) – Менеджер по развитию, высшее образование (Управление



на предприятии). Опыт: 4 года в сфере продаж транспорта в международной компании, 2 года – экономист отдела развития корпоративного бизнеса в ОАО «АК БАРС» БАНК, 2 года интернет-продажи и SEO.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2012 г. – Разработан интернет-сервис с достаточно хорошим функционалом, мобильное приложение.

2013 г. – Тестирование, организация продаж в РФ, СНГ, разработана система учета и управления клиентами.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. – Разработка дополнительного функционала веб-сервиса, разработка автоматизированной системы подбора водителя, мобильное приложение для быстрого заказа такси. Выход на рынок России и СНГ.

2015 г. – Выход на международный рынок (Европа).

2016 г. – Захват планируемой доли на рынке России и СНГ. Планируем занять 4% рынка.

2017 г. – Захват планируемой доли на международном рынке Европа – 1,5% рынка. «Выход» из инвестиции.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Разработка дополнительного функционала веб-сервиса 20%
2. Разработка автоматизированной системы подбора водителя 20%

3. Мобильное приложение для быстрого заказа такси 5%
4. Организация продаж 55%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2014	2015	2016	2017
Выручка			34	360	1 800	2 200	2 900	
ЕБИТДА			-27	118	1 400	1 650	1 900	
Инвестиции			10	500				

Период окупаемости - 24 мес.

NPV - \$ 5 млн.

ROI - 300%.

Выход

Привлечение инвестора следующего раунда, для масштабирования на рынках западной Европы, Индии и Китая. В планах создать единую, локализованную облачную платформу для транспортных компаний по всему миру.

Город: Казань
+7 906 062 9911
info@product-test.ru
www.product-test.ru

Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.

Резюме

Product-test.ru - это первый российский сайт по тестированию и экспертной оценке товаров массового потребления. Эксперты, технологи и ученые объединились в рамках Product-test, чтобы бросить вызов низкокачественным товарам, отравляющим жизнь потребителей.

Product-test позволяет получить экспертные сведения об электронике, товарах красоты и здоровья, хозяйственных товарах и товарах для детей. Информация о товарах представлена: 1) в виде удобного рейтинга с функцией настройки и сравнения товаров по ключевым критериям и 2) в виде обзоров с подробным описанием и интерпретацией результатов тестирования. Кроме того, потребителю предоставляется информация о самом тесте, а так же гид покупателя. Сайт так же ведет уникальную новостную секцию о потребительских товарах.

Общие сведения

Торговые марки – Product-test.ru, Product-test.

История создания – Проект разработан в конце 2012 года. Вошел в пилотную стадию летом 2013 года. Прототип продукта получен в сентябре 2013 года. С ноября 2013 года - альфа, бета-тестирование продукта. С января 2014 года проект функционирует в штатном режиме.

Стоимость основных фондов – \$ 200 тыс. (сайт product-test.ru, лабораторное оборудование, компьютеры).

Количество работающих – 18 человек

Продукт / технология

Проблема

Потребитель зачастую не знает, товары какого качества он потребляет: на рынке нет систематических оценок товаров на основе тестов, на которые мог бы полагаться потребитель при покупке. Отзывы потребителей о товарах проблему решают далеко не всегда. Во-первых, обзоры зачастую пишут маркетологи, продвигающие товар. Во-вторых, пользователи, редко могут проверить истинный состав и качество товара в домашних условиях (таких как, например, фильтры для воды, детское питание). Наконец, чтобы максимально объективно оценить товар, каждый из его параметров нужно тестировать и сравнивать с такими же параметрами других товаров. Например, сложно оценить потребительскую ценность экрана одного ноутбука,

идеально не сравнить его с экранами других ноутбуков.

Решение

Product-test.ru - это первый российский сайт по тестированию и экспертной оценке товаров массового потребления.

Product-test позволяет потребителю получить качественную и независимую оценку товара. Потребитель доверяет Product-test, потому что тесты:

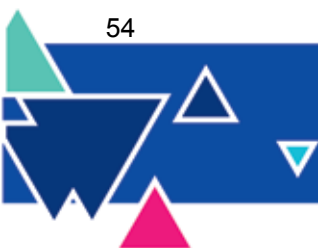
- сделаны профессионалами. Эксперты Product-test – это ведущие специалисты в потребительских товарах с большим опытом в тестировании и обзоре товаров.
- воспроизводимы и документально подтверждены протоколами тестирования. Наши эксперты изучают все существующие (российские и международные) методики тестирования данной товарной группы и определяют методику тестирования для Product-test. После обязательного заверения предложенных методик независимыми специалистами тестовые экземпляры закупаются в обычных магазинах (не у производителей). В зависимости от товарной группы, тесты включают в себя как измерения в сертифицированных российских и международных лабораториях, так и оценки экспертов и потребителей.

Весь контент портала предоставляется на бесплатной основе потребителям на user-friendly платформе, где потребитель может сравнить товары по любому из тестовых критериев.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Российский рынок рекламы в интернете в 2013 г. вырос на треть и составил \$2 млрд, по данным Ассоциации Коммуникативных Агентств России (АКАР). Рынок медийной рекламы составил более \$600млн. Отрасль IT является одной из самых быстрорастущих на территории РФ даже в кризисные годы, ежегодно увеличиваясь на 10-40%.

Бизнес-модель. Предусматривает продажу рекламы на страницах сайта на период перехода на систему платных подписок (первые 1-2 года), производство ТВ-передачи для федерального телевидения, сотрудничество с интернет-магазинами, оказание платных услуг по тестированию товаров, рекомендаций по улучшению качества товаров, тестированию товаров для нужд контрагентов. В дальнейшем планируется масштабировать модель на развивающиеся страны (например, на Латинскую Америку, Китай или Индонезию).



Потребители. Пользователи сети интернет от 18 до 45 лет, которые интересуются качеством товаров.

Каналы продаж. Сотрудничество с медиаагентствами. Работа с производителями не предусмотрена.

Конкурентная среда. Агрегаторы мнений, оценок, вебсайты, проводящие тесты. Основные конкуренты: Market.Yandex.ru – агрегатор мнений пользователей, а не контентный сайт; Mail.ru Group (Hi-tech.Mail.ru, Baby.Mail.ru, Auto.Mail.ru и т.д.), другие специализированные сайты ((Mobile-Review.ru, IXBT.ru и др.). На данный момент производят выборочный обзор, не проводят тестов и стандартизированных оценок основных качеств товаров и т.д.

Команда

Аюпов Алмаз – опыт работы: Консультант, Vain&Co.; 1,5 года в strategy consulting: потребительские товары, машиностроение, IT-проекты; Образование: Колумбийский Университет, ВА по Экономике.

Wyatt Gerard Ford – опыт работы: Head of Investment Promotions, AIP PT; Предприниматель: Kazan Herald, Zilant Media; Образование: Колумбийский Университет, ВА по истории и экономике.

Бычков Евгений – опыт работы: Client Services Director Adwatch/Isobar; 8 лет в digital media. Образование: ВАВТ, Москва (специалист), ИМЭС, Москва (бакалавр).

Текущее состояние & MileStones

Проект находится в стадии активного роста, привлек первый раунд инвестиций в размере \$ 1 млн. Команда экспертов протестировала более 600 товаров в 25 категориях. Проводится успешная работа по поиску и привлечению партнеров, созданию спецформатов сотрудничества, трафик портала стабильно растет примерно на 60% в месяц.

Mail.ru дважды в месяц публикует результаты тестов Product-test, называя компанию «первым российским сайтом по тестированию и экспертной оценке товаров массового потребления» (не рекламный формат, ресурс размещает результаты тестов Product-test в обмен на размещение прямых гиперссылок на наш сайт). Другие крупные сайты рунета также публикуют результаты тестов портала product-test (eva.ru, passion.ru, aif.ru, u-mama.ru).

Объем трафика к концу 2014 года будет доведен до 100 тысяч уникальных пользователей в месяц. В 2015

году - более 1 миллиона уникальных пользователей в месяц.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Рабочая сила* 40%
2. Разработка и раскрутка портала 30%
3. Тестирование товаров 15%
4. Другие затраты 15%

*) Высокие затраты на рабочую силу связаны с тем, что Product-test сотрудничает только с ведущими российскими и зарубежными экспертами, время которых стоит дорого, но именно это обеспечивает высшее качество контента. Более того, тест любой группы товаров это трудоемкий процесс.

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка	00	00	00	100	2 000	5 000	10 000	18 000
ЕБИТДА	00	00	00	0	500	2 000	6 000	12 000
Инвестиции			500	500	700	300	00	00

Период окупаемости - 2 года.

NPV - \$ 80 млн.

IRR - 230%

ROI - 6000%

Выход

Инвесторы и фаундеры проекта планируют выход на четвертый или пятый год проекта по оценке стоимости компании \$100-300 млн. Возможные варианты выхода: продажа медиа холдингу, продажа фонду (российскому или зарубежному), продажа российской IT-компании (например Mail.Ru Group), IPO.



ООО «Плазменная технология»

Город: Казань
+7 843 521 8125
almaz87@mail.ru

Объем инвестиций: \$ 139 тыс.

Резюме

Развитие производства промышленных установок УУМНР-100, УУМНР-50, УУМНР-25 одновременной очистки и полировки поверхности изделий из металлов и сплавов простой и сложной конфигурации. Технология обеспечивает автоматизацию процесса при практически неограниченном ресурсе работы оборудования, уменьшить стоимость очистки в 10 раз за счет применения нейтральных и дешевых электролитов, сократить издержки за счет уменьшения занимаемой производственной площади.

Общие сведения

Торговые марки – нет.

История создания – основана в июле 2009 г.

Ранее привлеченные средства 6 млн руб по программе СТАРТ-1 и СТАРТ-2 от ИВФ РТ и Фонд содействия в 2009 г. и 2011 г. соответственно.

Стоимость основных фондов – \$ 165 тыс.

Количество работающих – В штате 7 человек.

Продукт / технология

Проблема

Техническое решение проблемы повышения качества машин и приборов в значительной мере обусловлено возможностью технологического обеспечения качества поверхностного слоя деталей, которое включает в себя как геометрические характеристики, так и физико-химические свойства. Очистка поверхности является одной из базовых технологий во многих отраслях промышленности и гарантирует высокий ресурс и надежность работы различных изделий.

В настоящее время имеется ряд способов очистки поверхности деталей из металлов и сплавов: механический (ручной труд), химический (с помощью кислот и щелочей), ультразвуковой, электрохимический.

Решение

Промышленная установка УУМНР представляет из себя ванну с электролитом, блоком управления и с лифтовым механизмом, опускающим обрабатываемые изделия в электролит. Подающийся разряд обеспечивает полировку изделия.

Установки позволяют:

- 1) автоматизировать процесс – очистка/полировка любого профиля поверхности за короткое время (в 2 раза быстрее ручного труда);
- 2) уменьшить стоимость очистки в 10 раз за счет при-

менение нейтральных и дешевых электролитов (вода+соль);

- 3) сократить издержки за счет уменьшения занимаемой производственной площади (установка занимает 1 кв м, средний цех ручной механической очистки и полировки – 100–200 кв. м) при сохранении мощности и производительности установки.

Конкурентные преимущества продукта:

- малогабаритность при большей мощности и производительности;
- универсальность оборудования для обработки изделий сложной конфигурации;
- отсутствие силового (механического) воздействия на деталь;
- экологическая чистота (нетоксичный электролит);
- возможность совмещения в одном процессе очистки и полировки.

Обществу принадлежит результат интеллектуальной деятельности, патент «Способы получения электрического разряда» № 245757 от 19.07.2011г.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок металлообрабатывающих технологий в сегменте полировки и очистки поверхностей.

Показатели рынка. Мировой объем рынка составляет \$ 3 млрд, динамика роста 6% в год. Тип рынка: B2B.

Бизнес-модель. Собственное производство и прямые продажи установок.

Потребители. Машиностроительный комплекс: автомобилестроение, авиастроение, судостроение, двигателестроение, компрессоростроение, производство энергетического и газового оборудования, инструментальное производство, включая выпуск медицинских изделий и оборудования.

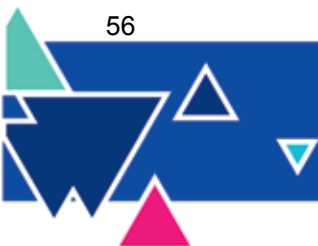
Каналы продаж. Прямые продажи.

Конкурентная среда. На рынке представлено множество механообрабатывающих станков, в основном импортного производства. В СНГ установки для одновременной очистки и полировки поверхностей материалов и изделий посредством электролитно-плазменной обработки поставляются на рынок Технопарком БНТУ «Метолит» (Белоруссия).

Команда

Гайсин Азат Фивзатович – Генеральный директор ООО «Плазматех», доктор технических наук. Предпринимательский опыт успешных проектов 10 лет.

Гайсин Фивзат Миннебаевич – Главный инже-



нер, доктор физико-математических наук, изобретатель установки УУМНР.

Гайсин Алмаз Фивзатович – Исполнительный директор, кандидат технических наук.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2009-2011 г. – На базе программ «Старт1» и «Старт2» был создана плазменная установка УУМНР-25 мощностью 25кВт.

2012 г. – Доработана установка УУМНР-50 мощностью 50 кВт, заключен договор на продажу первой установки мощностью 50 кВт с заводом ОАО «Электроприбор».

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. – Создание установки 300 кВт, запуск производства установок различных мощностей, найм персонала.

2015 г. – Выход на международный рынок.

Финансовый план

Распределение инвестиций

Организация производства установок плазменной обработки 100%
в том числе:
обустройство производственных площадей 30%
закупка комплектующих 30%
затраты на первоначальный ФОТ 20%

затраты на маркетинг 10%
затраты на НИОКР 10%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	00	5	00	180	520	607	682	780
ЕБИТДА	00	00	00	00	100	130	210	270
Инвестиции	111			139	00	00	00	00

Период окупаемости - 24 мес.

NPV - \$ 200 тыс.
IRR - 68% (4 года).
ROI - 50% в год.

Выход

Планируется выкуп менеджментом компании к 2018.

Город: Казань
 +7 965 586 9575
 Zolotonosov@mail.ru
 www.kgasu.ru

Объем инвестиций: \$ 4 700 тыс.

Резюме

Целью настоящего инновационного проекта является создание теплообменных элементов в виде пружинно-витых каналов и труб по типу «конфузор-диффузор» и на их базе компактного энергосберегающего теплообменного оборудования для нагрева и охлаждения газов и жидкостей с широким спектром реологических свойств с увеличенной в 1,5...1,7 раза поверхностью теплообмена при снижении габаритных размеров аппаратов на 30...35%. Потребители - пищевая, медицинская, химическая, нефтехимическая промышленности, энергетика, жилищно-коммунальная сфера, тепловые сети и источники энергоснабжения (в т.ч. ТЭЦ, ТЭС, ГРЭС и крупные районные котельные). В настоящее время изготовлены опытные образцы пружинно-витых каналов и труб «конфузор-диффузор». Для реализации проекта в полном объеме необходимо приобретение специализированного оборудования и организация широких научно-исследовательских работ.

Общие сведения

Краткое название компании – ООО «ПРОГРЕСС».

Торговые марки – нет.

История создания – год создания компании 01.07.2002.

Стоимость основных фондов – 0.

Количество работающих – 3 (в штате), 5 (внештатно).

Продукт / технология

Проблема

В промышленной практике используются теплообменные аппараты с гладкотрубными теплообменными элементами, имеющими низкую теплогидродинамическую эффективность ($I=1,15$), высокий уровень морального и физического износа (до 80 %), вследствие длительного срока эксплуатации (более 50–60 лет).

Решение

Организация производства энергоэффективных теплообменников с применением пружинно-витых каналов и труб «конфузор-диффузор», изготавливаемых с помощью лазерной сварки и методом ротационнойковки.

Конкурентные преимущества: Интенсификация процесса теплообмена при более короткой длине труб; увеличение площади теплообменной поверхности, по

сравнению с гладкой трубой в среднем в 1,5–1,7 раза; снижение металлоемкости труб в среднем на 27%; снижение скорости солеотложения в среднем на 20–22%.

Интеллектуальная собственность: патенты РФ – 3 шт. на Я.Д. Золотоносова, 9 патентов РФ на Я.Д. Золотоносова и Казанский государственный архитектурно-строительный университет.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок промышленного теплообменного оборудования.

Показатели рынка. Объем рынка РФ: \$ 1500 млн; Рост рынка в год: 10 %.

Бизнес-модель. Собственное производство оборудования и прямые продажи.

Потребители. Республика Татарстан, Российская Федерация.

Каналы продаж. Договора с поставщиками теплообменного оборудования, прямые поставки предприятиям энергетической и химической промышленности, ЖКХ.

Конкурентная среда. Бугульминский механический завод ОАО «Татнефть», ООО «Пензгидромаш», ЗАО «Ридан» (Нижний Новгород), ОАО «Машиностроительный завод «ЗиО–Подольск».

Команда

Золотоносов Яков Давидович – Директор, доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой начертательной геометрии и графики КГАСУ, заслуженный деятель науки РТ.

Золотоносов Алексей Яковлевич – Заместитель директора по науке, кандидат технических наук, победитель программы «У.М.Н.И.К.» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (проект № 7640, дог.№ 2-У-07-4, проект № 14012, дог. № У2Н-11-29).

Багоутдинова Альфия Гиззетдиновна – Инженер, кандидат технических наук, доцент, докторант КГАСУ.

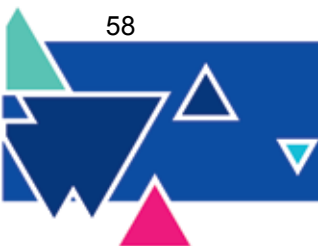
Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2008 г. – Модернизация кожухотрубных теплообменников цеха пароснабжения по базе тепловых элементов в виде витых труб на ОАО «Казаньоргсинтез».

2013 г. – Изготовлены опытные образцы пружинно-витых каналов и труб по типу «конфузор-диффузор».

2014 г. – Договор о намерениях со станкостроительным заводом ОАО «ПО Елабужский автомобильный



завод» об изготовлении пилотного образца теплообменного аппарата с криволинейными теплообменными элементами «конфузор-диффузор».

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2014 г. – Изготовление опытно-промышленных партий пружинно-витых каналов и труб по типу «конфузор-диффузор».

2014 г. – Изготовление опытно-промышленных образцов теплообменника с применением в качестве теплообменных элементов пружинно-витых каналов и труб по типу «конфузор-диффузор».

2015 г. – Организация промышленного изготовления теплообменников с применением в качестве теплообменных элементов пружинно-витых каналов и труб по типу «конфузор-диффузор» с их реализацией на рынки Республики Татарстан и Приволжского Федерального округа с перспективой выхода на рынок Российской Федерации в целом при занятии до 10% доли всероссийского рынка теплообменного оборудования.

Финансовый план

Распределение инвестиций

- | | |
|--|-----|
| 1. НИОКР | 15% |
| 2. Приобретение основных средств | 80% |
| 3. Маркетинг | 2% |
| 4. Оборотные средства | 3% |

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка					2 000	6 000	18 000	34 000
ЕБИТДА					500	1 450	6 250	12 650
Инвестиции				4700				

Период окупаемости – 42 мес.

NPV – \$ 10,5 млн.

IRR – 49,6%.

Выход

На момент выхода венчурного инвестора из состава учредителей компании планируется продажа его доли стратегическому инвестору – привлеченной компании, которая будет заинтересована в непосредственной организации производства инновационной продукции, предлагаемой в проекте.

Объем инвестиций: \$ 1 660 тыс.
(инвестор – \$ 330 тыс.,
соинвестор – \$ 1 330 тыс.)

Резюме

ООО НПФ «Промприбор» предлагает нефтяным компаниям погружные ультразвуковые скважинные излучатели для интенсификации добычи нефти, восстановления заброшенных скважин и увеличения добычи высоковязкой нефти. Проект находится на стадии ОКР. Технические характеристики излучателей выше мирового уровня. Средства инвестора потребуются, начиная с 2016 г. на построение сервисной компании и маркетинг. Для реализации проекта будет создана новая компания. Соинвестор: проект одобрен на заседании НТС ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг» от 20.11.2013 г. ожидается выделение финансирования от соинвестора в размере \$ 1 660 тыс.

Общие сведения

История создания – создана 10 февраля 1995 г. для разработки и внедрения ультразвуковых технологий и оборудования. Основными достижениями являются разработка универсального ультразвукового проточного реактора и погружных ультразвуковых излучателей для интенсификации добычи нефти. Разработки предприятия отмечены золотой медалью X Московского международного салона инноваций и инвестиций 2010 г., дипломом и премией за второе место шестого республиканского конкурса «50 лучших инновационных идей для Республики Татарстан» в номинации «Лучшее изобретение года» 2010 г., гран-при X Ярмарки бизнес ангелов и инноваторов Нижний Новгород 2012 г.

Стоимость основных фондов – \$ 170 тыс. (спец. оборудование и интеллектуальная собственность).

Количество работающих – 4 (постоянно), 8 (привлекаемых).

Продукт / технология

Проблема

Объекты применения предлагаемой техники и технологии нефтяные скважины, которые снизили дебит в процессе эксплуатации из-за закольматированности призабойной зоны пласта, заброшенные скважины, скважины с высоковязкой нефтью. Воздействие на призабойную зону проводят с помощью пьезокерамических и магнитострикционных излучателей. К недостаткам пьезокерамических излучателей относится

малая амплитуда колебаний 2–5 мкм, что снижает интенсивность воздействия. При использовании магнитострикционных излучателей происходят значительные потери мощности порядка 80% в кабеле от наземного генератора. Для высоковязкой нефти используют в основном нагрев паром, что приводит к большим потерям тепла при его подаче и образованию трудноразделимых эмульсий.

Решение

Разработанная новая схемотехника ультразвукового генератора, позволяет объединить его с магнитострикционным излучателем в одном корпусе и опускать их вместе в нефтяной пласт. Преимуществами являются отсутствие потерь в кабеле, высокая амплитуда колебаний 40–50 мкм. При этом увеличение амплитуды в 2 раза приводит к увеличению интенсивности ультразвука в квадрате. Таким образом, значительно возрастает глубина проникновения ультразвуковых колебаний в призабойную зону и эффективность обработки. Для высоковязкой нефти уже при увеличении мощности предлагаемого скважинного излучателя до 4–5 кВт наблюдается ее быстрый нагрев до 1200°C, что открывает перспективы для разработки новых технологий добычи. Интеллектуальная собственность ноу-хау, минимальный запас прочности 6–8 лет.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Оборудование повышения нефтедобычи.

Ориентировочная стоимость серийного погружного скважинного излучателя составит \$ 143 тыс. за счет более высоких технических характеристик по сравнению с аналогами, что позволит расширить область его применения, в него заложена прибыль 20%.

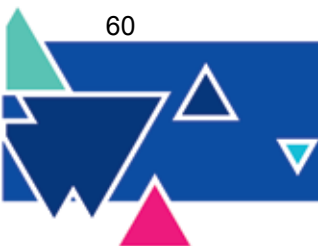
Показатели рынка. Объем рынка РФ – \$ 142 млн. Рост рынка в год – 14%. География рынка: РТ, РФ.

Бизнес-модель. 1) Продажа ультразвуковых скважинных генераторов нефтяным компаниям; 2) Создание сервисной службы для предоставления услуг нефтяным компаниям по повышению нефтедобычи.

Потребители. Нефтяные компании, малые нефтяные компании.

Каналы продаж. Прямые продажи нефтяным компаниям.

Конкурентная среда. ЗАО «ИНЕФ» с технологией акустического реабилитации скважин и пластов АРСИП. Базовая продукция пьезокерамические излучатели на начальном этапе продавались по \$ 80 тыс. Компания преобразована в сервисную компанию, которая обра-



батывает скважины в России, Казахстане, Туркмении и Азербайджане. Основной недостаток пьезокерамических излучателей малая интенсивность, фирма преодолевает тем, что на основе богатого опыта отбираются только те скважины, где гарантирована для них успешность обработки (при этом большая часть скважин не обрабатывается).

Команда

Мезиков Виталий Константинович (57 лет) – Заместитель директора, научный руководитель проекта, к.т.н., доцент, специалист в области ультразвуковых технологий, имеет опыт руководства 3 проектами, автор 78 научных работ, в том числе 24 патентов, награжден именной золотой медалью ВВЦ Москва 2008 г., дипломом I степени и статуэткой «Звезда машиностроения» выставка «Машиностроение» Казань 2012 г.

Кулакова Софья Алексеевна (32 года) – Менеджер проекта (стратегический менеджмент), имеет опыт по организации производства, автор 9 научных работ.

Арапова Ирина Александровна (29 лет) – Маркетолог, имеет опыт работы над 3 проектами, автор 12-ти научных работ.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2012 г. – Разработана схемотехника совмещенной конструкции ультразвукового генератора и магнетриксционного излучателя для интенсификации добычи нефти. Изготовлен опытный образец.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции:

2015 г. – Изготовление комплекса для испытаний погружных ультразвуковых излучателей и оптимизации технологии добычи нефти. Изготовление погружных ультразвуковых излучателей мощностью 1 кВт для интенсификации добычи нефти; 2016 - Продажа излучателей мощностью 1 кВт нефтяным компаниям. Изготовление погружных ультразвуковых излучателей мощностью 5 кВт для добычи высоковязкой нефти и битумов.

2017 г. – Продажа излучателей мощностью 5 кВт нефтяным компаниям. Создание сервисной службы для предоставления услуг нефтяным компаниям по повышению нефтедобычи.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 30%
2. Приобретение специального оборудования 25%
3. Маркетинг 20%*
4. Сырье и материалы 15%
5. Доработка изделий по результатам испытаний 25%

*) Работы проводятся на средства привлекаемые от инвестора.

Работы п.п.1–2;4–5 планируется выполнять на средства соинвестора.

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка **)	74	228	257	342	350	1430	2 800	4 300
ЕБИТДА	00	00	00	00	00	571	1 100	1 700
Инвестиции				00	00	1660 ***)	00	00

**) Показана совокупная выручка существующей и будущей компании.

***) Сумма средств инвестора и соинвестора

Период окупаемости - 3 года.

Выход

Выкуп менеджментом, с привлечением средств из несвязанных коммерческих проектов.

Объем инвестиций: \$ 300 тыс.

Транши:

2 кв. 2014 г. – \$ 20 тыс.,
3 кв. 2014 г. – \$ 40 тыс.,
1 кв. 2015 г. – \$ 40 тыс.,
2 кв. 2015 г. – \$ 100 тыс.,
2016 г. – \$ 100 тыс.

Резюме

Система кондиционирования воздуха.

Комплексное решение для подготовки воздуха рабочей и жилой зоны человека. Обеспечивает охлаждение, очистку от твердых и парообразных примесей, осушение или увлажнение в зависимости от необходимости. Позволяет сократить до 5 раз затраты на охлаждение и очистку воздуха. В сравнении с аналогичным набором оборудования, обеспечивающее аналогичные свойства, капитальные затраты для предлагаемой системы меньше в 2 раза. В основе лежит прямой контакт очищаемого воздуха с циркулируемой холодной водой, которая может быть охлаждена холодильной компрессорной установкой, проточной водой предприятия или в подземной скважине.

Инвестиции необходимы для завершения мероприятий по выходу продукции на рынок и пополнения оборотных средств.

Общие сведения

Торговые марки – запатентовано название процесса «Очистка газов холодным конденсатом» - патент на изобретение РФ № 2505341.

История создания – 1 ноября 2007 г.

Основная деятельность – производство оборудования для очистки воздуха.

Стоимость основных фондов – \$ 300 тыс. (Интеллектуальная собственность, бренд, технологии, Ноу-Хау, конструкторская документация).

Количество работающих – 1 (в штате) /5 (внештатно).

Продукт / технология

Проблема

Отсутствие доступных решений для комплексного кондиционирования воздуха (охлаждение + осушка + очистка + дезинфекция + увлажнение). Существующие решения для обеспечения комплексной подготовки воздуха представляют собой набор оборудования с отдельными функциями (охлаждение, осушка, увлажне-

ние, очистка, дезинфекция), имеют высокую стоимость и занимают большую площадь.

Решение

Настоящее предложение обеспечивает комплексную подготовку воздуха в одном устройстве, и в зависимости от необходимости позволяет охлаждать, нагревать, осушать, увлажнять и очищать воздух. Стоимость системы на базе холодильных машин, соизмерима со стоимостью обычного кондиционера, обеспечивающего только охлаждение воздуха, а в случае использования альтернативного источника холода (например, водоохлаждающей подземной скважины) ниже в 2 раза при аналогичных характеристиках работы.

Решены все побочные эффекты, связанные с биологической угрозой использования оборотной воды.

Решение основано на прямом контакте воздуха с холодной жидкостью, при этом в качестве жидкости используется конденсат (вода), выделяющийся из воздушного потока и охлажденный внешним источником холода (холодильный агрегат, проточная вода или охлаждающая скважина). Практическая реализация подтверждается инженерными расчетами и реальными экспериментами. Неочевидность подобного решения сдерживало его использование до настоящего момента.

Конкурентные преимущества: 1. Низкие капитальные (до 50 %) и эксплуатационные расходы (до 80%). 2. Комплексная подготовка воздуха в одном устройстве. 3. Отсутствие негативного воздействия на экологию (отсутствие хладагентов).

Интеллектуальная собственность: Патент на изобретение № 2505341 «Способ очистки газов» от 27.01.2014, патентообладатель ООО «НПО Пылеочистка».

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Промышленное и бытовое кондиционирование воздуха.

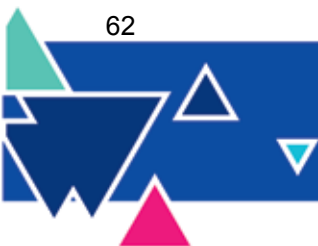
Показатели рынка. Объем мирового рынка – \$ 15 млрд. Объем рынка РФ – \$ 200 млн. Рост – 20%/год.

Бизнес-модель. B2B, B2C

Потребители. Промышленные предприятия и жилые помещения, география рынка: РФ.

Каналы продаж. На 2014 г. – прямые продажи, «сарафанное радио», на 2015 г. – партнерский канал продаж, реклама.

Конкурентная среда. ООО «ВЕЗА» г.Москва; - ООО «КОРФ» Московская обл., - Московский вентиляторный завод «МОВЕН», Домодедовский завод конди-



ционеров «ДоКон», - ОАО «Воздухотехника», г. Москва. (все РФ), LG, Daikin, Hitachi, Panasonic, MitsubishiElectric и др. (иностранные компании).

Команда

Зиганшин Арслан Маликович (34 года) – Главный инженер, к.т.н. доцент каф. ТГВ КГАСА, опыт 6 лет, Более 20 выполненных проектов систем кондиционирования и отопления помещений.

Шарипов Айрат Шамильевич (38 лет) – Главный конструктор, опыт 16 лет, более 40 промышленных аппаратов процессов химической технологии, нефтепереработки, газоочистки.

Буянов Александр Юрьевич (37 лет) – Коммерческий директор, опыт 14 лет, более 200 единиц реализованных промышленных товаров и услуг на сумму более \$ 3 млн.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто

2012 г. – Разработка нового способа кондиционирования воздуха, подача заявки на изобретение.

2013 г. – Исследование нового способа, разработка новой технологии по кондиционированию воздуха.

2013 г. – Получение патента на изобретение, экспериментальное подтверждение работоспособности способа, разработка методики расчета нового оборудования.

Будет достигнуто на привлеченные инвестиции

2014 г. – Промышленное испытание установки кондиционирования воздуха, Разработка конструкторской документации, Начало первых продаж, Найм персонала.

2015 г. – Выход на рынок РФ, Расширение номенклатуры продукции.

2016 г. – Захват доли рынка РФ, Выход на международный рынок.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 20%
2. Приобретение основных средств 10%
3. Маркетинг 10%
4. Оборотные средства 30%
5. Другое 30%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка				10	60	200	1 000	3 000
ЕБИТДА				.	30	100	500	1 500
Инвестиции				60	140	100		

Период окупаемости - 36 мес.

Выход

Выкуп. Продажа стратегическому инвестору.

Объем инвестиций: \$ 5 000 тыс.
Транши: \$ 500 / 1 000 / 1 500 / 2 000 тыс.

Резюме

Разработка и начало промышленного выпуска слухоречевых тренажеров (СРТ) «Бекар», обучающих стендов (ОС) «Бекар-С», пополнение обучающего архива (поурочных занятий). Конечным потребителем являются люди с нарушением слуха 3,4 степени и глухие с остаточными возможностями слуха.

Обучающий стенд «Бекар-С» используется при проведении занятий преподавателем в учебном заведении, затем пройденный материал закачивается в СРТ и обучаемый имеет возможность многократно повторять пройденный материал. Занятия проводятся по материалам обучающего архива, составляются поурочные занятия. При этом количество занятий с педагогом сокращается до 3 раз.

На данном этапе выпущены опытные образцы СРТ «Бекар» и ОС «Бекар-С». Разработана методика «Слышать и говорить».

Инвестор привлекается для постановки производства, открытия реабилитационно-диагностических центров для инвалидов по слуху в г.Казань, Москва, С.Петербург и организации франшизы.

Общие сведения

Торговые марки – «Бекар» (свидетельство на товарный знак №501749).

История создания – создана в октябре 2006 г. Компания создана для реализации проекта «Создание системы интеграции людей с нарушением слуха в общество здоровых людей». В 2006 г. заключен договор целевого финансирования с ГНО «ИВФ РТ» на сумму \$ 400 тыс.

Стоимость основных фондов – \$ 60 тыс. (в уставной фонд входит интеллектуальная собственность, оцениваемая \$ 30 тыс., научное оборудование, исследовательская база \$ 30тыс.)

Количество работающих – 14 человек.

Продукт / технология

Проблема

1) Отсутствие комплексных универсальных систем способных обеспечить возможность слышать и говорить людям с нарушением слуха 3,4 степени и глухим с остаточными возможностями слуха.

2) Отсутствие карманных (носимых) слухоречевых тренажеров.

3) Обучение людей с нарушением слуха происходит гораздо менее эффективно и более затратно, требуется большее количество занятий с преподавателем.

Решение

Предлагаемая комплексная слуховая система практически исключает возможность ухудшения слуха за счет функции трансформации звука (сжатие и перенос частотного спектра в ту область, где сохранился остаточный слух).

Преимущества слухоречевых тренажеров и обучающих стендов «Бекар»: а) позволяет слышать всем тугоухим (3,4 степени) и глухим людям с остаточным слухом; б) обеспечивает понимание 85-90% (против 60-70% у конкурентов) речевой информации без чтения с губ; в) не ведёт к дальнейшему ухудшению слуха; д) обеспечивает самостоятельный тренинг «Слышать, воспринимать услышанное и говорить»; ж) позволяет использовать сотовую связь, подключать плеер, телевизор.

Интеллектуальная собственность: ЗАО «Саунд» получен патент на способ и устройство слухоречевой реабилитации.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок слуховых аппаратов.

Показатели рынка. Мировой рынок слуховых аппаратов (по данным Всемирной Ассоциации глухих) сегодня оценивается на уровне 5,5–6 млн. единиц или \$ 4 млрд. Объем рынка РФ – \$ 200 млн. Средний темп роста рынка – 6% в год в натуральном выражении и 9% в стоимостном.

Данный рынок имеет очевидный потенциал к росту. Драйверами роста являются: абсолютный рост населения; повышение благосостояния Азии и Африки; старение населения (особенно, в Европе); рост культуры медицины.

Бизнес-модель: 1) реализация франшизы на реабилитационно-диагностические учебные центры для людей с нарушением слуха в других регионах; 2) прямые продажи СРТ «Бекар» и ОС «Бекар-С», оказание услуг по диагностике, реабилитации и обучению людей с нарушением слуха с использованием разработок компании в собственных реабилитационно-диагностических учебных центрах (Казань, Москва, С.Петербург).

Заказ на производство слуховых систем «Бекар» можно разместить практически на любом радиотехническом предприятии, например на ОАО «Радиоприбор» (г. Казань).



Потребители. Целевая аудитория – люди с нарушением слуха 3, 4 степени и глухие с остаточными возможностями слуха. В мире нарушением слуха страдает до 15% населения – это 900 млн человек, 25% – целевая аудитория – более 200 млн человек. В России – 4,5 млн человек.

Каналы продаж. Собственная франшиза, прямые продажи, компании специализирующиеся на продаже техники для глухих людей, участие в программе инклюзивного образования, участие в программе доступная среда, лечебно-профилактические реабилитационные центры для людей с нарушением слуха.

Конкурентная среда. Компании-производители слуховых аппаратов, система кохлеарной имплантации. Мы планируем, что конкурентные преимущества продукции компании и комплексный подход позволят нам занять до 20% российского рынка и до 0,5% мирового рынка.

Команда

Кочергин Анатолий Васильевич (62 года) – Научный руководитель проекта, Д.Т.Н., профессор, действительный член Петровской АН и искусств, директор КУИМЦ.

Кочергин Андрей Анатольевич (38 лет) – Директор, К.Т.Н, опыт работы 10 лет.

Морошек Антон Александрович (34 года) – Заместитель директора, К.М.Н., опыт работы 7 лет.

Накоряков Павел Викторович (61 год) – Программист, диагност, К.Т.Н. опыт работы 17 лет.

Текущее состояние & MileStones:

Достигнуто

2013 г. – Первая партия ОС «Бекар-С» и СРТ «Бекар», получено свидетельство на товарную марку «Бекар».

2014 г. – Разработана комплексная программа по сопровождению людей с нарушением слуха при помощи системы «Бекар» от самого рождения, разработано более 800 аудио-видео файлов (обучающих).

Будет достигнуто на привлеченные инвестиции

2014 г. – Разработка и начало промышленного выпуска слухоречевого тренажера «Бекар» нового поколения.

2014–2015 гг. – Получение регистрационного удостоверения Росздравнадзора для СРТ «Бекар» нового поколения.

2015–2016 гг. – Открытие реабилитационно-диагностического учебного центра в городе Казань.

2014–2017 гг. – Пополнение обучающего архива (поурочных занятий).

2015–2017 гг. – Открытие реабилитационно-диагностических учебных центров в г.Москва, г.С.Петербург.

2016–2018 гг. – Реализация франшизы в других регионах России.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 20%
2. Приобретение основных средств (создание высокотехнологичного производства) 35%
3. Разработка нового поколения слухоречевого тренажера 10%
4. Маркетинг 10%
5. Оборотные средства 15%
6. Другое (закупка новых технологий, ПО, ноу-хау, тех. решений) 10%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка				00	100	5 000	15 000	50 000
ЕБИТДА				00	00	1 000	5 000	20 000
Инвестиции				500	1 000	1 500	2 000	00

Объем инвестиций: \$ 500 тыс.

Резюме

ООО «СК-Проф» специализируется на производстве фасадных строительных конструкций с использованием АКП (алюминиевых композитных панелей), производимых ООО «Еврокомпозит», а также светопрозрачных конструкций, витражей и т.д.

В мае 2014 года ООО «СК-Проф» планирует запустить производство современных мембранных покрытий для гидроизоляции кровли, фундаментов и других строительных конструкций марки «CBS» на основе битумных эмульсий. Жидкая гидроизоляция марки «CBS» дешевле российских аналогов на 7–10%, а импортных на 15–25%. CBS позволяет создать монолитное, бесшовное водонепроницаемое покрытие практически на любой поверхности с любым рельефом. Покрытие является более долговечным по сравнению с традиционными (срок безремонтной эксплуатации 20–25 лет).

Заказ на изготовление установки по производству битумных эмульсий размещен на предприятии-изготовителе, монтаж установки запланирован на май 2014 г.

Общие сведения

Торговые марки – Мастика «CBS».

Держателем является ИП Строчинова Дарья Сергеевна. На основании договора концессии ООО «СК-Проф» имеет исключительные права на производство продукции под торговой маркой и товарным знаком «CBS» на территории РТ. Распространение допускает на всей территории Российской Федерации.

История создания – создана в ноябре 2011 г. Резидент Набережночелнинского бизнес-инкубатора. В 2012 г. получен банковский кредит объемом \$ 25 тыс.

Стоимость основных фондов – \$ 80 тыс. (оборудование).

Количество работающих – 7 человек.

Продукт / технология

Проблема

Дефицит современных гидроизоляционных покрытий, устаревшие технологии их производства и нанесения.

Спрос на кровельные и гидроизоляционные материалы на российском рынке значительно превышает предложение. По оценкам экспертов, ежегодный спрос на кровельные материалы составляет около \$ 3 млрд, тогда как объем российского рынка — \$ 1–1,5 млрд в год.

Решение

Наносимые мастичные системы марки CBS на водной основе являются на сегодняшний день наиболее современным и перспективным способом гидроизоляции.

Конкурентные преимущества эмульсий (мастик) CBS являются:

а) дешевле российских аналогов на 7–10%, импортных на 15–25%;

б) технологичнее по сравнению с традиционными гидроизоляционными материалами, так как возможно нанесение на любые поверхности и любые материалы;

в) экономичнее, т.к. покрытие образуемое после нанесения эмульсии долговечнее традиционных способов гидроизоляции (срок безремонтной эксплуатации 20–25 лет, традиционные покрытия требуют ремонта каждые 5 лет).

Технология производства битумно-полимерной эмульсии на водной основе под торговой маркой «CBS» приобретена по договору коммерческой концессии.

Рынок, маркетинг и продажи

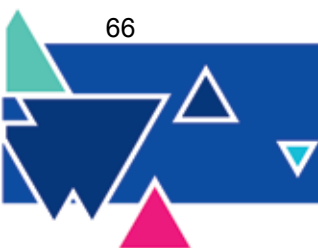
Описание рынка. Рынок гидроизоляционных материалов, применяемых в строительстве.

Показатели рынка. По оценкам экспертов, ежегодный спрос в масштабах России на гидроизоляционные строительные материалы составляет около 1 млрд. кв. метров. В РТ потребность составляет порядка 10 млн кв.м (примерно \$ 50–80 млн), при этом производители могут удовлетворить спрос на 40–45%.

ООО «СК-Проф» способна производить до 1500 тонн продукции ежегодно (стоимость \$ 4,5 млн), что соответствует, примерно, 1/20 от всей потребности Республики Татарстан.

Бизнес-модель. Организация собственного производства и реализация мастики «CBS». Опыт организации производства строительных материалов с использованием полимеров у команды имеется. Возможна организация аналогичного производства в других субъектах РФ.

Потребители. Республиканские компании, специализирующиеся на строительстве жилых и промышленных объектов, строительные компании, специализирующиеся на проведении капитального и текущего ремонта жилых и административных зданий имеющих плоские кровли, строительные компании, специализирующиеся на строительстве малоэтажного жилья, компании специализирующиеся на строительстве мостов, изготовлении металлоконструкций, прокладке трубо-



проводов.

Каналы продаж. Прямые продажи непосредственным потребителям, размещение на электронных торговых площадках, розничные продажи через торговые сети.

Конкурентная среда. «PREMIUMLIQUIDRUBBER», PremiumLiquidRubber, Канада; «Технопрок», PazkarLtd, Израиль; ООО «Технопрок», Москва, Россия; Профикс», ЗАО «Промышленная гидроизоляция», Москва, Россия. Конкурентную среду можно охарактеризовать как олигополистическую. На рынке конкурируют между собой несколько крупных фирм и вступление на этот рынок новых фирм затруднено. Вход на рынок возможен посредством заключения договора коммерческой концессии.

Команда

Акмалова Лилия Раисовна (46 лет) – Директор, организация предприятия, специализирующего на транспортных услугах, услугах по изготовлению и монтажу рекламных конструкций, изготовлению и монтаже витражей, фасадных систем, общестроительных работах

Горин Олег Борисович (49 лет) – Заместитель директора, организация производства алюминиевых композитных панелей АКП «Редбонд», разработка технических условий производства, работа по сертификации производства и готовой продукции, регистрация товарного знака..

Рожков Александр Григорьевич (58 лет) – Главный инженер, работа в должности главного инженера в различных предприятиях строительной индустрии г. Набережные Челны, строительство коттеджного поселка «Радужный».

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто

2012 г. – запущено производство фасадных панелей на основе АКП.

2013 г. – запущено производство витражей (светопрозрачных фасадных конструкций).

На апрель 2014 г. – налажено производство эмульсий (мастик) CBS в 4 субъектах РФ.

Будет достигнуто на привлечённые инвестиции
2014 г. – комплект технической документации, начало производства и продажи мембранного покрытия для изоляции кровли и гидроизоляции фундаментов (подвалов) на основе мастики CBS.

2015 г. – начало производства и продажи дорожной гидроизоляционной эмульсии.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 15%
 2. Приобретение основных средств 50%*
 3. Маркетинг 5%
 4. Оборотные средства 30%
- *) возможен вариант с приобретением части оборудования (до 30%) в лизинг.

Финансовые показатели (тыс. долл.)**

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	00	00	00	700	850	1 045	1 300	1 630
ЕБИТДА	00	00	00	200	260	340	440	570
Инвестиции				500				

Период окупаемости - 16–18 мес.

**) Финансовые показатели, приведенные в таблице актуальны для производства только битумной эмульсии.

Выход

Наиболее предпочтителен выход в виде продажи бизнеса стратегическому инвестору.



Объем со-инвестиций: \$ 4 384 тыс.
Транши: \$ 1 833 / \$ 277 / \$ 333 / \$ 2 000 тыс.

Резюме

Программно-аппаратный комплекс управления пешеходным переходом «ТатИнно». Первое комплексное решение проблем безопасности на пешеходных переходах. Самокупаемая система – элемент сбора и обработки статистики с функциями управления движением, и передачей информации о нарушениях в ГИБДД. Ожидаемая польза от внедрения – снижение травматизма пешеходов на 80%. Инвестиции необходимы на НИОКР, подготовку и начало производства.

Общие сведения

Торговые марки – Многофункциональная система управления пешеходным переходом «ТатИнно».

В процессе регистрации – ноябрь 2014 г.

История создания – создана в ноябре 2013 г. Собственные средства – \$ 28 тыс. (2014 г.); привлечен первый раунд от бизнес-ангела – \$ 140 тыс. (2014 г.). Декабрь 2013 г. – резидент Бизнес Инкубатора IT-парка г. Казань. Февраль 2014 г. – участник международной выставки «Безопасность и связь», г. Казань.

Стоимость основных фондов – \$ 27 тыс. (оборудование).

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

Продукт / технология

Проблема

В России на пешеходных переходах ежегодно гибнет 10 000 человек, 9 000 – остаются инвалидами. Причины, по данным ГИБДД: плохая видимость знака и пешехода в темное время суток или в непогоду; неожиданное появление пешехода перед транспортным средством, особенно в условиях многополосного движения; отсутствие фиксации правонарушения и безнаказанность водителей. Функционал Системы «ТатИнно» предусматривает решение всех обозначенных проблем.

Сегодня в России стремительно начал развиваться рынок высокотехнологичных средств организации дорожного движения. Отдельный сегмент рынка – технологии, обеспечивающие безопасность пешеходов. Система «ТатИнно» генерирует и значительно дополняет существующие решения, предлагая комплексный подход к проблемам безопасности пешеходов.

Решение

Программно-аппаратный комплекс «ТатИнно» – это решение проблем безопасности и комфорта при пересечении пешеходных переходов всеми участниками движения. Как это работает: при приближении человека к переходу срабатывает световая индикация – предупреждение водителей о вероятности движения человека по «зебре»; световая и звуковая индикация разрешает начать переход; в процессе движения пешехода автоматика фиксирует место его положения на проезжей части, что обеспечивает безопасность при многополосном движении и оптимизирует поток, т.к. после того, как пешеход освободил часть дороги в одном направлении, загорается сигнал, позволяющий автомобилям продолжить движение, тогда как остальной поток еще стоит; в случае нарушения (пересечения линии «Стоп», создание аварийной ситуации) производится фото/видео фиксация и передача информации в Центр обработки информации «ТатИнно» и в Ситуационный центр ГИБДД.

Комплекс может быть укомплектован системой распознавания знаков и лиц, системой оповещения ГОЧС, «тревожной кнопкой». В зависимости от потребности комплекс программируется и работает «по требованию» (кнопка), по заранее заданному алгоритму или по реальной ситуации на городских дорогах.

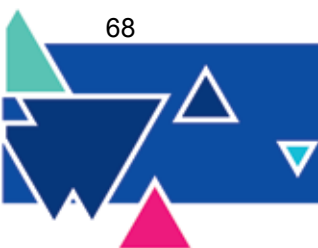
Разрабатываемая система может работать автономно или в составе единой городской структуры управления автомобильными потоками. Самокупаемость за счет штрафов (фиксации правонарушений). Монтируется в течение одного рабочего дня без использования специальной техники.

Интеллектуальная собственность в процессе регистрации – март 2015 г. Минимальный срок действия патента – 5 лет.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок новейших технологий и современных технических средств обеспечения безопасности дорожного движения.

Показатели рынка. TAM нерегулируемых пешеходных переходов – \$ 1,5 млрд; SAM – \$ 1,1 млрд; SOM – \$ 0,6 млрд. Цель ФЦП «Повышение безопасности дорожного движения в 2013–2020 гг.» (\$ 0,9 млрд) – сокращение смертности на дорогах на 25%. Без роста сегмента обеспечения безопасности пешеходов с применением новых технологий этого показателя добиться невозможно. В 2013 г. запущены эксперименты по



внедрению инновационных решений на пешеходных переходах в Москве, Лондоне, Риге. Рынок B2G, B2B.

Бизнес-модель. Продажа комплектов; построение сети обслуживания; % от штрафов. Монетизация – реклама на элементах комплекса.

Потребители. Муниципалитеты, дорожные службы, ведом. организации (заводы), ТСЖ, торг. центры.

Каналы продаж. Проект был представлен руководителям РТ и ГИБДД РТ, выявлена потребность в 3000 комплектах для РТ. Взаимодействие с муниципальными образованиями РФ.

Конкурентная среда:

- ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ) (RU) – Система регулирования дорожного движения на нерегулируемом пешеходном переходе – нет фиксации правонарушения и позиционирования пешеходов на проезжей части;
- ООО «АИР Магистраль» – разработка и внедрение инновационных систем безопасности дорожного движения. Комплекс инженерно-технических средств для нерегулируемого пешеходного перехода. Решение обеспечивает лишь дополнительное освещение, т.е. информированность участников движения.
- ООО «СветоКом», ООО «Технология» – производство оборудования для обеспечения безопасности дорожного движения – установка традиционных средств безопасности не решает проблему в комплексе, являются затратными и недостаточно эффективными.

Вывод: среда активно формируется. Появляются новые игроки. Однако, реализация проекта «ТатИнно» позволит объединить усилия отдельных компаний и сделать наших конкурентов – партнерами.

Команда

Хайрутдинов Тимур Фаридович (28 лет) – Директор, серийный предприниматель, опыт продажи бизнеса и передачи менеджменту, организация производства в КНР, построение сети продаж.

Сергунин Игорь Дмитриевич (48 лет) – Технический директор. Построение городской телекоммуникационной сети от проекта до эксплуатации (бесперебойного функционирования в климатических условиях средней полосы РФ и городской среды), один из авторов и координаторов проекта создания АПК управления и дистрибуции защищенного электронного контента «Электронный учебник».

Веретенников Алексей Владимирович (39 лет) – Бизнес-ангел, технический координатор разработки ПО «ТатИнно». Более 15 лет опыт в IT индустрии, включая работу в Microsoft Corporation и консалтинговых компаниях. Управлял процессами разработки ряда ПО для корпоративных клиентов США.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто

Март 2014 г. – Создана полнофункциональная натурная модель. Идет подготовка прототипа.

Март 2014 г. – Привлечен первый раунд от бизнес-ангела. Средства направлены на создание прототипа. Второй раунд инвестиций планируется направить на: НИОКР (конструкторская и технологическая проработка системы и конструкции); создание центра обработки данных, центра управления; на подготовку и запуск производства.

Будет достигнуто на привлеченные инвестиции

Планируется выход на рынок новейших технологий и современных технических средств обеспечения безопасности пешехода на пешеходном нерегулируемом переходе Татарстана (80%); России (40%); Европы (15%); Азии (5%)

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Постоянные активы (Здания, сооружения, оборудование) 36%
2. Производственные расходы 24%
3. Коммерческие расходы 1%
4. НИОКР, комплектующие и материалы (вкл. 150 серийных комплектов) 35%
5. Заработная плата сотрудников (6 мес. НИОКР + 3 мес. – производство) 5%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка				00	15 949	30 668	34 472	45 553
ЕБИТДА				-290	5 675	11 507	13 040	17 439
Инвестиции				4 384	00	00	00	00

Период окупаемости – 27,5 мес.

NPV – \$ 2,96 млн.

IRR – 67,4%.

ROI – 138%.

Выход

Продажа компании стратегическому инвестору. Выход на IPO через Московскую биржу (площадка РИИ).



ТРАНСТЕХНОЛОГИЯ

ООО «НПО «Транстехнология»

Город: Казань
+7 (843) 510 4692
vdovin007@mail.ru

Объем инвестиций: \$ 750 тыс.

Транши:

2014 г. – \$ 250 тыс.,
2015 г. – \$ 200 тыс.,
2016 г. – \$ 150 тыс.,
2017 г. – \$ 150 тыс.

Резюме

Производство комплексных добавок для модификации местных укрепленных грунтов и обработанных материалов, применяемых подрядными организациями при строительстве автомобильных дорог. Материалы, модифицированные разработанными комплексными добавками, отличаются высокими качественными характеристиками, повышенной в 1,2–1,5 раза долговечностью, возможностью использования в сложных природно-климатических условиях, а также позволяют достичь снижения стоимости строительства автомобильной дороги на 20–40%, что подтверждено результатами опытно-экспериментального внедрения.

Планируется привлечение инвестиций для маркетинговой деятельности и приобретения оборотных средств с целью захвата доли российского рынка модифицирующих добавок.

Общие сведения

Торговые марки – нет.

История создания – ООО «НПО «Транстехнология» организовано 28.09.2012 г. с участием КГАСУ в соответствии с Федеральным законом №217 от 28.02.2009 г. инициативной группой ученых и производителей. Основной вид деятельности – научные исследования и разработки в области технических наук. Разработаны комплексные добавки для получения местных укрепленных грунтов и обработанных материалов с высокими качественными характеристиками, что подтверждено патентами (№ 138502, 138505) и результатами опытно-экспериментального внедрения. Работа поддержана Министерством транспорта и дорожного хозяйства РТ, а также отмечена наградой победителя в ряде конкурсов («50 лучших инновационных идей», грант государственной поддержки молодых ученых).

Стоимость основных фондов – \$ 30 тыс. (\$ 10 тыс. – основные средства, \$ 20 тыс. – интеллектуальная собственность (патенты № 138502, 138505)).

Количество работающих – 6 человек.

Продукт / технология

Проблема

Во всем мире осуществляется большой объем работ по строительству автомобильных дорог. При этом многие дорожно-строительные организации вынуждены работать в условиях отсутствия запасов прочного щебня, необходимого для строительства качественных и долговечных дорог. Данная проблема решается за счет применения местных укрепленных грунтов и обработанных материалов, модифицированных различными добавками. На сегодняшний день для модификации применяются добавки, приводящие к удорожанию строительства, не учитывающие сложные природно-климатические условия многих стран, не влияющие на долговечность, а также имеющие ограничения по области применения в материалах.

Решение

Предлагается применение комплексных добавок на основе гидрофобизаторов, изменяющих структуру модифицируемых укрепленных грунтов и обработанных материалов.

Конкурентные преимущества, позволяющие увеличить масштабы применения разработанных комплексных добавок: обеспечение высоких строительно-технических характеристик и повышение в 1,2–1,5 раза долговечности модифицируемых материалов, возможность использования их в сложных природно-климатических условиях (многократное водонасыщение, воздействие отрицательных температур), а также снижение сметной стоимости строительства на 20–40%.

Интеллектуальная собственность: патенты на полезную модель (№ 138502, 138505).

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Дорожно-строительные материалы.

Показатели рынка. Объем мирового рынка модифицирующих добавок: \$ 5 млрд. Объем рынка модифицирующих добавок РФ: \$ 200 млн. Рост рынка в год: 4%. Рынок со средним уровнем конкуренции. География целевого рынка: страны с преобладанием отрицательных температур в зимние месяцы.

Бизнес-модель. Производство на аутсорсинге и прямые продажи комплексных добавок.

Потребители. Дорожно-строительные организации.



Каналы продаж. Договора с дорожно-строительными организациями.

Конкурентная среда. Имеются отечественные и зарубежные аналоги: ООО «Никель» – Nicoflok, Poligate Ltd. – Nanostab (Германия), Hobe Associates LLC – Perma-Zyme 11X (США).

Команда

Рязяпов Марат Шамилович (25 лет) – Директор. Опыт – 4 года. Достижения – руководство проектированием платных автомобильных дорог.

Вдовин Евгений Анатольевич (39 лет) – Технический директор. Опыт - 18 лет, к.т.н., доцент, директор Института транспортных сооружений КГАСУ. Достижения – руководство разработкой и внедрением инноваций в дорожном строительстве, НИОКР (более 100 публикаций, патентов, отчетов о НИР и НИОКР).

Мавлеев Ленар Фидасович (26 лет) – Главный технолог. Опыт - 5 лет. Достижения – управление строительством и контролем качества автомобильных дорог и аэродромов, НИОКР.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2013 г. - получены патенты (№ 138502, 138505), проведено опытно-экспериментальное внедрение при строительстве автомобильной дороги.

Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. - завершение НИОКР.

2015 г. - начало первых продаж. Найм персонала: директор/менеджер по продажам, инженер-лаборант.

2016 г. – выход на рынок РФ. Найм персонала: директор/менеджер по развитию, маркетолог.

2017–2018 гг. – захват планируемой доли на рынке РФ. «Выход» из инвестиции.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 10%
2. Приобретение основных средств (оборудование) 10%
3. Маркетинг 20%
4. Оборотные средства 60%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка	0	0	0	0	700	2 200	4 000	5 700
ЕБИТДА	0	0	0	0	380	1 050	1 700	2 400
Инвестиции	0	0	0	0	250	200	150	150

Период окупаемости - 36 мес.

NPV - \$ 3,9 млн.

IRR - 8,2%.

ROI - 116%.

Выход

Привлечение финансового инвестора для выхода на международный рынок.



Объем инвестиций: \$ 10 000 тыс.
Транши: 3

Резюме

Технология PRIS – технология получения высокооктановых компонентов бензинов «Евро-5».

ООО «PPT» (входит в состав RRT Global) один из самых быстрорастущих технологических стартапов в России. В марте 2013г. RRT Global вошла Топ-20 мировых компаний, которые изменят будущую мировую энергетику (CERAWEEK 2013, Houston, USA).

Компания является лицензиаром современных технологических процессов нефтепереработки. Область интересов компании: разработка новых каталитических систем и процессов нефтепереработки.

Общие сведения

Торговые марки – Технология нефтепереработки PRIS, Технология нефтепереработки IC7.

История создания – Основана в 2010 г.

Стоимость основных фондов – \$ 5 000 тыс.

Основные фонды компании составляет R&D центр в г. Санкт-Петербург, состоящий из парка уникальных лабораторных, пилотных и опытно-промышленных технологических установок.

Количество работающих – 50 человек.

Продукт / технология

Проблема

Основная проблема для нефтеперерабатывающих компаний во всем мире - новые экологические стандарты на моторные топлива: в Европе стандарт Евро-5 введен еще в 2009 г., Россия переходит на Евро-4 в 2014 г., США переходит на самый жесткий стандарт MSAT-2 в период с 2011 по 2015 г.

Осуществить данный переход с использованием имеющихся технологий крайне дорого, т.к. технологии производства бензинов принципиально не изменялись в последние 30 лет.

Решение

Технология PRIS - совмещение различных процессов в одном, что позволяет заменить стандартные громоздкие и энергозатратные технологии производства бензинов на экономичное и энергоэффективное решение.

Внедрение технологии PRIS позволяет: снизить капитальные затраты на строительство установки в 3,2 раза, затраты на энергоресурсы - в 5 раз, т.е. создать

энергоэффективное производство, выполнить экологический стандарт Евро-5.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Глобальный рынок технологических решений и катализаторов для процессов производства высокооктановых бензинов по итогам 2013 г. составил \$ 3,3 млрд (Markets and Markets).

Показатели рынка. Количество мощностей изомеризации в период 2009-2030 гг. возрастет в 5 раз (World Oil Outlook OPEC). Таким образом, в среднем ежегодно в мире будет вводиться 70 установок изомеризации.

Наиболее интенсивный ввод новых мощностей будет проходить в период с 2013 г. по 2015 г. Дальнейший рост мощностей перераспределится, главным образом, на Индию, Китай и развивающиеся страны. Развитые страны (США и Европа) в период с 2015 г. по 2030 г. активно начнут реконструировать установки изомеризации, т.к. на данный момент основной пул установок сосредоточен в этих странах.

В России в 2014 г. имеется 15 установок изомеризации, к 2030 г. количество установок вырастет до 30 ед., мощности вырастут в 3,9 раза.

Бизнес-модель. Компания RRT Global работает по стандартной мировой бизнес модели лицензиара технологических решений. Продуктами компании являются: Лицензия на технологию и BDEP (базовый технологический пакет).

Потребители. Крупные вертикально-интегрированные нефтяные компании, частные НПЗ.

Каналы продаж. Продажи на рынке России и СНГ осуществляет офис компании в России, в США и Европе офис RRT Global в США, на рынках стран АТР офис RRT Engineering в Индии.

Конкурентная среда. Технологии: Repex (UOP, США), Par-Isom (Axens, Франция), Изомалк-2(НПП Нефтехим, Россия).

Команда

Douglas Allen Harris (59 лет) - MBA, Экс вице-президент компании British Petroleum. 33 летний опыт в нефтегазовой индустрии. В том числе обширный опыт и связи в нефтеперерабатывающем секторе России, Западной Европе, Азии и США с прямым руководством в крупных, сложных проектах (с инвестициями свыше \$ 1 млрд).

Парпуц Олег Игоревич (35 лет) - К.т.н., опыт руководства командой в международных проектах для 3 НПЗ в Китае. Коммерциализовал и внедрил 2 собственные разработки.



Гязов Олег Валерьевич (25 лет) - Владелец грантов, премий, лауреат международного форума за достижения в области нефтепереработки. Признанный R&D менеджер мирового уровня.

Текущее состояние & MileStones

На данный момент компания ведет работы по проектированию и строительству трех промышленных установок PRIS для российских и зарубежных компаний.

Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

3 кв. 2014 г. - выход на рынок Европы.

2 кв. 2015 г. - выход на глобальный технологический рынок лицензирования технологий нефтепереработки.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 45%
2. Основные средства 30%
3. Маркетинг 3%
4. Оборотные средства 7%
5. Другое 15%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	00	93	96	2 173	18 904	36 035	58 474	90 635
ЕБИТДА	00	- 714	- 992	- 1 517	12 995	29 034	48 972	71 010
Инвестиции	00	1 986	00	10 000	00	00	00	00

Период окупаемости - 4,6 лет.

NPV - \$ 215 млн.

IRR - 18,2%.

Выход

Продажа компании стратегическому инвестору (UOP, Axens, Chevron Lummus Global). Для данных компаний покупка независимых компаний лицензиаров является одной из основных моделей увеличения собственной доли на рынке.



ООО «НПЦ «Универ ТехноБитум»

Город: Казань
+7 843 253 5157
kemalov@mail.ru

Объем инвестиций: \$ 600 тыс.

Резюме

Производство и продажи депрессорно-диспергирующих и адгезионных присадок, каталитических комплексов для облагораживания высоковязких нефтей (ВВН), нефтепродуктов, нефтяных остатков, битумов и асфальтосмолисто парафиновых отложений. Внедрение технологии производства полифункциональных вяжущих на основе технологии нанокапсулирования (ТНК), депрессорно-диспергирующих и адгезионных присадок, каталитических комплексов для облагораживания высоковязких нефтей (ВВН), нефтепродуктов, нефтяных остатков, битумов и асфальтосмолисто парафиновых отложений.

Соинвестор: ИВФ РТ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно – технической сфере.

Общие сведения

Торговые марки – Сезонная продукция: Адгезионная присадка к битумам «Адгезолин» (зарегистрировано в 2012 г.), Депрессорно – диспергирующая присадка для нефтей (ДДП-Oil) и нефтепродуктов, зарегистрирована в 2010 г. (ДДП-Petro). Всесезонная продукция (в процессе регистрации): каталитический комплекс для облагораживания высоковязких (парафинистых, высокосмолистых) нефтей (Катекс – Oil&Wax, Катекс – Oil&Resin), битумов (Катекс – Б), асфальтосмолисто парафиновых отложений (Катекс – АСПО).

История создания – 12 марта 2012 г.

С 2011 г. коллектив становился победителем «50 лучших инновационных идей для РТ» в номинациях «Старт инноваций», «Старт-1», «Лучшее изобретение года», «Наноимпульс», «Молодежный инновационный проект», 10 лучших инновационных идей КФУ. Получены Золотые медали Конкурса инновационных разработок и технологий X Московского международного салона инноваций и инвестиций, гранты Инвестиционно – венчурного фонда, выполнен ряд государственных контрактов.

Стоимость основных фондов – \$ 600 тыс.

Количество работающих – 6 (постоянно), 10 (привлекаемых).

Продукт / технология

Проблема

Истощение высокопродуктивных залежей на 89%, доля запасов ВВН возросла до 66%, в РТ до 7 млрд т.

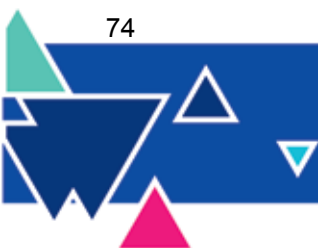
Пульсационные приемы, ПАВ-присадки для увеличения добычи ВВН и снижения вязкости не эффективны. Выпадение АСПО приводит к парафинизации скважин, снижается производительность трубопроводов. При переработке ВВН - до 30% НПУ в дизельных топливах, маслах, остатках и битумах. Это не позволит получать топлива, масла, синтетические нефти с $t_{заст} = -300^{\circ}\text{C}$ и ниже адгезионно-прочностными и физико-механическими свойствами битумы и битумные материалы. Так экономические потери от отсутствия дорог высокого качества – 1,8 трлн руб/год, в РТ – до 6-8 млрд руб/г., в т.ч. из-за того, что до 70% битумов в РФ не соответствуют требованиям. Внедрение западных присадок и технологий приводит к высокой стоимости строительства 1 км автострады – \$ 12,9 млн.

Решение

Внедрение импортозамещающих продуктов и технологии: производство «Адгезолин», присадок для нефтей и нефтепродуктов, каталитического комплекса для облагораживания ВВН, битумов, АСПО, их применение (0,5 – 1% массы) позволит решить все вышеуказанные проблемы потребителей. Разработаны экспресс-методы контроля качества и долговечности нефтей, топлив и битумов на основе импульсной ЯМР-релаксометрии.

Конкурентные преимущества: Проект находится на стадии опытного производства. Предлагается к производству присадка «Адгезолин», присадки для нефтей и нефтепродуктов, универсальный каталитический комплекс для облагораживания ВВН, битумов и АСПО. Присадки «Адгезолин», «Катекс – Б» позволят увеличить срок эксплуатации дорог на 15-20 лет; «ДДП-Oil» – уменьшится вязкость ВВН на 50%, производительность трубопроводов на 20-50% и в 8-10 раз уменьшится их механический износ. «Катекс – АСПО» – исключит выпадение АСПО, уменьшается стоимость транспорта (транзита) на 20%, применение «Катекс – Oil&Wax», «Катекс – Oil&Resin» – улучшит качество нефтей «Urals», увеличит их глубину переработки до 95-100%, улучшится экологичность при комплексном внедрении за счет рециклинга отходов в целевые продукты: синтетическая нефть, топлива, масла, битумы и их материалы и уменьшится себестоимость продукции min на 20-40%.

Интеллектуальная собственность: 1. Патент №2311444 Депрессорная присадка к ДТ и способ ее получения. Заявка № 2005125180. 2. «Вяжущее для дорожного строительства» – Патент РФ № 2245889.



Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Общая емкость рынка каталитических комплексов по РТ – \$ 2,5–5 млн/г, по РФ – \$ 19,5 млн/г. (РТ – 250–500 т/год, по РФ – 2 000 т/год), планируемые доли на рынках РФ – 10–15%. Суммарный объем производства битумов в РТ – \$ 98–115 млн/год (220–260 тыс. т/год), потребность в модификаторах: «Адгезолин», «Катекс – Б» – \$ 139–180 млн /год (20–26 тыс. т/год, по РФ – до 150 тыс. т/год). Так в 2014 г. в РТ для строительства и ремонта дорог выделено 2 млрд руб. В г. Казань будут отремонтированы 262 объекта на сумму 1,067 млрд руб.

Бизнес-модель. Создание собственного производства стартовых веществ. Производство присадок и каталитического комплекса, продажа (аренда) технологии возможно по контрактной схеме, лицензионным соглашением, патентов, либо с совместным участием.

Потребители. Нефтедобывающие компании, нефтегазотранспортные, нефтебазы, дорожно-строительные компании и предприятия производители битумов: ОАО «Татнефть», ОАО «Таиф-НК», ОАО «Транснефть», ОАО ХК «Татнефтепродукт», ОАО «Роснефть», ОАО «Сибур», ОАО «Газпромнефть», ОАО «Ритек», ОАО «Лукойл». ОАО «Таиф-НК», ОАО «Трест Камдорстрой», ООО «Татнефедор», ОАО «Росавтодор».

Каналы продаж. Прямые продажи.

Конкурентная среда. Basf, Clariant, Kraton, DuPont, Akzonobel, Клариса. Технология получения каталитических комплексов с помощью нанокапсулирования характеризуется низкой ценой, высокой квалификацией персонала, высоким качеством продукции и технологичностью.

Команда

Кемалов Алим Фейзрахманович (62 года) – Сооснователь, научный руководитель. Доктор технических наук, профессор, изобретатель СССР, лауреат государственной премии РТ в области науки и техники, академик РАЕН. Имеет более 450 публикаций, из них, более 50 авторских свидетельств и патентов РФ.

Кемалов Руслан Алимович (36 лет) – Сооснователь, директор компании. Кандидат технических наук, доцент, лауреат государственной премии РТ в области науки и техники, профессор РАЕ, Советник РАЕН.

Валиев Динар Зиннурович (26 лет) – Менеджер проекта. Технологическое сопровождение проекта.

Текущее состояние & MileStones

Выполненные работы:

К 2009 г. отработаны все этапы производства полифункциональных модификаторов, дорожно-строительного назначения, в т. ч. пройдены НИОКР и опытно-промышленные испытания.

Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

Разработка технологической схемы применения оборудования в технологии (3 мес.) Разработка, согласование и утверждение нормативной документации (3 мес.). Внедрение автоматизированной системы управления предприятием (3 мес.). Внешнее сопровождение проектом (2 мес.). Закупка сырья (2 мес.). Выпуск опытных партий (3 мес.).

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 5%
2. Приобретение основных средств 45%
3. Маркетинг 10%
4. Оборотные средства 35%
5. Другое 5%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	0	0	0	2,2	15 092	22 638	28 340	37 730
ЕБИТДА	0	0	0	0,4	2 664	3 996	5 004	6 661
Инвестиции	0	0	0	0	370	100	70	60

Инвестиционные показатели:

Доля инвестора до 33 %, срок окупаемости составит менее 1 года.

Выход

Продажа стратегическому партнеру.

ИП Щербаков Виктор Дмитриевич

Город: Казань
+7 843 560 5465
aliya_yagfarova@mail.ru

Объем инвестиций: \$ 100 тыс.

Резюме

Предлагаемый продукт – пневмотампон, предназначенный для длительной остановки кровотечений, в том числе, внутренних. Потребители продукции – больницы, автомобили скорой медицинской помощи, МЧС, Министерство здравоохранения, аптеки. Продукт позволяет увеличить длительность остановки кровотечения при повреждении кровеносных сосудов до 12 раз с сохранением кровообращения в сегменте ниже повреждения, дает возможность остановки кровотечения в местах, где невозможно наложить жгут. Работа находится на этапе изготовления опытного образца. Инвестор привлекается для подготовки к серийному производству и продвижения товара на рынок. Ранее привлекаемый инвестор: Академия наук РТ. Сумма инвестиций \$ 85 тыс.

Общие сведения

Торговые марки – Нет.

История создания – Начало деятельности – 5 июля 2008 года.

Стоимость основных фондов – \$ 0.

Количество работающих – в штате 5 человек.

Продукт / технология

Проблема

Повреждение кровеносных сосудов возможно повсеместно: в результате природных катаклизмов, военных действий, в результате ДТП, а также в промышленности и быту. Уровень травматизма, сопряженный с повреждением кровеносных сосудов, в РФ на 2013 г. составил 15,9% от общего числа травм у взрослого населения, что составляет более 1,5 млн человек.

В настоящее время существует способ остановки кровотечения за счет наложения сдавливающего жгута выше места кровотечения. Однако ниже места наложения жгута полностью прекращается кровообращение в сегменте, а это ограничивает его применение на срок более 2-х часов. Кроме того, невозможно наложение жгута в паховой, подмышечной областях и на шее, а особенно при закрытых и открытых повреждениях печени, селезенки, брюшной аорты и при открытых скоплениях воздуха и газов в грудной клетке.

Решение

Предлагаемый пневмотампон обеспечивает надежную и длительную остановку кровотечений при неблагоприятных локализациях ран в различных областях человеческого тела. Остановка кровотечения происходит в результате точечного перекрытия магистрального сосуда посредством сжатого воздуха или сдавливания мягких тканей вокруг поврежденного внутреннего органа. В то же время в отдаленных отделах сегментов конечностей кровообращение не нарушается на длительное время. Перечисленные свойства пневмотампона обеспечивают сохранение жизни при тяжелых повреждениях магистральных сосудов при травмах опорно-двигательного аппарата и внутренних органов.

Конкурентные преимущества:

- 1) Возможное увеличение длительности остановки кровотечения по сравнению с используемым жгутом увеличивается до 12 раз.
- 2) Сохранение кровообращения в сегменте ниже места повреждения магистрального сосуда.
- 3) Возможность наложения пневмотампона в местах, где невозможно наложить жгут.

Интеллектуальная собственность: получен патент № 2434594С1.

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Рынок инструментов и изделий для длительной остановки кровотечений.

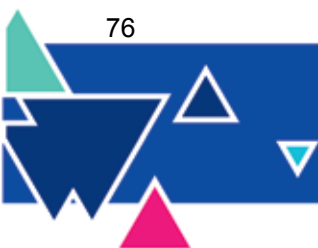
Показатели рынка. Объем закупок жгутов в РФ в год составляет \$ 2 млн.

География целевого рынка. РТ, РФ.

Бизнес-модель. Продажи изделия планируется вести через дистрибьюторов по территории всей РФ. Учитывая, что реализация будет вестись через небольшое количество дистрибьюторских компаний и в основном на территории Европейской части РФ и что не все потенциальные потребители сразу перейдут на использование пневмотампона, можно предположить, что удастся освоить не более 20% рынка.

Потребители. Больницы и автомобили скорой медицинской помощи, аптечные сети, торговые медицинские компании, МЧС, Министерство здравоохранения.

Каналы продаж. B2B, B2G, продажи через дилеров (дистрибьюторы + отделы гос.структур).



Конкурентная среда. Конструктивных аналогов нет. Компании-конкуренты, предлагающие функциональные аналоги (жгут): «ФЭСТ», «Меридиан», ООО «МедФарм», ОАО «Альфапластик», ОАО Елатомский приборный завод (Еламед), ДГМ Фарма-аппарате Хандель АГ, ООО «Киевгума», Guangzhou Improve Medical Instruments Co., Ltd.

Команда

Щербаков Виктор Дмитриевич (62 года) – Руководитель компании, опыт работы 42 года. Кандидат технических наук.

Андреев Владимир Николаевич (71 год) – опыт работы по профилю составляет 57 лет.

Залялов Нияз Гаязович (63 года) – опыт по профилю должности составляет 41 год. Кандидат технических наук.

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

Разработаны изделия: пневмотампон, шина для шейного отдела позвоночника, шина для плечевого сустава

Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014–2015 гг. – НИОКР. Подготовка к производству пневмотампона. Получение регистрационного свидетельства на пневмотампон. Серийное производство пневмотампона.

2016–2018 гг. – Освоение рынка РТ и РФ, имеющее целью захват 20% рынка.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 5%
2. Приобретение основных средств 50%
3. Маркетинг 5%
4. Продвижение товара на рынке 40%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	255	284	402,6	616	646,8	677,6	708,4	739,2
ЕБИТДА	24,5	24,96	34,8	98	103	107,8	112,7	117,6
Инвестиции	-	-	84	100	-	-	-	-

Выход

1. Выкуп менеджментом.
2. Продажа стратегическому инвестору.

Объем инвестиций: \$ 920 тыс.**Транши:**
2015 г. – \$ 500 тыс.,
2016 г. – \$ 420 тыс.**Резюме**

Разработка и вывод на рынок мобильных установок для термохимической переработки на базе процесса быстрого пиролиза отходов растительной биомассы в жидкое топливо (бионефть) и уголь. На первом этапе будут реализовываться установки, в дальнейшем будет создана сеть по сбору и переработке получаемых продуктов в товары с большей добавленной стоимостью (по сравнению с топливом). Инвестор требуется для организации производства установок и выхода на российский рынок. Установка термохимической переработки биомассы предназначена для деревообрабатывающих и сельскохозяйственных предприятий, а также потребителей, которые нуждаются в надёжном автономном энергоснабжении. Преимуществами данной установки является её мобильность, низкие капитальные затраты (в 50 и более раз меньше, чем для стационарных заводов пиролиза) и более низкие, чем у конкурентов требования к сырью (установка может перерабатывать частицы в 50 раз большие, чем конкуренты). Ведутся переговоры с возможными соинвесторами.

Общие сведения

Торговые марки – ЭнергоЛесПром, зарегистрирована в июле 2007 г.

История создания – Компания основана сотрудниками Казанского национального исследовательского технологического университета. В 2007 г. привлечено финансирование ИВФ РТ по программе МИП в размере 500 тыс. руб. В 2009 г. получено финансирование в размере 1 млн. руб. от ИВФ РТ и ФСРМФП в НТС. В 2010 г. – 2 млн. руб. В 2012 г. – 4 млн. руб. В результате была разработана термохимической переработки растительной биомассы. Компания является резидентом Фонда «Сколково».

Стоимость основных фондов – \$ 270 тыс. (Специальное оборудование, опытно-промышленная установка).

Количество работающих – 10 человек штатно.

Продукт / технология**Проблема**

Большое количество отходов растительной био-

массы требует утилизации, при этом эти отходы являются ценным возобновляемым сырьём для получения химических продуктов и энергии. В настоящее время предприятия либо тратят деньги на вывоз данных отходов на свалку, либо платят штрафы за загрязнение окружающей среды. Прямое сжигание данных отходов не позволяет использовать весь объём образующихся отходов. В России образуется около 200 млн т в год подобных отходов. Представленные на рынке технологии механической переработки предъявляют более высокие требования к сырью (отсутствие гнили, коры), экономически эффективны только при больших производительностях. Также существуют стационарные и мобильные технологии быстрого пиролиза. Стационарные технологии быстрого пиролиза экономически эффективны при производительности более 200 т/сутки, что приводит к проблемам с доставкой сырья. Мобильные технологии пока не представлены на рынке в коммерческом виде.

Решение

Предлагаемые мобильные установки для термохимической переработки на базе процесса быстрого пиролиза позволяют переработать отходы растительной биомассы и получить жидкое топливо (бионефть) и уголь (имеется четыре патента РФ). Выход биотоплива – до 70% и уголь. По предварительной оценке себестоимость бионефти составляет от \$ 14 до 25 за баррель в зависимости от стоимости сырья.

Установка позволяет:

А) сократить в 10–15 раз энергоёмкость операции измельчения исходного сырья;

Б) обеспечить мобильное и автономное тепло- и электроснабжение предприятий.

Капитальные затраты на предлагаемую установку меньше в 50 и более раз, чем у существующих стационарных заводов быстрого пиролиза.

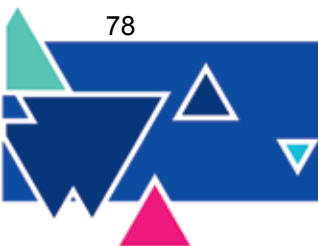
Интеллектуальная собственность: 4 патента РФ. Владелец – ООО «ЭнергоЛесПром».

Рынок, маркетинг и продажи

Описание рынка. Утилизация и переработка отходов растительной биомассы.

Показатели рынка. Потенциальная ёмкость российского рынка мобильных установок составляет около \$ 4,2 млрд. География: РФ, планируется выход на зарубежные рынки. Тип рынка – B2B. Источник: данные Росстата, информация от предприятий.

Бизнес-модель. На первом этапе будут реализовываться мобильные установки, в дальнейшем будет



создана сеть по сбору и переработке продуктов установок в товары с большей добавленной стоимостью (по сравнению с топливом).

Потребители. Предприятия лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, ЖКХ, а также потребители, нуждающиеся в альтернативном энергоснабжении.

Каналы продаж. Прямые продажи предприятиям, имеющим отходы биомассы. Далее – дилерская сеть.

Конкурирующие решения:

1. Ensyn. Стационарный завод быстрого пиролиза в кипящем слое. Имеется одна установка в Канаде.
2. BTG. Технология быстрого пиролиза в реакторе с вращающимся конусом. Имеется пилотная установка и демонстрационная установка в Малайзии.
3. Dupacotive. Технология быстрого пиролиза в кипящем слое. Две демонстрационные установки в Канаде.

Команда

Грачев Андрей Николаевич (34 года) – Директор, д.т.н., профессор. Является основным инициатором проекта. Работой по данному профилю занимается более 8 лет, имеет опыт руководства коллективом и привлечения инвестиций в проект.

Башкиров Владимир Николаевич (55 лет) – Технический директор, д.т.н., профессор, заведующий кафедрой, Заслуженный изобретатель РТ. Имеет большой опыт внедрения разработок в производство.

Текущее состояние

Выполненные работы:

2007–2009 гг. – Подана заявка на патент РФ (получен в 2008). Разработана, смонтирована и испытана опытная мобильная установка по переработке биомассы в жидкое топливо производительностью 50 кг/час.

2008–2011 гг. – Проведены НИОКР по переработке древесных отходов, отходов элеватора, древеснопопелной подстилочной массы, иловых осадков сточных вод.

2011 г. – Разработан проект мобильной промышленной установки производительностью 500 кг/ч.

2010 г. – н.в. – Ведутся исследования по расширению спектра товарных продуктов.

Планируемые работы:

2014 г. – Расширение сырьевой базы технологии, областей применения продуктов пиролиза.

2015 г. – Создание мобильной промышленной установки производительностью 500 кг/ч, организация демонстрационного участка. Выход на российский рынок.

2016 г. – Поиск стратегического партнёра.

2018 г. – Выход на международный рынок.

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. НИОКР 30%
2. Приобретение основных средств (создание промышленной установки) 15%
3. Маркетинг 25%
4. Оборотные средства 30%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз 2014	Прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Выручка	-	117	153	300	800	4 028	12 555	21 573
ЕБИТДА	-	50	19	150	500	905	2 909	4 862
Инвестиции	83,3	377	133,4	100	1 000	830	00	00

Инвестиционные показатели: ожидаемый срок окупаемости инвестиций 3 года. Значительная часть технических рисков диверсифицирована при выполнении НИОКР на пилотной установке.

Выход

Продажа доли инвестора стратегическому инвестору – крупной нефтехимической компании.

Объем инвестиций: \$ 800 тыс.

Резюме

Компания ООО «ЭО сервис – КАИ» предлагает термоабразивные аппараты (ТАА) и мобильные комплексы для восстановления нефтяного оборудования, позволяющие проводить высокоэффективную очистку внутренних поверхностей труб малых диаметров от плотнофиксированных солевых отложений, коррозии, остатков старых защитных покрытий насоснокомпрессорных труб, бурильных труб, линейных труб системы поддержания пластового давления.

Конечный потребитель – сервисные компании и обслуживающие цехи нефтегазодобывающих предприятий.

Основное преимущество технологии - высокая производительность (3–4 раза по сравнению с аналогами), возможность очистки сложных загрязнений (гуммированные, многослойные лакокрасочные, металлизированные, битумные, масляные), при этом удается обеспечить высокий ресурс работы оборудования, простоту конструкции, надежность эксплуатации и безопасность персонала, а также меньшие затраты на обслуживание и ремонт оборудования.

Общие сведения

Торговые марки – Экспресс очистка – Сервис КАИ. Товарное название в процессе регистрации (ожидается – май 2014 года).

История создания – Предприятие создается под инвестиции согласно ФЗ №217 с целью коммерциализации инновационных разработок КНИТУ-КАИ в области термоабразивной техники и технологии (ТА). Предлагаемая технология опробована на сервисных компаниях ОАО «Татнефть».

Стоимость основных фондов – Фонды предприятия не принадлежат. Для выполнения заказов используется производственная база КНИТУ-КАИ.

Количество работающих – 7 (в штате) / до 10 (внештатно).

Продукт / технология

Проблема

При проведении ремонта бывших в употреблении металлоконструкций требуется качественная очистка поверхностей и подготовка под нанесение защитного покрытия. Это особенно актуально при ремонте трубопроводного хозяйства в нефтегазовой отрасли, прежде всего при очистке внутренних поверхностей труб малых диаметров от плотнофиксированных солевых отложений,

коррозии, остатков старых защитных покрытий - насоснокомпрессорных труб, бурильных труб, линейных труб системы поддержания пластового давления.

Текущее решение. В настоящее время широко используется пескоструйная и гидроабразивная техника, имеющая ограничения по производительности, видам загрязнения и климатическим условиям использования, габаритным размерам очищаемого оборудования.

Решение

Термоабразивные аппараты (ТАА) и мобильные комплексы для очистки нефтяного оборудования. Термоабразивная технология позволяет:

- 1) производить очистку металлоконструкций от любых видов загрязнений и отложений;
- 2) работать в цеховых условиях, так и под открытым небом в круглогодичном режиме;
- 3) обеспечить очистку внутренних поверхностей труб диаметром от 50 мм и более без ограничений.

Конкурентные преимущества:

- 1) Высокая производительность (3–4 раза производительнее обычной пескоструйки), очистка сложных загрязнений, (гуммированные, многослойные лакокрасочные, металлизированные, битумные, масляные), которые недоступны другим способам очистки.
- 2) Высокий ресурс оборудования, простота конструкции, надежность и безопасность для персонала обеспечивает уменьшение затрат на обслуживание и ремонт оборудования по сравнению с аналогами на порядок.
- 3) Дистанционное и автоматизированное управление расширяют сферу применения термоабразивной техники и обеспечивают выполнение работ в сложных условиях.

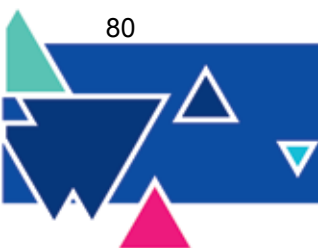
Интеллектуальная собственность. Разработки защищены патентами РФ. Правообладатель КНИТУ-КАИ, форма передачи – лицензионный договор.

Рынок, маркетинг, продажи

Рынок. Предприятия нефтегазовой отрасли.

География целевого рынка. Страны, с развитой отраслью добычи нефти и газа (ОАЭ, США, Канада, Иран, КНР).

Занимаемый объем рынка (сервисные услуги компаний работающих по термоабразивной технологии) в РТ составляет примерно 10%. Технология опробована на сервисных компаниях ОАО «Татнефть». Объем рынка в РТ оценивается не менее \$ 18,5 млн. Объем



целевого рынка РФ оценивается не менее \$ 115,75 млн.

Потребители. Нефтегазовые предприятия, ЖКХ, ТЭЦ, РЖД, и.т.д.

Каналы продаж. Продажи осуществляются между коммерческими организациями (B2B). Крупные компании которые продают и предоставляют в аренду строительную спец технику.

Основные конкуренты. Фирмы, которые поставляют пескоструйное и гидроабразивное оборудование: ООО «Группа компаний воздух», Пескоструйные аппараты CONTRACOR, ООО «ТриЛеон» и др.

Команда

Скворцов Алексей Ювенальевич (25 лет) – Директор ООО «ЭО-Сервис КАИ». Опыт по разработке технической документации и экспериментальной отработке новой термоабразивной техники и технологии; разработке, согласовании документации при работе с Заказчиками, м.н.с. научно-исследовательской лаборатории специальных двигателей КНИТУ-КАИ.

Амосов Сергей Владимирович (24 года) – Технический советник. Инженер специалист по ракетным двигателям.

Хасиятуллин Дамир Рустэмович (27 лет) – Главный инженер-конструктор термоабразивной технике. Опыт - 4 года работы на ОАО «Казанское ОКБ «Союз».

Текущее состояние & MileStones

Достигнуто:

2004 г. – Проектирование, изготовление и эксплуатация стационарных термоабразивных комплексов для очистки труб нефтяного ассортимента.

2008 г. – Продажи и сервисное обслуживание термоабразивного оборудования в Республике Татарстан.

2014 г. – Экспериментальные работы по отладке режимов работы мобильного модульного комплекса по очистке различных поверхностей. Разработан экспериментальный образец мобильного модульного комплекса, комплект ТД.

Будет достигнуто на привлекаемые инвестиции:

2014 г. – НИОКР: доработка мобильного модульного комплекса и разработка комплекта технической документации на него; проведение комплекса экспериментальных работ; пробные выездные работы по отладке режимов работы мобильного модульного комплекса по очистке различных поверхностей.

2014–2015 гг. – Патентование и сертификация: получение комплекта сертификатов и разрешительных документов, патентование вновь полученных результатов интеллектуальной деятельности (по РФ).

2015 г. – Организация производства, продажи и продвижение продукции (за средства инвестора):

Создание производства по изготовлению термоабразивной техники. Организация продаж и сервисного обслуживания термоабразивного оборудования в РТ. Найм персонала: менеджер по продажам, руководитель работ, инженер по обслуживанию техники, водитель, операторы термоабразивной очистки. Организация выездных работ по очистке различного оборудования на территории РТ и регионов РФ (республика Удмуртия, республика Башкортостан, г. Сургут).

Финансовый план

Распределение инвестиций

1. Маркетинг 15%
2. НИОКР (совместно с государственными программами поддержки НИОКР) 30%
3. Организация и запуск производства (совместное участие в программе Лизинг-грант) 30%
4. Оборотные средства 15%
5. Другое (патентование, сертификация) 10%

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2014	2015	2016	2017
Реализация	20	20	35	200	2571	3 857	5 785	8 678
Валовая прибыль	6,45	6,45	11,28	0	515	771	1 150	1 700
Инвестиции	00	00	00	800	0	0	0	0

Период окупаемости до 3 лет.

Передаваемая инвестору доля в компании до 35%.

Выход

Выкуп доли инвестора в 2017 году, привлечение отраслевого стратегического партнера.

ОРГАНИЗАТОРЫ И ПАРТНЕРЫ



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



деловая электронная газета Татарстана

Деловой
квартал

DK.RU

ЖУРНАЛ
СТРАТЕГИЯ

ГОСУДАРСТВО • БИЗНЕС • ОБЩЕСТВО

TATOCENTER.RU
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН



Татар-информ
Информационное агентство
Республики Татарстан



Время
Инноваций
www.time-innov.ru



MEDIA GROUP
коммуникационное
агентство

www.allventure.ru
Венчурная Россия

THE
AngelInve\$tor
журнал для альтернативных инвесторов



ALT INVEST
cfin.ru
marketing.spb.ru

PREQVECA
private equity venture capita



АИРР
АССОЦИАЦИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ
РЕГИОНОВ РОССИИ



MARCHMONT
CAPITAL PARTNERS

Представленная в данном каталоге информация основана на сведениях, сообщенных компаниями. Оргкомитет IX Казанской венчурной ярмарки прилагал все усилия, чтобы обеспечить реалистичность данных, представленных в каталоге. Однако Оргкомитет не берет на себя ответственность за точность представленной компаниями-экспонентами информации и за какие-либо последствия от использования данных материалов.

