

---

# VI КАЗАНСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ ЯРМАРКА

---





### **Уважаемые участники, организаторы и гости!**

Искренне рад приветствовать вас на открытии VI Казанской венчурной ярмарки!

За время своего существования Ярмарка приобрела заслуженное признание у специалистов, превратившись в авторитетную дискуссионную площадку, где обсуждаются важнейшие вопросы инновационного развития не только Республики Татарстан и Поволжья, но и всей нашей страны. В первую очередь, венчурная ярмарка - это значимое событие для тех регионов России, где активно развиваются компании, занимающиеся конструкторскими и информационными технологиями, научными исследованиями, инновационным производством.

Сегодня мы поставили перед собой амбициозную задачу - стать поставщиками высоких технологий. Для этого был сделан новый стратегический выбор - перевод экономики и социальной сферы на инновационный путь развития. Следует отметить, что именно в нашей республике впервые заговорили об инновациях во всех сферах жизнедеятельности. И это единственно эффективная альтернатива энергосырьевому сценарию развития экономики. Основная наша ставка - на интеллект, реализацию человеческого капитала.

В Татарстане имеются уникальные инновационные проекты и разработки, а главное - люди, готовые их реализовать при наличии инвестиций. Сегодня мы рады презентовать Вам наш опыт и разработки в сфере инноваций и высоких технологий, а также пригласить к взаимовыгодному сотрудничеству и обмену опытом.

Желаю всем участникам VI Казанской венчурной ярмарки результативной работы, плодотворного общения и перспективных деловых контактов. Уверен, гости тысячелетней Казани увезут с собой не только хорошие впечатления, но также новые идеи и разработки в области инновационного развития!

**Президент Республики Татарстан**

**Р.Н. Минниханов**



### **Уважаемые коллеги!**

Рад приветствовать вас на VI Казанской Венчурной Ярмарке.

За время своего существования Ярмарка обрела статус эффективной площадки для общения и сближения инновационного и инвестиционного бизнеса, продемонстрировала свою востребованность и актуальность.

Генерирование, распространение и использование знаний – основная движущая сила роста ведущих мировых экономик. Для того чтобы и в России инновационное обновление шло высокими темпами, мы должны активнее включаться в глобальную конкуренцию за инвестиционные ресурсы.

Многие частные и суверенные фонды, под управлением которых находятся колоссальные активы, готовы работать в нашей стране. Их ресурсы могли бы способствовать развитию реальных секторов отечественной экономики, направляясь на внедрение новых технологий.

В настоящий момент в нашей стране предпринимаются значительные усилия по стимулированию фундаментальных и прикладных исследований и поддержке коммерциализации их результатов. Символично, что Венчурная Ярмарка проводится совместно с мероприятиями I Всероссийского фестиваля науки, который впервые расширил свои границы до Республики Татарстан.

Уверен, что профессиональный диалог между участниками Казанской Венчурной Ярмарки и Фестиваля науки послужит стимулом к ускорению темпов обновления технологий и внедрению инновационных решений.

Желаю всем участникам плодотворного сотрудничества!

**Министр образования и науки Российской Федерации**

**Андрей Фурсенко**



### **Уважаемые дамы и господа!**

Рад приветствовать вас на открытии 6-й Казанской венчурной ярмарки. Это значимое событие для десятков регионов Российской Федерации, где работают компании и коллективы, занимающиеся научными исследованиями, конструкторскими и информационными технологиями, инновационным производством.

Республика Татарстан является одним из ведущих промышленных центров страны, где инновационной деятельности уделяется самое серьезное внимание. Это дает нам очевидные преимущества в развитии нефтехимии и нефтепереработки, автомобиле-, авиа- и вертолетостроения, производства компрессоров и авиационных двигателей.

В целях реализации системного подхода, создания сбалансированной и гибкой инфраструктуры для решения проблем модернизации экономики в Татарстане успешно развивается сеть технопарков, бизнес-инкубаторов, ИТ-парков и технополисов.

Приоритетное значение руководство республики уделяет и венчурному инвестированию, считая его пусковым механизмом для внедрения наукоемких технологий, строительства новых и модернизации действующих производств.

Татарстан открыт к сотрудничеству с инвестиционными компаниями, готовыми вкладывать средства в долгосрочные проекты, разработку и производство конкурентоспособной, интеллектуальной и наукоемкой продукции.

И в этом смысле Казанская венчурная ярмарка - хорошая площадка для продвижения в реальную экономику идей и предложений, повышения заинтересованности капитала и бизнеса в их реализации. Татарстан располагает существенным потенциалом в сфере инноваций и высоких технологий. Думаю, что немало ценного в данной области имеется и у других регионов. Мы всегда готовы к обмену опытом.

Желаю всем участникам ярмарки плодотворной работы, приятных впечатлений, дальнейшего развития взаимовыгодного сотрудничества!

**Премьер-министр Республики Татарстан**

**И.Ш. Халиков**



### **Уважаемые дамы и господа!**

Позвольте мне от имени ОАО «РОСНАНО» приветствовать участников и гостей VI Казанской Венчурной Ярмарки.

Уже неоднократно было сказано, что задачи инновационного развития России не могут быть решены в московских кабинетах, их решение напрямую зависит от поиска и развития новых «точек роста» экономики в российских регионах.

Для ОАО «РОСНАНО» Республика Татарстан – один из ключевых партнеров. Правительство Республики, опираясь на активную научно-техническую среду, давно и всерьез реализует программы, направленные на действие развитию венчурных инвестиций в инновационные предприятия. При этом инициативы региональных властей находят активную поддержку бизнес-сообщества. В результате сегодня в регионе накоплен успешный опыт по внедрению инновационных технологий, и это один из самых ярких примеров в российской практике.

Убежден в том, что VI Казанская Венчурная Ярмарка в очередной раз подтвердит свой статус эффективной площадки для выстраивания конструктивного диалога профессионалов в сфере прямого инвестирования, венчурного капитала и менеджмента новых компаний сектора технологических инноваций. А Всероссийский Фестиваль Науки, мероприятия которого впервые проходят в этом году в Республике, будет содействовать повышению интереса молодежи к научным исследованиям, вовлечению ее в инновационные проекты.

Желаю Вам успешной, плодотворной работы!

**Председатель правления ГК «Роснанотех»**

**А.Б. Чубайс**



### **Уважаемые участники и гости VI Казанской венчурной ярмарки!**

Россия твердо выбрала путь инновационного развития и глубокой модернизации, предполагающий становление наукоемких отраслей и построение «экосистемы» технологического предпринимательства. И особую роль мы видим в ускоренном развитии рынка венчурных инвестиций, что придает особую актуальность проблемам, обсуждаемым в рамках Казанской венчурной ярмарки.

А это – широкий спектр вопросов, касающихся путей повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности, развития инновационных производств и рынка высоких технологий как всей страны в целом, так и Республики Татарстан, одного из несомненных лидеров в этом процессе.

Уверен, что углубленный и предметный обмен мнениями в рамках Ярмарки поможет полнее раскрыть инновационный потенциал регионов Поволжья, как в деле развития сектора технологических инноваций региональной экономики, так и формирования зон опережающего экономического роста на территории Республики Татарстан.

Убежден, что коллективные усилия государства, науки и инвестиционного и технологического бизнес-сообществ способны дать эффективные и комплексные ответы на современные вызовы и открыть новые возможности для развития партнерских связей.

Желаю Ярмарке успеха и дальнейшего развития, а ее участникам – плодотворной работы, интересного общения и благополучия.

**Генеральный директор ОАО «Российская венчурная компания»**

**И.А. Агамирзян**



**От имени сообщества профессионалов венчурного бизнеса приветствую участников и гостей Шестой Казанской Венчурной Ярмарки!**

Успех реализации задач модернизации напрямую связан с увеличением объема притока инвестиций, со-размерных огромному потенциалу России. Но более всего нам необходимо доверие и заинтересованность как отечественных, так и иностранных инвесторов.

Только рост инвестиций обеспечит создание новой экономики и творческую и высокооплачиваемую работу нашим людям. Создание условий для деятельности добросовестных предпринимателей и инвесторов – это безусловный государственный приоритет.

В этой связи нельзя не отметить последовательную политику, реализуемую руководством Республики Татарстан, направленную на улучшение инвестиционного климата и формированию комфортной среды для предпринимательства, прежде всего - высокотехнологичного.

Одним из системообразующих элементов обеспечения такой среды является Казанская Венчурная Ярмарка, ставшая признанным и знаковым мероприятием, участие в котором стало хорошей традицией для профессионалов инновационного и инвестиционного бизнеса.

С каждым годом возрастает интерес к Ярмарке: все больше технологически насыщенных компаний стремятся стать ее экспонентами, и все больше инвесторов приезжают из различных регионов России и из зарубежья, чтобы не только найти привлекательный объект для инвестиций, но и встретиться с коллегами «по цеху», обменяться мнениями и опытом.

Желаю всем участникам Ярмарки успешной работы, интересных встреч и новых контактов!

**Исполнительный директор РАВИ**

**Альбина Никконен**



### **Уважаемые участники и гости VI Казанской венчурной ярмарки!**

Инвестиционно-венчурный фонд в очередной раз рад приветствовать Вас на площадке демонстрирующей инновационный потенциал Республики Татарстан.

Важнейшей составляющей поступательного социально-экономического развития республики является привлечение иностранных инвестиций. Республика Татарстан на протяжении нескольких последних лет остается одним из самых привлекательных регионов для иностранных инвесторов. Этому во многом способствует благоприятный инвестиционный климат, развитая инфраструктура, что подтверждается данными международных рейтинговых агентств.

Очень важно понимать, что ни один финансовый инструмент сам по себе не заставит ученого заниматься предпринимательством. Мы должны постоянно совершенствовать условия для развития бизнеса, таких как инфраструктура, различные программы поддержки, а также информационную составляющую этого процесса – изменять менталитет наших граждан, прививать дух инноваторства.

Казанская венчурная ярмарка является эффективным элементом продвижения растущих высокотехнологичных инновационных компаний.

Желаю всем участникам и гостям ярмарки насыщенной и плодотворной работы!

**Директор Инвестиционно-венчурного фонда Республики Татарстан**

**А.Т. Айдельдинов**

## **НОМИНАЦИИ**

**ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ ЯРМАРКИ**

**ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС (ЗОЛОТОЙ ДИПЛОМ)**

**ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС (СЕРЕБРЯНЫЙ ДИПЛОМ)**

**ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС (БРОНЗОВЫЙ ДИПЛОМ)**

**ЛУЧШАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

**ОРИГИНАЛЬНАЯ БИЗНЕС-ИДЕЯ**

## **СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ**

**КАБИНЕТА МИНИСТРОВ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

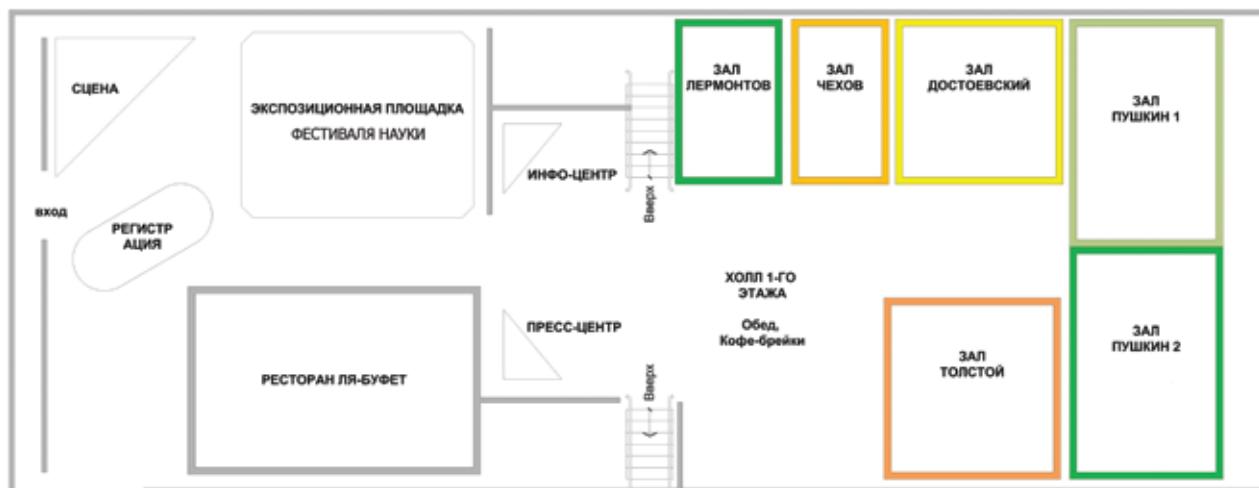
**ИНВЕСТИЦИОННО-ВЕНЧУРНОГО ФОНДА  
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

**ЗА ВКЛАД В ПОДГОТОВКУ К ВЕНЧУРНОЙ ЯРМАРКЕ**

## ЭКСПОПЛАН ШЕСТОЙ КАЗАНСКОЙ ВЕНЧУРНОЙ ЯРМАРКИ

ГТРК «КОРСТОН» ул. Н.Ершова, 1

1 ЭТАЖ



2 ЭТАЖ



## СПИСОК КОМПАНИЙ ПО АЛФАВИТУ

Компания	Стра-ница
АваксисБио	12-13
АГРС НТЦ	14-15
Айко	16-17
Айпера	18-19
Альфа Инжиниринг	20-21
Альцел	22-23
Биогазовые технологии	24-25
БиоЛинк	26-27
Биотехконсалтинг	28-29
БИТУМЭКС	30-31
Веб Телеграф	32-33
Ветта-сервис НПП	34-35
ВИАС НПЦ	36-37
ВИДИМАКС	38-39
Грантета	40-41
Данафлекс	42-43
Диагностические приборы КФУ	44-45
Друг компании	46-47
Инверсия-Сенсор	48-49
Институт Био и Нанотехнологий	50-51
ИнтеКрин	52-53
Интерлек	54-55
Интра ОЛ	56-57
Ифар	58-59
Карза НПП	60-61
КАТЭКО	62-63
КРАС	64-65
Лаб диск	66-67
Лаборатория открытых технологий	68-69
ЛОТ	70-71
Мерк Райзен Рус	72-73

Компания	Стра-ница
МИКС-С	74-75
Мотор	76-77
Мьюзик сервисис	78-79
НаноКАМРИ	80-81
Наноспек	82-83
Наностройтех	84-85
Нефтехимпродукт НПЦ	86-87
Новые технологии XXI века	88-89
О.Ф.С.	90-91
Орикс	92-93
Плазматех	94-95
Полиол	96-97
РАТЕЛСИС	98-99
Роста	100-101
Сакоса НПП	102-103
Саунд	104-105
СЕРБИТ	106-107
Сетевой друг	108-109
Скай Роботс	110-111
СКАЛДИС НПП	112-113
СНС Холдинг	114-115
Супергипс	116-117
СупратекRU	118-119
Тепловые системы	120-121
Универдидакт	122-123
Фотон НПЛ	124-125
Целоформ	126-127
ЦНВ АРОС	128-129
Штрафы	130-131
Электрол Продукт	132-133
ЭнергоЛесПром	134-135

# ООО «АваксисБио»

630559, НСО, Новосибирский р-н,  
р.п. Кольцово, ул. Технопарковая,  
д.1, ком. 116,  
Телефон/факс (383) 224-00-49,  
E-mail: SE2004@yandex.ru

**Объем инвестиций: \$ 2 000 тыс.**

## Резюме

Компания разрабатывает терапевтическую вакцину против рака молочной железы на основе индукции антиген-специфического иммунного ответа с помощью дендритных клеток, трансфеницированных ДНК-вакцинными конструкциями. Разработка соответствует мировому уровню. В случае успешного завершения клинических испытаний планируется на первом этапе лидерство на рынках Российской Федерации и СНГ.

## Общая информация о компании

**Торговые марки** – проработаны, но не зарегистрированы.

**История создания:** октябрь 2005 г. Компания была создана для проведения НИР и коммерциализации полученных результатов. Основной сферой деятельности является разработка вакцинных конструкций на основе оригинального метода расчёта и выбора эпипептидов соответствующих белков, эффективно формирующих иммунный ответ. В результате проведённых НИР подготовлены к клиническим испытаниям терапевтические вакцины против рака молочной железы и ВИЧ-1. Перспективные результаты получены для туберкулёзной и универсальной гриппозной вакцины.

**Стоимость основных фондов** – \$ 10 тыс. Лабораторное и компьютерное оборудование.

**Количество работающих:** 5 человек.

## Структура собственности:

Юридические лица	—%
Физические лица 3 человека	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

## Команда

**Зайцев Сергей Алексеевич** – кандидат химических наук, автор пятнадцати научных статей и изобретений. Лауреат премии Правительства Российской Федерации. В 1989 г. создал и возглавил ЗАО «Вектор-Бест», в 1996 г. вывел его на первое место в России по объёму продаж и номенклатуре выпускаемых диагностических тест-систем.

**Максютов Амир Закиевич**, кандидат биологических наук, стаж работы в молекулярной биологии более 34 лет, автор методологии компьютерного дизайна Библиотек Химерных Пептидов (БХП), мимикрирующих разнообразие антигенных вариантов потенциально протективных гипервариабельных эпипептидов вирус-

ных белков.

**Сенников Сергей Витальевич** – доктор медицинских наук, профессор. Руководитель отдела экспериментальной иммунологии Учреждения Российской академии медицинских наук Научно-исследовательский институт клинической иммунологии СО РАМН.

## Продукция

Предлагаемая в проекте продукция является уникальной, в настоящее время не известно ни одной терапевтической вакцины против рака молочной железы, созданной на основе полиэпипептидных конструкций. В настоящее время в практику лечения онкозаболеваний выведен препарат против рака простаты, основанный на аналогичном подходе. Это – первая в истории медицины лечебная аутологичная противораковая вакцина Provenge компании Dendreon, одобренная Управлением по контролю за качеством пищевых продуктов и лекарственных препаратов США (Food and Drug Administration, FDA) в марте 2010 г. По единодушному мнению экспертов, с одобрения FDA этой вакцины началась новая эпоха в лечении онкологических заболеваний. Предлагаемая в данном проекте терапевтическая аутологичная вакцина, созданная на основе полиэпипептидных конструкций, является более продвинутой по своей организации в сравнении с Provenge, которая основана на использовании одного белка и не предполагает оптимизацию его процессинга.

## Рынок

Рак молочной железы (РМЖ) занимает первое место в структуре онкологической заболеваемости женского населения во всем мире. По данным IARC, в мире ежегодно регистрируют более 1 млн женщин с впервые выявленным РМЖ и каждый год более 600 тыс. больных погибают от РМЖ. Аналогичная тенденция наблюдается в Европе: ежегодно регистрируется около 250 тыс. новых случаев РМЖ, от которого умирают около 60 тыс. больных. В Российской Федерации, по данным Госкомстата, за последние годы также наблюдается рост заболеваемости РМЖ. Так, в 2005 году число женщин с впервые установленным диагнозом РМЖ составило 49500 (61,1 на 100 тыс. женского населения), причем пик заболеваемости приходится на наиболее социально активный возраст (40–60 лет).

В настоящий момент на рынке прямых конкурентов нашему продукту нет. Единственный близкий к предлагаемому аналог – это лечебная аутологичная противораковая вакцина Provenge компании Dendreon, США. Но Provenge против другой формы рака – рака

простаты. Стоимость Provence составляет 100 тысяч долларов США. Мы предлагаем рынку цену в десять раз ниже. Это (наряду с высоким уровнем разработки) и является основным конкурентным преимуществом, позволяющим практически полностью закрыть рынок СНГ для потенциальных конкурирующих разработок.

09.03.2010 подана заявка на патент США Polyepitope constructs and methods for their preparation and use. Application No.: 61/311,981.

### **Текущее состояние**

В настоящее время завершаются доклинические испытания. После их завершения необходимы венчурные инвестиции для проведения клинических испытаний. В случае их успешного завершения опыт членов команды позволит обеспечить максимально быстро и уверенное развитие бизнеса.

### **Стратегия развития**

В случае успешного завершения клинических испытаний стратегия развития очевидна – создание производства вакцины, соответствующее требованиям GMP, развёртывание сети региональных представительств, обеспечивающих продвижение и сбыт продукции, реинвестирование прибыли в НИР по другим видам онкопатологий и в обеспечение мирового научного лидерства в данной области.

- |  |      |
|--|------|
| 1. НИОКР   | 20%; |
| 2. Приобретение основных средств (строительство предприятия, комплектация оборудованием) | 48%; |

- |                       |      |
|-----------------------|------|
| 3. Маркетинг          | 5%;  |
| 4. Оборотные средства | 25%; |
| 5. Другое             | 2%.  |

### **Результат инвестиций**

Будут созданы производственные мощности и развернуто производство крайне необходимой и социально значимой продукции, полностью соответствующей мировому уровню. Высокий уровень разработки гарантирует лидерство на рынках России и СНГ.

### **Взаимодействие с инвестором**

Мы готовы отдать до 40% доли в уставном капитале. Недисконтированная стоимость доли инвестора в течении 5 лет возрастёт в 14 раз.

### **Финансовые показатели \$ тыс.**

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация	-	-	10	400	50	900	3 150	6 700		
Валовая прибыль	-	-	-	-	-	-	1 000	2 900		



# ООО «НТЦ АГРС»

420069, г. Казань, ул. Меридианная, д. 1а  
Телефон: (843) 523-25-32  
Факс: (843) 523-25-32  
E-mail: kam58@mail.ru

**Объем инвестиций: \$ 862 тыс.**

## Резюме

Предприятием разработана рабочая конструкторская документация для изготовления мини АГРС (автоматических газораспределительных станций) «Исток-1», предназначенных для обеспечения собственных нужд системы магистральных газопроводов «Бованенково-Ухта» ОАО «Газпром» по освоению Бованенковского газового месторождения полуострова Ямал. Документация передана поставщику оборудования - ООО «НПП «Авиагаз-Союз+» и производится изготовление первой партии мини АГРС «Исток-1» для поставки заказчику.

Предприятия «Научно-технический центр АГРС» и «Научно-производственное предприятие «Авиагаз-Союз+» предполагают действовать в tandemе: первое занимается разработкой и отладкой технологий, второе – производством газотехнологического оборудования и продажами, полностью оправдывая свои названия (первое – научно-технический центр, второе – научно-производственное предприятие).

## Общая информация о компании

**Торговые марки** – торговые марки не зарегистрированы.

**История создания:** Предприятие создано в апреле 2009 года под реализацию проекта «Разработка и освоение выпуска автоматических газораспределительных станций малой производительности от 1,5 до 1000 нм<sup>3</sup>/час» совместно с ООО «НПП «Авиагаз-Союз+». Данный проект Постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 12 марта 2009г № 143 включен в Инвестиционный меморандум Республики Татарстан на 2009 год.

Основным видом деятельности предприятия являются:

- Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук;

Возможные виды деятельности:

- Производство гидравлических и пневматических силовых установок и двигателей;
- Производство трубопроводной арматуры;
- Производство газогенераторов, аппаратов для дистилляции, фильтрования или очистки жидкости и газов;
- Производство прочих машин и оборудования специального назначения, не включенных в другие группировки;

- Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию электрической распределительной и регулирующей аппаратуры;
- Монтаж приборов контроля и регулирования технологических процессов;
- Деятельность в области архитектуры; инженерно - техническое проектирование; геолого - разведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях; виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки;
- Проектирование, связанное со строительством инженерных сооружений, включая гидротехнические сооружения; проектирование движения транспортных потоков.

**Стоимость основных фондов** – \$ 1 тыс. Офисное оборудование.

**Количество работающих:** 3 человека.

## Структура собственности:

«Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Татарстан (высоких технологий)» под управлением ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ»	99,96%
Физические лица	0,04%
Совокупная доля госсобственности	0,00%

## Команда

Команда ООО «НТЦ АГРС» под руководством директора общества - Ямалиева Камиля Нургаяновича.

**Ямалиев Камиль Нургаянович** - 53 года, выпускник Казанского авиационного института им. А. Н. Туполева, по специальности инженер-механик. Имеет большой опыт разработок и внедрения их в промышленность на ряде ведущих предприятий г. Казани, в частности на ОАО «КМПО».

ООО «НПП «Авиагаз-Союз+» руководит директор общества Зарецкий Яков Владимирович.

**Зарецкий Яков Владимирович** выпускник химико-технологического института им. Д.И.Менделеева (г.Москва) по специальности инженер-химик. С момента окончания института по 1995 год работал на Казанском ОКБ «Союз» по созданию специальной техники. Руководит предприятием, пользующимся заслуженной репутацией у заказчиков, с 2002 года. Лауреат

премии ОАО «Газпром» за разработку и внедрение параметрического ряда автоматических ГРС «Исток», соавтор многих публикаций, патентов на изобретения, лежащих на основе выпускаемой продукции.

## Продукция

Освоение ресурсов Ямала — это самый крупный энергетический проект в новейшей истории России, не имеющий аналогов по уровню сложности.

Для осуществления Мегапроекта «Ямал» ОАО «Газпром» по освоению Бованенковского месторождения полуострова Ямал и подачи газа в Западную Европу, со стороны ОАО «Газпром» возникла необходимость производства и поставки совершенно нового типа оборудования, в том числе автоматических ГРС, работающих по безлюдной технологии. Особенностью данной разработки являлось высокое входное давление – 120 атм, очень малые расходы – до 1,5 м<sup>3</sup>/час и полная автоматизация, так как эксплуатироваться станции должны полностью по безлюдной технологии в ненаселённых местах прокладки газопроводов - районах Крайнего Севера.

Выполнение данного проекта - создание мини АГРС «Исток-1», способного осуществить сложное техническое решение, является новизной в газотранспортной технологии, не имеющей аналогов.

При выполнении разработки использованы патенты, защищённые в установленном порядке.

## Рынок

Продукция - БПГА «Исток-1» (торговое название мини АГРС) - предназначена для обеспечения собственных нужд СМГ «Бованенково-Ухта». На данной трассе предусмотрена установка более 30 единиц продукции. Одновременно, БПГА «Исток-1» и его модификации могут быть установлены на других магистральных трубопроводах, о чём поступают заявки газотранспортных предприятий.

Новая технология может быть успешно применена в странах с приполярным климатом, например на Аляске в Северной Америке - продиктовано необходимостью транспортировки газа в суровых природно-климатических условиях.

## Текущее состояние

Поставка партия БПГА «Исток-1» производится по графику ОАО «Газпром», в т.ч. первая партия будет отгружена в апреле месяце 2011 года с окончанием поставки всей партии в 1 квартале 2012 года.

## Стратегия развития

Инвестиции использованы на НИОКР - разработка рабочей конструкторской документации (РКД) и создание опытного образца.

## Результат инвестиций

Произведена разработка РКД и опытного образца.

## Взаимодействие с инвестором

Инвестиции получены из «Регионального венчурного фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Татарстан (высоких технологий)» под управлением ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ».

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	-	-	-	813	272	н/д	н/д	н/д	н/д
Валовая прибыль	-	-	-	314	104	н/д	н/д	н/д	н/д

**Объем инвестиций: \$ 5 000 тыс.**

**Резюме**

iiiko – комплекс решений для автоматизации предприятий индустрии гостеприимства. Впервые с появлением iiiko в единой системе автоматизированы практически все бизнес-процессы ресторана, что позволяет владельцам и управляющим ресторанов и ресторанных сетей существенно сокращать издержки, эффективно бороться со злоупотреблениями персонала, повышать прибыльность и масштабируемость бизнеса.

**Общая информация о компании**

**Торговые марки – iiiko**

**История создания:** Проект создания системы iiiko был запущен в августе 2005 г. Давидом Яном и Максимом Нальским, в начале 2008 г. компания «Тройка Диалог» инвестировала несколько миллионов долларов в развитие проекта. В настоящее время iiiko – это два офиса в городах Москва и Казань, сотрудники которых занимаются разработкой и распространением продукта. Активно развивается партнерская сеть компании, география которой простирается от Калининграда до Владивостока, от Молдавии до Узбекистана.

**Стоимость основных фондов – \$ 157 тыс.**

Основными материальными активами компании является вычислительная и офисная техника.

**Количество работающих:** 63 человека.

**Структура собственности**

Юридические лица:	50,35 %
Физические лица	49,65 %
Совокупная доля госсобственности	0 %

**Команда**

**Аврамов Роман Сергеевич**, 32 года. Генеральный директор. Роман работает в области IT более 12 лет, успев накопить богатый опыт стратегического планирования, управления проектами, постановки процессов разработки и поддержки программного обеспечения. Профессиональный путь Роман начал в Аналитическом Центре компании Wimm-Bill-Dann, затем в течение 9 лет работал в Комании «Мегатек», где прошел путь от программиста до заместителя генерального директора, превратив предприятие из небольшого старт-апа в лидера рынка.

**Ярцев Василий Сергеевич**, 31 год. Коммерческий директор. Василий занимается автоматизацией предприятий индустрии гостеприимства более 12 лет. До

iiiko он возглавлял компанию Avers Technology (производство программного обеспечения для ресторанных бизнесов), которую основал в 1999 году вместе с тремя другими учредителями. Его опыт и знания позволяют успешно продвигать решения iiiko как в России, так и за рубежом.

**Багаев Тимур Ягафарович**, 35 лет. Совмещает работу развитию партнерской сети iiiko с руководством департаментом внедрения. Ранее работал в ресторанном бизнесе, успел реализовать ряд крупных управленических проектов в этой сфере. Удачное сочетание большого опыта работы в ресторанном бизнесе и знание принципов автоматизации деятельности ресторанов позволяет ему обеспечивать высокое качество проектов внедрения решений iiiko.

**Продукция**

Семейство решений iiiko предназначено для комплексного управления материальными, финансовыми и человеческими ресурсами ресторана. В отличие от других систем, iiiko обеспечивает тотальную интеграцию всех бизнес-процессов: продаж и склада, финансов и зарплаты, видеонаблюдения. Комплекс решений iiiko включает:

- iiikoRMS – решение для автоматизации ресторанов, которое обладает всеми возможностями традиционных систем, успешно дополняя их современными актуальными инструментами, что позволяет профессионалам индустрии гостеприимства совершенствовать и развивать свой бизнес.
- iiikoChain – решение для управления ресторанными сетями, которое позволяет управлять организационной структурой, состоящей из центрального офиса, производственно-распределительных комплексов и отдельных ресторанов или кафе.
- iiikoPetroleum – решение для комплексной автоматизации бизнеса сетевых и отдельных АЗС/АЗК, занимающихся реализацией нефтепродуктов, сопутствующих товаров и услуг.
- Комплекс специализированных решений, предназначенных для автоматизации отдельных бизнес-задач: iiikoCard (бонусно-депозитная система); iiikoScanning (автоматическое сканирование и ввод накладных); iiikoBMS (управление инфраструктурой); iiikoDelivery (управление доставкой); iiikoDJ (управление музыкой в зале ресторана) и т.п.

Для защиты своей интеллектуальной собственности компания провела государственную регистрацию разработанных ей программ для ЭВМ:

Свидетельство №2010610637 «Система для ком-

плексной автоматизации бизнеса сетевых и отдельных АЗС/АЗК iiikoPetroleum (iiikoPetroleum)»

Свидетельство №2010612204 «Система управления ресторанным бизнесом iiikoRMS (iiikoRMS)»

Свидетельство №2010612203 «Система управления сетями ресторанов iiikoChain (iiikoChain)»

Свидетельство №2010612205 «Система управления лояльностью гостей iiikoCRM (iiikoCard)»

Компания является правообладателем товарного знака IIKO.

## Рынок

Рынок автоматизации ресторанных бизнеса составляет, ориентировочно, около \$90 млн. Около 30% рынка – Москва, около 60% – другие города-миллионники. В связи с кризисом произошло снижение объема рынка, а также перераспределение объема в сторону роста доли фастфудов и демократичных ресторанов, в особенности сетевых концепций. Со второй половины 2010 года наметился уверенный рост рынка.

Планируемая доля рынка iiiko к 2013 г. – 50%.

Конкурентные преимущества:

- Решение: привычные для рестораторов инструменты в iiiko дополнены современными высокотехнологичными средствами, позволяющими быстро и просто решать многие текущие задачи ежедневной жизни ресторана.
- Персонал: крупнейшая команда разработчиков в отрасли
- Опыт: большой интерес к iiiko со стороны ресторанных сетей возник сразу после выхода на рынок, и сейчас мы работаем с ключевыми игроками этого рынка: Планета гостеприимства, Кофе-хауз, ГК Аркадия Новикова, Елки-Палки, ГК «Ташир», Dunkin Donuts, Старый Амбар и многие другие.

Рынок автоматизации АЗС составляет около \$160 млн. Лидером рынка может считаться продукт IBS GAS, существующий с 1991 года. По разным оценкам доля продукта на рынке составляет 15-20%. Продукт разработан в начале 90-х годов и технологически устарел. Другие системы также развивались от автоматизации налива топлива, расширяя функциональность зачастую за счет стыковки с другими системами товародвижения, такими как, например, 1С или «Супермаг». Практически все эти системы изначально были ориен-

тированы на автоматизацию деятельности отдельных объектов, не объединенных в сети. Главное отличие iiikoPetroleum от конкурентных продуктов – уникальная интегрированность всех бизнес-процессов, а также наличие инновационных инструментов, позволяющих руководителю существенно повысить эффективность управления бизнесом. В 2010 г. был успешно реализован пилотный проект внедрения системы в сети автозаправок АртОйл. Планируемая доля рынка iiikoPetroleum к 2015 г. – 50%.

## Текущее состояние

В настоящий момент технологии iiiko для ресторанных бизнеса используют более 1100 заведений, ведется работа по развитию функциональности решений, а также разработка новых продуктов. Партнерская сеть насчитывает более 100 компаний, специализирующихся на комплексной автоматизации предприятий. География распространения iiiko – крупнейшие города России от Калининграда до Владивостока, а также страны СНГ, такие как Украина, Белоруссия, Армения, Казахстан, Узбекистан и другие.

## Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР	30 %
2. Приобретение основных средств (вычислительная техника, оборудование)	15 %
3. Маркетинг	40 %
4. Оборотные средства	00 %
5. Другое	15 %

## Результат инвестиций

Инвестиции направлены в первую очередь на развитие компании, расширение функциональности производимых решений и выход на международные рынки. Мы выпускаем очередные версии с новой функциональностью чаще всех на этом рынке, активно набираем персонал, так как количество проектов и связанных с ними задач неуклонно растет.

## Взаимодействие с инвестором

Конфиденциальная информация.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Конфиденциальная информация.



## ООО «Айпера»

117312, Москва, ул.Вавилова, д.9А, стр.7  
Телефон: (495) 792-62-78  
Факс: (499) 783-905-0  
E-mail: kir@ipera.ru  
www.ipera.ru

### Объем инвестиций: \$ 840 тыс.

#### Резюме

Решается задача предоставления доступа к системам видеонаблюдения городских дворов, детских садов, школ, онлайн совещаний, конференций и вебинаров, трансляций из театров и клубов, а также собственных видеокамер в едином интерфейсе пользователя, что позволит пользователям использовать услугу видеонаблюдения без необходимости построения своей системы хранения информации. Конечные потребители – среднестатистические жители крупных и средних городов, имеющие потребность в видеонаблюдении за важными для них объектами. Продажа осуществляется через сеть интернет-провайдеров по всей России.

#### Общая информация о компании

Торговые марки – нет.

**История создания:** Летом 2008 года определение приоритетных направлений развития компании, формирование пула приоритетных проектов. За время с 2008 года реализован ряд проектов по сетевому видеонаблюдению и интернет-трансляций.

**Стоимость основных фондов** – \$ 30 тыс. Макетные образцы систем видеонаблюдения. Разработанные Программные Приложения для систем видеонаблюдения и Интернет-трансляций.

**Количество работающих:** 5 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физические лица – Колобов Кирилл Викторович	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

#### Команда

**Колобов Кирилл Викторович** – генеральный директор, 28 лет. Высшее техническое образование МГТУ им.Н.Э.Баумана (степень бакалавра техники и технологии по направлению «оптотехника», инженер-разработчик по специальности «Лазерная техника и лазерные технологии»), диссертационная работа на степень к.т.н. на тему «Методика проектирования и исследование Панорамных Систем Видеонаблюдения», защита в 2011 году. Опыт руководства более 5 лет. Осуществляет руководство проектом и компанией.

**Кулешов Дмитрий Андреевич** – ведущий разработчик Программного Обеспечения, 24 года. Высшее техническое образование МГТУ им Н.Э.Баумана по

специальности «Автоматизированные системы обработки информации и управления». Опыт в создании веб-приложений видеонаблюдения для крупных российских компаний, опыт организации Интернет-трансляций.

**Алехина Наталия Марковна** – директор по маркетингу. Бакалавр в сфере экономики, магистр в сфере государственных и муниципальных финансов, международная квалификация ACCA, опыт руководства 3 года. Осуществляет, в том числе, анализ рынка, поиск новых рынков для сбыта продукции компании.

#### Продукция

Продукция - Программный Комплекс для видеонаблюдения операторского класса с возможностью удаленного видеонаблюдения, хранения и воспроизведения видеоданных. Программный Комплекс устанавливается на оборудовании Интернет-провайдера, использование онлайн-трансляций с видеокамер и архива видеозаписей предоставляется пользователям как услуга. Отличительной особенностью Продукта является возможность пользователя подключать к своему аккаунту любые камеры в независимости от принадлежности ее к владельцу с его разрешения. Каждый владелец камеры, подключенной к единой системе видеонаблюдения, назначает плату за доступ к его камере. Также пользователь имеет возможность самостоятельно наладить работу собственных камер видеонаблюдения с последующей возможностью подключения их к общей системе управления видеоизображениями. Особенности:

- каждый пользователь имеет аккаунт в системе;
- в соответствии со своим аккаунтом он может просматривать онлайн и оффлайн видеозаписи предоплаченных либо собственных видеокамер;
- просмотр возможен с использованием наиболее распространенных Интернет-браузеров, как с компьютеров, так и с мобильных устройств (коммуникаторы, телефоны).

Оплата услуги взимается как ежемесячная абонентская плата за фиксированное количество доступных для использования видеокамер. Стоимость подключения к каждой конкретной камере устанавливает владелец камеры. Например, для камер, установленных в местах проведения досуга (концертные залы, театры, клубы и тд), возможна увеличенная стоимость использования видеокамер.

В результате внедрения Программного Комплекса каждый пользователь получит доступ:

- к общедоступным камерам видеонаблюдения: во дворах, детских садах, школах, улицах;
- к специализированным видеокамерам с ограниченным доступом для трансляций совещаний и других внутри корпоративных мероприятий;
- к частным камерам для видеоконтроля за домом, квартирой, офисом,
- к общедоступным видеокамерам специального назначения, установленных в местах проведения досуга, таких, как: театр, концертные площадки, клубы. Доступ к таким камерам разрешает за определенную плату или запрещает владелец камеры, например, театр.

Подобные программные продукты существуют в Европе, США, Израиле. Спрос на такие системы расстет во всем Мире. В России подобного продукта на рынке нет.

Одним из аналогов нашего Продукта является система видеонаблюдения операторского класса для IP сетей WebVR израильской компании VideoCells. Продукт предполагает самостоятельную установку видеокамер Интернет-провайдерами. Наша разработка предполагает более широкое применение, т.к. предполагается использование камер, имеющих более широкое функциональное назначение: театры, клубы, частные камеры.

Защита хранения и передачи видеоданных осуществляется с использованием алгоритмов шифрования, программа имеет свой формат хранения видеоданных.

## Рынок

Потенциальными конечными потребителями разрабатываемого Продукта является широкая социальная прослойка населения. Так как основным инструментом человека для получения информации во все времена было зрение, то потенциально данная услуга интересна всем, реально использование ограничено числом активных пользователей Интернет, это 50-70 миллионов человек на территории России. На основании ряда допущений численность потенциальных пользователей Продукта ограничим 10 миллионами человек на территории России. Активными пользователями Продукта можно считать 1 миллион человек. Таким образом, потенциальный объем рынка около 30 миллионов долларов ежемесячно.

Рынок систем видеонаблюдения является бурно развивающимся. Продукт компании делает доступным видеонаблюдения большему числу пользователей Интернета. Ключевым преимуществом Продукта является его масштабируемость и возможность самостоятельного расширения системы видеонаблюдения с использованием единой платформы, с единым интерфейсом для доступа к видеоинформации.

## Текущее состояние

Разработаны отдельные модули Программного Комплекса, проверена концепция многопользовательского доступа к онлайн и оффлайн видеоматериалам. Проведены многопользовательские Интернет-трансляции массовых событий (концерты, совещания).

Вывод продукта планируется начать с продвижение через компании, предоставляющие услуги Интернета, Интернет-провайдеров, а также через управляющие компании домов и придомовых территорий. Для расширения функционала предоставляемой услуги видеонаблюдения на начальном этапе необходимо установить видеокамеры в местах культурного досуга (театры, клубы и др.) и продавать видеоизображение с них вместе с охранными видео изображениями. По мере использования Продукта часть пользователей заинтересуется возможностью подключения к системе своих домашних видеокамер.

## Стратегия развития

- |                                  |      |
|----------------------------------|------|
| 1. НИОКР                         | 30%; |
| 2. Приобретение основных средств | 0%;  |
| 3. Маркетинг                     | 60%; |
| 4. Оборотные средства            | 0%;  |
| 5. Другое                        | 10%. |

## Результат инвестиций

Будет создан Программный Комплекс с масштабируемой архитектурой. Проведены продажи продукта на территории России.

## Взаимодействие с инвестором

Мы готовы передать инвестору 30-50% компании. В первый год планируется завершить создание и тестирование Продукта. Через 2-3 года планируется, что рыночная стоимость доли инвестора увеличится в 4 раза. Помимо капитала от инвестора ожидается реклама Продукта, а также, возможно, полезные контакты для более эффективного продвижения Продукта на рынке.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация			40	100	1200	2400	3600	4800		
Валовая прибыль			20	50	270	540	1020	2040		



ПЕРЕДОВЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ  
ЭЛЕКТРОННОГО  
МОНИТОРИНГА

Объем инвестиций: \$ 2.500 тыс.

### Резюме

Создание системы электронного мониторинга подконтрольных лиц, предназначенная для реализации новых положений уголовного кодекса РФ и уголовно-исполнительного кодекса РФ о наказании в виде ограничения свободы.

### Общая информация о компании

**Торговые марки – нет.**

История создания: Компания готова к регистрации, коллектив компании сформирован и работал над локализацией западной системы электронного мониторинга и испытаниями в ФСИН России.

**Стоимость основных фондов – \$ 0 тыс.**

**Количество работающих:** 5 человек – постоянно, 15 человек – привлекаемых.

### Структура собственности:

Юридические лица	0 %
Физические лица	100 %
Совокупная доля госсобственности	0 %

### Команда

**Зараменских Евгений Петрович** – Генеральный директор, 44 года, МВА, имеет опыт создания и руководства компаниями, выведения их в лидеры ИТ отрасли России, в должности генерального директора ИнтелГрупп достижения положительных результатов в крупных проектах оборонной отрасли, государственных структур, проектов федерального масштаба, в должности генерального директора компаний создание и адаптация западной системы электронного мониторинга для проведения этапов испытаний во ФСИН России, преподаватель кафедры управления жизненным циклом ИС ГУ-ВШЭ. Награжден почетной грамотой Министерства Науки и технологий РФ «За личный вклад в развитие информационных технологий России», другими знаками.

**Артемьев Игорь Евгеньевич** – Руководитель проекта, 45 лет. Многолетний опыт работы в силовых органах, ИТ проектах федерального масштаба, в должности руководителя проекта опыт проведения испытаний оборудования электронного мониторинга в территориальных органах ФСИН России, опыт преподавательской деятельности, подполковник запаса.

## ООО «Альфа Инжиниринг»

127473, г. Москва, ул. Краснопролетарская, д.16, стр.1  
Телефон: (495) 232-4385  
Факс: (495) 232-4385  
E-mail: zep2050@yandex.ru

### Актуальность проекта

10 января 2010 года вступил в силу Федеральный закон РФ от 27.12.2009 г. №377-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с введением в действие положений уголовного кодекса Российской Федерации и уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации о наказании в виде ограничения свободы».

Статья 60 новой редакции УИК РФ предусматривает для обеспечения надзора, предупреждения преступлений и в целях получения необходимой информации о поведении осужденных использование уголовно-исполнительными инспекциями аудиовизуальных, электронных и иных технических средств надзора и контроля, перечень которых определяется Правительством РФ №198 от 31.03.2011 г.

31 марта 2010 года было принято Постановление Правительства РФ №198 «Об утверждении перечня аудиовизуальных, электронных и иных технических средств надзора и контроля, используемых уголовно-исполнительными инспекциями для обеспечения надзора за осужденными к наказанию в виде ограничения свободы».

11 октября 2010 г. вступил в силу приказ Министерства юстиции Российской Федерации (Минюст России) от N 258 г. Москва «Об утверждении Инструкции по организации исполнения наказания в виде ограничения свободы».

### Продукция

Для контроля выполнения ограничений свободы предполагается применить следующие технологии электронного мониторинга:

- Радиочастотный мониторинг присутствия вне и внутри помещений.
- Слежение по спутниковым навигационным сигналам систем ГЛОНАСС и GPS.
- Голосовая верификация.

Система электронного мониторинга может применяться для контроля:

- осужденных, содержащихся в колониях-поселениях;
- осужденных, которым разрешено покидать место заключения без сопровождения конвоя;
- лиц, отбывающих наказание в виде ограничения свободы и других видов альтернативных наказаний и мер уголовно правового характера, не связанных с лишением свободы;
- лиц, освобожденных условно-досрочно;

- подследственных, подозреваемых и обвиняемых лиц, ограниченных домашним арестом или имеющих обязанность ограничения перемещения;
- других категорий лиц.

Западные поставщики систем электронного мониторинга не готовы к размещению производства в РФ. Это связано с ноу-хау технологий, поставляемых для нужд спецслужб других государств. При поставках для государственных нужд РФ одним из главных условий является российское производство.

В состав разрабатываемых средств электронного мониторинга входят:

- средства персонального контроля;
- серверы мониторинга;
- стационарные и мобильные пульты мониторинга;
- дополнительное оборудование и инструменты.

Будут разработаны: электронные браслеты, мобильные и стационарные контрольные устройства, стационарные и мобильный пульты мониторинга офицера, дополнительное оборудование и инструменты, репитер, программное обеспечение.

Разработанная продукция будет конкурировать с продукцией зарубежных компаний ElmoTech и SGL. Основным преимуществом перед западными аналогами будет: российское производство, цена изделий, возможность сертификации в сертифицирующих органах, возможность интеграции с существующими информационными системами.

## РЫНОК

Потребителем продукции является ФСИН России, МВД России. По оценке ФСИН России в 2011-2018 году потребность в устройствах контроля составит 150.000 устройств. География использования – все регионы России. В дальнейшем предполагается дополнительные закупки и обеспечение эксплуатации этой системы.

В ближайшее время в связи указаниями Президента РФ на гуманизацию наказаний планируется принятие закона «О домашнем аресте». Это позволит применять электронные браслеты в МВД России на досудебной стадии. Ожидаемая потребность для МВД РФ за тот же период около 100.000 устройств контроля, что составляет на период 2012-2018 год - \$500 млн. Получение заказов в ФСИН России, МВД России предполагается через конкурсные процедуры в соответствии с федеральным законом от 21.07.2005 №94-ФЗ. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение

работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»

## Текущее состояние

Наличие действующих лучших образцов западных аналогов, которые работают в режиме тестовой эксплуатации, наличие результатов проведенных испытаний этих аналогов в научных институтах ФСИН России, наличие персонала, участвовавшего в испытаниях в территориальных органах ФСИН России, сформированные российские требования, сформированная команда разработки.

## Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР	70%
2. Приобретение основных средств	3%
3. Маркетинг	20%
4. Оборотные средства	7%.

## Результат инвестиций

Вложенные инвестиции позволят предприятию создать российский аналог системы электронного мониторинга подконтрольных лиц и занять монопольное место на рынке. В ходе проекта будут созданы опытные образцы оборудования, комплект конструкторской документации для серийного производства, методики испытаний и документация для осуществления эксплуатации оборудования.

## Взаимодействие с инвестором

Доля инвестора в предприятии – 10%. Планируемый выход инвестора – через 2.5 года. Ориентировочная стоимость доли к моменту выхода из бизнеса – \$ 12.500 тыс.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически		прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация					100835	29980	42916	36948
Валовая прибыль	40334				11992	17166	14779	



## ООО «Альцел»

420051, Казань, ул. Химическая, д. 3  
Телефон: (843)5703885  
Факс: (843)5703886  
E-mail: inrest@bk.ru

### Объем инвестиций: \$ 375 тыс.

#### Резюме

Автоклав для варки растительного сырья с «паровзрывной» выгрузкой, позволяющей в десятки раз сократить расход реагентов (NaOH, H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>) и воды на изготовление целлюлозы в сравнении с традиционной технологией целлюлозно-бумажных комбинатов. Малотоннажная установка изготовления целлюлозы «паровзрывным» методом производительностью 50 кг/ч.

#### Общая информация о компании

Торговые марки – нет.

**История создания:** Фирма создана в июле 2010 г. с целью выполнения НИОКР по теме: «Разработка способа и опытной установки для регенерации вспомогательных фильтрующих материалов процесса рафинации растительных масел» (государственный контракт №8324р/13200 от 31.08.2010 г.).

Стоимость основных фондов – нет.

Количество работающих: 7 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица	-
Физические лица 4 человека, распределение долей по 25 % каждый	100 %
Совокупная доля госсобственности	-

#### Команда

**Яруллин Рашид Низамович** – директор, 55 лет. Доктор технических наук, автор 215 научных статей и 65 патентов РФ, имеет более чем тридцатилетний опыт работы в отрасли пороходелия, руководил научно-исследовательским и конструкторским отделом по разработке новых технологий производства нитроцеллюлозы и простых эфиров целлюлозы. Имеет практический опыт разработки и внедрения нового оборудования на предприятиях отрасли пороходелия.

**Архипов Анатолий Иванович** – главный специалист, 61 год, кандидат химических наук,

**Сулырев Александр Владимирович** – заместитель директора, 54 года, кандидат химических наук – работают в области технологии производства целлюлозы и нитроцеллюлозы.

#### Продукция

ООО «Альцел» разрабатывает перспективную технологию переработки льноволокна и соломы злаковых

культур в целлюлозу методом «парового взрыва». Наше ноу-хау «сухого» процесса изготовления целлюлозы из льноволокна, соломы и аналогичных видов сырья заключается в обработке сырья паром под избыточным давлением в специальном реакторе, причем концентрация реагента (0,1-0,2 % NaOH) на порядок ниже, чем в традиционных технологиях. Спустя отведенное время давление в реакторе скачком снижают до атмосферного, что сопровождается мгновенным вскипанием воды, пропитывающей частицы (то есть паровым взрывом) и, как следствие, распадом частиц сырья на элементарные волокна. В результате парового взрыва происходит практически полное химическое разделение целлюлозы и лигнина. Поэтому лигнин легко отделяется от целлюлозы простой промывкой, а окончательная отбелка целлюлозы проводится в мягких условиях с минимальными затратами реагентов. Затраты пара, воды и реагентов в предлагаемой технологии сокращаются на порядок в сравнении с традиционной технологией ЦБК.

Цель проекта: создание нового аппарата «паровзрывной» обработки растительного сырья и малотоннажной установки на его базе производительностью 50 кг/ч.

Планируются к выпуску высоковязкая льняная целлюлоза для переработки в пороха и техническая целлюлоза из соломы злаковых культур.

Технологические преимущества заключаются в 5-8-кратном сокращении потребления реагентов (NaOH, H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>) и воды в сравнении с традиционной технологией целлюлозно-бумажных комбинатов, что приведет к снижению себестоимости целлюлозы на 10-22 %.

Высоковязкая льняная целлюлоза является идеальным сырьем для изготовления всей номенклатуры пироксилиновых и баллиститных порохов.

#### Рынок

Объем рынка целлюлозы для химической переработки в России составляет 50000 тонн в год, в том числе высоковязкой хлопковой целлюлозы для пороходелия - 1500 тонн в год. Наша технология позволит получать высоковязкую льняную целлюлозу для производства всей номенклатуры пироксилиновых и баллиститных порохов в РФ взамен импортируемой хлопковой целлюлозы.

Льняная целлюлоза, производимая по новой технологии, будет конкурентоспособна по цене и качеству с импортируемой хлопковой целлюлозой.

Льняная целлюлоза прошла полный цикл испытаний на отечественных оборонных предприятиях с выпуском опытно-промышленных партий. В связи с этим затруднений с ее сбытом не возникнет. Объем рынка целлюлозы для пороходелия составляет 3500 тыс. \$ и не имеет тенденции к росту в ближайшие годы; наша доля в этом объеме после реализации проекта составит 700 тыс. \$.

### Текущее состояние

Технология «парового взрыва» находится на стадии лабораторных проработок. Получение высококачественного волокнистого полуфабриката из льноволокна и соломы методом парового взрыва в промышленном масштабе пока практически не реализовано. Требуются инвестиции на разработку конструкции автоклава с «паровзрывной» выгрузкой и приемного резервуара, создание малотоннажной установки на базе этих аппаратов.

### Стратегия развития

1. НИОКР: разработка конструкции автоклава с «паровзрывной» выгрузкой и приемного резервуара 25%;
2. Приобретение основных средств (изготовление нестандартного оборудования и приобретение комплектующих) 50%;
3. Строительство производственных и вспомогательных помещений, монтаж установки 25%.

### Результат инвестиций

В результате инвестиций компания разработает принципиально новый ресурсосберегающий автоклав для варки растительного сырья с «паровзрывной» выгрузкой и приемный резервуар, организует малотоннажное производство высоковязкой льняной целлюлозы для нужд пороходелия и тиражирование установки для цехов переработки соломы злаковых культур в целлюлозу для бумаги и картона.

### Взаимодействие с инвестором

Готовы отдать инвестору долю 25% компании. Срок инвестиций составляет от 4 лет до 5 лет. Ожидаемое изменение стоимости доли инвестора в течение инвестиционного периода – не менее чем двукратное увеличение.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация	-	-	58,9	179	1450	1750	2000	2000	2000	
Валовая прибыль	-	-	1,8	7	200	300	500	500	500	

# ООО «Биогазовые технологии»

420141, РТ, г. Казань, ул. Габишева, д.23,  
офис 263  
Телефон: (843) 248-56-42  
Факс: (843) 517-30-06  
E-mail: kyllen@mail.ru

**Объем инвестиций: \$ 1000 тыс.**

## Резюме

Производство биогазовых установок для переработки куриного помета, навоза в электроэнергию, удобрение и горячую воду, для сельскохозяйственных предприятий.

## Общая информация о компании

**Торговые марки – нет**

История создания: 25.02.2009. В 2008 г., для участия в 3-й Казанской венчурной ярмарке был создан коллектив предприятия, и он был удостоен грамоты «За успех на региональном рынке», в 2009 г. коллектив выиграл конкурс «Идея 1000» ИВФ РТ и получил финансирование по программе «Старт-1» ФСР МФП НТС. В 2010 г. был изготовлен опытный образец биогазовой установки производительностью по навозу 20 кг/сут.

**Стоимость основных фондов – 0 \$**

**Количество работающих:** 8 человек.

## Структура собственности:

Юридические лица ГНО «ИВФ РТ»	25%
Физические лица	18,75 + 18,75 + 18,75 + 18,75 = 75%
Совокупная доля госсобственности	25%

## Команда

**Кулагина Елена Михайловна** – кандидат химических наук, доцент КГТУ (КХТИ), 52 год, Генеральный директор фирмы и руководитель по направлению «биогазовая установка». Специалист в области сельско-хозяйственной микробиологии, экологической биотехнологии.

**Барабанов Вильям Петрович** - доктор химических наук, профессор КГТУ (КХТИ), член-корреспондент АН РТ, 77 лет, научный руководитель. Специалист в области сельско-хозяйственной микробиологии, экологической биотехнологии, физико-химических основах биотехнологических процессов. Автор более 700 публикаций, в том числе 40 изобретений и патентов.

**Парюхин Сергей Анатольевич** – младший научный сотрудник КГТУ им. Туполева, 35 года. Аспирант заочник на каф. АДиС (автомобильные двигатели и системы), имеет квалификацию инженер-конструктор 1 категории. Обладает большим опытом работы с предприятиями РТ по размещению заказов на изготовление.

**Сергеев Евгений Павлович** – ведущий инженер-технолог ООО «Вио-С», 33 года, решение технических по направлению «биогазовая установка». Обладает большим опытом по настройке технологических процессов.

## Продукция

Биогазовые установки для переработки навоза (свиного и крупного рогатого скота - КРС), куриного помета и получение из него органического удобрения и выработки электроэнергии, и горячей воды.

## Сравнительная таблица разрабатываемых по проекту установок №1, 2, 3 с Биогазовыми Установками конкурентов.

№	Наименование характеристики	Един. изм.	Установка №1	♂ ГУ ZORG™	Установка №2	БГУ ф. «Белогорье»	Установка №3	БГУ ф. «ELTECO»
1.	Температура в биопрессоре	°C	50	35	50	30°-37	50	38
2.	Количество исходного сырья (влажность сырья)	т/сут. (%)	20 (20)	25 (20)	48 (20)	55 (20)	100 (20)	100 (20)
3.	Объем биопрессора	m³	267	500	640	900	1334	2800
4.	Количество биогаза (свиной навоз)	m³/ час	200	240	303,1	200	453	233
5.	Электрическая мощность	kВт	100	125	200	160	310	307
6.	Цена БГУ	тыс. euro	457	625	802	930	1296	1 850

Согласно таблицы, наши преимущества высокая скорость переработки сырья, что позволяет уменьшить объём реактора, что в свою очередь снижает цену установок.

#### Патентная защищенность:

- Пат. №2327883 РФ. «Способ подачи топливо-воздушной смеси в четырехтактный двигатель внутреннего сгорания и устройство подачи топливовоздушной смеси», Патентообладатели: Ларюхин С.А. и КГТУ им. А.Н.Туполева, 30.05.2006г. Лицензия № РД 0054675 Зарегистрирована на ООО «Биогазовые технологии» от 18.09.2009

Пат. № 2322427 РФ. «Способ микробиологической переработки птичьего помета» Авторы: Е.М.Кулагина, В.П.Барабанов, С.Ю.Егоров, С.А.Азизов, Патентообладатель ООО «Байлык» 20.04.2008.

#### РЫНОК

Емкость российского рынка биогазовых установок на 2011 год установок составляет 298062 установок общей стоимостью 5663,32 млрд. руб. (\$184,47B)\*, стран ЕС – 130402 установки общей стоимостью 2477,64 млрд. руб. (\$80,70B)\*. Емкость рынка биогазовых установок для Республики Татарстан в 2010 году составит 35767 установок на сумму 679,57 млрд. руб. (\$22,14M).

Мы планируем занять нишу рынка РФ в объеме 1% и 5% от рынка РТ. Доля рынка освоенная конкурентами около 25%.

#### Текущее состояние

Продукция находится на этапе отработки технологии на базе опытной установки.

#### Стратегия развития

В результате использования инвестиций планируется разработка типового проекта - Биогазовой установки

для серийного производства. Основная проблема потребителя, которую снимает новая БГУ - это решение проблемы утилизации навоза и получение дешевой электроэнергии и горячей воды. При этом одна из главных наших задач сохранить оптимальное соотношение между ценой установки и её функциональностью.

1. НИОКР	20%;
2. Приобретение основных средств для организации слесарно-сборочного участка и контрольно-испытательной лаборатории	35%;
3. Маркетинг	4%;
4. Оборотные средства	30%;
5. Другое	11%.

#### Результат инвестиций

В результате инвестиций будет организовано производство установок под реальных потребителей.

#### Взаимодействие с инвестором

Доля компании, которую мы готовы отдать инвестору – 49%; срок инвестиций – 3-5 лет; срок окупаемости для инвестора 2,5 года. Планируемая стоимость доли инвестора на момент выхода - 200 тыс \$.

#### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически					прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011	2012		2013	2014	2015		
Реализация	0	0	0	0	0	1900	3800	5700	6650		
Валовая прибыль	0	0	0	0	700	1400	2100	2450			



## ООО «Биолинк»

Город Новосибирск  
Телефон: (383) 3348614  
Факс: (383) 3348614  
E-mail: info@biolinklab.ru  
www.biolinklab.ru

**Объем инвестиций: \$ 2000 тыс.**

### Резюме

Компания разрабатывает технологии и производит наборы реактивов для молекулярно-генетического анализа при онкологических заболеваниях. Подобного рода анализы позволяют а) выявить людей с генетической предрасположенностью к онкологическим заболеваниям, б) выбрать оптимальное лечение для онкологических больных.

Коммерческий продукт – наборы реактивов (тест-системы) для проведения молекулярно-генетических анализов.

### Общая информация о компании

#### Торговая марка – в стадии регистрации

**История создания:** компания создана в 2001 году для осуществления Внешнеэкономической деятельности, связанной с биотехнологическими продуктами. С 2006 года начала производство собственных наборов реактивов для проведения молекулярной диагностики онкологических заболеваний. В 2007 году получена лицензия на осуществление диагностической деятельности, в 2010 году открыт медицинский отдел, где проводится работа с пациентами.

**Стоимость основных фондов** – \$ 170 тыс., специализированные приборы, офисная техника.

**Количество работающих:** постоянно: 8 человек, привлекаемых 11 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физические лица – 7 человек (70% - у основного владельца, 30% распределено среди остальных)	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

**Шаманин Владимир Александрович**, ведущий научный сотрудник, 51 год, кандидат биологических наук, стаж работы в молекулярной биологии и в генодиагностике – 28 лет, в течение 7 лет работал в г. Гейдельберг (Германия) под руководством проф. Гарольда Цурхаузена, который был удостоен Нобелевской премии по биологии и медицине в 2008 году. Шаманин В.А. в течение 5 лет работал в Университете г. Бостон, где получил звание "Associate Professor". Автор более 30 научных работ в ведущих российских и зарубежных журналах, 2 международных патентов.

**Коваленко Сергей Петрович**, зам. директора, руководит новыми разработками – 52 года, кандидат биологических наук, стаж работы в молекулярной биологии 30 лет, автор более 25 научных работ в российских и зарубежных научных журналах, организатор и активный участник деятельности компаний ООО «Лаборатория Медиген», ООО «Биолинк», Bioron GmbH.

**Ходыкина Елена Николаевна**, зав. медицинским отделом, руководит деятельностью по медицинскому обслуживанию частных лиц. 40 лет, кандидат медицинских наук, стаж работы в практической медицине – 17 лет, врач высшей категории, опыт работы в частных медицинских центрах – 14 лет.

### Продукция

Выпускаемая продукция – наборы реактивов для генотипирования с целью корректного использования онкологических препаратов. На сегодняшний день продукция не имеет аналогов в России. За рубежом на рынке доминируют 2 фирмы.

Разрабатываемая продукция – наборы реактивов для генотипирования онкологических больных с целью выбора оптимального лечения. Наборы реактивов обеспечивают возможность проведения анализа генетических особенностей онкологических больных и на основании полученных данных выбирать оптимальные схемы лечения больных, использовать наиболее подходящие для каждого конкретного пациента препараты. Необходимость использования генеотипирования для использования препаратов последнего поколения утверждена рекомендациями американской администрации по контролю за медикаментами и продуктами питания (FDA), Европейским обществом онкологов, в России такого рода анализы на сегодняшний день проводятся только в некоторых научно-исследовательских институтах в рамках научных программ. Коммерческие наборы реактивов на сегодняшний день в России недоступны – существующие импортные аналоги запретительно дороги и не сертифицированы для медицинского использования в России. Конкурентные преимущества по сравнению с западными аналогами – более высокая чувствительность при более низкой стоимости.

### Рынок

В настоящее время на рынке доминируют несколько производителей наборов реактивов для молекулярной диагностики в онкологии:

(1) DxS – небольшая английская компания, которая в 2009 году была приобретена компанией Qiagen.

Выпускает тесты для анализа мутаций при раке легкого и колоректальном раке для выбора корректной медикаментозной терапии. Компания распространяет свои тесты как непосредственно, так и через компанию Roche Molecular Diagnostics;

(2) Exiqon – крупная американская компания, выпускает тесты для анализа мутаций в гене K-ras для выбора терапии при колоректальном раке;

Существенной особенностью рынка является его монополизация фирмой Roche, держателем патента на наиболее распространенную и принятую в диагностических лабораториях технологию – ПЦР в режиме реального времени. Стоит заметить, что патенты по проведению ПЦР в режиме реального времени не поддерживаются ни в России, ни на территории Восточной Европы, а на территории Западной Европы, Японии, Австралии и Америки эти патенты заканчивают срок действия в августе 2011 года.

Разработанные в ООО «Биолинк» технологии генетического анализа наиболее близки к технологиям, используемым в наборах фирмы DxS, однако использование тестов на основе интеркалирующих красителей, а также применение в разработке уникальной ДНК-полимеразы позволили с одной стороны сделать стоимость компонентов набора меньше, чем у конкурентов, а с другой стороны – увеличить чувствительность и специфичность анализа.

Сравнение наборов реактивов для молекулярной диагностики, производимых ООО «Биолинк» с ближайшими конкурентами демонстрирует, что разработанные технологии анализа и поддерживающие их наборы реактивов не уступают зарубежным аналогам, а по ряду параметров (чувствительность) их превосходят.

Монополизация рынка в настоящее время делает конкуренцию в настоящее время незначительной, при окончании действия патента возможны новые производители подобных тест систем, здесь будет крайне важно первенство в представлении наборов на рынке. В России конкуренция отсутствует.

Общий объем рынка для подобных диагностических систем в мире составляет \$500 млн, с темпами роста до 30% в год, оценка рынка в 2014 году – более \$1,8 млрд. Рынок России в настоящее время можно оценить как \$0,5 млн., к 2014 году – не менее \$20 млн. Доля ООО «Биолинк» в настоящее время на рынке – 30-40%, оценка доли рынка ООО «Биолинк» к 2014 году в России – 20%, в мире – 1-2%.

В России продукция будет продаваться под брендом «Биолинк», именно эта компания будет получать все разрешительные документы на продажу продукции на медицинском рынке. За рубежом отношение к продукции медицинского назначения, произведенной

в России, крайне настороженное или даже часто негативное, поэтому наборы будут поставляться в Bioron GmbH (компания входит в ту же группу, что и ООО «Биолинк») на основе OEM соглашения, в Германии будет производиться маркировка изделий и продажа их под немецким брендом по всему миру.

### Текущее состояние

Продукт выпускается малыми партиями в лабораторных условиях. Компания укомплектована основными кадрами, расширение возможно за счет сотрудников НИИ г.Новосибирска и выпускников Новосибирского госуниверситета.

### Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР – создание новых диагностических наборов – 10%;
2. Приобретение основных средств для создания условий производства и контроля качества продукции отвечающим международным стандартам – 70%;
3. Маркетинг наборов реактивов для проведения молекулярной диагностики в онкологии – 10%;
4. Оборотные средства – 10%.

### Результат инвестиций

В результате инвестиций планируется сформировать производство наборов для диагностики, аттестованное по международным стандартам, получить российские и зарубежные разрешительные документы для использования наборов в диагностической практике.

### Взаимодействие с инвестором

К продаже предлагается 55% компании, срок инвестиций – 5 лет, ожидается, что компания через 5 лет достигнет стоимости более 10 млн. долларов.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически		прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009		2010	2011	2012	2013	2014
Реализация	270	310	500	550	2000	4000	6000	8000
Валовая прибыль	30	40	55	70	500	1000	1500	2500

## ООО «Биотехконсалтинг»

420107, РТ, г. Казань, ул. Петербургская, д.50  
 Телефон: (843) 231-40-10, 231-40-49  
 Факс: (843) 231-40-10  
 E-mail: elena-n-n@yandex.ru  
[www.biotechconsulting.ru](http://www.biotechconsulting.ru)

**Объем инвестиций: \$ 500 тыс.**

### Резюме

Оборудование, разработанное ООО «Биотехконсалтинг» - биореакторы лабораторного масштаба и технологические линии, необходимы для производств, с использованием аэробных культур микроорганизмов. Данное оборудование в первую очередь рассчитано для отработки и реализации процессов выращивания чистой культуры микроорганизмов в аэробных условиях, в частности при производстве биоэтанола. Оборудование отвечает требованию максимальной универсальности и доступности для отечественных потребителей. Опытные образцы оборудования проданы и используются в лабораториях вузов.

### Общая информация о компании

**История создания:** ООО «Биотехконсалтинг» образовано в 2007 году с целью реализации научно-технических разработок в области биотехнологии. Коллектив компании возник на базе отраслевой научно-исследовательской лаборатории инженерных проблем биотехнологии Казанского Государственного Технологического Университета и представляет собой союз молодых аспирантов и опытных сотрудников университета.

В 2006 году компания стала одним из лауреатов II конкурса «50 лучших инновационных идей Республики Татарстан»; в 2007 году - лауреатом Программы инновационных проектов ИДЕЯ – 1000 в номинации «СТАРТ 1»; в 2008 году - конкурса «50 лучших инновационных идей Республики Татарстан» в номинации «Старт-2»; в 2008 году - Программы инновационных проектов ИДЕЯ – 1000 в номинации «СТАРТ-2».

В 2008 году осуществлены первые продажи продукции, в 2010 году они составили – 95 тыс.\$.

**Стоимость основных фондов** – отсутствует (аренда). Фирма имеет интеллектуальную собственность (не оцененную).

**Количество работающих:** 14 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица, в том числе	25%
1. ОАО «Идея»	10 %
2. ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд РТ»	15 %

Физические лица, в том числе	75 %
1.	40%
2.	35%
Совокупная доля госсобственности	15%

### Команда

**Нуруллина Елена Николаевна** – генеральный директор, образование высшее техническое, к.т.н. Осуществляет общее и стратегическое управление компанией.

**Емельянов Виктор Михайлович** – коммерческий директор, 60 лет, д.т.н., заслуженный деятель науки РФ и РТ, лауреат государственной премии Республики Татарстан. Осуществляет руководство маркетинговой деятельностью компании, финансовое планирование.

**Мухачев Сергей Германович** – директор по производству, 64 года, к.т.н. Руководит исследованиями и разработками, реализацией производственной программы. Большой опыт организации научных исследований – в течение 13 лет работал зав.лабораторией интенсивного биосинтеза Казанского биоинженерного института, и 4 года в должности исполнительного директора того же института. Автор более 100 публикаций и разработок в области биотехнологии.

### Продукция

Универсальный биологический реактор (многофункциональный лабораторный биореактор широкого спектра применения; увеличение производительности по биомассе в аэробном режиме в 4 раза)

Характеристики	ООО «Биотехконсалтинг», Россия	A/O «Biotehniskais centrs», Латвия	Фирма «Biotron», Южная Корея
Относительная масса аппарата (кг/л)	1,13	2,2	2
Стоимость (\$ тыс.)	9,4	11,0	25,5

Биологические реакторы с мембранным устройством газового питания (полное соответствие требованиям асептики; отсутствие в конструкции реактора движущихся частей; поверхность мембранного элемента в 3 раза выше, чем в известных аппаратах; могут при-

меняться в качестве инокуляторов периодического и непрерывного действия)

Характеристики	ООО «Биотехконсалтинг», Россия	«B. Braun Biotech», Германия
Удельная поверхность мембранны (м <sup>2</sup> /л)	0,15	0,015
Предельное давление в полости мембранны (МПа)	0,35	0,25
Стоимость (\$ тыс.)	10,6	21,0

Комплектующие изделия к биореакторам (микронасосы-дозаторы стерильных сред; компьютерное управление)

Лабораторный гидролизер (установка для исследования гидролитических процессов) (возможность оценки удельных энергозатрат (гидролизер низкого давления – до 0,4 МПа); возможность исследования процессов гидролиза под давлением до 1,0 МПа (установка для исследования кинетики гидролиза).

Основные технические решения проекта защищены:

Патент на изобретение: RU №2378365 C2 «Способ культивирования дрожжей для спиртового производства» от 15 июня 2007 г. (ООО «Биотехконсалтинг»)

Решение от 20.10.2010 г. Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам о выдаче Патента на изобретение по заявке № 2009139720/13 «Биореактор вытеснения с мембранным устройством подвода и стерилизации газового питания». (ООО «Биотехконсалтинг»)

## Рынок

Целевыми потребителями комплектных технологических линий и биоэректоров лабораторного масштаба, являются производства, где применяются аэробные культуры микроорганизмов, а также исследовательские и образовательные учреждения. Емкость рынка лабораторных биореакторов и технологических линий в период до 2020 года составляет 800 единиц оборудования. Средняя стоимость лабораторного биореакторного оборудования у зарубежных компаний составляет порядка 20 000 долларов, что в денежном выражении равно 16 млрд. долларов.

Отечественные производители лабораторного оборудования не могут активно противостоять зарубежным конкурентам по двум причинам: 1) отсутствие завершенных новых разработок 2) отсутствие инвестиций.

Коллектив компании «Биотехконсалтинг», имеет «ноу-хау» в области конкурентоспособного лаборатор-

ного оборудования и опыт взаимодействия с потенциальными потребителями.

Российский рынок лабораторных биореакторов в настоящее время оценивается как медленно растущий, но компания планирует, что к 2015 году ее доля в нем составит 10%.

## Текущее состояние

1. Продукция готова к продаже; имеется гибкая технология, способная модифицироваться под конкретные запросы потребителей;

2. Разрабатывается технологический регламент, предназначенный для комплектации создаваемых линий подготовки чистых культур дрожжей;

3. Укомплектованность персоналом 100% - симбиоз зрелых и обладающих опытом ученых с молодыми и энергичными сотрудниками.

## Стратегия развития

- |                            |      |
|----------------------------|------|
| 1. НИОКР                   | 20%  |
| 2. Расширение производства | 50%  |
| 3. Маркетинг               | 20%  |
| 4. Другое                  | 10%. |

## Результат инвестиций

Инвестиции позволяют компании осуществить вывод продукции на рынок, тем самым перейти на новый этап развития – от выпуска оборудования по единичным заказам к началу серийного производства.

## Взаимодействие с инвестором

Компания готова передать инвестору до 25% своей доли. Срок окупаемости для инвестора – 3,5 года. На момент выхода из предприятия (через 4-5 лет) инвестор может получить 46% IRR от инвестируемой суммы.

Ожидания от инвестора – содействие продвижению продукции компании на рынки СНГ.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015
Реализация	30	0	95	130	300	665	865	777	1130
Валовая прибыль	15	0	77	106	266	515	1010	1010	1010

420107 г. Казань, ул. Петербургская, д.50  
Телефон: (843)295-35-16  
Факс: (843) 271-17-16, 231-41-67  
E-mail: alkopylov@rambler.ru

### Объем инвестиций: \$ 3000 тыс.

#### Резюме

Продукция – лицензии и ноу-хау на новые технологии и технологические решения в области нефтегазопереработки и нефтехимии, научно-исследовательские разработки, инжиниринг и технологический консалтинг (технологические регламенты и базовые проекты).

Потребители – Нефтяные компании, нефтеперерабатывающие предприятия

Предлагаемое решение – Создание технологии, обеспечивающей возможность получения широкого ассортимента высококачественных дорожных и строительных битумов, создание производства по переработке сырья на месте его добывчи с получением облегченной битумной нефти, транспортировка и переработка которой осуществляется вместе с обычной нефтью, низкие капитальные и энергозатраты, гибкость по мощности установки, высокая технологическая и экономическая эффективность.

#### Общая информация о компании

**Торговые марки** – нет

**История создания** – ноябрь 2006 года. Основной целью создания компании являлось внедрение научно-технических разработок в промышленном масштабе, создание «ноу-хау», опытных образцов и их испытание для последующей передачи разработанных технологий в виде продажи лицензии, проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и инженерных работ, разработка технической и проектной документации по внедряемым технологиям.

**Стоимость основных фондов** – 100 000 рублей

**Количество работающих:** 16-25 человек

**Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию** – всего - \$ 150 000;

в том числе: \$ 150 000 выделено на проект по договору НИОКР с ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» в 2007 году.

#### Структура собственности

ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд РТ»	51%
ООО «Наука и Технология»	49%
Совокупная доля госсобственности	51%

#### Команда

**Копылов Александр Юрьевич** – Директор. Кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник

ОАО «ВНИИУС». Опыт научно-исследовательской и инженерной работы более 10 лет. Имеет опыт внедрения разработанных технологий в производство, работы по перспективным направлениям в нефтепереработки, оптимизации работы нефте- и газоперерабатывающих заводов, опыт работы с иностранными партнерами в международных проектах в области нефтегазопереработки в Иране, ФРГ, Казахстане

**Хуснутдинов Исмагил Шакирович** – Научный руководитель проекта. Доктор технических наук, профессор Казанского Государственного технологического университета. Управление научной деятельностью компании, формирование научно-исследовательских направлений и заделов, лабораторная и пилотная отработка технологий.

#### Услуги

- Лицензии и ноу-хау на новые технологии и технологические решения в области нефтегазопереработки и нефтехимии, научно-исследовательские разработки
- Организация и проведение инжиниринговых работ
- Технологический консалтинг

#### Рынок

Ресурсы природного битума в России составляют более 20 млрд. тонн, а в целом в мире – более 250 млрд. тонн, что сопоставимо с нефтяными запасами. В настоящее время активно разрабатываются битумные месторождения в Канаде и Венесуэле, в других странах (Казахстан, Иран, Китай и др.) добыча и переработка битума только начинается. В Татарстане планируется добыть к 2015 году 1,5 млрд. тонн битума. Рынок дорожного битума по России оценивается в \$ 600-700 млн., тенденция увеличения объема рынка составляет около 7-9% в год. Во всем мире наблюдается тенденция перехода с окисленных битумов на неокисленные (полученные из тяжелых битумных нефтей) в дорожном строительстве. В то же время в РФ доля неокисленных битумов пока составляет не более 10% от всего объема реализации битумной продукции.

Для продвижения разработанной технологии на рынок предполагается активное участие в специализированных выставках, конференциях, публикации в научных и коммерческих отраслевых изданиях, встречи с руководством крупных нефтяных компаний.

Создание положительного имиджа компании предполагается достигнуть благодаря проведению совместных работ по изучению качества продукции, полученной по разработанной технологии, с независи-

мыми экспертными отечественными и зарубежными организациями с последующей публикацией результатов исследования (адресная рассылка, публикации в специализированных журналах и т.д.).

### Текущее состояние

Завершены научно-исследовательские работы в лабораторном масштабе, разработана базовая проектная документация на опытную установку для получения из природных битумов высококачественных неокисленных битумных вяжущих для дорожного строительства и облегченной битумной нефти – сырья НПЗ.

### Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР - 40% (проведение экспериментальных исследований на опытной установке и отработка опытных партий продукта);
2. Приобретение основных средств - 10% (приобретение специального оборудования для опытной установки);
3. Совершенствование продукта - 5%;
4. Маркетинг - 5% (маркетинговые исследования, рекламные и выставочные мероприятия, продвижение технологии на российский и зарубежные рынки);
5. Оборотные средства - 5% (сырье и материалы для опытных работ)
6. Разработка технологической документации для внедрения технологий в производство - 35%

### Результат инвестиций

Разрабатываемая продукция – новая технология сольвентной переработки природных битумов и нефтяных остатков с получением неокисленных битумных материалов.

Основными преимуществами разрабатываемой технологии переработки металлосодержащих отходов является:

- получение широкого ассортимента высококачественных дорожных и строительных битумов
- переработка сырья на месте его добычи с получением облегченной битумной нефти, транспорт и переработка которой осуществляется вместе с обычной нефтью
- возможность переработки разного вида сырья – природного битума и нефтяных остатков НПЗ
- отсутствие токсичных стоков и выбросов
- низкие капитальные и энергозатраты, гибкость по мощности установки
- высокая технологическая и экономическая эффективность

### Взаимодействие с инвестором

По согласованию с ГНО «ИВФ РТ»

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2004	2005	2006		2007	2008	2009	2010	2011
Реализация				0	0	0	0	3000	4000
Валовая прибыль				0	0	0	0	2000	1500
Стоимость компании									



## ООО «Веб Телеграф»

127473, г. Москва, ул. Краснопролетарская, д.16, стр.1  
Телефон: (495) 737-62-35  
Факс: (495) 737-62-35  
E-mail: petrovsg\_01@mail.ru

**Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.**

### Резюме

Создание высокорентабельного телекоммуникационного оператора для оказания услуг телеграфной документальной связи через сеть Интернет на территории Российской Федерации. Телеграфные сообщения законодательно имеют юридическую значимость, гарантированный срок доставки адресату по почтовому адресу «в руки», неизменность сообщений. Реализация проекта позволит юридическим лицам и гражданам отправлять телеграммы современным, удобным и недорогим способом.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – веб домен Web-Telegraf.ru, iTelegram.ru

**История создания:** Для реализации проекта в 2011 году создается компания ООО «Веб Телеграф». Создавая оператора телеграфной связи, решающего задачу конвергенции традиционных услуг связи с инновационными способами обслуживания, команда проекта провела большой объем работ по определению рыночной ниши, предварительному проектированию и расчетам. Инициаторы проекта имеют за плечами богатый опыт создания и руководства успешными компаниями и сильную экспертизу в области ИТ и телекоммуникаций.

**Стоимость основных фондов.** За два года проекта компания закупает и внедряет технико-программное обеспечение на \$ 1 115 тыс.

**Количество работающих:** 20 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физическое лицо №1	60%
Физическое лицо №2	40%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

**Петров Сергей Геннадиевич** – Генеральный директор, 42 года. Профессиональный организатор успешных бизнес-проектов и компаний. Последние 6 лет занимается серийным бизнесом. Владеет производственной компанией «Мастерс» с годовым оборотом более \$ 50 000 тыс. Ведёт стартапы в области систем электронного мониторинга подконтрольных лиц в интересах ФСИН России и МВД России, в области пропаганды различных продаж тиражных лотерей, в об-

ласти контроля за стрелковым оружием. Длительное время руководил ИТ программами и проектами в НК ЮКОС, такими как: Supply Chain Management (SCM), ITSM, автоматизация розничной сети. Создал, развел и продал инжиниринговую компанию в области автоматизации розничных сетей нефтяных компаний. Создал и управлял заводом по производству электронного оборудования. 7 лет работал в Институте Физики Высоких Энергий в отделе электроники и автоматизации сверхпроводящего ускорителя.

**Тюрин Александр Владимирович** – Директор по информационным технологиям, 37 лет. Опытный специалист и руководитель проектов, более 15 лет работает в области информационных технологий. В телекоме более 6 лет. Разрабатывал и внедрял информационные системы OSS/BSS, работая на Центральном Телеграфе и в западных компаниях, руководил разработкой ПО в крупных интернет-проектах. Разрабатывал и успешно внедрял системы автоматизации в энергетике, торговле, логистике. Сертифицированный руководитель проектов (PMI PMP).

**Сабинин Игорь Михайлович** – Коммерческий директор, 36 лет. Опыт в телекоме более 16 лет. Имеет большой опыт развития бизнеса и продаж, от продаж проектов в крупные телекоммуникационные компании (МТС, Билайн, Связьинвест, Синтерра, Комстар) до расширения портфеля предлагаемых услуг и решений. Также в компетенцию входит набор и повышение экспертизы персонала. Опыт пресейла и выстраивания долгосрочных программ сотрудничества с заказчиками, продаж высокопрофессиональных консалтинговых проектов, предложений апдейтов и технической поддержки.

**Казачков Александр Викторович** – Юрист, 50 лет. Опыт работы более 25 лет, практический опыт в договорной работе, анализе, построении и защите юридических бизнес-схем. Практикующий адвокат. Юридическое образование ВИМО, Манчестерский университет в Москве, Магистр права.

**Глазкова Инга Викторовна** – Главный бухгалтер, 41 год. Опыт работы в должности 15 лет.

### Продукция

На Российском рынке телеграф является единственным доступным по всей стране видом документальной связи. Телеграфные сообщения законодательно имеют юридическую значимость (Федеральный закон от 07.07.2003 № 126-ФЗ, Постановление Правительства РФ от 15.04.05 № 222 и от 03.06.2008 № 425 Приказ Мининформсвязи РФ от 11.09.07 № 108). Телеграм-

ма доставляется непосредственно в руки адресата по почтовому адресу. Подача телеграмм традиционным способом требует больших затрат времени от потребителей, связанных с личным посещением отделений связи и ожиданием в очередях.

Конвергенция традиционных услуг связи с инновационными способами обслуживания открывает возможность коммерческим организациям использовать преимущества скоростной документальной связи в корпоративном документообороте.

На данный момент операторы телеграфной связи предоставляют государственным и коммерческим организациям телеграфные линии в аренду. Такой способ подачи телеграмм требует наличия стационарно установленного абонентского оборудования, специальной подготовки операторов и дорого стоит. «Веб Телеграф» позволит через доступный и ставший привычным универсальный веб-интерфейс сети Интернет, без применения специального оборудования эффективно использовать телеграммы таким организациям, как:

Юридические и нотариальные конторы,

Коллекторские агентства,

Кредитные организации,

Страховые компании,

Компании в ЖКХ,

Рекламные агентства,

Торговые и сервисные организаций телеграмм адресатам осуществляется традиционными методами доставки, предусмотренными правилами.

За рубежом подача телеграфных сообщений во многих странах полностью перенесена на сайты Интернет, например: TelegramsOnline, iTelegram, emailTelegram, ICS Cablegram и др.

## Рынок

С 1980 года объем рынка телеграмм в России сократился с 400 миллионов сообщений до 10 млн. штук в год, что составляет \$ 80 000 тысяч. Последние три года этот объем стабильно сохраняется. «Веб Телеграф» планирует обрабатывать 2 млн. штук телеграмм в год, что составляет 20% объема рынка. План проекта предусматривает привлечение коммерческих потребителей, заинтересованных в отправке телеграмм как в адрес гражданских лиц (бизнес-граждане, 90% потока), так и в адрес других организаций (бизнес-бизнес, 10% потока). По мере распространения цифровой подписи, примерно через пять лет, прогнозируется снижение потребности в телеграммах бизнес-бизнес. Снижение потребности в телеграммах бизнес-граждане не прогнозируется.

Предлагаемый способ приема сообщений для последующей отправки в Телеграфную Сеть Общего Пользования является инновационным. В России и странах СНГ конкурентами являются традиционные операторы телеграфной связи. Стоимость оказываемых услуг сопоставима с ценами на услуги традиционных операторов.

## Текущее состояние

Основная команда проекта провела подготовительную работу по оценке и сегментации рынка, выявила ключевых потребителей в рыночной нише, провела

предпроектные работы и заключила предварительные соглашения. Имеется предварительное соглашение с ключевым потребителем услуги, соглашение с оператором для присоединения к Телеграфной Сети Общего Пользования, подготовлены требования для разработки программного обеспечения проекта.

Через шесть месяцев с момента старта проекта будет создан, лицензирован и обеспечен необходимыми разрешениями узел связи телеграфной сети, веб-портал обслуживания юридических лиц, закуплено и внедрено необходимое техническое и программное обеспечение, компания приступит к коммерческому обслуживанию абонентов. Информационная система компании обеспечивает полную автоматизацию сотрудников компании и имеет большой потенциал по масштабированию.

К моменту готовности телеграфного узла связи и веб-портала проекта, штат компании составит 20 человек, необходимых для обеспечения продаж услуги на корпоративном рынке и обслуживания системы.

## Стратегия развития

- Проектирование информационной системы, лицензирование, создание узла связи, договорная работа 33%;
- Приобретение основных средств (серверное оборудование, телекоммуникационное оборудование, лицензионное программное обеспечение, разработка на заказ программного обеспечения, сетевое оборудование.) 35%;
- Маркетинг 21%;
- Оборотные средства 11%.

## Результат инвестиций

Плановый объем продаж услуги на третий год проекта составляет 2 миллиона телеграмм в год, что составляет оборот \$ 17 000 тыс. в год.

Чистая приведенная стоимость (NPV) проекта за 2 года, при ставке дисконтирования 25% составит \$ 1 400 тыс. Внутренняя доходность проекта (IRR) за два года составляет 94%.

## Взаимодействие с инвестором

Доля инвестора в предприятии – 15%. Планируемый выход инвестора – через 2 года. Ориентировочная стоимость доли к моменту выхода из бизнеса – \$ 5100 тыс.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация				1297	8118	17057	18517	19341	
Валовая прибыль				0	4156	10975	12081	12849	



## ООО НПП «Ветта-сервис»

420107, г. Казань, ул. Петербургская, 50  
420088, г. Казань, ул. Ак. Арбузова, 8  
Телефон: (843) 272-74-44; 8-917-255-67-82  
Факс: (843) 272-74-44  
E-mail: punegova@iopc.ru

**Объем инвестиций: \$ 500 тыс.**

### Резюме

Ветеринарные лекарственные средства на основе мелатонина нового поколения для сохранности молодняка свиней и повышения продуктивности животных.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – на этапе регистрации

**Дата создания** 28 марта 2007 г. Авторы и участники проекта (ООО НПП «Ветта-сервис») имеют более чем 20- летний опыт работы в области синтетической органической химии, физической химии, аналитической химии и ветеринарной медицины, а также в области создания и организации производства ветеринарных препаратов. В составе коллектива – 2 доктора ветеринарных наук, 2 доктора химических наук, 3 кандидата химических наук и 1 кандидат физико-математических наук. Такое сочетание высококлассных специалистов Института органической и физической химии им. А.Е. Арбузова КазНЦ РАН, Казанской государственной академии ветеринарной медицины им. Н.Э. Баумана, ФГУ “Федеральный центр токсикологической и радиологической безопасности животных” (ФГУ «ФЦТРБ-ВНИВИ») гарантирует успешное решение задачи создания новых препаратов. Примером имеющегося опыта является разработанное в 1995 году членами коллектива лекарственное средство – препарат Мелапол для ускорения созревания волосяного покрова пушных зверей (патент РФ № 2096044), успешно реализуемый на рынке в течение 17 лет. Потребителями Мелапола являются более 30 зверохозяйств Татарстана, России и ближнего зарубежья. Полученный авторским коллективом экспериментальный материал отражен в ряде патентов и публикаций, накопленный опыт широко используется при разработке рецептур новых лекарственных средств.

**Стоимость основных фондов:** \$ 16 тыс.

**Нематериальные активы:** \$ 200 тыс.

**Предыдущие раунды инвестиций:** Фонд содействия развитию малых форм бизнеса в научной сфере и Инвестиционно-венчурный Фонд Республики Татарстан по программам Старт-1 и Старт-2.

**Знаки общественного признания:** 2004 г. – Серебряный диплом Международного Салона «Архимед-2004». 2005 г. – Диплом и серебряная медаль V Московского Международного Салона Инноваций и Инвестиций; диплом и денежная премия конкурса РТ «Лучшее изобретение года». 2006 г. - Проект стал победителем конкурса «50 лучших инновационных идей Республики Татарстан, победителем конкурса «Идея-1000» в

номинации «Старт-1». 2008 г. – Диплом и золотая медаль Международного салона «Архимед-2008», победитель конкурса «Идея-1000» в номинации «Старт-2». 2009 г. – победитель IV Казанской венчурной ярмарки в номинации «Перспективный бизнес». 2010 г. – Победитель V Казанской Венчурной ярмарки в Конкурсе CRDF – ИВФ РТ.

**Количество работающих:** 14 человек (4 - штатные, 10 - совместители)

### Структура собственности

ГНО «ИВФ РТ»	15%
ОАО «ИПТ «Идея»	10%
Физическое лицо	75%
Совокупная доля госсобственности (ИВФ РТ)	15%

### Команда

**Пунегова Людмила Николаевна** – генеральный директор. Образование высшее, кандидат химических наук, большой опыт в создании и внедрении передовых научно-технических разработок в промышленность, в частности, препарата Мелапол для пушного звероводства, экстрактов растительного сырья для косметико-парфюмерной промышленности и изделий бытовой химии (ОАО «Нэфис Косметикс», ОАО «Аромат», ОАО «Хитон»). Автор более 150 научных публикаций, в том числе 46 изобретений и патентов. Осуществляет научное руководство проектом, выполняет административные функции руководителя, имеет опыт продвижения на рынок новых технологий.

**Альфонсов Владимир Алексеевич** – научный консультант и ведущий исполнитель проекта, доктор химических наук, профессор, имеет управленческий опыт, автор более 300 публикаций, в том числе изобретений и патентов; осуществляет планирование и выполнение исследований в химической и технологической части проекта.

**Залялов Ильдар Надырович** – ведущий исполнитель проекта, доктор ветеринарных наук, профессор, имеет опыт создания и внедрения передовых научно-технических разработок в ветеринарную практику; обеспечивает выполнение исследований в биохимической и фармакологической части проекта.

### Продукция

Разработаны лекарственные формы двух новых ветеринарных препаратов, организуется их производство и внедрение на отечественный рынок. Оригинальность и новизна разработки заключается в использовании в

одной лекарственной форме двух активнодействующих веществ: мелатонина и ксимедона (препарат ВЕТАМЕКС) или мелатонина и феназепама (препарат Мелапол Плюс). Мелатонин активизирует обменные процессы, ксимедон и феназепам стабилизируют нервную и иммунную системы. Продукция представляет собой таблетки цилиндрической формы массой  $50\pm2,0$  мг диаметром  $2,0\pm2,4$  мм. Препарат в количестве 2 таблеток имплантируют молодняку свиней на 10-15 сутки после рождения с помощью шприца-иглы под кожу внутренней поверхности бедра, соблюдая все правила асептики и антисептики. Побочных явлений и осложнений не отмечается. Мясо животных после применения любого из препаратов можно использовать без ограничения. Преимущества по сравнению с функциональными аналогами (тимоген, селенопиран в пролонгированной форме): длительный период пролонгированного действия (более 60 суток), 100% сохранность молодняка, увеличение прироста живой массы животных на 20-30%, высокая экономическая эффективность и низкая стоимость.

Патентная защищенность: RU 2219910 от 27.12.2003г. RU 2236258 от 20.09.2004г. (лицензионные договора №№ РД 0022797, РД 0022798), RU 2390333 от 11.09.2008г.

## Рынок

Для продвижения продукта на рынок сотрудники предприятия активно участвуют в специализированных выставках, конференциях, публикуют необходимые материалы в отраслевых журналах, организуют личные встречи с ведущими специалистами сельскохозяйственных предприятий. Потенциальными потребителями разрабатываемых препаратов являются все свиноводческие предприятия агропромышленного комплекса Республики Татарстан и Российской Федерации. Отличительная особенность препаратов - низкая стоимость при высокой экономической эффективности. Предварительная оценка экономической эффективности реализации проекта для агропромышленного комплекса РТ показала, что чистый доход от применения препаратов (1 млн. доз) может составить \$ 8,8 млн. Прибыль предприятия после выхода на проектную мощность составит \$ 1,3 млн. - \$ 2 млн.

Ежегодные потребности в препарате составляют для РТ не менее 1 млн. доз, для РФ не менее 30 млн. доз.

Основные конкуренты – фирмы – производители лекарственных средств для ветеринарии. Прямые конкуренты отсутствуют. Наша ожидаемая доля рынка после 2011 года может составить до 30% российского рынка ветеринарных препаратов, повышающих производительность с/х животных.

## Текущее состояние

Выполнена НИОКР по созданию ветеринарных имплантируемых лекарственных средств нового поколения на основе мелатонина. Разработаны лекарственные формы препаратов, подготовлен пакет нормативной и конструкторской документации для государственной регистрации препаратов в Россельхознадзоре РФ и лицензирования производства. Созданы 2 установки

для изготовления опытных образцов и мелкосерийного производства разрабатываемых препаратов производительностью не менее 7 млн. доз в год. Проведены производственные испытания образцов препаратов в ряде свинокомплексов Республики Татарстан, заключены договора на поставку сырья и материалов. Разрабатываемые препараты обеспечивают сохранность молодняка свиней и увеличение прироста их живой массы и рекомендуются для использования в сельском хозяйстве для повышения продуктивности животных, снижения затрат на лечение больных животных, увеличения рентабельности свиноводческих комплексов. Объем реализации в 2010г. составил \$ 25 тыс.

## Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

- |  |      |
|--|------|
| 1. Завершение НИОКР (доработка лекарственной формы препаратов, регистрация препаратов в Россельхознадзоре, лицензирование производства), усовершенствование технологии | 30%; |
| 2. Организация производства, приобретение основных средств (оборудование)  | 45%; |
| 3. Маркетинг   | 10%; |
| 4. Оборотные средства  | 10%; |
| 5. Реклама   | 5%.  |

## Результат инвестиций

В 2011 году планируется регистрация препарата в Россельхознадзоре РФ и начало продаж опытно-промышленных партий препаратов, создание материально-технической базы производства; 2011-2012 гг. – мелкосерийное производство и продажа препаратов. Реализацию продукта на начальных этапах планируется осуществить через имеющуюся систему снабжения ветеринарными препаратами РТ и РФ. Имеются предварительные договоренности с Главным управлением ветеринарии Кабинета Министров РТ и компаниями – поставщиками ветеринарных препаратов на предприятия агропромышленного комплекса РТ и РФ.

## Взаимодействие с инвестором

Компания готова передать инвестору до 25% своей доли. Срок окупаемости для инвестора – 3,5 года. Возможно создание нового совместного предприятия. На момент выхода из предприятия (через 4-5 лет) инвестор может получить 37% IRR от инвестируемой суммы.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	0	12,5	25	250	500	2500	5000	5000	7500
Валовая прибыль			12,5	125	250	1250	2500	2500	3750



## ООО НПЦ «ВИАС»

423816, РФ, РТ, г. Набережные Челны,  
пр-кт Автозаводский, 55-12  
Телефон: (8552) 576-919  
Факс: (8552) 576-919  
E-mail: hakimovgg@mail.ru

### Объем инвестиций: \$ 650 тыс.

#### Резюме

Предлагаемый проект направлен на оптимизацию автотранспортных грузовых потоков. Решение этой задачи включает в себя:

- выбор оптимального количества и типов автотранспортных средств (АТС) из имеющегося парка автомашин для доставки заданному количеству потребителей различного вида груза.
- формирование оптимального маршрута развоза груза по потребителям для каждого выбранного АТС;

При этом учитываются практически все ограничения, выдвигаемые потребителями и условиями эксплуатации АТС (диапазон необходимого времени доставки товара, типы разрешенных для данного АТС дорог, форма и геометрия кузова, метеоусловия и т.д.)

#### Общая информация о компании

**Торговые марки** – разрабатываются.

**История создания:** предприятие основано в январе 2011 года, на основе проекта, созданного в ГОУ ВПО «Камская государственная инженерно-экономическая академия» («ИНЭКА»). Основатели проекта – группа состоящая из профессоров, доцентов, аспирантов и студентов «ИНЭКА» во главе с президентом академии, доктором технических наук, профессором Хайруллиным А.Х. Проект удостоен диплома на республиканском конкурсе «Пятьдесят лучших инновационных идей для Республики Татарстан», «Идея-1000» в номинации «Старт 1» в декабре 2010 года.

**Стоимость основных фондов** – нет.

**Количество работающих:** 6 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физические лица:	
Хакимов Г.Г.	100%
Хайруллин А.Х.	25%
Тимергалиев С.Н.	25%
Каримов Т.Н.	25%
Совокупная доля госсобственности	0%

#### Команда

**Хакимов Габдрашит Габдульбарович** – генеральный директор, 62 года, в бизнесе с 1991 года, работая преподавателем организовал кооператив в средней школе. Дети на уроках труда изготавливали

продукцию по договорам для ЖКХ, птицефабрики, КамСнаба, и швейные изделия для поликлиник города и получали зарплату. Имеет опыт работы с зарубежными фирмами, с которыми и сегодня поддерживаются дружеские отношения (Китай). Осуществляет общее руководство компанией.

**Хайруллин Асфандияр Халиуллович** – главный научный руководитель, 69 лет, доктор технических наук, профессор, основатель проекта, занимается проектированием системы, составлением моделей и алгоритмов, директор НИИ «Проблемы машиностроения» ИНЭКА.

**Тимергалиев Самат Низаметдинович** – научный консультант, 42 года, доктор физико-математических наук, профессор, в компании разрабатывает математическую модель системы, методы оптимизации.

**Каримов Тимур Наилевич** – программист, 24 года, аспирант, в компании занимается программированием и составлением алгоритмов, отслеживает достижения конкурентов.

**Широков Александр Евгеньевич** – программист, 21 год, студент, в компании контролирует работу программ.

#### Продукция

Программный продукт расчета оптимального автотранспортного грузопотока, включающий оптимальное распределение множества автотранспортных средств по заказчикам товаров, а также формирование оптимального маршрута для каждого автотранспортного средства, с учетом всевозможных условий и ограничений. Система будет реализована на основе архитектуры клиент-сервер, с поддержкой современных СУБД различных производителей.

Основные проблемы современных предприятий в области транспортной логистики заключаются в:

- отсутствии возможностей учета всех основных требований и условий заказчиков;
- необходимости приобретения заказчиком дополнительных программных средств и баз данных и требованиям высокой квалификации пользователей систем и т.д.

Конкурентными преимуществами предлагаемого программного продукта перед основными аналогами («Деловая карта», «Trans Trade», «ANTOR Logistics Master» и т.д.) являются:

- оперативное решение задач оптимизации транспортных потоков практически возможных размерностей за приемлемое для производственных условий время (не более 10 минут);

- учет всевозможных ограничений и условий, возникающих при решении задачи оптимизации (по автотранспортным средствам, сетям дорог, потребителям, характеристикам водителей, форме и геометрии кузова, колесной формуле и т.д.);

Выполнение заданного маршрута будет контролироваться в предлагаемой системе с использованием системы ГЛОНАСС.

На предлагаемый программный продукт получены два свидетельства о государственной регистрации программы для ЭВМ (№ 201061245 и № 2010616013), выданные Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентным и товарным знакам.

## Рынок

Внедрение информационных транспортных систем, по мнению ведущих специалистов, сокращает транспортные расходы предприятий в среднем до 20%. Поэтому потенциальными потребителями предлагаемого проекта являются организации, предприятия, фирмы республики Татарстан и Российской Федерации в целом, у которых имеются в эксплуатации грузовые автотранспортные средства, в том числе: автотранспортные департаменты ОАО «КАМАЗ», ОАО «ТатНефть», Транспортно-коммерческая фирма «Кама-Тракс», предприятия агропромышленного комплекса, ОАО «Челны-хлеб» и т.д.

Созданные в предлагаемом проекте оригинальные модели и алгоритмы обеспечивают решение задачи в автоматическом режиме, что многократно уменьшает время поиска (до 10 минут) и обеспечивает оптимальность решения. Предусмотрена так же возможность диспетчеру изменить ход расчета при возникновении форс-мажорных обстоятельств.

В Российской Федерации достаточно много систем, позволяющих прокладывать оптимальный маршрут между двумя населенными пунктами («Навител», «Навигатор», Бизнес ПРО», «proLOG» и т.д.). По региону (система «Деловая карта», программа «TopLogistic», «ANTOR Logistic Master», «Бизнес Про», «Trans Trade»).

Как показал анализ рынка и опрос потенциальных потребителей, такая система с перечисленными возможностями необходима как для эксплуатации в автономном режиме, так и совместно с другими имеющимися у заказчиков системами. Данный программный комплекс может быть достаточно просто и оперативно интегрирован с другими информационными системами.

## Текущее состояние

На данный момент группа работает над проектом около 1,5 лет. Первоначальной задачей группы было создание коммерческой системы. Исходя из этого, нами предварительно были изучены основные проблемы

департаментов транспортных хозяйств таких крупных предприятий, как ОАО «КАМАЗ», ОАО «Челны-хлеб», некоторых фирм агропромышленного хозяйства. Проблемы с эксплуатацией автотранспортных хозяйств были даже у тех фирм, у которых были менее 10-ти автомашин (планирование расхода горюче-смазочных материалов, времени нахождения в пути, определение оптимального маршрута развоза товаров и т.д.). Все они готовы купить функционирующий программный продукт. Основные методы и алгоритмы проходят стадию тестирования и доработки в лабораторных условиях. В дальнейшем будут проведены всесторонние комплексные испытания. Имеется ряд идей по расширению функциональности программного продукта, продолжается работа по НИОКР.

## Стратегия развития

Увеличение объема продаж программных комплексов планируется за счет правильного использования средств, то есть:

1. НИОКР	15%;
2. Приобретение основных средств (оргтехнику, инструментальные программные средства, векторные карты РФ)	55%;
3. Маркетинг	10%;
4. Оборотные средства	20%;
5. Другое	0%.

## Результат инвестиций

В результате инвестиций произойдет расширение производства, увеличение рабочих мест, увеличение объемов продаж на 20–30% программных комплексов в год.

## Взаимодействие с инвестором

Примерная доля компании, которую готовы отдать инвестору - 25%. Стоимость доли инвестора на выходе удвоится.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация	—	—	—	21,0	100,0	350,0	450,0	550,0	550,0	
Валовая прибыль	—	—	—	12,6	60,0	210,0	270,0	330,0	330,0	

По стоимости, данный программный продукт, в сравнении с конкурентами дешевле на 40%.



## ООО «Видимакс»

420102, Республика Татарстан,  
г.Казань, ул.2-ая Юго-Западная, д.3  
Телефон: (495) 9593746  
Факс: (495) 9593746  
E-mail: info@vidimax.ru; www.vidimax.ru

### Объем инвестиций: 101,5 млн. рублей

#### Общая информация о компании

**Торговые марки** – «Видимакс», «VidiMAX», зарегистрированы

**История создания:** Июнь 2009 года

**Стоимость основных фондов** – 34,990 млн рублей, нематериальные активы, интеллектуальная собственность на использование программного обеспечения

**Количество работающих:** 16 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица	
УК Тройка Диалог	74,36%
Vidimax Inc, USA, CA	25,63%
Физические лица	0,01%
Совокупная доля Госсобственности	0,00%

#### Команда

**Светлана Белова** – генеральный директор и основатель, ранее – руководитель в проектах Ростелекома, МГТС-СТРИМ, АКАДО, СТРИМ-ТВ, НКС, Мостелеком, CEO проекта Netville.

**Павел Ребров** – сооснователь и директор по развитию бизнеса, соавтор решения СТРИМ-ТВ, менеджер IPTV в компании Cisco Systems, ведущий эксперт в области цифрового ТВ, создатель информационного ресурса «IPTV Russia».

**Ян Слока** – коммерческий директор, ранее – руководитель отдела продаж услуг СТРИМ в компании МТУ-Интел. Проекты: ПТТ-Телепорт, НКС, Netville, Мобикс.

#### Продукция

Каталог услуг для конечных пользователей (B2C) представлен сервисами класса xVoD (Video on Demand), включает легальный доступ к медиаконтенту и видео, поиск и ранжирование, рекомендации. Отличительной особенностью продукта и услуг Видимакс является доступность видеоконтента в формате HD (SD по умолчанию) без дополнительных затрат на устройство воспроизведения и физические носители.

Компания осуществляет операторскую деятельность по предоставлению услуг подготовки (сервисов), публикации и дистрибуции цифрового медиа-контента (аудио, видео, и пр.).

На рынке B2B VidiMAX организует и поддерживает прямое коммерческое взаимодействие производителя

контента (правообладателя) и конечного потребителя, гарантирует интернет-провайдерам справедливое вознаграждение за качественную доставку медиаконтента и обслуживание конечных пользователей видеослужбы. Решение VidiMAX позволяет любому обладателю телевизионного приемника, подключенного к сети интернет с использованием адаптера, легально, на коммерческой основе получать самый широкий ассортимент видео-по-запросу в формате HD/SD с гарантированной доставкой, в удобное для него время, вне зависимости от качества местных распределительных сетей связи, в дополнение к традиционной услуге телевизионного вещания. Прозрачность взаимодействия пользователя и производителя контента при активном партнерстве с интернет-провайдерами обеспечивает самый широкий ассортимент видео-контента и неограниченную географию распространения услуг с минимальными затратами на дистрибуцию и поддержку пользователей. Система VidiMAX исключает возможность неавторизованного просмотра или копирования. В отличие от традиционных решений IPTV Сервисная платформа VidiMAX основана на использовании современных международных открытых стандартов OpenIPTVWorldForum, P2PNext, IDM, что гарантирует ее абсолютную совместимость с уже существующими и перспективными решениями в области бытового телевизионного оборудования и ТВ-приставок.

#### Рынок

Освоение рынка осуществляется за счет роста популярности услуги персонализированного доступа к развлекательному и новостному контенту по запросу - «медиа по запросу», замещения существующих форм оффлайн дистрибуции мультимедиа сетевыми формами, а также, легализации и коммерциализации потребления медиа в пиринговых локальных сетях. Одновременно с освоением существующей доли рынка ожидается образование и развитие нового рыночного сегмента интерактивных услуг «медиа по запросу», доступных на всем множестве широкополосных сетей абонентского доступа с использованием традиционного абонентского ТВ-приемника и/или персонального компьютера. VidiMAX – первый в России проект, позволяющий преодолеть практически все ограничения в развитии видео-по-запросу (VoD) и предложить пользователям легальный сервис, удобнее, проще и доступнее, чем нелегальные аналоги. Контент распространяется за плату ниже стоимости DVD по принципу «видео по заказу», оплата производиться по принципу «плата за просмотр» с использованием всех доступ-

ных платежных инструментов, а также, через интернет-провайдеров. Многие правообладатели уже используют сервис VidiMAX на условиях «разделения дохода», заключены договоры о коммерческом взаимодействии с ведущими операторами и интернет-провайдерами в регионах РФ. Это обеспечивает проекту широкий и разнообразный ассортимент видео и обширную географию просмотров.

Основу целесообразности проекта составляет перспектива занять 10% рынка дистрибуции цифрового медийного контента, преимущественно видео, во всех регионах РФ, что соответствует 30-35% объема формирующегося рынка дистрибуции видеоконтента по технологии IPTV.

### Текущее состояние

Сформирована команда профессионалов, признанных лидеров в области цифрового контента, телекоммуникаций и разработки специального ПО;

разработано специальное программное обеспечение клиентского оборудования (ТВ-приставок, интернет-телеиззоров, iPad) и сервисной платформы; обеспечена автоматизация основных бизнес-процессов и процедур обслуживания правообладателей, конечных пользователей и партнеров;

установлено 7 узлов дистрибуции видеоконтента в крупнейших городах РФ;

заключены договоры с 12 ведущими правообладателями и 15 интернет-провайдерами;

библиотека видеоконтента насчитывает 5500 наименований полнометражного профессионального видео; запуск сервиса осуществлен в 2010 года.

### Стратегия развития

- |   |        |
|---|--------|
| 1. НИОКР  | 9,99%; |
| 2. Приобретение основных средств (оборудование серверное, ПО) | 33%;   |
| 3. Маркетинг  | 0,01%; |
| 4. Оборотные средства   | 57%;   |
| 5. Другое   | 0%.    |

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	факт	прогноз с учетом инвестиций				
		2010	2011	2012	2013	
Реализация	\$52	\$7 282	\$28 589	\$38 139		
Валовая прибыль	-\$85	\$1 047	\$8 253	\$14 311		



## ООО «Грантета»

420141, РФ, РТ, г. Казань,  
ул. Габишева, д. 11  
Телефон: +7 (843) 2613969  
E-mail: Manolie@yandex.ru

**Объем инвестиций: \$ 400 тыс.**

### Резюме

Компания ООО «Грантета» занимается разработкой компьютерного тест-тренажера определения психологического настроя человека. Продуктом проекта является создание услуги по обучению сотрудников государственных и коммерческих структур навыкам распознавания невербальных сигналов, в частности признаков лжи.

### Общая информация о компании

**История создания:** Фирма основана в январе 2011 года в рамках программы Старт-1. Компания основана вокруг научной группы, сферой основных интересов которой является разработка применений передовых разработок в области психологии посредством интернет-технологий.

**Основных фонды – \$ 0 тыс.**

**Количество работающих сотрудников:** 3 человека.

### Структура собственности:

Физическое лицо: Златковская Мария Вячеславовна	100%
--	------

### Команда

**Златковская Мария Вячеславовна** – Директор, 29 лет. Степень кандидата медицинских наук, а также большое количество научных трудов, характеризует Марию как специалиста высокой степени самоорганизованности и профессионализма.

**Запеклы Сергея Владимирович** – Программист, 25 лет. Педантичный и аккуратный исполнитель.

### Продукция

Наша компания приступила к НИОКР по разработке компьютерного тест-тренажера определения психологического настроя человека по микромимике и языку тела для подготовки сотрудников специализированных служб. Основная потребность состоит в том, чтобы сотрудники имели базовые навыки распознавания невербальных сигналов, а в идеале могли видеть «насквозь» людей, с которыми работают по долгу службы. Также данный продукт применим в коммерческих структурах (например, в кредитных отделах и службах безопасности банков).

На выходе мы получаем сотрудника, который:

- научно обоснованно делает выводы о человеке;
- сможет замечать и интерпретировать признаки страха, тревоги, лжи и волнения.

Из существующих аналогов тренажера можно отметить разве что SETT, METT (Пол Экман). Данные тренажеры узко специализированы. Автор и сам множество раз упоминает, что нужна именно комплексная методика диагностики, если нужен качественный результат.

Сами методики распознавания известны, есть множество еще советских и иностранных ученых, которые успешно разрабатывали это направление. Новизна продукта в том, что наша команда расширяет возможности существующих тест-тренажеров, используя интеграцию различных существующих методик.

### Рынок

Отечественный рынок обучения как сотрудников специальных служб и ведомств, так и коммерческих структур развит с точки зрения зарубежного опыта откровенно слабо. Однако государство понимает важность развития внутренних органов исполнения и наказания, поэтому готово финансировать разнообразные инновационные проекты в этой области.

Специфика предполагаемой деятельности связана с оплатой услуг государством, поэтому объемы данного рынка тяжело спрогнозировать. Были проведены ряд встреч и презентаций с представителями ведомств МВД, УБЭП и Таможенной службы Республики Татарстан. Они выразили живой интерес к нашему продукту, что позволяет, смело сказать о высоком спросе на такую продукцию и высокой платежеспособности потенциального потребителя.

В регионе Республики Татарстан мы выделили основную группу потенциальных потребителей – сотрудники различных служб и ведомств (уголовно-следственные отделы МВД и ФСКН, УБЭП, Таможенная служба РТ, Судебный департамент РТ и т.д.) которым необходимо плановое и внеплановое повышение квалификации, также коммерческие организации.

Однако, благодаря практически свободному рынку по РФ и унифицированности самой программы, мы планируем выходить также на структуры и ведомства Федерального уровня и коммерческие организации.

### Текущее состояние

На данный момент малое предприятие приступило к выполнению НИОКР.

### Стратегия развития

В первый год проекта планируется проведение НИОКР и параллельно начало продвижения на рынок. Во втором году завершается ОКР, стартуют первые про-

дажи. В третьем году – выход на запланированную мощность.

	Финансовые вложения по годам, \$ тыс.				
	2011	2012	2013	2014	2015
1. Требуемые инвестиции	150	100	50	-	-
2. Использование инвестиций:					
Основные НИОКР	70	30	-	-	-
Дополнительные НИОКР (улучшение продукта)	0	0	5	5	5
Сетевое оборудование (покупка и поддержка)	10	5	5	5	5
Вложение в маркетинг	60	45	25	10	10
Gross (заработная плата)	10	20	15	15	15

### Результат инвестиций

Инвестиции позволят значительно ускорить два направления – НИОКР и продвижение. Вместо запланированных двух лет на НИОКР, компания сможет закончить за один год.

### Взаимодействие с инвестором

В обмен на инвестиции в течение трех лет по указанному выше графику, команда готова предложить не менее 60% компании.

Пожелания инвестору: участие в деятельности компании, поддержка при входе на рынок, выход из компании не ранее чем через 2 года. По нашим оценкам, стоимость доли инвестора в нашей компании может составить при выходе к концу четвертого года от \$830 тыс. до \$1050 тыс.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель		Фактически	прогноз	Прогноз с учетом инвестиций, без накопления				
				2010	2011	2012	2013	2014
Реализация	оптим.	'	0	0	0	40	180	250
	пессим.	'	0	0	25	90	120	220
Валовая прибыль	оптим.	'	0	0	32	144	176	200
	пессим.	'	0	0	20	72	96	120

### Объем инвестиций: \$ 20 тыс.

#### Резюме

Продукция – упаковочные материалы: для дой-паков, высокобарьерные материалы для горячего заполнения соусами, соками, кетчупами и пр., материал для упаковки растительного масла и дрессингов, комбинированные материалы с твист-эффектом для кондитерских изделий, материал с холодным kleem «Cold Seal», «Hot melt», материал для упаковки пастообразных продуктов, а также широкий спектр различных ламинатов: прозрачных и непрозрачных, со специальными покрытиями, с высокими барьерными свойствами, стойкие к высоким или низким температурам. Внедряются два проекта производства упаковки с использованием нанотехнологий.

#### Общая информация о компании

**Торговые марки** – Нашей компании принадлежат следующие зарегистрированные торговые марки: Danplex, Danoil, Danlite, Danlid.

**История создания:** Дата создания – 20 июня 2001 г. Основным направлением деятельности компании является производство гибких упаковочных материалов. ЗАО «Данафлекс» ставило перед собой задачу стать лидером отрасли в области качества работы со своими клиентами. Для этого было создано с нуля производство: закуплено оборудование из Германии, Италии и Франции, размещенное на производственной площадке более 10 000 м<sup>2</sup>.

**Стоимость основных фондов** – Информация является коммерческой тайной, будет представлена по требованию инвестора.

**Количество работающих:** 420 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица (указать наименование)	_____ %
Физические лица (ФИО можно не указывать)	95%
Совокупная доля госсобственности	_____ %

#### Команда

**Баширов Айрат Робертович** - Президент компании. 1972 г.р. Имеет высшее экономическое образование и дополнительное образование степень МВА по специальности менеджер. Обладает проницательностью и незаурядной деловой интуицией. Осуществля-

ет общее и стратегическое управление предприятием. Член Общественной палаты РФ.

**Галиуллин Айдар Шарипович** - Генеральный директор. 1961 г.р. Окончил Казанский химико-технологический институт по специальности инженер-механик, 1987 г.

Имеет дополнительное образование степень МВА по специальности менеджер. Высокий профессионализм, опыт работы. Осуществляет общее управление предприятием.

**Куликова Ольга Федоровна** - Финансовый директор. 1975 г.р. Окончила Казанский финансово-экономический институт им. В.В.Куйбышева, «Бухучет и аудит», 1985 г.

Обладает аналитическим умом, высокопрофессиональна в решении финансовых вопросов и задач. Осуществляет управление финансами на предприятии.

#### Продукция

Наша компания планирует направить полученные инвестиции на запуск двух проектов, связанных с внедрением нанотехнологий в упаковочное производство.

Первый – производство соэкструдированных полиолефиновых пленок на основе нанокомпозитов. Такой материал позволяет серьезно увеличивать срок хранения пищевых продуктов (при необходимости до двух лет!), упакованных в него, без ущерба качеству.

Второй касается нанесения специальных высокобарьерных покрытий на основе оксидов металлов. Это позволит лучше сохранять продукты при снижении содержания консервантов и значительном уменьшении газопроницаемости.

Новые виды упаковки будут являться инновационными решениями в различных областях промышленности. Преимущества упаковки с наночастицами очевидны, например, увеличиваются барьерные свойства упаковки. Это позволит лучше сохранять продукты при этом, снижается содержание консервантов. Немаловажно, что такие материалы возможно полностью переработать после использования, тем самым сократив количество отходов, повысив степень экологичности нашего производства. Подобную упаковочную продукцию в России еще никто не выпускает.

#### Рынок

Наша компания – один из ведущих производителей качественной современной гибкой упаковки на российском рынке, мы занимаем порядка 12% всего российского рынка и являемся бесспорными лидерами.

ми в таких двух крупных отраслях как масложировая и кондитерская.

Заказчиками компании «Данафлекс» являются лучшие российские и международные производители пищевой отрасли и бытовой химии: Uniliver, Harrys, Nestle, «Махеев», «Инмарко», «Мириталь», «Акконд» и др.

Также налажено и усиливается тесное сотрудничество с крупнейшими транснациональными компаниями, работающими в России. Среди них следует назвать Nestle, Mars, Unilever, Perfetti Van Melle и Chupa Chups, Fritolay, Henkel и другие. Компания «Данафлекс» обладает лучшим на сегодняшний день потенциалом для работы с ТНК и, прежде всего, ориентируется на потребности этих компаний.

Наши производственные мощности сосредоточены в Казани, но у нас есть сеть представительств находящихся в Москве, Санкт-Петербурге и Новосибирске. Это позволяет нам обеспечить широкую географию поставок по России и странам СНГ. В ближайших наших планах выход на зарубежные рынки. С освоением новых высокобарьерных материалов мы рассчитываем выйти на рынки стран Северной Европы — Швеции, Норвегии. Кроме того, внедрение новых проектов позволит увеличить нашу долю на рынке гибкой упаковки до 15% и откроет новые возможности для дальнейшего развития.

### Текущее состояние

Компания «Данафлекс» осуществляет полный технологический цикл производства упаковки методом флексографской и глубокой печати от разработки уникального оригинал-макета до изготовления готовой продукции. Мы производим гибкие упаковочные материалы для продуктов самых разных отраслей промышленности: кондитерской, масложировой, бытовой химии, бакалейной, мясоперерабатывающей, молочной и многих других.

Устойчивый стабильный рост – подтверждение надежности компании и показатель доверия. Объем выпуска продукции в 2010 году составил 15800 тн. За последние 6 лет доходы от реализации возросли в 15 раз. Таких ошеломляющих темпов роста можно добиться, используя самые передовые технологии. Парк

оборудования включает в себя современное высокотехнологичное оборудование производства Германии и Италии.

Специалисты научно-исследовательского центра постоянно создают более совершенные упаковочные материалы и тем самым устанавливают новые стандарты в производстве гибкой упаковки на отечественном рынке.

### Стратегия развития

- |   |      |
|---|------|
| 1. НИОКР  | 2%;  |
| 2. Приобретение основных средств (каких и для чего) | 60%; |
| 3. Маркетинг  | 2%;  |
| 4. Оборотные средства                               | 30%; |
| 5. Другое   | 6%.  |

### Результат инвестиций

Полученные инвестиции планируется направить на строительство завода по производству гибкой упаковки на территории Республики Татарстан. Это создаст порядка 800 новых рабочих мест.

К 2015 году планируемый выпуск готовой продукции составит 92 000 тн.

### Взаимодействие с инвестором

Обсуждается.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация, тн	12500	15300	15800	16000	18000	20840	26060	31120		
Валовая прибыль*										

\* Информация является коммерческой тайной и будет предоставлена по требованию инвесторов



## ООО «НПП «Диагностические приборы КФУ»

420008, РТ, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18  
Телефон: (843) 233 78 44  
Факс: (843) 238 71 21  
E-mail: bruss@ksu.ru

**Объем инвестиций: \$ 210 тыс.**

### Резюме

Продукция - портативный медицинский прибор экспресс-диагностики заболеваний внутренних органов и предсколиотического состояния. Благодаря малым габаритам и массе, прибор может применяться врачами скорой помощи на дому у пациента. Время диагностики занимает несколько минут. Опираясь на показания прибора, врач может принять решение о необходимости госпитализации больного и оперативного вмешательства. При профилактических осмотрах прибор позволяет выявить детей, склонных к развитию нарушений осанки и сколиоза.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – не зарегистрированы

**История создания:** Компания создана в декабре 2010 года при Казанском федеральном университете для реализации данного проекта, награжденного серебряной медалью X Московского международного салона инноваций и инвестиций 2010 года и дипломом «50 лучших идей для РТ» 2010 года.

**Количество работающих:** 1 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица: Казанский федеральный университет (КФУ)	34%
Физические лица (три)	66%
Совокупная доля госсобственности	34%

### Команда (соучредители)

**Русс Борис Семенович** – директор компании, 54 года, заведующий лабораторией кафедры физиологии человека и животных КФУ, разработчик прибора. Соавтор проекта, награжденного серебряной медалью X Московского международного салона инноваций и инвестиций 2010 года и дипломом «50 лучших идей для РТ» 2010 года. Обладает навыками организаторской работы.

**Еремеев Александр Михайлович** – 56 лет, канд. биол.наук, доцент КФУ, научный руководитель проекта. Один из авторов способа диагностики, реализуемого данным прибором. Специалист в области физиологии двигательного аппарата и электромиографии. Являлся ответственным исполнителем гранта РФФИ, гранта «Университеты России», руководителем гранта КФУ. Награждён грамотой мэра г. Казани. Имеет более 75 научных и методических публикаций. Соавтор проек-

та, награжденного серебряной медалью X Московского международного салона инноваций и инвестиций 2010 года и дипломом «50 лучших идей для РТ» 2010 года.

Шайхутдинов Ильгиз Инсафович – 54 года, к.м.н., врач травматолог-ортопед, главный специалист по организации и внедрению новых медицинских технологий ГАУЗ «Республиканская клиническая больница МЗ РТ». Кандидатская диссертация (1989г.) посвящена вопросам ранней диагностики сколиоза. Соавтор проекта, награжденного серебряной медалью X Московского международного салона инноваций и инвестиций 2010 года и дипломом «50 лучших идей для РТ» 2010 года.

### Продукция

Прибор представляет собой компактный аппаратно-программный комплекс, включающий электромиографический (ЭМГ) регистратор и ноутбук с программным обеспечением. Область применения данного прибора - клиническая и профилактическая медицина (а именно - неотложная хирургия, ортопедия и травматология).

В настоящее время основным методом диагностики острых заболеваний внутренних органов брюшной полости служит пальпация. При этом каждый врач руководствуется собственным субъективным опытом, часто не принимая во внимание, что уже сама пальпация является раздражающим фактором, «смазывающим» картину симптомов заболевания.

Наш прибор использует для диагностики объективный электромиографический метод, позволяющий количественно оценить степень поражения больного органа.

Прибор позволяет по электрическим сигналам определенных групп мышц судить о необходимости оперативного вмешательства при состояниях «острого живота». Достоверность метода диагностики – не менее 76%.

Объективизация результатов первичного осмотра пациента приобретает особую значимость в преддверии перехода к страховой медицине. Портативность и дешевизна прибора позволяет использовать его в машинах скорой помощи и на дому у пациента.

При массовых профилактических осмотрах детей прибор, использующий ЭМГ метод, позволяет выявить у них предрасположенность к развитию нарушений осанки и сколиоза.

У портативного прибора экспресс-диагностики заболеваний органов и предсколиотического состояния нет прямых конкурентов. В ходе маркетингового исследования выявлены только товары-заменители. В част-

ности, для диагностики заболеваний, связанных с симптомами «острый живот», используют ультразвуковые сканеры, рентгеновское оборудование, медицинские эндоскопы; для диагностики раннего сколиоза – рентгеновские установки и томографы. Лидерами рынка производства вышеперечисленного оборудования являются крупные зарубежные компании.

Метод диагностики, реализованный в данном приборе, составляет предмет HoY-Xay.

Стоимость прибора – не более 50 000 рублей, включая ноутбук.

## Рынок

Согласно статистическим данным по РФ за 2009 г. заболевания внутренних органов (болезни органов пищеварения, мочеполовой системы) составляют 10% от общего числа заболеваний.

На протяжении последних 10 лет растет число заболеваний, связанных с нарушением осанки. Состояние осанки является одним из важнейших показателей здоровья детей и подростков. Статистика многочисленных исследований по выявлению сколиоза свидетельствует о том, что эта деформация - одно из наиболее частых заболеваний опорно-двигательного аппарата. В среднем, заболеваемость сколиозом удерживается на уровне 7% (это около 1 млн. человек).

Потребителями предлагаемого прибора являются медицинские учреждения (больницы, поликлиники, автомобили скорой помощи), санаторно-курортные организации, дошкольные и школьные учреждения, имеющие медицинские кабинеты.

Потенциальная емкость российского рынка по предлагаемому проекту составляет десятки тысяч штук.

Выход на рынок планируется осуществлять, опираясь на сотрудничество с региональными медицинскими учреждениями, которые станут первыми потребителями.

## Текущее состояние

В настоящее время имеется макет прибора, эскизная документация в т.ч. программное обеспечение, результаты клинической аprobации. Осуществляется подготовка заявки на патент.

## Стратегия развития

1. НИОКР	8%;
2. Приобретение оборудования для технического контроля выпускаемой продукции	3%;
3. Маркетинг	9%;
4. Оборотные средства	63%;
5. Затраты на сертификацию	16%.

## Результат инвестиций

Запрашиваемые инвестиции будут направлены на доработку прибора с целью расширения его диагностических возможностей, проведение сертификации в РОСЗДРАВНАДЗОРЕ и клинических испытаний. В результате станет возможным производство и продажа первых партий прибора.

## Взаимодействие с инвестором

Фирма готова передать инвестору 49% от общей доли бизнеса. Примерная стоимость доли инвестора на момент выхода составит около \$1млн.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация				-	167	333	667	833	
Валовая прибыль				-	50	100	200	250	

Расчет финансовых показателей выполнен исходя из следующих прогнозов продаж: 2012 – 100 приборов, 2013 – 200 приборов, 2014 – 400 приборов, 2015 – 500 приборов. После выхода на проектную мощность планируется занять до 5% российского рынка.



## ООО «Друг компании»

420107, РТ, Казань, ул. Петербургская, 52, офис 319  
Телефон: (843) 296 98 45  
Факс: (843) 296 98 35  
E-mail: info@droogcompanii.ru  
www.droogcompanii.ru

**Объем инвестиций: \$ 3000 тыс.**

### Резюме

«Друг компании» - коалиционная Программа лояльности, реализованная на банковских картах (MasterCard и Visa) с чипом EMV, позволяющим размещать несколько приложений: банковское, бонусное, социальное и др. Лояльность потребителя формируется за счет предложения ему стимулов от партнеров и банка за совершение покупок с использованием карты. Программа эффективна для всех участников.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – «Друг компании» - зарегистрированная торговая марка, принадлежащая ООО «Друг компании».

**История создания:** ООО «Друг компании» организовано в марте 2009 года. В настоящее время основными партнерами проекта являются ОАО «АК БАРС» БАНК, ОАО ХК «Татнефтепродукт», ОАО «МТС», MasterCard Europe Sprl. Заключены договоры о сотрудничестве с компаниями INPAS и Sitronics. Получены премии «100 лучших товаров РТ» и «100 лучших товаров РФ», долгосрочная целевая поддержка от MasterCard Europe Sprl и инвестиции от ЗПИФ особо рисковых (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере в Республике Татарстан».

**Стоимость основных фондов** – \$ 340 тыс.

- оборудование процессингового центра - \$ 140 тыс.;
- нематериальные активы - \$ 200 тыс.

**Количество работающих:** 19 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица: ООО УК «Ак Барс Капитал», д.у. ЗПИФ особо рисковых (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно- технической сфере Республики Татарстан (высоких технологий)»	28 %
Физические лица	42 %
Физическое лицо № 1	15 %
Физическое лицо № 2	15 %
Физическое лицо № 3	15 %
Совокупная доля госсобственности	0 %

### Команда

**Хусаинов Вильдан Илсунович** – председатель

Совета директоров ООО «Друг компании», 38 лет. Высшее образование. Большой опыт ведения бизнес-проектов. Основатель проекта.

**Тимуршин Тимур Юнусович** – директор ООО «Друг компании», 31 год. Высшее образование. Руководит проектом с 2009 года. Провел множество маркетинговых и рекламных мероприятий, связанных с продвижением проекта. За время работы клиентская база программы увеличилась более чем в 5 раз (по сравнению с 2006 годом), география программы охватила всю территорию Республики Татарстан.

**Ибрагимов Ильшат Ильгизарович** – руководитель отдела продаж, 25 лет. Высшее образование. Участвовал в выведении на рынок совместного продукта ООО «Друг компании» и ОАО «МТС» - Тарифного плана «Друг компании». Организовал систему продаж продукта на территории Республики Татарстан. Принимает активное участие в продвижении проекта.

### Продукция

Универсальная карта «Друг компании» - это новый продукт, обладающий инновационной функциональностью. Концепция программы «Друг компании» обеспечивает использование универсальной карты «Друг компании» при совершении покупок, в том числе и за наличный расчет, что стимулирует полноценное использование карты в качестве платежного средства безналичных расчетов в торговых операциях.

Клиентское приложение не требует записи на карту, не занимает память карты (тонкий клиент) и не вносит искажений в работу банковского или других приложений, размещенных на карте. Серверная часть связана с процессингами банка и оператора сотовой связи. Клиентское приложение для сотового телефона и банковских EMV-карт, обслуживается в банковских POS терминалах, банкоматах, сотовых телефонах.

Преимуществами технологии проекта в отличие от существующих аналогов является обеспечение его масштабируемости на существующей инфраструктуре обслуживания EMV карт, использование стандартных механизмов безопасности, а также возможность сочетания на одной карте с другими приложениями: банковским, транспортным, образовательным, социальным и др.

Возможности и преимущества Программы лояльности:

- создание и настройка выгод для потребителя при совершении покупок;
- стимулирование заданного потребительского поведения;

- предложение маркетингового инструмента для ритейла;
- увеличение эмиссии и торгового оборота для банка;
- создание адресных консолидированных предложений для целевых потребительских групп от нескольких партнеров и банка;
- стимулирование использования банковских карт при покупках;
- накопление информации о потреблении за безналичный расчет: потребитель, бренд, сумма, продавец;
- накопление информации о потреблении за наличный расчет: потребитель, бренд, сумма, продавец.

Программа «Друг компании» имеет свидетельство о регистрации товарного знака №334263 от 4 мая 2006 г., выданное федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.

Существующее программное обеспечение защищено авторским правом.

## Рынок

Рынок проекта «Друг компании» соответствует рынку банковских карт. В настоящее время международные платежные системы стимулируют процесс замены банковских карт с магнитной полосой на банковские карты с многофункциональным чипом EMV. В Республике Татарстан емкость рынка составляет около 3,5 млн. карт. Количество активных карт – 1,7 млн. Годовой оборот по картам в Республике Татарстан составляет порядка \$ 8 млрд. Рынок Российской Федерации, доступный проекту, оценивается в 50 млн. активных карт с оборотом около \$ 170 млрд. В настоящий момент 93 % операций в РФ приходится на снятие наличных средств и лишь 7% - на платежные операции. Концепция проекта стимулирует применение карт «Друг компании» при любых формах оплаты покупок, что увеличивает частоту их использования и приводит к многократному росту безналичных платежей по ним по сравнению с обычными банковскими картами.

Конструктивных аналогов у Программы «Друг компании» нет, функциональными аналогами являются локальные программы лояльности торговых компаний и бонусные клубы.

Доля Программы «Друг компании» в Республике Татарстан на рынке чиповых карт составляет порядка 40 %.

## Текущее состояние

В настоящее время программа «Друг компании» действует на территории Республики Татарстан и насчитывает более 120 тыс. активных участников. Оборот по картам за 2010 год составил 64 млн.\$.

## Стратегия развития

Стратегия продвижения программы «Друг компании» основывается на размещении приложения «Друг компании» вместе с банковским, социальным, образовательным и иными приложениями EMV-карты. Соглашения с банком ОАО «АК БАРС» БАНК, международной платежной системой MasterCard и крупными тор-

говыми партнерами создают потенциал для интенсивного развития проекта. Доход ООО «Друг компании» образуется в виде комиссии от торгового оборота партнеров программы, а также реализации услуг держателям карт. Программа действует при любых формах оплаты на действующей инфраструктуре (POS-терминалы, ATM).

Привлеченные инвестиции планируется использовать для подготовки выхода продукта на рынок РФ и освоить по следующим направлениям:

- НИОКР (доработка программного обеспечения центрального процессинга) 40%;
- Приобретение серверного оборудования и оснащение IT – площадки 33%;
- Маркетинг 27%.

## Результат инвестиций

В результате инвестиций будут реализованы эмиссия и активное обращение банковских карт «Друг компании» – MasterCard не только в Татарстане, но и в других регионах РФ. Оборот по картам планируется увеличить более, чем в 15 раз. В 2015 году планируется достигнуть эмиссии свыше 2 млн. карт, увеличения годового валового дохода ООО «Друг компании» до \$ 22 млн. и увеличения годовой чистой прибыли до \$ 3,5 млн.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация		300	818	1400	3440	6870	13740	22000	22000	
Чистая прибыль	21	125	150	500	1000	2000	3500	3500	3500	



## ООО «Инверсия-Сенсор»

630090, г. Новосибирск, ул. Инженерная, 20.  
Телефон: (383) 201 68 69  
Факс: (383) 332 82 54  
E-mail: director@i-sensor.com  
www.i-sensor.ru

**Объем инвестиций: \$ 1300 тыс.**

### Резюме

Проект ориентирован на захват значительной доли относительно свободного российского рынка систем мониторинга технически сложных промышленных объектов и сооружений. Применяемые оптоволоконные технологии обеспечивают решающую конкурентоспособность продукции Компании в тех областях, где традиционные методы измерений оказываются неприменимыми ввиду наличия неблагоприятных факторов окружения – электромагнитных помех, агрессивных сред, конструктивных ограничений по доступу к объекту измерения.

### Общая информация о компании

**Торговые марки – iSensor**

**История создания:** ООО «Инверсия-Сенсор» учреждена физическими лицами в 2004 г. по итогам выигранного конкурса по Программе «СТАРТ» Фонда содействия развитию малым предприятиям в научно-технической сфере.

**Стоймость основных фондов – \$ 100 тыс.** – производственное оборудование.

**Количество работающих:** 3 человека.

### Структура собственности:

Юридические лица	0 %
Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0 %

### Команда

**Шелемба Иван Сергеевич** – директор, 26 лет. Имеет успешный опыт разработки и организации продаж волоконно-оптических продуктов (сенсорные системы, усилители, источники излучения, комплектующие), прошел курсы профессиональной переподготовки по темам «Иновационный менеджмент» (НГУ, Новосибирск, 2007) и «Предпринимательство для физиков» (ICTP, Триест, Италия, 2008).

**Стародубов Дмитрий Сергеевич** – стратегический партнёр, 46 лет. Известный специалист по сенсорам, проживает постоянно в США. В качестве учредительного взноса в проект внес технологическое оборудование - установку записи брэгговских решеток.

### Продукция

Выпускаемая продукция – оптоволоконные системы мониторинга, которые состоят из двух основных модулей:

1. Измерительная оптоволоконная линия с датчиками – волоконными брэгговскими решетками (ВБР), записанными непосредственно в оптическом волокне.

2. Компьютеризированное устройство измерения и управления, включающее систему опроса датчиков, систему обработки, визуализации и интерпретации измерений.

Преимущества оптоволоконных датчиков перед традиционными:

- Дистанционный контроль (до нескольких километров) без подвода электрического питания к датчикам.
- Максимальный уровень безопасности при работе в пожаро- и взрывоопасных средах.
- Повышенная устойчивость к электромагнитным помехам и коррозии.
- Малый вес датчиков и простота их установки.
- Возможность оперативного мультиплексирования датчиков (увеличения числа датчиков в одном волокне).

Разрабатываемая продукция – новые типы датчиков и устройств обработки, расширяющие ассортимент продукции и сферу возможных применений.

### Рынок

Основными сегментами рынка, на которые ориентируется компания, являются:

- Мониторинг зданий и сооружений,
- Термометрия нефтяных скважин,
- Мониторинг объектов энергетики.

Данные сегменты выбраны ввиду того, что представителями именно этих отраслей выражена наибольшая заинтересованность в использовании оптоволоконных систем мониторинга; а также проведены натурные испытания или пилотные поставки. В сумме по четырем сегментам потребность внутреннего Российского рынка в системах мониторинга оценивается более чем в 1 млрд. долларов США.

### Текущее состояние

- Реализован прототип оптоволоконной системы для мониторинга состояния промышленных и гражданских объектов (2005-2007 гг.).
- Разработан полный набор собственных технологий, позволяющий производить и инсталлировать оптоволоконные измерительные системы (2007-2008 гг.).
- Технологии зафиксированы в объектах интеллектуальной собственности. Имеется два патента, за-

явка на патент, остальные технологии защищены режимом охраны ноу-хау.

- Организованы первые продажи и установки систем мониторинга (2008-2010 гг.).
- Заключены договоры на поставки систем на 2011 и 2012 гг.
- Предприятие в полной мере укомплектовано персоналом и готово к росту.

### Стратегия развития

Организация серийного производства на базе Технопарка Новосибирского Академгородка потребует инвестиций в размере 39 млн. руб.

1. НИОКР	8%;
2. Приобретение основных средств (производственное оборудование)	42%;
3. Маркетинг	6%;
4. Оборотные средства	32%;
5. Другое	12%.

### Результат инвестиций

Будет организовано серийное производство, а также сбытовая сеть оптоволоконных датчиков и систем

мониторинга. Реализации продукции в 2015 г. составит \$6,6 млн.

### Взаимодействие с инвестором

По результатам переговоров с инвестором готовы передать долю 25-50%. Ожидание от инвестора – связи в сферах применения продукции компании (энергетика, нефтегазовая или строительная отрасль).

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	-	-	-	50	200	530	1120	3300	6630
Валовая прибыль	-	-	-	180	320	800	1700	3300	6630

# ООО «Институт био и нанотехнологий»

ИНДЕКС, Адрес 420075  
Телефон: (843)239-71-24  
Факс: (843)239-71-33  
E-mail: vnivi@mail.ru  
www.vnivi.ru

**Объем инвестиций: \$ 500 тыс.**

## Резюме

**Продукция:** лекарственные средства (диагностические наборы, вакцины, лечебные), средство для биодеградации почв УФ-1. Выполнение НИР и ОКР. Обеспечение биологической, токсикологической, радиационной и экологической безопасности

**Торговые марки** – ООО «Институт био и нанотехнологий».

**История создания:** ноябрь 2010 Федеральный закон № 217-ФЗ от 2 августа 2009 г.

**Стоимость основных фондов** – \$ 100 тыс.

**Количество работающих:** 30 человек.

## Структура собственности:

Юридические лица ООО «Экос»	35%
Физические лица	30%
Совокупная доля госсобственности	35%

## Команда

Директор «Института бионанотехнологий», **А.А. Иванов.**

Коллектив ученых.

## Продукция

Лекарственные средства (диагностические наборы, вакцины, лечебные препараты).

Реализация средства для улучшения экологической обстановки (УФ-1).

Выполнение НИР и ОКР:

Разработка и совершенствование средств диагностики, профилактики и лечения животных при токсикозах, радиационном и биологическом поражении

Разработка комплекса мероприятий по предотвращению поступления в РФ токсических веществ, радионуклидов, и возбудителей инфекционных заболеваний

## Рынок

- Экология и охрана окружающей среды
- Сельское хозяйство, ветеринария
- Пищевая и перерабатывающая промышленность
- Образование
- Здравоохранение, медицина

- Атомная энергетика (радиационные технологии)
- Биотехнология
- Нанотехнология

#### Текущее состояние

Активное выполнение стадий НИР и продажа продукции

#### Стратегия развития

- |   |       |
|---|-------|
| 1. НИОКР  | 60 %; |
| 2. Приобретение основных средств (каких и для чего) | 25 %; |
| 3. Маркетинг  | 5 %;  |

- |                       |              |
|-----------------------|--------------|
| 4. Оборотные средства | 10 %;        |
| 5. Другое             | <u>  </u> %. |

#### Результат инвестиций

Создание промышленных производств.

#### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация									
Валовая прибыль				100 тыс.\$					

115191, Москва , ул. 2-я Рощинская, д.4,  
пом. 1  
Телефон: (916) 650-1583,  
E-mail: evgeny@helixventure.com  
www: www.intekrin.com

### Объем инвестиций: \$ 19 525 тыс.

#### Резюме

Разработка нового селективного ингибитора PPAR $\gamma$ , сенсибилизатора инсулина, для лечения сахарного диабета 2-го типа и дополнительных нозологий. Трансфер технологии, практики разработки лекарств, ноу-хау и коммерциализация продукта на Российском рынке.

**Торговые марки – нет**

**История создания:** Компания InteKrin Therapeutics, Inc., материнская компания ЗАО «ИнтеКрин», создана в 2006 г. в Калифорнии с целью разработки лекарственных средств для лечения метаболических расстройств. В основу бизнеса легла эксклюзивная лицензия на препарат INT131, который изначально был разработан компанией Tularik с использованием методов рационального дизайна терапевтических молекул и более \$200 миллионов инвестиций. InteKrin Therapeutics привлекла более \$50 миллионов инвестиций от ведущих фондов Силиконовой долины и успешно завершила до-клинические исследования Фазы 1 и 2 клинических испытаний в США. Компания ЗАО «ИнтеКрин» была создана в 2011 г. с целью завершения клинической программы, проведения регистрационного клинического испытания и вывода на рынок РФ и СНГ нового эффективного и безопасного препарата для лечения сахарного диабета 2 типа. Среди инвесторов ЗАО «ИнтеКрин» и InteKrin Therapeutics, Inc. такие хорошо известные фонды Силиконовой долины, как Asset Management Company, Helix Ventures, Sofinnova Ventures, Skyline Ventures, Vivo Ventures.

**Стоимость основных фондов** – фонды компании формируются; основным активом компании будет эксклюзивная лицензия на разработку, производство и маркетинг INT131 на территории Российской Федерации и СНГ. Оценочная стоимость лицензии составляет около \$10 миллионов.

**Количество работающих:** до 8 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица	(%) в уставном капитале
InteKrin Therapeutics, Inc.	85%
ООО «Хеликс Венчурс»	2,5%
В т.ч. доля государства	0%
Физические лица (количество)	1
Dennis M. Lanfear	12,5%

#### Команда

Руководитель **Dennis (Denny) M. Lanfear**, председатель Совета директоров. Г-н Lanfear – основатель и президент компании InteKrin Therapeutics, Inc., председатель Совета директоров с 2010. Под его руководством компания прошла путь от начала до успешного завершения Фазы 2 клинических испытаний. Denny является ветераном компании Amgen с 13-летним стажем, где он был корпоративным офицером и вице-президентом с широким кругом полномочий, покрывающих маркетинг, разработку продукта и операции. Он пришел в Amgen в 1986 г. как основатель Департамента развития процесса производства. Под его руководством департамент стал лидером всей биотехнологической индустрии и по сей день является важнейшим стратегическим подразделением компании. В роли вице-президента по развитию процесса производства и операционной деятельности, Denny руководил интеграцией бизнес-процессов и более 2500 сотрудниками по всему миру. Он также был лидером многих программ разработки, включая факторы роста, соматотропный и нейротропный гормоны, управляя процессами от до-клинической стадии до Фазы 3 клинических испытаний. Он подготовил более 20 заявок IND и несколько BLA. В 1997 Denny был назначен вице-президентом по развитию рынка и отвечал за маркетинговые стратегии многомиллиардного лекарства Erogen®. До своей карьеры в Amgen, Denny работал в компании Baxter International, а также был CEO компании Saronyx, Inc. Denny является успешным частным инвестором и инвестором в нескольких венчурных фондах. Denny закончил Michigan State University по специальности биохимия и химический инженеринг, а также получил степень М.В.А. в Anderson School (University of California, Los Angeles)

**Зайцев Евгений Валентинович**, к.м.н., М.В.А., генеральный директор, генеральный партнер и один из основателей Helix Ventures, венчурной компании, занимающейся инвестициями в биомедицинские технологии. Он начал карьеру венчурного капиталиста в 2001 году в Asset Management Company, одной из старейших венчурных фирм, привнеся богатый опыт руководящей работы и научных исследований в различных областях биологии и медицины. Е.Зайцев является одним из создателей успешного портфеля биомедицинских компаний двух венчурных фондов Asset Management Company. Он является членом Советов директоров нескольких компаний в Силиконовой долине. За его плечами такие "хиты" венчурного бизнеса как BiPar Sciences (поглощена Sanofi-Aventis), Enteric Medical Technologies (поглощена Boston Scientific), Fusion Medical Technologies (поглощена Baxter International), MicroVention (поглощена Terumo Corporation), TriVascular (поглощена Boston Scientific).

Е.Зайцев – автор многочисленных научных и бизнес-публикаций о предпринимательстве, венчурном капитале, биотехнологиях. Он закончил с отличием Алтайский государственный медицинский университет в 1991 году и аспирантуру этого университета в 1993 году, получив степень кандидата медицинских наук. В 2002 году получил степень М.В.А., окончив Школу бизнеса Стэнфордского университета (Калифорния).

**Graham K. Crooke**, MB.BS, M.B.A., член Совета директоров - генеральный партнер и один из основателей Helix Ventures, венчурный капиталист с успешным 19-летним стажем. В дополнение к этому, Др. Crooke в течение 6 лет занимал различные управленческие позиции в консалтинговых и медицинских компаниях США. Его карьера венчурного инвестора началась в 1992 г. в венчурной группе известного инвестиционного банка из Нью-Йорка - Dillon, Read & Co., Inc. Уже в 1995 г. он стал вице-президентом Dillon Read и партнером венчурных фондов банка. В Dillon Read Др. Crooke был ответственен за сделки, совершенные из трех венчурных фондов. В 1997 г. он стал одним из основателей венчурной компании Ticonderoga Capital, которая была создана для управления активами Dillon Read после его поглощения международным банком Swiss Bank Corporation. Др. Crooke стал партнером Asset Management Company в 2000 г. и управляющим партнером – в 2004 г. Вместе с Евгением Зайцевым он преобразовал инвестиционную стратегию Asset Management Company, сделав биомедицинский портфель компании одним из самых успешных в США. Graham Crooke закончил Университет Западной Австралии в 1983 г., получив степень MB.BS. (эквивалент M.D.), и в течение трех лет был практикующим врачом в университетских клиниках австралийского города Перт. Др. Crooke также является обладателем степени M.B.A. Школы бизнеса Стэнфордского университета (1988), где он был слушателем курса по венчурному капиталу Питча Джонсона, легенды венчурной индустрии и основателя Asset Management Company. Др. Crooke является членом Советов директоров нескольких частных компаний.

### Продукция

В разработке находится INT131 - селективный модулятор рецептора, активирующего пролиферацию пероксидом у (PPAR $\gamma$ ). Показанием для применения INT131 является сахарный диабет 2 типа, чрезвычайно распространенное заболевание, проявляющееся повышением концентрации глюкозы в крови, вызванным снижением чувствительности клеток организма к действию инсулина. Характеризуется хроническим течением с развитием тяжелых осложнений, которые ежегодно становятся причиной инвалидизации и смерти миллионов людей во всем мире. INT131, обладая эффективностью равной или превышающей существующие препараты (группа тиазолидиндионов), не имеет тяжелых побочных эффектов, присущих этой группе (сердечная недостаточность, задержка жидкости и отеки, остеопороз).

### Рынок

Пациенты с сахарным диабетом 2 типа. Общий глобальный рынок сенсибилизаторов инсулина сегодня превышает \$5 млрд., несмотря на тяжелые побочные эффекты существующих препаратов. Потенциальный

рынок: больные остеопорозом, онкологическими заболеваниями, поражениями ЦНС. Основными конкурентами презентуемого продукта на сегодняшний день являются препараты из группы тиазолидиндионов - селективные ингибиторы PPAR $\gamma$  - розиглитазон (Аванда) и пиоглитазон (Актос). Результаты клинических испытаний INT131 позволяют утверждать, что препарат, обладая всеми преимуществами тиазолидиндионов, лишен основных их недостатков. Проведенные маркетинговые исследования свидетельствуют о том, что на глобальном рынке сенсибилизатор инсулина, обладающий большей безопасностью, чем существующие препараты, может достичь наивысшей penetрации рынка.

### Текущее состояние

InteKrin Therapeutics, Inc. успешно завершила до-клиническую программу и Фазу I и II клинических испытаний в США. Создана компания ЗАО «ИнтеКрин» для завершения клинической программы и регистрации продукта в России. Также подана заявка на включение в число участников проекта создания и обеспечения функционирования инновационного центра «Сколково», после одобрения которой будет подана заявка на получение гранта из Фонда развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково». Запрашиваемый размер гранта: 450 млн. руб.

### Стратегия развития

Основные направления использования инвестиций: до-клинические исследования эффективности в дополнительных нозологиях: остеопороз, онкология, болезни ЦНС, регистрационное клиническое испытание и регистрация в РФ и СНГ, клинического испытания по доказательству концепции механизма действия

### Взаимодействие с инвестором

ЗАО «ИнтеКрин» является высокорискованной компанией, соответственно инвестиции в ЗАО «ИнтеКрин» характеризуются одновременным высоким риском и возможностью высокой доходности. Доли инвесторов могут потерять свою стоимость, поэтому инвестиция приемлема только для профессиональных инвесторов, имеющих возможность адекватно оценить риски связанные с подобным бизнесом. Объем привлекаемых инвестиций будет зависеть от объема привлеченного грантового финансирования и будет составлять от \$5 млн. до \$15 млн. Условия инвестиции являются предметом переговоров.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Объем реализации	0	0	0	0	0	0	0	4000	8000
Валовая прибыль	0	0	0	(5000)	(8000)	(4000)	0	3000	



420105 Казань, ул. Дачная, 9, оф.83.  
Телефон: 8(843) 277 91 92  
Факс: 8(843) 236 03 56  
E-mail: seminai@mail.ru

## Объем инвестиций: \$ 1000 тыс.

### Резюме

Компания создана для разработки технологий создания уникальных систем направленной доставки лекарственной субстанции в зоны оптимального всасывания желудочно-кишечного тракта на основе интерполиэлектролитных комплексов (ИПЭК) в рамках стратегии создания инновационных направлений в фармации и импортозамещения лекарственных препаратов. Разработка носителей лекарственных препаратов с использованием нашей технологии позволит существенно повысить эффективность, безопасность лекарства и уменьшить его стоимость. Потребители продукции – фармацевтические компании, химические и фармацевтические производства.

### Общая информация о компании

**История создания:** В основу компании положено научное направление по созданию уникальных средств доставки лекарственных веществ, возглавляемое доц., к.фарм.н. Мустафиным Р.И. Результатом научных изысканий группы Мустафина Р.И. явились более 70 работ, опубликованных как в Российской, так и зарубежной печати, признание коллег-ученых во всем мире. Плодотворное творческое содружество научной школы Мустафина Р.И. с ведущими фармакологами Казани во главе с проф., д.м.н. Семиной И.И. привело к созданию в феврале 2010 года ООО «ИнтерЛЕК». Знаки общественного признания: серебряная медаль Международного Московского Салона Инноваций и Инвестиций (2010), Лауреат V и VI Республиканских конкурсов «50 лучших инновационных идей для Республики Татарстан», Дипломант Российской Венчурной компании конкурса «Идея 1000».

**Стоимость основных фондов** – \$500 тыс. Оригинальные технологии создания полимер-полимерных носителей лекарственной субстанции с использованием эудрагитов и карбополов. Оборудование для разработки технологии.

**Количество работающих:** 5 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица	25%
Физические лица 2: Мустафин Р.И. (40%); Семина И.И. (35%)	75%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

Команда сформирована из сотрудников ГОУ ВПО «Казанский государственный медицинский университет Росздрава».

**Семина Ирина Ивановна** – генеральный директор компании, 54 года, профессор, доктор медицинских наук – руководитель научно-образовательного центра по разработке систем контролируемой доставки, имеет опыт совместной работы с зарубежными компаниями по продвижению на рынок лекарственных препаратов. Руководит грантами РФФИ и Академии наук РТ.

**Мустафин Руслан Ибрагимович** – научный руководитель, 43 года, доцент, кандидат фармацевтических наук. Более 70 публикаций в Российской и зарубежной печати, из которых более 10 статей в ведущих международных журналах по фармацевтической специальности, патент России. Лауреат Всероссийской национальной премии – «Призвание» -2009 в номинации «За вклад в развитие медицины, внесённый представителями фундаментальной науки и немедицинских профессий» за создание нового типа лекарственных носителей – полимерных комплексов.

### Продукция

Недостатком многих лекарственных препаратов на сегодняшний день является то, что лекарственные вещества, помимо попадания в патологические очаги, распространяются по другим частям организма, оказывая нежелательные побочные эффекты. Кроме того, для достижения положительного лечебного эффекта требуется использование повышенных доз препарата или его многократное введение, что значительно усугубляет побочное действие лекарства и приводит к его удорожанию. Поэтому актуальным на сегодняшний день для мировой фармацевтической промышленности является создание носителей, обеспечивающих доставку активных веществ в заданную область желудочно-кишечного тракта, что позволит современной медицине продвинуться в области лечения многих заболеваний.

Основным направлением деятельности компании является разработка технологии производства уникальных средств доставки лекарственной субстанции в организме человека на основе поли(мет) акрилатных комплексов. Преимущества предлагаемых композиций заключается в использовании полимеров, широко применяемых в фармации, с изученными фармакологическими и фармако-химическими свойствами, с доказанной безвредностью использования их в практической

медицине. В то же время, уникальное сочетание полимеров позволяет изменить их свойства в регулируемом направлении, что дает возможность для разработки новых систем, контролируемых по времени и месту доставки лекарственной субстанции.

В настоящее время производство лекарственных препаратов нового поколения является высокозатратным. Использование нашей технологии позволит фармацевтическим компаниям существенно сэкономить на сырьевой базе и технологическом процессе (уменьшается количество технологических стадий, существенно сокращается время производства).

Возможность использования интерполиэлектролитных комплексов в качестве средств пероральной доставки лекарств, как на основе отечественных полимеров, так и на основе сополимеров эудрагит в России не разрабатывается. В мировой практике тоже пока нет систем адресной доставки лекарств на основе интерполиэлектролитных комплексов с участием поли(мет)акрилатов, поскольку этому направлению не больше 5 лет, но разработки в этой области широкомасштабно проводятся в странах с развитой фармацевтической промышленностью (США, Германия, Япония, Бельгия). Учитывая то, что мы являемся пионерами в области создания систем для контролируемой адресной доставки на основе поликомплексных макромолекул и наш приоритет признан во всем мире, Россия имеет все шансы стать полноправным лидером в этом направлении. С этих позиций, предлагаемые нами разработки являются привлекательными для зарубежных и отечественных инвесторов.

## Рынок

В настоящее время в России имеется один завод по производству полимеров в качестве носителей лекарственной субстанции в г. Дзержинске. Полимер, который там разрабатывается как средства доставки лекарственной субстанции в кишечник, имеет ряд существенных недостатков. Значительную долю рынка носителей для доставки лекарственных средств на сегодняшний день занимают иностранные фармацевтические концерны, лидерами среди которых являются BASF, Evonik Ind., Colorcon и Lubrizol.

## Текущее состояние

Разработана технология создания полимер-полимерных носителей лекарственной субстанции с использованием эудрагитов и карбополов, установлено их преимущество перед применяемыми аналогами и получена приоритетная справка. Синтезированы опытные образцы носителей. Разработана временная фармакопейная статья и лабораторный регламент на оптимальные образцы. Имеется протокол о намерениях с ОАО «Татхимфармпрепараты» о совместном выпуске продукции, договор о предоставлении опытно-промышленной площадки с необходимым оборудованием для разработки опытных образцов. Разрабатываются новые носители с использованием природных полимеров. Работа поддержана Федеральной целевой

программой «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России

Интеллектуальная собственность:

Заявка на Патент РФ №2009147869/15(070747) с приоритетом от 22.12.2009 г. «Способ получения носителя биологически активных соединений на основе интерполиэлектролитного комплекса»; подана заявка на патент РФ «Системы направленной пероральной доставки лекарственной субстанции в область толстого кишечника»

## Стратегия развития

1. НИОКР - Разработка оптимальных модификаций носителей лекарственной субстанции. Фармако-химические, фармакологические исследования носителей. Исследование безопасности применения. Разработка технологии создания комбинаций синтетических полимеров с природными 40%;
2. Приобретение основных средств – ВЭЖХ для определения концентрации препаратов в крови экспериментальных животных 15%;
3. Маркетинг 15%;
4. Оборотные средства 25%;
5. Другое 5%.

## Результат инвестиций

При поддержке и развитии ООО «ИнтерЛЕК» по проекту, имеющей собственное специализированное производство, у производителей лекарственных средств в РТ и РФ появится возможность использования новейших разработок для улучшения качества выпускаемых препаратов в соответствии с международными стандартами и существенно снизится потребность в зарубежных лекарственных. От продажи нашей технологии создания ИПЭК только одному среднему фармацевтическому предприятию можно получить доход до 5 млн. руб. Кроме того, организация опытного производства в рамках малого предприятия позволит синтезировать примерно 500 кг ИПЭК в год, что позволит получить доход примерно 1,2 млн руб.

## Взаимодействие с инвестором

Доля, которую компания готова отдать инвестору – 49%; срок окупаемости для инвестора – 3 года.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2007	2008	2009		2010	2011	2012	2013
Реализация (без НДС)	-	-	-	-	750	5297	8195	10391
Валовая прибыль	-	-	-	-	-2670	1331	3676	4767

# ИнтраОЛ

ЗАО «ИнтраОЛ»

630090, г. Новосибирск. ул. Лыкова, д. 11  
Телефон: +7(383)330-30-51  
Факс: +7(383)330-30-51  
E-mail: intraol@sibai.ru  
www.miolaccord.ru

**Объем инвестиций: \$ 1500 тыс.**

## Резюме

Масштабирование существующего производства и сбыта многофокусных искусственных хрусталиков глаза человека «МИОЛ-Аккорд» в сотрудничестве с инвесторами и партнерами проекта.

## Общая информация о компании

**Торговые марки:** Многофокусный искусственный хрусталик глаза «МИОЛ-Аккорд» (мультифокальная интраокулярная линза – ИОЛ).

**История создания:** июль 2004 г., создание предприятия инициировано программой «СТАРТ» государственного Фонда содействия развитию МП НТС.

**Стоимость основных фондов** – \$ 200 тыс. Определяется стоимостью нематериальных активов компании: - патента и технологических ноу-хай,

**Количество работающих:** 4 человека.

## Структура собственности:

Юридические лица	0 %
Физические лица (всего 6 акционеров):	100 %
в том числе:	
-мажоритарный акционер	60 %
-миноритарные акционеры (доля каждого менее 10 %)	40 %
Совокупная доля госсобственности	0 %

## Команда

**Ремённый Андрей Николаевич** – Директор, 52 года. Стратегическое управление компанией.

**Гутман Артур Сергеевич** – Заместитель директора, 28 лет. Управление научно-технологической и производственной деятельностью компании.

## Продукция

Многофокусный искусственный хрусталик глаза «МИОЛ-Аккорд» (мультифокальная интраокулярная линза) предназначен для хирургического лечения катаракты, аметропии (миопии, гиперметропии высокой степени) и пресбиопии. Линза «МИОЛ-Аккорд» разработана и производится совместно с партнером проекта – компанией ООО «Репер-НН» г. Нижний Новгород ([www.reper.ru](http://www.reper.ru)).

В отличие от обычных однофокусных (монофокальных) искусственных хрусталиков, высокотехнологичная линза МИОЛ-Аккорд обеспечивает высокое послеоперационное зрение как вдали, так и вблизи. В

большинстве случаев, это избавляет пациента от необходимости носить очки после операции.

Материал линзы обладает отличной биосовместимостью с тканями глаза человека и хорошей стабильностью во времени. Благодаря памяти формы, свернутая в картридже линза полностью восстанавливает первоначальную геометрию в полости глаза после имплантации через малый разрез.

Лабораторные испытания и клиническая практика показали, что оптические характеристики линзы «МИОЛ-Аккорд» находятся на уровне лучших зарубежных аналогов, а по некоторым показателям превосходят их. Указанные характеристики обеспечиваются уникальной конструкцией линзы и применением передовых нанотехнологий при её изготовлении. Получено регистрационное удостоверение Росздравнадзора № ФСР 2007/00390.

МИОЛ-Аккорд – первый многофокусный дифракционно-рефракционный хрусталик глаза, разработанный и выпускаемый в России. Разработка защищена российскими и зарубежными патентами (патент РФ 2303961; патенты США 6201036, 5833890).

Отличительные особенности линзы «МИОЛ-Аккорд»:

- Однаковое качество зрения для близи и даль в независимости от размеров зрачка
- Компенсация aberrаций глаза и рефракционной части линзы для ближнего зрения
- Специализированная форма микроструктуры препятствует образованию биологических отложений на поверхности линзы
- Отсутствие ограничений на максимальный возраст пациента

## Рынок

Наименование рынка	2002 г.	2005 г.	2011 г. (прогноз)
Общий объем рынка материалов и оборудования, применяемых в операциях по хирургии катаракты, млрд.долл.	2,5	3,0	4,5
- в том числе рынок России	0,020	0,030	0,052
- в том числе рынок ИОЛ (всего)	1,1	1,4	2,0

- в том числе рынок ИОЛ (Россия)	0,008	0,010	0,018
Количество операций в мире, млн.	13,7	15,9	22,5
- в том числе в России	0,2	0,23	0,33

Во всем мире количество операций увеличивается в среднем на один миллион в год. В целом, отрасль развивается опережающими темпами по сравнению с другими направлениями медицинских услуг. По сравнению с ведущими западными странами Россия пока значительно отстает по количеству операций по хирургическому лечению катаракты (1,5 операций в год на 1000 человек населения против 8-9 операций в США и Великобритании). Темпы прироста количества операций в России несколько опережают общемировые показатели.

Сравнение линзы «МИОЛ-Аккорд» с ближайшими конкурентами, а также результаты клинических испытаний показывают, что по своим оптическим характеристикам линза не уступает зарубежным высокотехнологичным ИОЛ. Материал линзы превосходит аналоги по стойкости к факторам старения. Потребительские качества линзы соответствуют сегменту зарубежных линз самой высокой ценовой категории.

### Текущее состояние

Налажено мелкосерийное производство продукции. На площадке ЗАО «ИнтрапОЛ» выполняется производство высокоточных дифракционных пресс-форм методом прецизионной фотолитографии, на площадке ООО НПП «Репер-НН» - операции формовки линз, стерилизации, выходного контроля качества и упаковки.

Линза разрешена к производству, продаже и применению на территории РФ на основании регистрационное удостоверение Росздравнадзора № ФСР 2007/00390.

Организована реализация продукции на территории РФ.

### Стратегия развития

Стратегия развития заключается в масштабировании производственных мощностей и проведении маркетинговых мероприятий с целью завоевания 10% объема рынка искусственных хрусталиков РФ, а также выход на рынки СНГ, Турции, Китая и стран Южной Америки. Для успешного выхода на зарубежные рынки

в проект привлекаются инвесторы, обладающие опытом и квалификацией работы на целевом рынке.

- |  |     |
|--|-----|
| 1. НИОКР   | 5%  |
| 2. Приобретение основных средств (производственные площади и оборудование) | 63% |
| 3. Маркетинг   | 25% |
| 4. Оборотные средства  | 4%  |
| 5. Другое  | 3%  |

### Результат инвестиций

Общий объем инвестиций: 1500 тыс. долл.

Период расчета показателей 3 года (12 кварталов)

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	Значение	
			WACC 0%	WACC 18%
1	Срок окупаемости проекта, РВ (DPB)	месяцев	30	33
2	Чистая приведенная стоимость, NPV	тыс. рублей	1192	406
3	Внутренняя норма доходности, IRR	%	35	35
4	Ликвидационная стоимость	тыс. рублей	3767	2293
5	Чистая прибыль	тыс. рублей	2301	1458
6	Прибыль до налогообложения + амортизация (EBITDA)	тыс. рублей	2828	1839
7	Доходы бюджета	тыс. рублей	37 017	24 387

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	
Реализация	21	27	13	30	113	930	3850		
Валовая прибыль	20	26	12	28	111	928	3773		



## ООО «Ифар»

634021, г. Томск, ул. Елизаровых, 79/4  
Телефон: (код города): +7.3822.248721,  
+7.3822.595599  
Факс: (код города) +7.3822.248721  
E-mail: gen\_dir@iphar.ru; www.iphar.ru

### Объем инвестиций: \$ 8.0 млн.

#### Резюме

Разработка новых лекарственных средств для российского и международных рынков, в том числе: нестeroидного противовоспалительного, антиагреганта (лечение и профилактика осложнений ИБС), противоишемического (лечение нарушений мозгового кровообращения), противоизвленного, антидиабетического и гепатотропного препаратов.

#### Общая информация о компании

**Торговые марки** – Янтапирин, Янтапирин-кардио, Церебронорм, Нормокардин, Янтарь-антитокс.

**История создания:** ООО «Ифар» создано в 2004 году. Основные направления деятельности: разработка инновационных лекарств, дженериков, пищевых добавок и косметических субстанций для российского и международного рынков. В активе компании десятки выполненных контрактных разработок лекарственных препаратов, в том числе по заказу зарубежных фармацевтических компаний из стран ЕС. Для реализации собственных проектов при участии институтов государственного развития и частных инвесторов было создано и развивается более 10 малых инновационных компаний. С 2009 года ООО «Ифар» -резидент особой экономической зоны в Томске, инициатор и организатор создания международного R&D-центра по разработке лекарств.

**Стоимость основных фондов:** Ключевые активы компании:

1. Команда высококвалифицированных специалистов по разработке и коммерциализации новых препаратов.
2. Многолетние связи с десятками крупнейших научных и клинических центров, фармацевтических компаний России.
3. Сотрудничество с известными зарубежными фармацевтическими, проектными, R&D компаниями.
- 4) Отложенная система отбора, «упаковки» и коммерциализации инновационных проектов.
- 5) В портфеле компании – более 10 собственных проектов новых лекарств.

**Количество работающих:** более 20 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица	-
Физические лица (2)	100%
Совокупная доля госсобственности	-

#### Команда

**Хазанов Вениамин Абрамович** – генеральный директор, 57 лет. Профессор, доктор медицинских наук,

58

специалист в области фармакологии и биохимии, руководитель разработки более 50 лекарственных препаратов, как для отечественных, так и зарубежных фармацевтических компаний. Значительная часть этих препаратов внедрена в промышленное производство. Организатор и руководитель группы компаний по разработке, производству и продаже лекарственных средств и продуктов функционального питания.

**Чалдышева Наталья Викторовна** – заместитель директора, 57 лет. Организатор бизнеса по производству биологически активных добавок к пище (ООО «Натурфармацевтическая компания», 1994), разработке лекарств (ООО «Ифар», 2004), производству лекарственных препаратов (ООО «Томская фармацевтическая фабрика», 2006). Умелый организатор с опытом руководства коллективом порядка 100 человек и организации системы продаж предприятия.

**Бельская Наталья Витальевна** – руководитель отдела доклинических исследований, 45 лет. Доктор медицинских наук, иммунолог, молекулярный биолог, фармаколог, высококвалифицированный специалист по организации и проведению доклинических исследований новых лекарств.

**Станкевич Сергей Александрович** – руководитель проектов, 49 лет. Кандидат медицинских наук, биохимик, биотехнолог, специалист по разработке по экспертной оценке, «упаковыванию» и коммерциализации инновационных бизнес-проектов по разработке и выводу на рынок новых препаратов.

#### Продукция

Разрабатываемая продукция включает 2 основные группы:

1. Модифицированный дженерики – оригинальные патентованные препараты, созданные на основе известных фармацевтических субстанций. В том числе:

а) Янтапирин – нестeroидный противовоспалительный препарат с жаропонижающим, противовоспалительным, антигипоксическим, антиоксидантным и цитопротекторным действием. В сравнении с аспирином и другими противовоспалительными препаратами отличается пониженной токсичностью и не обладаетульцерогенным действием (язвообразованием).

б) Янтапирин-кардио - новый противовоспалительный и антиагрегантный препарат с улучшенными фармакотерапевтическими свойствами для профилактики и лечения кардиоваскулярных заболеваний, в частности –ишемической болезни сердца.

в) Церебронорм – новый противоишемический и ноотропный препарат для лечения и профилактики

нарушений мозгового кровообращения и когнитивных функций при нейродегенеративных заболеваниях, посттравматических и токсических поражениях нервной системы,

г) Гепатопротектор - комбинированный лекарственный препарат, в состав которого входят фенольные соединения растительного происхождения и естественный митохондриальный метаболит. Малотоксичен, высокоэффективен в терапии и профилактике заболеваний и токсических поражений печени.

Преимущества препаратов заключаются в наличии новых, значимых для потребителей запатентованных свойств и конкурентных преимуществ, позволяющих выделить их на рынке. Срок, необходимый для завершения разработки и регистрации лекарственных средств – 1,5-3 года. Необходимые средства – 30-40 млн. руб. /препарат.

2. Инновационные лекарственные препараты: противоязвенный и гипогликемический (лечение сахарного диабета). Характеризуются низкой токсичностью и менее выраженными побочными эффектами в сравнении с лидерами рынка. Запатентованы. В случае успешного завершения доклинических и клинических исследований позволяют занять значительный процент (до 10%) в соответствующих сегментах российского фармрынка (объемы продаж от 200 млн. до 1 млрд. руб.), имеют значительный потенциал на мировом рынке (от \$0,5 млрд.). Возможна продажа зарубежной компании в виде разработки после выполнения доклинических исследований и части клинических испытаний (3-4 года). Необходимые инвестиции в течение 3-х лет реализации проекта – 45-55 млн. руб./препарат с последующим выходом на 2-й раунд инвестирования.

## Рынок

Янтапирин. Планируемый рыночной потенциал с учетом объема продаж и цен основных конкурентов – 1,5-2 % сегмента противовоспалительных средств (группы аспирина и парацетамола, около 13 млрд. руб. в 2009), т.е. 2,5 млн. упак. 250мг/100мг таблетки №20 на сумму не менее 180 млн. руб. в текущих ценах.

Янтапирин-кардио. Планируемый потенциал – 4-5 % сегмента, занимаемого антиагрегантными препаратами (76,6 млн. упаковок на сумму 2,44 млрд. руб.), т.е. примерно 1,7 -2,2 млн. упак. Янтапирин-кардио 75мг/25мг табл. №30 на сумму 100 -130 млн. руб. в текущих ценах.

Церебронорм – примерно 2 % рынка ноотропных средств (63 млн. упак. на сумму 8,5 млрд. руб. в 2009 с темпами роста более 20%), что соответствует 1,1 млн. упаковок на сумму около 200 млн. руб./год.

Гепатопротектор. Рыночный потенциал - 3-5% сегмента гепатозащитных средств или 0,6-1 млн. упак. капс. №80 на сумму 150-250 млн. руб. в 2015-2016 году.

Противоязвенный. Рыночный потенциал - 10% сегмента противоязвенных средств, что соответствует 3 млн. упаковок в капсулах №30 на сумму 450 млн. руб. в текущих ценах (планируемый выход на рынок - 2016).

Антидиабетический. Рыночный потенциал - 3-5% сегмента или 500-700 тыс. упак. таб.п/о №60 на сумму 100-140 млн. руб. в текущих ценах с перспективой

роста до 1-1,2 млн. упак. на сумму более 200-250 млн. руб. на 3-4-й год с начала продаж.

## Текущее состояние

Инвестирование средств пойдет в проекты высокой степени готовности. По модифицированным дженерикам – завершены доклинические исследования безопасности и эффективности, необходимы клинические исследования (III-я фаза). Инновационные препараты прошли этапы синтеза, скрининга, оценки фармакологической активности и безопасности. Заявитель – компания ООО «Ифар» - опытный разработчик лекарств, обладает необходимой лабораторной базой и высококвалифицированным кадровым потенциалом для завершения разработки и регистрации препарата. Партнер проекта обладает действующей лицензированной производственной базой для отработки технологии производства нового препарата. Фармацевтическая компания - соинвестор проекта обладает производственной базой и финансовыми ресурсами для организации масштабного производства и вывода новых лекарственных средств на рынок. Один из потенциальных партнеров в развитии бизнеса – ОАО «Татхимфармпрепараты».

## Стратегия развития

Поэтапная разработка, регистрация, организация производства и вывод на рынок новых лекарственных средств.

1. НИОКР - 60%;
2. Приобретение основных средств - 10%;
3. Маркетинг - 15%;
4. Оборотные средства 15%;
5. Другое - 0%.

## Результат инвестиций

Вывод на российский рынок 4-х высокоэффективных импортозамещающих препаратов. Продажа на международном рынке 1-2-х разработок инновационных препаратов. Результат - динамичный рост стоимости компании. Выход на IPO.

## Взаимодействие с инвестором

Суммарная доля инвесторов в уставном капитале компании – до 65 % после инвестиций. Ориентировочная стоимость доли к моменту выхода из бизнеса около \$24 млн.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014
Реализация	-	-	-	-	-	1570	7497	18883
Валовая прибыль						834	5014	13217

**Объем инвестиций: \$ 400 тыс.**

**Резюме**

Основное направление деятельности предприятия: разработка и внедрение наукоемкой продукции в электроэнергетические системы, разработка системы обнаружения неисправности для линий электропередач 6-10кВ, разработка системы эффективного энергопотребления для офисных и жилых помещений. Наши разработки решают задачи эффективного энергопотребления конечными пользователями, защиты сетей от перегрузок, задачи быстрой локализации аварийных ситуаций на линиях электропередач. Предприятие владеет шестью патентами по представленной тематике. Наши разработки проходили испытания в ОАО «Татнефть».

**Общая информация о компании**

**Торговые марки** – торговые марки не зарегистрированы.

**История создания:** дата создания – май 2006 г. В 2005 г. коллектив стал победителем конкурса 50 лучших инновационных идей РТ. В 2006 г. (старт 06) и 2009 г. (старт-2) финансирование осуществлялось Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. В 2008 г. инвестором ООО «НПП» Карза» стал ИВФ РТ.

**Стоимость основных фондов** – \$ 10 тыс. (объекты интеллектуальной собственности, оборудование). Рыночная стоимость предприятия \$ 80 тыс. (оценка сделана ООО «Пульсар-Венчур»)

**Количество работающих:** 8 человек, из них 4 штатных сотрудников.

**Структура собственности:**

Юридические лица ИВФ РТ	25%
Физические лица 1	75%
Совокупная доля госсобственности	0 %

**Команда**

**Калабанов Сергей Александрович** – директор, 36 лет. Выпускник КГУ, кандидат физ.-мат. наук. Занимается поиском и привлечением заказов, рекламой производимой продукции, представляет фирму на семинарах, выставках, конференциях.

**Карпов Аркадий Васильевич** – владелец предприятия, 61 лет. Почетный работник высшего профессионального образования, доктор физ.-мат. наук, профессор кафедры радиофизики КФУ, имеет боль-

шой опыт разработки и внедрения в промышленность радиокоммуникационной аппаратуры.

**Шагиев Ринат Ильдарович** – ведущий инженер, 22 года. Занимается разработкой и тестированием устройств. Закончил магистратуру КФУ.

**Продукция**

1. Специализированная системы обнаружения неисправности для линий электропередач 6-10кВ, имеющих сложную топологию. Патент №2319972.

Система состоит из «интеллектуального электромодема» (локатор и электромодем), выполняющего функции диагностики (которая осуществляется на основе локационного метода) и обработки информации в режиме реального времени, а также специализированных электромодемов с помощью которых решается проблема неоднозначности локационного метода в разветвленных сетях. Данная система позволяет в реальном режиме времени определять и локализовывать поврежденные участки воздушных линий электропередач, что существенно снижает расходы на обслуживание электрических линий. Быстрое обнаружение аварийных ситуаций (обледенение проводов, короткое замыкание, утечки, обрывы) в электросетях с помощью этой системы, а затем оперативное устранение с помощью специальных служб, позволяет практически бесперебойно снабжать электроэнергией объекты жизнедеятельности страны.

Аналогом данной продукции является комплекс «Рейс-105» (НПП «СТЭЛЛ», г.Брянск). Этот прибор не поддерживает режим постоянного мониторинга, требует обесточивания линии электропередачи и не решает проблемы однозначного определения местоположения повреждения в распределенной линии.

Другой аналог – «регистраторы аварийных процессов» (НПП «Бреслер», Чебоксары), дороже, чем наше изделие, имеют большие габариты, другие принципы работы, не работает автономно, только в составе других устройств.

2. Система эффективного энергопотребления для офисных и жилых помещений. Патент № 2352065.

Эта система реализует технологию «Smart grid» (внедрение микропроцессорных систем в электроэнергетику). Она построена на основе использования современной технологии PLC (передача данных по электрическим проводам), решает следующие задачи:

- Энергосбережение, организация политики энергоснабжения приборов и установок.
- Удаленное управление нагрузками через Ethernet, Wi-Fi, Internet.

- Выдача сообщений с рекомендациями по снижению энергопотребления.
- Дополнительная функция Plug&Play контролирует подключение и управление промышленными и бытовыми приборами к электрической сети 0,4 кВ.
- Не требует дополнительного канала связи (по проводам электросети).

Система эффективного энергопотребления является новым направлением в развитии электронной техники, имеющее свое прикладное значение в области электроэнергетики. Схожие системы эффективного энергопотребления разрабатываются в США, Канаде и Европе. Преимущество нашей системы в способе передачи информации – по проводам электросети (ПЛС-связь) в отличие от конкурентов, где способ передачи преимущественно по радиоканалу (беспроводные технологии).

Предприятие владеет шестью патентами по представленной тематике.

## Рынок

Продукция №1. Предприятия, эксплуатирующие высоковольтные линии электропередач (Сетевые компании, Нефтяные компании, Трубопроводные компании). Российский рынок диагностики и мониторинга высоковольтных сетей составляет \$ 700М (источник <http://www.tatenergo.ru>).

Этот рынок сбыта является привлекательным, т.к. объем выручки от передачи электроэнергии в 2008 году достиг 475187,0 млн. руб., что на 10,2% больше чем в 2007 году. При этом темп роста объема выручки от передачи электроэнергии в 2004-2008 годах увеличивался. Планируемая доля на рынке - до 2%.

Продукция №2. Котеджные поселки, жилые помещения, офисы, квартиры, школы, больницы, интернаты, дома престарелых. Потенциально число устройств систем эффективного энергопотребления равно общему количеству розеток в каждом здании. Примерное число розеток во введенных за 2008 год зданиях жилого назначения равно 15845,8 тыс. ед., а зданиях нежилого назначения – 2328,8 тыс. ед. Это возможный объем ежегодного спроса в масштабах России. Этот рынок сбыта является привлекательным, т. к. объем выручки от выполнения электромонтажных работ в 2008 году достиг 114997,6 млн. руб., что на 15,9% больше чем в 2007 году. При этом темп роста объема выручки от передачи электроэнергии в 2004-2008 годах увеличивался. Около 40% потребителей от общего рынка будут заинтересованы в приобретении такой продукции.

(Маркетинговые исследования подготовлены ООО «Пульсар-Бенчур»).

На данный момент доля фирмы на рынке отсутствует. Подписано соглашение о намерениях с ОАО «Приолжские электрические сети», ОАО «Татнефть», ОАО «Казанские электрические сети» о применении нашей

продукции. Планируется применять прямые каналы сбыта, через посредников, через интернет.

## Текущее состояние

Фирма имеет необходимое количество персонала (8 человек) для привлечения заказов и размещение производства на контрактной основе.

В настоящий момент производится доработка и усовершенствование системы эффективного энергопотребления с учетом обновленной элементной базы и расширения функциональных возможностей. Производится поиск потенциальных покупателей для обоих систем.

К концу 2011 г. планируется проведение сертификационных испытаний с целью выхода готовых изделий на рынок к началу 2012 г.

## Стратегия развития

Планируется участие в выставках и научно-технических семинарах, индивидуальная работа с сетевыми компаниями, постоянная работа с клиентами по улучшению продукции, организация работы по сервисному обслуживанию приборов, все виды рекламы.

- НИОКР (Проведение испытательных работ) 30%;
- Приобретение основных средств (спецоборудование и измерительная техника) 10%;
- Маркетинг (маркетинговые исследования, рекламные и выставочные мероприятия, вывод продукта на российские и зарубежные рынки) 40%;
- Оборотные средства 10%;
- Проведение сертификационных работ 10%.

## Результат инвестиций

Расширение рынка сбыта продукции. Доведение продукции до стадии предпродажной готовности, прохождение сертификации, увеличение роста продаж, выход на региональные и зарубежные рынки.

## Взаимодействие с инвестором

Доля компании может составлять до 50%, со сроком инвестиций до 6 лет. Планируемая стоимость доли инвестора на момент выхода \$ 750 тыс.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация	0	3	7,5	40	90	150	250	450	450	
Валовая прибыль	0	1,5	3	10	40	100	220	300	300	



## ООО «КАТЭКО - Казань»

420107 г. Казань, ул. Петербургская, д.50  
Телефон: (843) 570 40 17  
Факс: (843) 570 40 00  
E-mail: kateko-k@mail.ru

### Объем инвестиций: \$ 5480 тыс.

#### Резюме

Продукция – Стальная дробь, чугунный скрап, металлический порошок, минеральный порошок, железо-флюсовые брикеты

Потребители – Металлургические предприятия, строительные компании, компании дорожного строительства

Предлагаемое решение – переработка металло-содержащих отходов металлургических производств, производство товарных видов металлической и неметаллической продукции.

#### Общая информация о компании

Торговые марки – нет

**История создания** – Декабрь 2007 года. Технология компании разрабатывалась совместно со специалистами Уральского института металлов. Компания является победителем республиканского конкурса «Пятьдесят лучших инновационных идей для Республики Татарстан», грантополучателем Всемирного Банка и получателем целевого финансирования Государственной некоммерческой организации «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан»

**Стоимость основных фондов** – 10 000 рублей

**Количество работающих:** 8 человек

**Объем и источник инвестиций,** уже осуществленных в компанию – всего - \$ 198 000;

в том числе: \$ 198 000 выделено на проект по договору НИОКР с ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» в 2008 году.

#### Структура собственности:

ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд РТ»	25%
Физические лица	75%
Совокупная доля госсобственности	25%

#### Команда

**Сорокин Юрий Васильевич** – Ведет научное сопровождение проекта является заслуженным металлургом Российской Федерации и имеет опыт более 30 лет в решении проблем утилизации железосодержащих отходов, в том числе в должности исполнительного директора дирекции программ «Переработка технологических образований Свердловской области», «Уральского института металлов».

**Дудин Виктор Иванович** – является одним из учредителей ООО «КАТЭКО - Казань». Имеет опыт руководства проектами торгового машиностроения и оборудования для оборонной промышленности. Был Заместитель главного инженера завода «Торговое машиностроение» г. Екатеринбург, руководителем проектной службы при НИИ для оборонной промышленности. Образование высшее – техническое, экономическое.

**Файзрахманов Ильдар Хайдарович** – Генеральный директор общества. С 2006 г – исполнительный директор, с 2008 г – генеральный директор. Закончил Казанский Государственный Технический Университет им. А.Н. Туполева, МВА (инновационный и проектный менеджмент) Академия народного хозяйства при правительстве РФ. С 2007 года ведет разнонаправленные промышленные проекты на территории РТ и РФ.

Продукция

- Металлический лом.
- Минеральный порошок.
- Железо-флюсовый брикет.

#### Рынок

При производстве чугуна и шихты для него (агломерат, окатыши, кокс), при производстве стали и ферросплавов выделяется большое количество железосодержащих отходов: до 6% от конечного продукта каждого передела, в то время как доля использования образующихся металлургических отходов в настоящее время в России не превышает 5% от объема их образования. Если учитывать накопление отходов в течение десятилетий, то речь идет о техногенных месторождениях, равноценных природным железоугольным месторождениям.

По экспертным оценкам объем данных техногенных месторождений по России и бывших странах СНГ составляет 450-550 млн.т.

#### Текущее состояние

- Разработана и апробирована технология переработки.
- Организован производственный участок переработки железосодержащих отходов ОАО «КАМАЗ-Металлургия».
- Спроектировано и изготовлено технологическое оборудование.
- Проведена защита интеллектуальной собственности.

- Технология готова к тиражированию и освоению на других предприятиях металлургической и машиностроительной промышленности.

### Стратегия развития

- Производство и продажа товарных видов продукции;
- Внедрение, продажа и масштабирование технологии.

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР	5%
2. Организация производств	72%
3. Маркетинг (продукции производств)	3%
4. Оборотные средства	20%

### Результат инвестиций

Разрабатываемая технология – новая технология переработки металлосодержащих отходов позволяет получить ряд металлической и неметаллической товарной продукции, используемое в качестве сырья в ряде отраслей.

Основными преимуществами разрабатываемой технологии переработки металлосодержащих отходов является:

- Внедрение технологии позволяет производить конкурентоспособную товарную продукцию, получаемую из отходов металлургических производств.

- Внедрение технологии позволяет исключить уплату экологических налогов металлургических производств и получение прибыли от продажи образующихся отходов.

- Технология позволяет улучшить экологическую обстановку в районах размещения тяжелой металлургической промышленности, путем полной переработки образующихся отходов и исключения необходимости вывоза отходов.

### Взаимодействие с инвестором

По согласованию с ГНО «ИВФ РТ»

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Объем реализации					1071	1606	3213	4819	4819	
Валовая прибыль					140	280	700	980	980	

420045, Казань, Искра 3-13  
Телефон: (843) 510-47-34  
Факс: (843) 510-47-34  
E-mail: knm0104@mail.ru

## Объем инвестиций: 2000 тыс.\$.

### Резюме

Применение сухих «пенобетонных» смесей открывает возможность производства изделий и монолитных конструкций по предельно простой технологии: смешению с водой и заливке пенобетонной смеси в формы или опалубку непосредственно на строительной площадке. В результате этого можно ожидать сокращения продолжительности строительного процесса и снижения стоимости готового объекта, в частности жилых домов.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** - нет

**История создания:** дата создания 25.02.2009, мы из КИСИ

**Количество работающих:** постоянные – 3 человека, привлекаемые – будут 12 человек.

**Стоимость основных фондов** – нет

### Структура собственности:

Юридические лица	(%) в уставном капитале
Государственная некоммерческая организация	75%
«Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан»	25% уставного капитала; номинальная стоимость доли – 2 500 рублей
В т.ч. доля государства: -	25 %
Красиникова Наталья Михайловна	38%
Хозин Вадим Григорьевич	37%

### Команда

**Красиникова Наталья Михайловна**, 35 лет – ген. директор, руководство, оптимизация, продвижение, стаж работы 13 лет, доцент.

**Хозин Вадим Григорьевич**, 71 год - науч. рук., дтн, профессор, зав. кафедрой ТСМИК КазГАСУ.

**Хохряков Олег Викторович**, 32 года - научный сотрудник, оптимизация процесса, к.т.н., ст. преподаватель кафедры ТСМИК КазГАСУ.

### Продукция

Продуктом для реализации на рынке является сухая смесь для изготовления неавтоклавного пенобето-

на, а также изделия из него. Неавтоклавный пенобетон наилучшим образом адаптирован к сложным климатическим и экономическим условиям России, имея широкий интервал средней плотности ( $\gamma=100-1200 \text{ кг/м}^3$ ), низкую теплопроводность ( $\lambda = 0.08-0.38 \text{ Вт/м}\cdot\text{С}^0$ ), пониженное водопоглощение ( $W= 8-22 \%$ ), высокую огнестойкость.

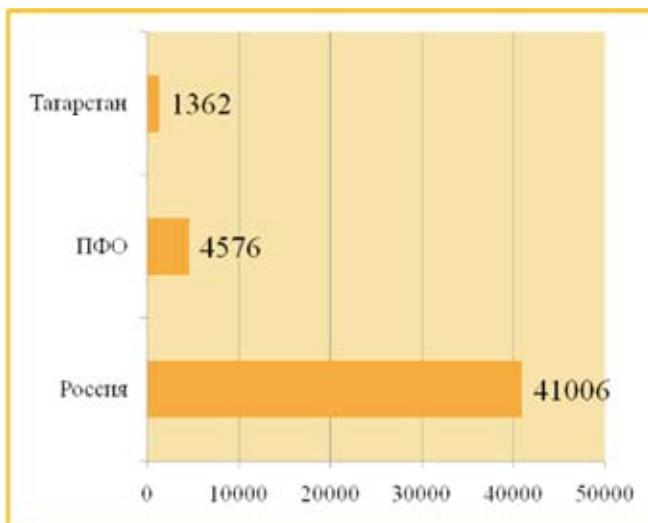
Пенобетон из сухой смеси по основным показателям: прочности, морозостойкости, трещиноустойчивости (по усадке) превосходит нормативные требования к пенобетону и показатели ведущего производителя пенобетона в России - СОВБИ. Пенобетон из этой смеси имеет гарантированные технические показатели: при плотности D400 – прочность 17,0 кг/см<sup>2</sup>, теплопроводность - 0,09 Вт/м<sup>0</sup>к, морозостойкость - F35, усадка – 3,0 мм/м. При этом он приближается к автоклавному газобетону, а по морозостойкости значительно превосходит его. Следует сказать, что сухие смеси для производства пенобетона ни в России, ни за рубежом не производятся. На нынешний день в строительстве доминирует автоклавный газобетон (отличие в порообразовании и твердении – нужен автоклав). Хотя его производство намного сложнее, более энергоемкое, чем неавтоклавного пенобетона. Причина состоит в том, что пенобетон имеет существенные недостатки, а именно, прочность его на два – три класса ниже, чем у автоклавного газобетона, а влажностная усадка в 2 – 4 раза выше. Это вызывает трещинообразование в конструкциях. Оба этих недостатка снижают конкурентоспособность неавтоклавного пенобетона и сдерживают темпы его производства и применения в строительстве, т.к. известные технологии изготовления пенобетона: традиционная (двухстадийная), метод сухой минерализации Меркина, баротехнология (Удачкина) имеют общий недостаток - повышенную влажность конечного продукта (ввиду высоких значений исходного В/Т). А это неизбежно приводит к большой усадке (в основном влажностной) при длительном твердении.

Правовая охрана разработки: Патент на изобретение № 2342347 «Способ приготовления сухого тонкодисперсного пенообразователя и способ приготовления сухой сырьевой смеси для пенобетона с использованием этого пенообразователя». Лицензионный договор (неисключительная лицензия) № РД 0057459 на изобретение № 2342347.

### Рынок

Потенциальными потребителями являются: строительные организации и предприятия РТ, заводы ЖБИ,

малые предприятия (ЧП, ИП), круглогодично (в том числе, зимой) выполняющие небольшие объемы бетонных работ.



**диаграмма 1. Потребность в ячеистых бетонах на 2008 г., тыс. м<sup>3</sup>.**

Средний объем годового потребления обычных пенобетонных блоков со стороны одной строительной компании составляет 1 270 м<sup>3</sup>.

#### Емкость рынка неавтоклавного пенобетона в РФ

показатель	2008	2009	2010	2011
Объем производства, млн м <sup>3</sup> и емкость рынка	6,8	7,68	8,68	9,81
Объем рынка, млн. \$	521,3	588,8	665,5	752,1

Рынок сухих смесей и оборудования для изготовления пенобетонов России развивается в строгой зависимости от роста объемов капитального строительства в конкретном регионе (городе).

Доля объема производства ячеистых бетонов в европейской части России по отношению к отечественному объему в целом составляет около 72-74%. Самым динамично развивающимся округом по освоению газобетонного производства является Северо-Западный федеральный округ. Именно этот округ «отнимает» рынок газобетона практически у всех остальных территорий страны. Его доля в общем объеме выпуска по стране увеличилась с каких-то 2% в 2005 году до 13% в 2008 году. Приволжский федеральный округ занимает второе место по объемам производства газобетона, но его доля сужается: если в 2005 году на этот округ приходилось 23% от произведенного в стране, то теперь это около 20%. Примерно в таком же положении находятся Уральский и Сибирский федеральные округа, чьи доли сократились за рассматриваемый период на 5% и 3% соответственно. У Южного округа ситуация стабильно положительная, а доля Дальневосточного округа в общем объеме производства по стране практически не заметна.

Перспективность применения сухих строительных смесей для производства пенобетона в настоящее время обусловлена курсом на малоэтажное строительство (программы: «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Жилище»). В результате применения сухих смесей можно ожидать сокращения продолжительности строительного процесса и снижения стоимости готового объекта, в частности жилья.

Аналоги сухих смесей для пенобетона (производимые или поставляемые) в Республике Татарстан и близлежащих регионах отсутствуют.

Конкуренцию нам могут составить только производители автоклавного газобетона, но это производство «привязано» к большим промышленным центрам, а учитывая рассредоточенность больших и малых поселений на территории России, использование сухих смесей для производства стеновых блоков и монолитных стен домостроения, особенно в сельской местности, представляется наиболее целесообразным способом реализации этих проектов.

#### Текущее состояние

Разработаны технические условия и технологический регламент производства сухих смесей и пенобетона из них. Изготовлены опытные образцы ПБ.

#### Стратегия развития

- НИОКР 5%;
- Приобретение основных средств (проектирование, оборудование, СМР) 60%;
- Маркетинг 15%;
- Оборотные средства 15%;
- Пусконаладка, сертификация, выпуск и испытание опытной партии, бизнес-план 5%.

#### Результат инвестиций

Впервые будет создано производство активированных смесей для пенобетона мощностью 30 тыс. тн в год. Открытие нового сегмента на рынке сухих смесей и на рынке пенобетона.

#### Взаимодействие с инвестором

По договоренности. Доля инвестора будет составлять 40-60%.

#### Финансовые показатели млн. \$.

Показатель	фактически		прогноз	прогноз с учетом инвестиций		
	2009	2010		2011	2012	2013
Объем реализации	-	-	93,3	140	186,7	246,4
Валовая прибыль	-	-	0,34	0,51	0,68	0,9



# International Laboratory of Advanced Education Technologies, Ltd (ILAET)

Devonshire House, 60 Goswell Road

London EC1M 7AD, United Kingdom

Phone: +44 (203) 239 3782

Fax: +44 (203) 006 8869

E-mail: info@ilaet.co.uk; www.ilaet.co.uk

**Объем инвестиций: \$ 900 000 – 1 200 000.**

## Резюме

Успех компьютеризации системы образования определяется наличием в школах не только компьютеров, но и программно-аппаратных средств, которые в сочетании с компьютерами способны качественно изменить учебный процесс и способствовать выработке у учащихся умений и навыков, соответствующих потребностям современной науки и производства. К числу таких программно-аппаратных средств относятся учебные цифровые лаборатории (УЦЛ), оснащённые набором цифровых датчиков для проведения лабораторных работ по физике, химии, биологии и экологии. Предлагается развернуть в Республике Татарстан производство уникальной «лаборатории в диске» (ЛабДиск™ «Казань»), прототип которой разработан ILAET совместно со специалистами Массачусетского технологического института (США) и GlobiDisk Inc. (Израиль).

## Общая информация о компании

**Торговые марки** – готовятся к регистрации.

**История создания:** Дата регистрации – октябрь 2008 г. Фирма основана Б. С. Беренфельдом, имеющим опыт работы более 25 лет в области новых технологий в образовании в АН СССР, а с 1990 - в США. Под его руководством осуществлены высокотехнологические и коммерчески успешные проекты в области информационных технологий в образовании. Фирма является официальным дистрибутором программного аппаратного обеспечения ряда крупных образовательных проектов, в том числе в России.

**Стоимость основных фондов** – \$ 100 тыс. Инструментальные средства разработки электронных устройств, измерительные приборы, компьютерная и офисная техника.

**Количество работающих:** 12 человек.

## Структура собственности:

Юридические лица	0%
Беренфельд Борис Семенович	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

## Команда

**Беренфельд Борис Семенович** – Президент и Главный исполнительный директор, 63 года. Окончил МГУ им. Ломоносова, там же защитил кандидатскую диссертацию по биофизике. Руководил коллективом разработчиков в составе Научного совета по Кибернетике АН ССР. С 1990 года работал в США ведущим науч. сотрудником, а затем директором Международного Центра по новым информационным технологиям». Разработал концепцию Глобальной школьной лаборатории, которая была успешно апробирована при поддержке Национального научного фонда США в более, чем 600 школах из 30 стран.

**Брукер Дов**, Главный инженер, 44 года. Окончил Технион, Израиль, по специальности электроника. Спе-

циалист в области авионики и систем спутниковой связи; работал в корпорации Intel. С 2002 по 2009 г. главный исполнительный директор Fourier Systems, Inc. Под его руководством разработано более 100 инновационных продуктов и измерительных устройств, которые успешно используются в школах 50 стран мира.

Помимо указанных, к работе привлечено 12 специалистов с большим опытом успешной работы в области программного обеспечения, приборостроения и разработки образовательных продуктов.

Консультативный Совет: советниками компании являются 17 мировых лидеров в области использования информационных технологий в различных сферах образования из ряда европейских стран, России, США и Японии. Подробнее о них можно прочесть по ссылке <[http://ilaet.co.uk/advisory\\_board.htm](http://ilaet.co.uk/advisory_board.htm)>

## Продукция

ЛабДиск Казань” – это десять измерительных приборов в одном блоке См. Рис.1). Там же располагается определитель положения (GPS), который снабжает каждое измерение географическим “штампом прописки”. Встроенная система беспроводной связи (Bluetooth) позволяет снимать данные с ЛабДиска на мобильные компьютеры и смартфоны. ЛабДиск позволяет проводить эксперименты в школьной лаборатории, а также в ходе полевых и экспедиционных работ. Для целей экологического мониторинга ЛабДиск может работать в автономном режиме без подзарядки до 70 часов, накапливая данные а затем передавая их по беспроводной связи на компьютер или мобильное устройство (таблетка, смартфон) С помощью разработанной нами программы ГлобалЛаб, данные с ЛабДиска через сеть Интернет автоматически наносятся на географическую карту, позволяя школьникам анализировать данные так же, как это делают ученые-экологи или климатологи (см. Рис. 2-4).

Предлагается организовать в Республике Татарстан сборку ЛабДисков из ввозимых узлов и модулей, разработать программное обеспечение для россий-



ской школы, наладить выпуск массового продукта, осуществлять контроль качества и поддержку.



## Рынок

Основной потребитель: школы, проф.-тех. учебные заведения и ВУзы. Представленная целевая ниша на сегодня практически не заполнена. На Российском рынке продаются импортные цифровые лаборатории с собственным программным обеспечением (ПО). Отечественные аналоги примитивны, не имеют необходимого ассортимента измерительных датчиков и ПО. В 2007-2009 годах объемы продаж импортных УЦЛ в России достиг 10-15 тысяч в год при средней цене за УЦЛ в 60-80 тысяч рублей. Потребность образовательных заведений в них увеличивается по мере освоения школьными учителями современных информационных технологий и их применения в своей педагогической практике. Оценочная возможность продаж на российском рынке: 30 тысяч штук в год. При стоимости \$ 450 за УЦЛ объем продаж может составить около \$12-15 миллионов в год. Для выхода на запланированные объемы может потребоваться 5 лет от начала продаж.

## Текущее состояние

Разработана, смонтирована и испытана опытная установка УЦЛ. Готовится заявка на патент в США, Англии и РФ. Проведены успешные тесты и доработка конструкции до уровня серийного производства. Ведется работа по сертификации и организации производства узлов, сборочного цеха и испытательного стенда.

## Стратегия развития

На данном этапе целесообразно основные средства направить на завершение разработки программного обеспечения (ПО) в соответствии с новыми Федеральными образовательными стандартами, сертификацию, патентование, и организацию производства узлов, сборочного цеха и испытательного стенда и маркетинг.

- |  |      |
|--|------|
| 1. Разработка ПО   | 20%; |
| 2. Проведение сертификации   | 5%;  |
| 3. Проведение мероприятий по защите интеллектуальной собственности | 5%;  |
| 4. Организация сборочного производства                             | 50%; |
| 5. Маркетинг   | 20%. |

## Результат инвестиций

Увеличения капитализации компании за счет продаж разработанной продукции на образовательном рынках Республика Татарстан; образовательном рынке регионов РФ, СНГ и стран бывшего СССР; выход на мировые рынки (США, Европа, Латинская Америка, Ближний Восток). Комаркетинга с отечественными и зарубежными издателями учебников по естественнонаучному и экологическому циклу; разработчиками и поставщиками учебного оборудования и учебных кабинетов по физике, химии, биологии и экологии; поставщиками оборудования во внешкольные учебные учреждения.

## Взаимодействие с инвестором.

Доля инвестора до 20%, срок окупаемости составляет не более 5 лет, рентабельность продукции 40 %. Примерная стоимость доли инвестора на момент выхода 15 млн. долл.

Ожидания от инвестора - поиск рынков сбыта продукции. Срок выхода на продажи не позднее 1 года. В дальнейшем время жизни проекта 7-10 лет. Идеальным инвестором мог бы являться дистрибутор технических средств и информационных технологий для системы образования. Такой инвестор помимо прямой прибыли от участия в проекте мог бы рассчитывать на расширение своего бизнеса за счет освоения новых рынков, в том числе и экспорт на зарубежные рынки за счет согласованной маркетинговой политики с привлечением наших ресурсов.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически		прогноз		(в тысячах US\$)				
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Реализация	0	0	0	0	1000	5000	20000	30000	
Валовая прибыль	0	0	0	0	200	1000	5000	10000	



## ООО «Лаборатория открытых технологий»

420111, Казань, ул. Университетская 22,

оф. 114

Телефон: +7 (917) 256-91-06

E-mail: ak@fosslabs.ru; http://fosslabs.ru

**Объем инвестиций: \$ 200 тыс.**

### Резюме

Проектный инкубатор по типу Y-Combinator — американский инкубатор уровня seed. Мы предлагаем для инвестирования несколько наших проектов:

- SyncFeeding — система синхронной публикации в нескольких социальных сетях. Решает проблему множественных постов одного материала в различные сети, в которых представлена компания.
- EasyCast — легковесная и простая система видео трансляций докладов для конференций. Решает проблему быстрой, качественной и дешевой трансляции докладов на веб-сайт с обратной связью в виде чата.
- Biotool — инструментарий для обработки изображений, получаемых с микроскопов, например, в микробиологии.
- eArchive — система хранения и управления электронными архивами. Внедрена в Институте Языка и Литературы Академии Наук Республики Татарстан.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** — «Лаборатория открытых технологий», «FOSS Labs» планируется зарегистрировать в ближайшее время.

**История создания:** Дата регистрации: 25.12.2010. На базе Казанского федерального университета было создано малое предприятие. Участники команды имеют более десяти лет опыта работы в IT, включая успешное создание собственных бизнес-проектов.

**Стоимость основных фондов** — \$ 3 тыс. Офисная мебель, библиотечные фонды и фонды ПО, другие нематериальные активы.

**Количество работающих:** 15 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица (Казанский федеральный университет)	34,00%
Физическое лицо 1	16,00%
Физическое лицо 2	15,00%
Физическое лицо 3	10,00%
Физическое лицо 4	10,00%
Физическое лицо 5	5,00%
Физическое лицо 6	5,00%
Физическое лицо 7	5,00%
Совокупная доля госсобственности	34,00%

### Команда

**Хасьянов Айрат Фаридович** — директор, 32 года. Инициатор проекта «Лаборатория открытых технологий». Имеет более десяти лет опыта в работе над и руководстве IT проектами. Имеет докторскую степень Боннского университета в области информатики.

**Валиуллин Рустам Мансурович** — технический директор, 32 года. Один из основателей проекта «Лаборатория открытых технологий». Имеет более десяти лет опыта в IT, опыт создания нескольких успешных бизнесов в IT.

**Ефремов Александр Вячеславович** — коммерческий директор, 30 года. Один из основателей проекта «Лаборатория открытых технологий». Имеет богатый опыт создания и управления многочисленными успешными предприятиями в IT.

**Абрамский Михаил Михайлович** — PR-директор, разработчик, 21 год. Один из основателей проекта «Лаборатория открытых технологий». Прошел обучение по программе «Разработка компьютерных игр» в университете Shawnee State University, Portsmouth в США.

### Продукция

1. SyncFeeding — главный продукт — онлайн-сервис управления и мониторинга активностью в социальных сетях. Бизнес-модель — freemium SaaS, т.е. предлагается подписка на услуги синхронной публикации в соц. Сетях. Возможно развертывание системы на мощностях заказчика для корпоративных клиентов.

2. EasyCast — предлагает сервисные услуги по организации видео трансляции для конференций.

3. Biotool — предлагает набор инструментов для обработки изображений, получаемых с микроскопа. Проект находится в стадии разработки.

4. eArchive — продуктом является комплексная система, которая позволяет систематизировать хранение электронных ресурсов. Система является гибкой и адаптируется под любые запросы заказчика.

5. Помимо компаний, мы предлагаем широкий спектр услуг по разработке IT-проектов:

1. Разработка ПО уровня предприятия на Java EE.

2. Разработка научного ПО на Lisp, Python, Closure, C++ и пр.

3. Разработка ПО на .NET.

4. Разработка мобильных приложений для iOS, OS Android, J2ME, Windows Phone 7.

5. Разработка приложений на Google API.

6. Разработка и размещение веб-сайтов на PHP, Rails, Django, CMS.
7. Анализ и редизайн сайтов.

3. Маркетинг	10%;
4. Оборотные средства	5%;
5. Другое	0%.

## РЫНОК

- SyncFeeding — легко масштабируется. Изначально ориентирована на IT-компании, медиа-сервисы, и пр. организации, по роду деятельности вынужденные вести активную публикацию в соц.сетях. Рынок будет однозначно расти. Оценка объема рынка: 160 млн. долл. Через 3 года, оценка доли рынка: 4% (основана на публично доступной аналитике).
- EasyCast — Масштабируемый бизнес. Объем рынка: приблизительно 20 млн. долл. через 3 года. Потенциальная доля рынка для приложения: приблизительно 80% (основана на публично доступной аналитике).
- Biotool — Решение уникально в своей ценовой категории. Бизнес масштабируем, хотя рынок растет медленно. В России около 3500 научно-исследовательских организаций. Все являются потенциальными потребителями нашего продукта.
- eArchive — Рынок стабилен. В России порядка 40 000 библиотек и около 1500 структур профиля федеральных государственных архивов.

## Текущее состояние

Все проекты, кроме Biotool либо готовы к выходу на рынок, либо осуществили выход на рынок. Инвестиции нужны для дальнейшего развития. Проект Biotool находится на стадии разработки.

## Стратегия развития

- |  |      |
|--|------|
| 1. НИОКР   | 70%; |
| 2. Приобретение основных средств (аренда помещений, покупка выч. Техники и ПО) | 15%; |

## Результат инвестиций

1. Расширение рынка продуктов;
2. Выпуск новых версий программных продуктов;
3. Увеличение сбыта за счет организации маркетинговых кампаний;
4. Развитие производственной инфраструктуры.

## Взаимодействие с инвестором

Мы предлагаем доли в компаниях нашего инкубатора. Мы готовы отдавать долю в проектах. От инвестора, помимо капитала, мы ожидаем новые каналы сбыта для продукции наших компаний и привлечения новых инвесторов к нашим проектам. Инвестиции, рассчитанные на 3-5 лет к концу периода увеличат стоимость доли инвестора на 100%-1000% в зависимости от инвестируемого проекта.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация				120	350	700	1000	2500	625
Валовая прибыль				30	100	150	250		

# ООО «ЛОТ»

423826, г.Набережные Челны, ул.Булгар,  
д.5  
Телефон: +7 (8552) 39-51-62, 89172627336  
E-mail: akhradik@mail.ru

**Объем инвестиций: \$ 600 тыс.**

## Резюме

Ежемесячно будет производиться техническая сода в объеме до 270 т., ферромолибден в объеме до 6 т.

## Общая информация о компании

**История создания:** Год создания 2010 г. Организаторы предприятия имеют опыт работы на литейных производствах и опыт производства оборудования для литейных производств. Совместно со специалистами ОАО «Хим. завод им. Карпова» разработана технология переработки техногенных отходов ОАО «Нижнекамскнефтехим» – соды с содержанием молибдена и хрома. С целью снижения стартовых инвестиций предприятие организовывается на свободных площадях ОАО «Хим. завод им. Карпова».

**Стоимость основных фондов – \$ 0 тыс.**

**Количество работающих:** 2 чел.

## Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физические лица	1 (100%)
Совокупная доля госсобственности	0%

## Команда

**Ахметов Радик Расулович** – директор, 34 года. Кандидат экономических наук. Диссертация по теме «Управление инновационными проектами в машиностроении». Имеет опыт работы на литейных производствах и управления инновационными проектами.

**Чухловин Александр Николаевич** – главный технолог, 35 лет. Имеет 14 летний опыт работы на литейных производствах. Основные функции: технологическое сопровождение.

## Продукция

Ежемесячно ОАО «Нижнекамскнефтехим» потребляет для своих технологических нужд около 300 т. соды. После использования раствор соды выпаривается и получается расплав соды с содержанием примесей в виде солей молибдена и хрома. На данный момент данные отходы направляются в отвал. После переработки по нашей технологии имеется возможность выделять из данных отходов до 90% технической соды и до 2% молибдена в виде ферромолибдена. Реализация проекта позволит снизить вредное воздействие на окружающую среду и получить товарную продукцию.

## Рынок

Сода будет очищена и повторно возвращена в технологический процесс ОАО «Нижнекамскнефтехим». Ферромолибден будет поставляться на ОАО «КамАЗ» и другие литейные производства.

## Текущее состояние

В настоящее время разработан бизнес-план проекта по организации нового производства по переработке отходов соды металлургическим методом. Подобраны поставщики необходимого для проекта оборудования. Разработана технология переработки материала.

## Стратегия развития

1. НИОКР 15%;
2. Приобретение основных средств 75%;
3. Оборотные средства 10%.

## Результат инвестиций

В результате инвестиций будет создано новое высокотехнологичное производство, продукция которого будет востребована на рынке и позволит получать реальную прибыль.

## Взаимодействие с инвестором

Планируется создать отдельное (дочернее) предприятие в равных долях (50/50 %). Срок окупаемости проекта 1,7 года. Стоимость доли

инвестора на момент выхода составит около \$1800 тыс.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фак-тичес-ки	прогноз			прогноз с учетом инвестиций		
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	0	0	0	2926	3218	3540	3894
Валовая прибыль	0	0	423	465	511,8	563	

125284, г. Москва,  
Ленинградский проспект, дом 35  
Телефон: (495) 727-01-66  
Факс: (495) 727-01-66  
E-mail: info@merkreisen.ru  
www.merkreisen.ru

**Объем инвестиций: \$ 40000 тыс.**

## Резюме

### Продукция

Платежный терминал самообслуживания (ПТС) – дает возможность приобретать авиа и ж.д. билеты, а также иные транспортные услуги.

### Общая информация о компании

**Дата создания:** 27 февраля 2010 года.

ООО «Мерк Райзен Рус» - динамично развивающаяся высокотехнологичная компания, предоставляющая клиентам полный спектр услуг в области пассажирских авиационных и железнодорожных перевозок, бронирования гостиниц и других туристических услуг.

**Стоимость основных фондов** – \$ 2800 тыс., 85% состоит из платежных терминалов самообслуживания. Рыночная стоимость основных фондов - \$ 3300 тыс.

**Количество работающих:** 65 человек (55 – штатные сотрудники).

### Структура собственности:

Юридические лица (указать наименование)	0%
Физические лица (ФИО можно не указывать)	Физ.лицо №1 – 75% Физ.лицо №2 – 25%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

**Тефетулин Эльдар Жевдетович** – генеральный директор, 32 года, образование высшее экономическое, имеет 15-ти летний опыт ведения бизнеса. В компании курирует финансовые вопросы, маркетинг, отвечает за стратегическое развитие.

**Саввин Вадим Васильевич** – директор по корпоративным продажам, 51 год, образование высшее экономическое, имеет 15-ти летний опыт ведения бизнеса. В компании отвечает за корпоративные продажи, маркетинг.

**Иванов Сергей Викторович** – директор по развитию сети автоматизированных электронных касс, 42 года, образование высшее техническое, имеет 11-ти летний практический опыт ведения бизнеса. В компании отвечает за развитие сети платежных терминалов самообслуживания по России.

**Кузнецов Игорь Юрьевич** – руководитель по развитию автоматизированных электронных касс по региону Москвы и МО, 52 года, высшее гуманитарное образование, имеет 11-ти летний опыт ведения бизнеса. В компании курирует развитие сети платежных терминалов самообслуживания по Москве и МО.

### Продукция

Платежные Терминалы Самообслуживания (ПТС) – устанавливаются в наиболее оживленных местах (торговые и деловые центры, банки, гостиницы и т.д.) и позволяют в режиме он – лайн, наиболее стремительно растущем сегменте продаж билетов в РФ, осуществлять полный цикл поиска, бронирования и покупки билетов, включая оплату как наличными, так и электронными платежными средствами, получение фискального чека, маршрута-квитанции и сдачи. Кроме того, терминалы дают возможность покупателям связываться с собственным колл – центром «Мерк Райзен Рус» для получения инструкций, помощи или технической поддержки.

#### Преимущества в ПТС:

1. Клиент сможет приобрести авиа и ж.д. билеты наиболее быстрым и современным способом, избавляясь от необходимости стоять в очереди.
2. Понятный экранный интерфейс.
3. Получение услуги 24 часа в сутки, 7 дней в неделю.
4. Электронная касса дает возможность приобретать билеты по низким ценам.

### Рынок

На сегодняшний день ООО «Мерк Райзен Рус»:

1. Первая в России компания, которая построила первую сеть терминалов самообслуживания по продаже авиа и ж.д. билетов
2. Первая в России компания, прошедшая аккредитацию в Транспортной Клиринговой Компании и получившая право на продажу авиа и ж.д. билетов через ПТС (Платежный Терминал Самообслуживания)

### Текущее состояние

Формируется сеть ПТС в регионах России и дальнего зарубежья. На сегодняшний день компания развернула более чем 200 ПТС. Продукция размещена в наиболее оживленных местах – банки, торговые и деловые центры, рынки, гостиницы и т.п.

До конца 2015 года ООО «Мерк Райзен Рус» планирует осуществить установку 5000 ПТС по всей России.

## Стратегия развития

- Направление использования инвестиций:
- |  |     |
|--|-----|
| 1. НИОКР   | —%  |
| 2. Приобретение основных средств – платежных терминалов самообслуживания | 80% |
| 3. Маркетинг   | 10% |
| 4. Оборотные средства  | 2%  |
| 5. Другое (операционные расходы по установке и обслуживанию терминалов)  | 8%  |

## Результат инвестиций

Результат инвестиций - создание Федеральной Автоматизированной Сети по продаже авиа и ж/д билетов, а также туристических услуг емкостью 5000 терминалов к концу 2015г. Обслуживание созданной Сетью не менее 20% российского рынка продажи авиа и ж/д билетов.

## Взаимодействие с инвестором

Примерная доля компании, которая может быть передана инвестору – 15%. Срок инвестиций – 4 года. Ожидаемое увеличение доли инвестора в течение инвестиционного периода – 35%.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	предположение с учетом инвестиций
	2008	2009	2010	2011		
Реализация					4806	80063
Валовая прибыль	23269	387813	2012	36956	615938	2013
					50644	844063
					64331	1072188
						2015



## ООО «МИКС-С»

420087, РТ, г.Казань,  
ул. Рихарда Зорге, д.5-6  
Телефон: 8(843)298-72-54; 8-927-247-06-90  
Факс: (843)238-39-13  
E-mail: fomin-al.78@mail.ru

**Объем инвестиций: \$ 950 тыс.**

### Резюме

Планируется производство серного строительного бетона и изделий из него. Полная «бесцементная» основа материала обеспечивает его высокую конкурентоспособность, а модифицированная сера, в качестве основного компонента – высокие технические свойства.

### Общая информация о компании

**История создания:** Дата создания 2 мая 2006 года. Основное направление деятельности фирмы ООО «МИКС-С» - научно-технические разработки в области строительного материаловедения, реализация и авторское сопровождение проектов. Создано инициативной группой ученых, при получении финансирования Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, с объемом в размере 750 тыс. рублей, что позволило провести основной объем НИР.

**Количество работающих:** 4 человека.

### Структура собственности:

Физические лица	доля уставного капитала, %
Фомин Алексей Юрьевич	34
Хозин Вадим Григорьевич	33
Капитанов Валерий Юрьевич	33

### Команда

**Фомин Алексей Юрьевич** – директор, 33 года, образование высшее техническое, к.т.н., ст. преподаватель кафедры Строительства и эксплуатации автомобильных дорог КазГАСУ. В компании курирует финансовые вопросы, маркетинг, отвечает за стратегическое развитие. Имеет успешный опыт ведения бизнеса в сфере строительных технологий.

**Хозин Вадим Григорьевич** – научный руководитель, 71 лет, образование высшее техническое, д.т.н., профессор, заведующий кафедрой технологии строительных материалов, изделий и конструкций КазГАСУ. Руководитель испытательного центра «ТАТСТРОЙТЕСТ». Заслуженный деятель науки РФ и РТ. Опыт управлеческой деятельности в области реализации научно-технических разработок – 20 лет.

**Капитанов Валерий Юрьевич** – главный технолог, 64 года, специалист по разработке и реализации опытно-конструкторских работ в области дорожно-строительных технологий.

**Михеева Мария Владимировна** – инженер-технолог, 24 года, образование высшее техническое, специалист в области разработки серных вяжущих и бетонов.

Работа команды ООО «МИКС-С» отмечена дипломом «50 лучших идей Республики Татарстан», Почетной грамотой Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

### Продукция

В ряде регионов России, на предприятиях строиндустирии, ощущается дефицит цемента, объемы потребления которого зачастую превосходят существующие мощности его производства. Проблема актуальна для областей, с не значительными мощностями производств вяжущих материалов, либо отсутствием таковых. Так в России, в некризисные времена, остро ощущается дефицит общестроительного цемента. Мощность имеющихся заводов составляет 65 млн. тонн цемента/год, в то время как суммарная потребность строительного комплекса составляет около 90 млн. тонн. Особенно остро проблема стоит для Республики Татарстан, где цементных заводов нет. В связи со сложившейся ситуацией, организация альтернативного «традиционному» бетонного производства, для условий РТ весьма актуальна. В качестве эффективной альтернативы выступает серный бетон, для производства которого в Республике имеется вся необходимая сырьевая база. Это и ежегодные 260 тыс. тонн серы, образующейся на ОАО «ТАНЕКО» как побочный продукт нефтепочистки, требующей утилизации, а также не востребованные объемы местных минеральных материалов. Рациональный путь – это переработка серы в серный бетон, с ориентировочным выходом 540 тыс. м<sup>3</sup>/год, что составляет около 27% от потребности Республики в бетоне и изделий из него. Характеристики серного бетона соответствуют нормативным требованиям ГОСТ, предъявляемым к бетонам на минеральных вяжущих и превосходят их на 30-60%. Согласно СНиП серный бетон может применяться в несущих строительных изделиях и конструкциях. Материал является экологически безопасным.

Серный бетон представляет собой искусственный каменный материал из затвердевшей отформованной смеси, состоящей из серного вяжущего (20-40%) и заполнителей (60-80%). Приготовление бетона и формовку изделий из него производят в горячем виде по вибро-литевой технологии или прессованием. Монолитные конструкции могут быть сформированы из литьй или жесткой смеси, уплотненной прокатом, в том числе в условиях отрицательных температур (до

-40 °C) и под водой. Серные бетоны выгодно отличаются от бетонов на портландцементе специфическими свойствами: гидрофобностью, химической стойкостью в растворах солей и кислот, водонепроницаемостью, относительно высокой прочностью при сжатии (до 80-100 МПа). Номенклатура изделий из серного бетона:

- элементы дорог (монолитные основания и покрытия дорог, тротуарная плитка, дорожные плиты);
- элементы нулевого цикла (фундаментные блоки, балки);
- элементы промышленных и сельскохозяйственных зданий (плиты полов, коллекторные кольца);
- трубы (канализационные, дренажные);
- конструкции специального назначения (контейнеры для захоронения радиоактивных отходов) и др.

По результатам освоения производства серного бетона, в сравнении с технологией «традиционных» бетонов аналогичных марок, могут быть получены следующие показатели:

- снижение капитальных затрат на организацию производства на 40-50%;
- получение безотходного производства;
- снижение себестоимости продукции в 1,7- 2,3 раза (!);

Предлагаемый материал запатентован. Патенто-владатели: Хозин Вадим Григорьевич, Фомин Алексей Юрьевич.

## Рынок

По данным Академии конъюнктуры промышленных рынков, емкость рынка бетонных изделий в ЦФО, ПФО, ЮФО, УФО России к концу 2010 года составит \$ 1,655 млрд. В случае получения инвестиций, доля рынка, занимаемая серным бетоном составит ориентировочно \$ 625 млн.

Согласно данным подпрограммы «Устойчивое развитие строительного комплекса Республики Татарстан на 2006 - 2008 годы» Программы социально-экономического развития Республики Татарстан на 2005 - 2010 годы, объем рынка бетонных изделий в РТ в 2010 году, составит 2731,5 тыс. м<sup>3</sup>, что соответствует \$ 245,85 млн.

Доля рынка, занимаемая серным бетоном в РТ, в перспективе составит \$ 60-70 млн., при полной реализации местных материальных ресурсов.

В качестве предполагаемых целевых рынков в РФ и РТ рассматриваются сферы промышленного и гражданского строительства, строительства автомобильных дорог, благоустройства территорий.

Аналоги серного бетона (производимого или поставляемого) в Республику Татарстан из близлежащих регионов отсутствуют. В пределах Российской Федерации известен ряд компаний осуществляющих научные разработки в данной области: НИИЖБ и ООО «ВНИИГАЗ» (г.Москва), ООО «Астраханьгазпром» и ООО «Интер-S» (г.Астрахань) и др. Несмотря на существование в лице данных компаний потенциальных производителей серного бетона, они не смогут быть конкурентами на местном рынке вследствие территориальной удаленности от Республики Татарстан. К тому же каждая рецептура серного бетона уникальна, поскольку привязана к материально- сырьевым ресурсам регионов.

Реальным конкурентам предлагаемому материалу в РФ РТ является строительный бетон на основе портландцемента. Однако серный бетон превосходит его по ряду показателей (таблица).

наименование показателей		серный бетон	Бетон на портландцементе
предел прочности	при сжатии, МПа	60-100	40
	на растяжение при изгибе, МПа	12	4-5
Морозостойкость, цикл		≥500	200
коэффициент химической стойкости		0,85	0,25
плотность, кг/м <sup>3</sup>		2300-2400	2400
Средняя себестоимость, руб./м <sup>3</sup>		1300	2450

## Текущее состояние

В настоящее время выполнена НИОКР, получены опытные образцы серного бетона различных классов.

## Стратегия развития

- |                                  |      |
|----------------------------------|------|
| 1. НИОКР                         | 7%;  |
| 2. Приобретение основных средств | 70%; |
| 3. Маркетинг                     | 6%;  |
| 4. Оборотные средства            | 15%; |
| 5. Другое                        | 2%.  |

В качестве основных средств подразумевается разработка пилотной установки для производства серного бетона, ее изготовление, шеф-монтаж, пуско-наладка.

## Результат инвестиций

Освоение и отладка промышленного производства, создание клиентской сети, стабилизация продаж.

## Взаимодействие с инвестором

Доля инвестора в предприятии – 40%. Ориентировочная стоимость доли к моменту выхода из бизнеса будет \$ 4000 тыс.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически		прогноз	прогноз с учетом инвестиций					
	2008	2009		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	-	-	-	-	-	2000	4560	9120	27360
Валовая прибыль	-	-	-	-	-	770	1765	3530	10590

# ОАО «Мотор-24-IX»

420126, г. Казань, Ямашева 78-306  
Телефон: (843) 521 75 34  
E-mail:vector-2407@rambler.ru

## Объем инвестиций: \$ 11 800 тыс.

### Резюме

Двухтактный двигатель внутреннего сгорания с переменной степенью сжатия и с высоким наддувом ( $\Pi_k=7$ ), модульного типа (до шести модулей в связке).

Разработанный двигатель может работать:

- на любых жидкых углеводородных топливах;
- на газообразных топливах
- на твердых топливах, с применением газогенератора;

### Общая информация о компании

**История создания:** Дата создания – 05.05.2010, создано по ФЗ №217.

**Стоимость основных фондов** – \$ 7,14 тыс. Двигатель ЗМЗ 513 (а/м УАЗ), двигатель К6А с изм. Фазами газораспределения (а/м «СУЗУКИ»), а/м ВАЗ-11113 – «ОКА» (Стенд на колесах).

**Количество работающих:** Постоянно: 4 человека, привлекаемых 5 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица	
Национальный исследовательский университет КГТУ им. А.Н.Туполева	36%
Физическое лицо 1 чел	32%
Физическое лицо 1 чел	32%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

**Кожин Виктор Георгиевич** – 02.05.1949 г.р. Директор, руководитель проекта. Профессиональные достижения - рабочий, инженер, мастер, зам. гл. технолога, главный металлург, начальник цеха, главный инженер, директор предприятия.

**Шигапов Зинатулла Гамирович** - 07.09.1957 – научный руководитель, менеджер проекта, патентовед. Профессиональные достижения - сотрудник технопарка КАИ (2002 г. - 2004 г.), руководитель Центра трансфера технологий КГТУ-КАИ(2005-2006), начальник Управления инновационной деятельностью КГТУ-КАИ (с 2007 г.)

### Продукция

- Двигатель «ДВС 24-IX» - работает с переменной степенью расширения на такте впуска, в зависимости от режима.

о Пусковой режим - предварительное расширение  $\epsilon = (2-3)$ ,

о Номинальных режимах до (6-7).

- В двигателе «ДВС 24-IX» - применен двухступенчатый наддув. Степень повышения давления в компрессоре увеличена до 7, а геометрическая степень сжатия в рабочем цилиндре поддерживается на всех режимах работы двигателя равной 7. Экспериментальные данные по системе «Гипербар» показывают увеличение мощности, почти в 2,5 раза - при суммарной ступенчатой схеме повышения давления  $\epsilon_{\text{компрессора}} = 7$  и  $\epsilon_{\text{раб.цилиндра}} = 7$  - относительно дизельной схемы традиционного типа  $\epsilon = (13-17)$ .

Двигатель многотопливный (на любых жидкых углеводородных топливах, на газообразных топливах, на твердых топливах, с применением газогенератора). Перевод двигателя на другое топливо производится простым передвижением рычага . При этом обеспечивается Евро 4 – Евро 6.

Патентная защита. Патент на изобретение №2327885, «Способ подачи топливовоздушной смеси в четырехтактный двигатель внутреннего сгорания и устройство подачи топливовоздушной смеси», приоритет от 30.05.2006. Патент на изобретение №2327883, «Способ работы четырехтактного двигателя внутреннего сгорания и устройство для реализации этого способа», приоритет от 08.12.2006. Патент на изобретение №2339824, «Способ работы двигателя внутреннего сгорания», приоритет от 19.01.2007.

### Рынок

Целевыми рынком является рынок двигателей грузового автотранспорта.

Объем производства двигателей для грузовых автомобилей в Российской Федерации и странах СНГ по данным Госкомстата составил 205 450 штук, из них автомобилей грузоподъемностью 1-5 т. – 144 460 шт., грузоподъемностью 6-13 т. – 5574 шт., грузоподъемностью 14-40 т. – 55 416 шт.

По предварительным подсчетам объем рынка ДВС составляет: 1911,4 млн. долларов США (расчет произведен по средним значениям стоимости двигателей)

Предполагаемая доля рынка фирмы составляет: 0,5 %

Ежегодные средний темп роста производства двигателей большегрузных автомобилей прогнозируются в пределах 5-10 % (Для расчета использовалось значение прироста 5%).

## Текущее состояние

Предприятие является участником программы СТАРТ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Объем привлеченных инвестиций – 1 млн. руб. на НИОКР.

Создается опытный образец ДВС. Изготовлены прототипы: в масштабе 1:1, вписанный в подкапотное пространство автомобиля КАМАЗ, в масштабе 1:2 для передвижной электростанции, в масштабе 1:1 для беспилотного летательного аппарата.

Сравнение «ДВС 24-IX» (состоит из двух модулей) с аналогами силовых агрегатов российских и зарубежных производителей

№	Наименование характеристики	Ед. Изм.	ДВС 24-IX	МАЗ	КАМАЗ	Mercedes-Benz	SCANIA
			3x90	ЯМЗ 238М2-5	40.30-260	M 457LA	270
1.	Мощность Ne	кВт	270	176	191	188	198
2.	Крут. момент Me/ обороты	НМ	1080/2500	888/1350	1079/1400	1850/1080	1250/1250
3.	min удельный расход топлива	г/кВт (г/лсч)	193 (137)	214 (157)	207 (152)	190	-
4.	Рабочий объем	куб.см	1680	14860	10850	11967	9000
5.	Литр/мощность	КВт/литр	105,8	11,84	17,6	15,74	22,0
6.	Топливо		Диз/топливо, АИ 76-95, газ-е топ.	дизельн. топливо	дизельн. топливо	дизельн. топливо	дизельн. топливо
7.	Евро		Евро – (4-6)	Евро-1	Евро-2	Евро-3	Евро-3

## Стратегия развития

Основные этапы:  
создание и испытание опытного образца ДВС;  
международное патентование;  
подготовка и продажа лицензии мировым производителям

Структура инвестиций:

- НИОКР по изготовлению опытного образца 10,2%;
- расходы на маркетинг и патентование 6,7%;
- приобретение оборудования 75,4%;
- запуск производства 0,9%.

## Результат инвестиций

Инвестиции привлекаются для создания опытного образца, испытания в составе автотранспортного средства, международного патентования, подготовки и продажи лицензии.

## Взаимодействие с инвестором

Срок инвестиций 3-5 лет. Доля инвестора - от 50% до 70%

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация (шт.)	0	0	0	Установочная партия 5 шт.	13608	37132	10312	18750	81000
Валовая прибыль					3780				22500



## ООО «Мьюзик сервисис»

420107, г.Казань, ул.Петербургская, 50  
Телефон: (843) 227-40-30  
Факс: (843) 227-40-29  
E-mail: vv@10tracks.ru  
www.10tracks.ru

**Объем инвестиций: \$ 390 тыс.**

### Резюме

Проект направлен на создание облачной платформы для хранения музыкальных библиотек пользователей и доступа к ним через максимально возможное количество устройств. Основными преимуществами платформы являются: удаленный доступ к своей музыкальной библиотеке через мобильные устройства и персональные компьютеры, быстрая синхронизация файлов и инструменты управления музыкальной коллекцией.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – 10tracks (планируется регистрация).

История создания: работа над проектом началась в июне 2010г. Компания создана в январе 2011г., получила финансирование по программе СТАРТ-11.

**Стоимость основных фондов** – нет.

**Количество работающих:** 2 человека.

### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физические лица (Вернигора Владислав Игоревич)	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

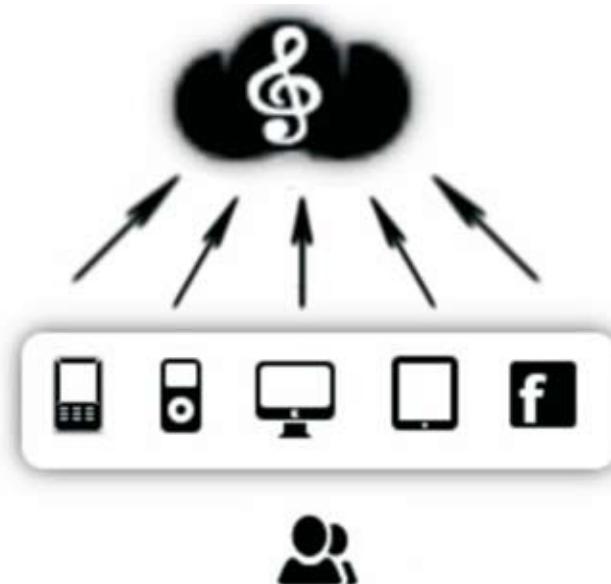
**Вернигора Владислав Игоревич** - директор, 25 лет. Окончил Московский институт электронной техники. Руководил разработкой и внедрением проектов: система идентификации и аутентификации пользователей с использованием смарт-карт, система дистрибуции, хранения и распознавания цифрового контента.

**Склляр Ольга Викторовна** - инженер, 24 года. Окончила Московский институт электронной техники. В проекте будут востребованы её навыки в области проектирования систем и профессиональное знание иностранных языков.

### Продукция

При работе с личной музыкальной библиотекой у каждого человека возникает три проблемы:

- потеря целостности музыкальной коллекции из-за хранения аудиофайлов на разных устройствах (плеер, домашний ПК, iPad, ноутбук, социальные сети и т.д.);
- отсутствие возможности прослушать музыку с устройства, находящегося в недосягаемости;
- недостаток ресурсов для хранения музыки.



Для решения данных проблем, компания «Мьюзик сервисис» разрабатывает платформу, состоящую из трех основных частей: системы хранения, портала и модуля распознавания.

Система хранения обеспечивает высокую скорость доступа к информации и надежное хранение данных. Принцип работы системы основан на том, что во время загрузки файла на платформу, он разбивается на несколько частей и сохраняется на нескольких серверах, за счет чего обеспечивается высокая латентность. Такая организация системы позволяет гибко масштабировать систему хранения, в том числе за счет использования сторонних сервисов. Это дает возможность перенести часть затрат с капитальных на операционные.

Портал предоставляет пользователю интерфейсы доступа для мобильных устройств, инструменты управления музыкальной коллекцией и выступает в роли плеера.

Модуль распознавания обеспечивает высокую точность распознавания за счет применения нескольких алгоритмов: идентификация композиций на основе анализа музыкального сигнала по метаинформации, ID3 тэгам и сравнения хэш-функции частей файлов.

Таким образом, облачная платформа позволит пользователям:

- загружать, прослушивать и изменять свои музыкальные коллекции в нашей системе и централизованно управлять ими;
- получить в любое время доступ ко всей своей му-

зыке через Интернет, используя мобильные устройства и персональные компьютеры;

- на этапе загрузки музыки с устройства на облачную платформу быстро синхронизировать аудиофайлы за счет сопоставления с уже существующими файлами в системе. Например: При размере музыкальной библиотеки пользователя 25 Гб и скорости канала передачи данных 256 Кб/сек, время загрузки всей библиотеки будет составлять от 20 до 30 минут. Так же это позволяет существенно экономить дисковое пространство платформы и трафик.

## РЫНОК

Целевой аудиторией нашего сервиса являются российские и зарубежные пользователи Интернета в возрасте от 18 до 35 лет, обладающие устройствами для прослушивания музыки с функцией выхода в сеть.

Количество пользователей российского сегмента сети Интернет в январе 2011 года составил 33,3 млн человек. Годовой рост аудитории 14%.

Мобильная аудитория российского сегмента сети Интернет за 2010 год выросла на 1,3 млн человек и со-ставила 30% от пользователей рунета. Предполагает-ся, что спрос на мобильный интернет резко возрастет с приходом на рынок 4G сетей. По результатам иссле-дований показатель месячной активности интернет-пользователей, которые используют сеть для прослу-шивания музыки составляет 65%.

Основные конкуренты: социальные сети с возможностью воспроизведения аудио, soundcloud.com.

Согласно проведенному исследованию, конкуренты не решают вышеперечисленные проблемы пользователей, т.к. основной целью социальных сетей являются знакомства и общение, soundcloud.com ориентиро-ван на определенную целевую аудиторию: музыканты и рекорд лейблы.

## Текущее состояние

В настоящее время компания находится на начальном этапе развития. Разработаны способы загрузки и распознавания музыки, ведется разработка системы

хранения информации. Проведена стадия техническо-го проектирования.

## Стратегия развития

1. Вывод сервиса на российский сегмент сети Ин-тернет с последующим переходом на международ-ный;

2. Создание партнерских отношений с мобильными операторами, предоставляющими высокоскоростной доступ в Интернет;

3. Продажа лицензионной музыки с учетом музы-кальных предпочтений пользователя.

Направление использования инвестиций:

- |  |     |
|--|-----|
| 1. Завершение разработки программного обе-спечения | 40% |
| 2. Приобретение вычислительных средств             | 15% |
| 3. Маркетинг                                       | 45% |

## Результат инвестиций

Будет разработано программное обеспечение готовое к промышленной эксплуатации и проведены рабо-ты по рекламному продвижению.

## Взаимодействие с инвестором

Доля инвестора в предприятии от 30% до 50%.

Ориентировочная стоимость доли при выходе через два года \$1500 тыс. Варианты выхода: продажа своей доли учредителям или стратегическому инвестору.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически		прогноз	прогноз с учетом инвестиций					
	2008	2009		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	0	0	0	0	0	350	1000	2200	4000
Валовая прибыль						120	330	730	1 333

420111, г.Казань, ул. Лобачевского, 1/29  
 Телефон: (843)2337145  
 Факс: (843)2337416  
 E-mail: ramirov@ksu.ru  
[www.ksu.ru](http://www.ksu.ru)

## Объем инвестиций: \$ 4500 тыс.

### Резюме

Разработка контрастных агентов (КА) нового поколения для магнитно-резонансной томографии (МРТ). КА востребованы в медицине для получения контрастных МРТ-изображений внутренних органов и диагностики патологий. Проект направлен на замещение импортных КА отечественными продуктами с более высокими эксплуатационными параметрами и меньшей ценой, с потенциальным выходом на зарубежные рынки. Инвестиции направляются на доклинические (GLP) и клинические (GCP) испытания образцов нового КА, создание лекарственной формы, организацию участка его опытного производства (GMP), подготовку к сертификации.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – на данный момент не зарегистрированы (подготовлены материалы для регистрации).

**История создания:** 02.2011. Существующий в нынешнем составе с 2001 года коллектив состоит из химиков, имеющих опыт получения химических соединений с заданными свойствами, физиков – специалистов по разработке и эксплуатации томографического оборудования, и медиков, занимающихся МРТ-диагностикой в ведущих клинических центрах г. Казани (МКДЦ, РКБ, Онкоцентр). За все время существования коллектив привлек финансирование свыше \$ 300 тыс. в качестве грантов государственных фондов на НИР по тематике проекта. Компания создана для реализации проекта, получившего финансирование \$ 110 тыс. из средств ФСРП МФП НТС и ИВФ РТ как победитель конкурса «Идея 1000» в номинации «Старт-1» (2010 г.) и участник программы КФУ по развитию инновационной инфраструктуры (Постановление Правительства РФ № 219).

**Стоимость основных фондов** – в своей работе компания имеет возможность использовать дорогостоящее (\$ 500 тыс.) оборудование, состоящее на балансе организации-соучредителя (КФУ): уникальный комплекс магнитно-релаксационных измерений Minispec MQ (Bruker, Германия) с рабочими частотами 20, 40 и 60 МГц, различные оптические приборы (спектрофотометры, спектрофлуориметр, определитель размеров наночастиц Nanosizer и др.).

**Количество работающих:** 7 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица: Казанский федеральный университет (КФУ)	34 %
---	------

Физические лица: 3 человека – топ-менеджмент компании	66 %
Совокупная доля госсобственности (КФУ)	34 %

### Команда (соучредители)

**Амиров Рустэм Рафаэльевич** – президент компании, 52 года. Доктор химических наук, профессор, автор идей по разработке контрастных МРТ-агентов на основе собственных научных достижений. Руководил 4 грантами РФФИ, автор 6 патентов РФ, более 160 научных публикаций, включая монографию по современным КА для МРТ (2005 г.). Имеет опыт создания научекомского инновационного бизнеса с нуля - в 1992 г. создал и возглавил частную научно-производственную компанию химико-технологического профиля.

**Зявкина Юлия Игоревна** – генеральный директор компании, 36 лет. Кандидат химических наук, доцент КФУ. Специалист в области бионеорганической химии. Обладает навыками организаторской работы.

**Зиятдинова Анна Булатовна** – координатор химического направления работ в компании, 27 лет. Кандидат химических наук, под руководством Амирова Р.Р. защитила диссертацию по металлокомплексам – прототипам новых КА (2008 г.), соавтор патента РФ по данной теме. Обладает навыками организаторской работы. Победитель конкурса «Идея 1000» 2008 г. в номинации «МИП». В 2009 г. прошла подготовку по курсам «Инновационный менеджмент» и «Технологическое предпринимательство» Академии народного хозяйства при Правительстве РФ.

Амиров Р.Р. и Зиятдинова А.Б. как соавторы проекта “Nanocamri” имеют награды: Диплом «За лучшую бизнес-идею» (V Казанская венчурная ярмарка, 2010) и Золотая медаль (X Международный московский салон инноваций и инвестиций, 2010).

### Продукция

Продукт будет представлять собой ампулы с раствором контрастного вещества, предназначенный для внутривенного или перорального введения в организм. Использование контрастных агентов (КА) позволяет получать более четкие изображения в методе магнитно-резонансной томографии (МРТ), применяемой в медицине при диагностике новообразований, болезней нервной системы и системы кровообращения, органов дыхания, органов пищеварения и мочеполовой системы. В качестве КА используются композиции, в состав которых входят комплексные соединения металлов. Существующие коммерческие КА недостаточно эффективны в контрастировании (в 10-15 раз ниже разрабатываемых), сравнительно дороги (более, чем в 2

раза по сравнению с предлагаемым). В РФ производство КА полностью отсутствует, поэтому остро стоит проблема импортозамещения КА («Магневист», «Гадовист», «Омнискан» и ряд других).

На основе оригинальных подходов коллективом разработано несколько составов наноразмерных комплексов гадолиния, марганца и железа, превосходящих коммерческие КА по ряду параметров (эффективности контрастирования, токсичности и стоимости при высокой рентабельности). Имеется патент РФ № 2391347 на состав высокорелаксивных комплексов гадолиния – прототипов новых КА (приоритет от 23.10.2008), переданный компании патентообладателем (КФУ) на основании неисключительной лицензии. В настоящее время идет подготовка следующих патентов. Интенсивно проводимые коллективом исследования в этой области с использованием оригинальных подходов гарантируют сохранение конкурентных преимуществ разрабатываемых препаратов на достаточно длительную перспективу.

## Рынок

Потребителями продукции являются лечебные и диагностические медицинские учреждения, проводящие МРТ-диагностику пациентов. По данным на 2008 г. число магнитно-резонансных томографов в мире равно 30 тыс. ед. (в РФ – 322) и ежегодно увеличивается на 10%. Соответственно постоянно растет спрос на КА. Ведущими игроками рынка КА для МРТ (объем мирового рынка - более \$ 3 млрд.) являются три международные компании: Bayer Schering (Германия), Nycomed (Норвегия) и Guerbet (Франция), поставляющие свою продукцию, в том числе и в РФ. В 2008 году число МРТ-исследований в РФ достигло 1,0 млн., из них примерно 1/3 осуществлялась с применением контрастных агентов (по данным заказного маркетингового отчета 2010 г.). Расчетный объем рынка КА для МРТ в России равен \$ 30 млн. (наша ожидаемая доля - 50%).

## Текущее состояние

В 2011 г. компания дорабатывает состав КА, и приступает к начальному этапу проведения доклинических испытаний за счет полученных средств (грантов). На последующих этапах с привлечением средств стратегического инвестора будут развернуты доклинические испытания GLP, клинические испытания по GCP, начата подготовка к организации производственной площадки по GMP. В то же время, при проявлении интереса со стороны потенциального стратегического инвестора (или конкурирующего производителя КА) компания будет подготовлена к продаже с учетом ее капитализации.

## Стратегия развития

- |   |     |
|---|-----|
| 1. НИОКР  | 5%  |
| 2. Доклинические испытания по GLP (2 года)            | 17% |
| 3. Клинические испытания по GCP (3 года)              | 48% |
| 4. Производственная площадка по GMP (1 год)           | 20% |
| 5. Маркетинг, патентование, подготовка к сертификации | 10% |

## Результат инвестиций

Запрашиваемые инвестиции будут направлены на доработку состава нового контрастного агента для

МРТ и создание его лекарственной формы, получение результатов доклинических испытаний, оформление патента, организацию маркетинга, переход к фазе клинических испытаний, организацию производственной площадки. Параллельно компания будет подготовлена к продаже потенциальному стратегическому инвестору (или конкурирующему производителю КА).

## Взаимодействие с инвестором

Вследствие длительности процедуры оформления всех разрешительных документов на новые фармпрепараты (более 5 лет), работу компании по созданию и производству новых контрастных агентов для МРТ предлагается разбить на два основных этапа (два пакета инвестиций - \$ 1 млн. и \$ 3.5 млн.).

На первом этапе (до 2 лет) будут осуществлены все необходимые мероприятия для получения положительных результатов доклинических испытаний и перехода к первой фазе клинических испытаний. Одновременно будет организован участок для опытного производства малых серий препарата для ветеринарии и для медицинских исследований на животных, что позволит начать получать небольшую прибыль. Параллельно будет вестись подготовка компании к продаже (на данном этапе ее стоимость может возрасти до 2 раз). Предлагается закрепление интеллектуальной собственности паритетно с инвестором.

Второй этап (до 5 лет) предполагает два возможных пути развития компании. В первом случае компания может быть продана крупной фармацевтической компании (стратегическому инвестору). Во втором случае в компанию на условиях вхождения инвестора в уставный капитал привлекается второй пакет инвестиций, достаточный для проведения трех фаз клинических испытаний; организации серийного производства; мероприятий по выводу нового препарата на рынок.

Инвестор может участвовать в первом этапе проекта. В зависимости от условий инвестирования владельцы компании готовы предложить до 51% акций компании. При этом стоимость доли инвестора на момент выхода будет выше в 3-4 раза.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация							27	55	100
Валовая прибыль							5	10	18

На втором этапе после окончания фазы клинических испытаний, организации серийного производства и сертификации продукции (к 2018 году) стоимость компании может достичь \$ 100 млн.

К моменту выхода на рынок продукта проекта прогнозируемый объем рынка РФ по КА составит \$60 млн. И при доле компании 20% рынке реализация составит до \$12 млн. (валовая прибыль до \$2 млн.).



## ООО «Наноспек»

420049, г. Казань, ул. Агрономическая, 4,  
офис 45а Телефон: (843) 292-05-88  
Факс: (843) 233-72-20  
E-mail: Nanospec@ya.ru

**Объем инвестиций: \$ 600 тыс.**

### Резюме

Целью проекта является организация серийного производства уникального модульного комплекса «Униспек-200», который без ухудшения характеристик заменяет 4-х аналитических приборов и в два раза дешевле их. Комплекс используется для спектрохимического анализа в различных производствах, медучреждениях, ВУЗах, и т.д. Организовать производство планируется на площадях Казанского оптико-механического завода, а реализовывать продукцию через существующую дилерскую сеть аналитического оборудования.

### Общая информация о компании

**История создания:** Коллектив, в который вошли специалисты из промышленности, предприятия сформировался на базе Казанского государственного университета. Автор идеи и технический руководитель имеют опыт работы по своей тематике более 20 лет. Средний возраст сотрудников 34 года. Предприятие создано в марте 2007 года.

**Количество работающих:** 8 человек.

### Структура собственности:

ОАО «Инновационно-производственный Технопарк «Идея»	10%
ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан»	15%
Галеев Рим Раисович	75%
Совокупная доля госсобственности	15%

### Команда

**Гильязов Мурат Раисович** – генеральный директор с 2007 года, 25 лет, магистр физики КГУ, аспирант КГФЭИ. «Основы коммерциализации технологий», АНХ; FASTTRAC.

**Гильмутдинов Альберт Харисович** – Научный руководитель проекта, автор идеи, 54 года. Доктор ф.-м. наук, профессор КГУ. Многолетний опыт руководства проектами, в том числе зарубежными: INTAS, фонд Сороса, совместных грантов с фондами Канады, США, Германии, Швеции.

**Нагулин Юрий Семенович** – Технический консультант проекта, к.т.н., с.н.с., автор 34 изобретений и 184 печатных работ. Им разработаны и внедрены в серийное производство четыре спектральных прибора.



### Продукция

Уникальный комплекс «Униспек-200» предназначен для полного спектрохимического анализа объектов окружающей среды (вода, почва, растения), продуктов питания, биомедицинских объектов (ткани, кровь), промышленных объектов (сталь, сплавы, нефтехимическая продукция) и т. д. Спектрометрический комплекс, без ухудшения характеристик, заменяет до 4-х различных приборов: атомно-абсорбционный спектрометр, флуориметр, сканирующий спектрофотометр, поляриметр. Эти приборы необходимы для элементного и компонентного анализа веществ и материалов. Основное предназначение элементного анализа – контроль содержания вредных или наоборот необходимых элементов в выше перечисленных объектах.

Выгоды потребителя – ниже цена, единое обслуживание, минимум персонала, низкое энергопотребление, высокая точность измерений.

Идея прибора запатентована – патенты РФ «Спектрометр» №2251668 от 19.06.2002, «Спектрометр» №2347212 от 22.03.2007, патентообладателем является ООО «Наноспек».

Продукт решает три основные проблемы потребителей: высокую стоимость специализированных приборов, большие ошибки при комплексном анализе различными приборами, высокую стоимость обслуживания и эксплуатации приборов разных фирм. По нашим оценкам прибор удовлетворяет требованиям до 50% рынка спектрохимического анализа.

Также разрабатывается Учебная модификация спектрометрического комплекса с мультимедийным обучающим пособием.

На базе этой модификации создан не имеющий аналогов лабораторный практикум «Спектрохимический анализ» из 20 работ для ВУЗов страны.

Использование лучших зарубежных электронных компонент обеспечивает технические характеристики атомно-абсорбционного модуля, которые сравнимы с мировыми лидерами рынка, такими как PerkinElmer (США). Характеристики остальных модулей – флуориметр, поляриметр, сканирующий спектрофотометр – в среднем выше, чем у специализированных аналогов: диапазон измерения на 20 % шире, время измерения на 10 % меньше.

Тип прибора	Средняя цена аналогов, \$ тыс.	
	Зарубежные Производители	Отечественные Производители
Атомно-абсорбционный спектрометр	51	40
Сканирующий спектрофотометр	25	8
Поляриметр	20	15
Флуориметр	40	11
Итого:	136	80

Предлагаемый комплекс решает все задачи этих четырех специализированных приборов с такой же или лучшей метрологией и будет стоить в максимальной комплектации порядка \$ 45 тыс.

## Рынок

Потенциальный рынок потребителей широк. В РФ это: все службы экологического контроля, санитарно-эпидемиологические службы, центральные заводские лаборатории, службы контроля качества, медицинские учреждения, алкогольные производства, учебные лаборатории ВУЗов.

Первоначально продукт планируется вывести на рынок Республики Татарстан, с последующим расширением географии продаж на территорию всей РФ. Достигнуты предварительные договоренности с потенциальным дилером. Объем рынка РФ приборов для спектрохимического анализа оценивается в \$ 50 млн. в год. Планируемая доля рынка «Униспек-200» составит 5% к 2015 году.

## Текущее состояние

Завершены опытно-конструкторские работы, завершается изготовление установочной партии в 4 прибора. Прибор находится в стадии проведения испытаний

типа средства с внесением в государственный реестр средств измерения РФ.

## Стратегия развития

- |  |       |
|--|-------|
| 1. Совершенствование конструкции   | 15%   |
| 2. Приобретение основных средств: обрабатывающие станки для механического производства и обработки, контрольно-измерительная аппаратура для настройки, материалы | 58.5% |
| 3. Маркетинг   | 10%   |
| 4. Оборотные средства  | 11.5% |
| 5. Резерв (в том числе на непредвиденные расходы)  | 5%.   |

## Результат инвестиций

В результате вложенных инвестиций на территории РТ будет развернуто производство механических и электронных компонент продукта, а также сборка и юстировка. Высокоточные оптические элементы будут закуплены у местного производителя, с которым достигнуты необходимые договоренности. Большая часть инвестиций будет вложена в приобретение основных средств, таких как обрабатывающие высокоточные станки и материалы. Таким образом, капитализация компании может составить к 2015 году до 6 млн. \$.

## Взаимодействие с инвестором

Возможная доля инвестора в компании до 40%. Дисконтированный срок окупаемости проекта по прогнозам составляет 3,11 года. При выходе инвестора в 2016 году доля инвестора может составить до 2,5 млн. \$.

## Финансовые показатели \$ тыс.

На сегодняшний день в проект уже вложено 220 тыс. \$. за предыдущие 3 года.

Показатель	Факт	Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций				
			2010	2011	2012	2013	2014
Реализация	0	90			450	900	1 575
Валовая прибыль	0	36			225	540	945



НАНОСТРОЙТЕХ

## ООО «НАНОСТРОЙТЕХ»

420025, Республика Татарстан, Казань,  
Тракт Мамадышский, д. 36, оф. 88  
Телефон: 8 905 3163289  
Факс: (843) 236-27-21  
E-mail: gabmah@mail.ru

**Объем инвестиций: \$ 1 200 тыс.**

### Резюме

Проект направлен на создание мини-завода для производства наноструктурированных добавок для получения высокопрочных бетонов (тоннели, спортивные и высотные сооружения) и керамики (клинкерный кирпич, плитка, фильтры), отработки методики введения нанотрубок, оптимизации составов и технологии. Продажа добавок - планируется с 2012г., которые будут в 2 раза дешевле зарубежных.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – ФУНТ-Ц – добавка-концентрат на основе углеродных нанотрубок (далее УНТ) для цементных композиций, расфасованная в крафт-мешки по 10 и 25 кг; ФУНТ-Г - концентрат для глиняных композиций, расфасованный в крафт мешки по 10 и 25 кг.

**История создания:** Общество организовано для реализации проекта в феврале 2011 г. научными сотрудниками кафедры «Строительных материалов» Казанского государственного архитектурно-строительного университета, имеющими широкий опыт внедрения научных разработок на предприятиях РТ. Так внедрение в начале 2000 г. состава бетонной смеси по патенту «Бетонная смесь» на заводе ЖБИ дала на сегодня реальный экономический эффект свыше 100 млн. рублей. В настоящее время специалисты компании занимаются наномодификацией добавок, предназначенных для повышения физико-механических и эксплуатационных характеристик бетонов и керамики.

**Стоимость основных фондов** – отсутствуют.

**Количество работающих:** 5 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физические лица	90 : 10
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

**Хисамиев Дамир Рашитович** – 29 лет, директор, обладает организаторскими способностями, мобилен, амбициозен, имеет опыт работы в строительстве, соавтор патента РФ по проекту.

**Габидуллин Булат Махмудович** – 22 года, технолог, закончил на золотую медаль 131 физ.-мат. лицей в г. Казани, с красным дипломом физико-технический факультет Казанского государственного университета по специальности радиофизика, аспирант Учреждения

РАН ИОХФ им. А.Е. Арбузова КНЦ РАН, занимается исследованиями кристаллов и наночастиц, соавтор патента РФ по проекту.

**Хузин Айрат Фаритович** – 23 года, технолог, закончил с красным дипломом Казанский архитектурно-строительный университет, аспирант, тема работы связана с разработкой строительных материалов, модифицированных углеродными наночастицами, соавтор патента РФ по проекту.

**Габидуллин Махмуд Гарифович** – 62 года, научный руководитель, профессор кафедры строительных материалов КазГАСУ, д.т.н., имеет 230 публикаций, 26 патентов. Специалист в области производства строительных материалов, производственный стаж на предприятиях стройиндустрии, связи с производством, реальное внедрение с эффектом в 100 млн. рублей, ответственен, двое аспирантов защитили кандидатские диссертации, руководит тремя аспирантами и соискателем, имеет ряд наград: дипломы, серебряную медаль, победитель конкурса «Лучшее изобретение Татарстана», патентообладатель патента РФ по проекту.

### Продукция

Продукцией являются: наномодифицированный цементный и глиняный концентрат, метод получения этого концентрата и мини- завод с комплектом оборудования, обеспечивающих равномерное распределение УНТ по объему бетона и керамики. На текущий момент отсутствует технология введения сотых – десятисячных долей процента наночастиц в объем цементных и глиняных композиций, нет оборудования, которое позволило бы равномерно перемешать и однородно распределить их в объеме будущего продукта и т.д. Сегодня отсутствует среднее звено в цепочке «наночастица – технология – бетон» или «наночастица – технология – керамика». На решение этой проблемы под названием «технология мини-завода» мы требуем инвестиции, так как это обеспечит использование нераскрытоого до конца потенциала УНТ для повышения качества бетонов и керамики. Наши предварительные исследования позволили за счет оптимизации режимов перемешивания достичь однородности распределения УНТ в цементной композиции и удвоения прочности цементного камня. Реализация предлагаемой технологии, по сравнению с конкурентами не потребует значительных затрат. Создание мини-технологии, закрепленной патентами и обладающей элементами НОУ-ХАУ, обеспечит ее конкурентоспособность, по-

зволит быстро ее тиражировать, продавать и получать прибыль.

Апробированы составы добавок и технология их получения (подана заявка №2011102272/03 на патент РФ и получено уведомление о положительном результате от 14.03.2011 г.). Установлена возможность повышения водонепроницаемости бетонов, трещиностойкости, морозостойкости, снижения расхода цемента и каркасной арматуры при введении добавки ФУНТ-Ц. Доказана эффективность добавки ФУНТ-Г, позволяющей улучшать свойства керамических материалов.(не стал писать цифры, т.к. это пока не доказано).

## РЫНОК

Сегодня рынок наномодифицированных добавок с использованием УНТ для улучшения свойств строительных материалов не развит. УНТ реально выпускаются в РФ только ООО «НаноТехЦентр» (г. Тамбов). Потребителями их продукции для исследовательских и опытно-промышленных исследований являются заводы ЖБИ. Продана установка в Японию. Аналогичная зарубежная продукция, выпускаемая в объеме десятков тонн во Франции, Германии, Японии, Китае, США, пока не нашла широкого применения в РФ по причине их дороговизны, не установленности окончательной закономерности в системе «состав-структура-свойства», отсутствия научно обоснованных оптимальных технологических режимов ввода этих добавок в цементные и керамические композиции. Практически отсутствует промышленное оборудование, которое позволило бы обеспечить точную дозировку тысячных долей процента УНТ, их равномерное распределение в объеме композита и, самое главное, контролировать однородность распределения. Стоимость зарубежных очищенных высококачественных УНТ за рубежом составляет от 7 до 15 \$ за 1 г, их цена на территории РФ 2-3 \$ за 1 г, но не очень высокой очистки. После строительства мини-завода планируется занять от 10 до 15% рынка нанодобавок в регионе Поволжья. Потенциальный рынок только в Казани оценивается в 20-25 млн. долл. и растет на 6-7% в год, но сильно зависит от объемов и динамики промышленного и гражданского строительства.

## Текущее состояние

На сегодня апробированы некоторые составы цементных и глиняных композиций на основе модифицированных отечественных и зарубежных УНТ, отрабатываются основные режимы их получения. Проводится их лабораторная апробация для улучшения свойств высокопрочных бетонов, в том числе дисперсионноармированных, и керамики. Получены опытные образцы, которые будут представлены на ярмарке. В течение 2011 года планируется разработать линейку сухих и жидких концентратов наномодифицированных

цементных и глиняных композиций-добавок под маркой ФУНТ-Ц и ФУНТ-Г, разработать ТУ, схему производства, комплект оборудования для мини-завода. По ключевым направлениям укомплектован высококвалифицированный персонал. Установлена территория и место строительства мини-завода.

## Стратегия развития

- |   |      |
|---|------|
| 1. НИОКР  | 3%;  |
| 2. Приобретение основных средств (аренда площадей, аренда-строительство производственных, офисных и складских площадей, приобретение стандартного и нестандартного оборудования, линий по производству наномодифицированных цементных и глиняных смесей-добавок, транспортные средства) (предлагает аренду и приобретение оборудования разделить и писать отдельно) | 70%; |
| 3. Маркетинг  | 5%;  |
| 4. Оборотные средства (приобретение сырья и материалов)   | 20%; |
| 5. Другое   | 3%.  |

## Результат инвестиций

Будет создан мини-завод, скомплектованный современным технологическим оборудованием, и предлагающий рынку конкурентоспособные наномодифицированные добавки; будет разработана методика их введения в строительные материалы и изделия из керамики и бетона. Это позволит с опережением занять пустующий на сегодня рынок наномодифицированных глиняных добавок для керамики, перераспределить в свою пользу долю рынка наномодифицированных цементных добавок и материалов на их основе.

## Взаимодействие с инвестором

Общий объем инвестиций оценивается в 1,2 млн. долл. Доля инвестора может составлять 50% от акционерного капитала компании. Срок окупаемости инвестиций 1-1,5 года.

## Финансовые показатели \$ тыс.\*

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	0	0	0	80	1400	2100	2100	2100	2100
Валовая прибыль	0	0	0	0	800	1200	1200	1200	1200

\* Все данные указаны в ценах 2010



## ООО «НефтеХимПродукт»

420005, Республика Татарстан,  
г. Казань, ул. Южно-Промышленная, 3  
Телефон: (843)231-40-35  
Факс: (843) 231-40-35  
E-mail: oilchemproduct@mail.ru

**Объем инвестиций: \$ 500 тыс.**

### Резюме

Создание нанокапсулированных структур полифункциональных вяжущих, получение нанокристаллических ультрадисперсных материалов:

- депрессорно-диспергирующих присадок (ДДП) для облагораживания нефтей и нефтяных топлив;
- универсальных полифункциональных модификаторов серии ПФМ для производства битумов и материалов на их основе с улучшенным комплексом свойств.

### Общая информация о компании

Инновационный научно-производственный комплекс современного типа, направленный на организацию единого и законченного цикла – «фундаментальная наука – поисковые исследования – опытно-конструкторские разработки – организация производства».

**Торговые марки** – «Дизельное топливо зимнее с присадкой», «ДДП к нефтяным топливам», «Битум модифицированный «БНД-М» для производства асфальтобетонных покрытий», «Полифункциональный модификатор для битумов и битумных материалов», «Модификатор дорожного битума «МДБ», «Полифункциональный модификатор (ПФМ) битумов», «Материал рулонный кровельный и гидроизоляционный наплавляемый битумно-полимерный водостойкий «Мягкров», «Покрытие ВИР-пласт из вторично использованного рубероида», «Адгезионная добавка «ДРТ», «Адгезионная добавка к дорожным битумам «АКН-2», «Мастика битумно-полимерная для санации дорожных покрытий «Татмас-06», «Эмульсия битумная дорожная модифицированная «ЭБДМ».

**История создания:** Дата создания - 20 августа 2010 г. Аккумулированный потенциал инновационно-интеллектуальной собственности позволяет успешно решать различные задачи в области добычи, комплексной подготовки, переработки нефтей и природных битумов РТ, осуществляется разработка универсальных ПФМ и ДДП для товарных нефтепродуктов, битумов и их материалов, проводится сотрудничество с ведущими предприятиями нефтехимии, добычи, нефтепереработки.

**Стоимость основных фондов** – \$ 330 тыс. (производственный цех, резервуарный парк, насосная, гараж маслогенерационного цеха).

**Количество работающих:** постоянно 20 чел., привлекаемых 50 чел.

### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физические лица	
Кемалов Алим Файзрахманович	50 %
Сабиров Рустам Наилевич	50 %
Совокупная доля госсобственности	0%

## Продукция

Технология нанокапсулирования (ТНК) позволяет применять любые по химическому составу топлива, масла, битумы и нефтяные остатки. ТНК позволяет капсулировать как лиофильные, так и лиофобные вещества. В качестве материала оболочек применяются вещества с более высокой пленкообразующей функцией в условиях микрокапсулирования. Нами предложены реакционные смеси на основе поликонденсированных олигомеров и термопластичных смол. ТНК позволяет получать образцы ДДП и ПФМ, которые характеризуются:

- Основные преимущества полифункциональных модификаторов к битумам и битумным материалам: низкая температура смешения битумов с ПФМ - от 120 °С и термостабильность при 250-280 °С; высокая устойчивость к «старению» материалов, увеличение срока службы дорожных покрытий на мостах и искусственных сооружениях; сопротивление усталости износостойкость; стабильность при хранении, переработке и в реальных условиях работы в составе дорожного покрытия; ПФМ обеспечивают адгезионно-прочностную, упруго-деформационную, низкотемпературную способность битумов и материалов к сдвиговым напряжениям; по модификаторам битумов и битумной продукции имеются патенты РФ.

- Инновационные подходы позволили разработать принципиально новые составы ДДП, способные комплексно воздействовать на основные компоненты нефтяных фракций, в т.ч. исключая роль высокомолекулярных н-парафинов на температуру застывания, предельную температуру фильтруемости базовых фракций. Внедряемые ДДП характеризуются относительной дешевизной; доступностью, растворяются, сгорают в топливе, его компонентах без отложений; не ухудшают эксплуатационные свойства - цетановое число, термостабильны, совместимы с другими необходимыми присадками. Имеются патенты на изобретение РФ.

## Рынок

Оценка результатов исходя из планируемой перспективности доли на рынках: РТ – 80 – 100%, РФ – 10-15%. Рост дизельных машин наблюдается в Европе, чему способствует экономичность, технологичность ДТ. По прогнозам фирмы «Purvin&Gertz» потребление ДТ в 2005 г. - 31,7 млн т, к 2015 году общий спрос на ДТ возрастет на 55 млн т. Исходя из проектных мощностей ОАО «Таиф-НК» ЕНПУ ОАО «Татнефть» в 200 000 т и 24 000 т ДТ при дозировке присадки 0,05% мас. потребность только РТ в депрессорно-диспергирующих присадках (ДДП) составит 112 т/год. К потенциальным потребителям необходимо отнести ОАО «Танеко», потребность в ДДП - до 100 тн/год, а также мелкооптоворозничных потребителей. Потенциальными заказчиками будут компании НПК и НХК, дорожно-строительного, сельскохозяйственного профиля; базы автозаправочного типа для гражданских и военных нужд, непосредственно занимающиеся широким обеспечением, реализацией, хранением ГСМ.

Суммарный объем производства битумов в РТ 220-260 тыс. т/год, потребность в модификаторе до 26 тыс. т/год, по РФ объемы возрастают.

## Текущее состояние

Отработаны все этапы производства полифункциональных модификаторов, битумно-мастичных материалов и праймеров дорожно-строительного назначения на основе товарных и вторично-используемых битумов, пройде-

ны НИОКР, ОПР, ОКР в ОАО «Алексеевскдрстрой», на ННПЗ ОАО «Таиф-НК», ЕНПУ ОАО «Татнефть», «Татавтодор», «СМП-Нефтегаз», «Камдорстрой», «Татстрой» ЦСЛ «Качество», ИЦ «Татстройтрест». Завершены многоцикловые исследования влияния состава и структуры отдельных ингредиентов ДДП на свойства дизельных, котельных, судовых, печных топлив. Имеются первые продажи ПФМ для битумного вяжущего и укладка опытного участка автомобильной дороги с его использованием и ДДП в производстве нефтяных топлив. Проект прошел стадию расширенных лабораторных испытаний и находится на заключительной стадии испытаний в независимых лабораториях качества ОАО «Роснефть», «Татнефть», «Таиф-НК», «Лукойл-Пермьоргсинтез», «Татнефтепродукт». На объект разработки получены 2 патента РФ, разработаны проект технических условий и лабораторный регламент.

## Стратегия развития

Обеспечение целей увеличения капитализации компании осуществляется через постепенное увеличение присутствия разработанной продукции на рынке. Увеличение присутствия составит более 50% от общего рынка РТ.

- |   |      |
|---|------|
| 1. НИОКР  | 25%; |
| 2. Приобретение основных средств (специализированное лабораторное оборудование для испытаний и технического контроля, создание волновых установок и аппаратов для проведения термокатализических процессов) | 35%; |
| 3. Маркетинг  | 10%; |
| 4. Оборотные средства   | 25%; |
| 5. Другое (представительские расходы)   | 5%.  |

## Результат инвестиций

Закупка, монтаж необходимого оборудования, сырья и материалов для ведения производства; составление НТД для запуска производства и сбыта, независимые испытания продукции; оплата труда; повышение их квалификации, для исключения финансовых рисков и потерь выделение необходимых средств на квартал производства.

## Взаимодействие с инвестором

Доля инвестора до 30 %, срок окупаемости составляет не более 3 года, рентабельность продукции 40 %. Увеличение стоимости доли инвестора на момент выхода составит 60-70 %.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2007	2008	2009		2010	2011	2012	2013
Реализация	-	-	-	2,9	3543,6	6378,5	10630,8	21261,5
Валовая прибыль	-	-	-	1,2	1417,4	2551,4	4252,3	8504,6

Расчеты приведены в долларах по курсу 28,22 руб - 1 \$.

# ООО «Новые технологии XXI века»

г.Казань ул. Лево-Булачная д.16  
Телефон: (843)2125005  
Факс: (843)2125558  
E-mail: skayumov@idea-tele.com  
www.nt21.ru

**Объем инвестиций: \$ 10000 тыс.**

## Резюме

Компания «Новые технологии XXI века» является оператором связи предоставляющим услуги широкополосного беспроводного доступа на базе технологии фиксированный WiMax в г.Казани. Компания оказывает классические услуги связи для оператора связи: доступ в сеть Интернет, услуги телефонной связи, а также услуги беспроводной технологической связи. Клиенты компании получают возможность организовывать свои собственные беспроводные корпоративные сети передачи данных масштаба города.

## Общая информация о компании

**Торговые марки – нет.**

**История создания:** Компания создана в 2003 году, в 2005 году одной из первых в Российской Федерации компания получила разрешение на использование радиочастотного диапазона 5260-5280 МГц в г. Казани необходимого для строительства сети стандарта WiMax. В декабре 2010 года в структуру собственников компании вошел Закрытый паевой инвестиционный фонд особо рисковых (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Татарстан (высоких технологий)», в 2011 году компания получила разрешительную документацию на широкомасштабное расширение и модернизацию существующей 4G сети фиксированной радиосвязи для передачи данных на базе технологии WiMAX в г. Казани и приступила к её реализации.

**Стоимость основных фондов – \$ 2500 тыс.**

**Количество работающих:** 15 человек.

## Структура собственности:

Юридические лица (Закрытый паевой инвестиционный фонд особо рисковых (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Татарстан (высоких технологий)»)	67%
Физические лица	33%
Совокупная доля госсобственности	0%

## Команда

**Каюмов Шамиль Анасович**, генеральный директор, 32 года, опыт работы в области информационных технологий и телекоммуникаций 10 лет. Имеет успешный опыт создания с «нуля» компании оператора связи.

**Никифоров Олег Юрьевич**, председатель совета директоров общества, 50 лет, опыт работы руководителем в области телекоммуникаций 25 лет.

**Чумараев Петр Андреевич**, технический директор, 47 лет, опыт работы в области информационных технологий и телекоммуникаций 19 лет. В 2004-2009 году руководил представительством международной корпорации «Orange Business Service» в городе Казани.

**Выборнов Олег Владимирович**, заместитель генерального директора, 45 лет, опыт работы в области телекоммуникаций 21 год, С 1999 по 2010 год работал в ЗАО «МетроТелКазань», операторе мобильной связи, являлся техническим а потом и генеральным директором этой компании. Имеет научные публикации в области организации систем связи.

## Продукция

Компания является оператором связи, предоставляющим услуги связи на базе технологического стандарта фиксированный WiMax. Данная технология позволяет в короткие сроки и с минимальными инвестициями разворачивать беспроводные сети передачи данных для коммерческого использования операторами связи.

Компания планирует привлечь инвестиции для строительства своей сети в других крупных городах РФ с высоким уровнем экономической активности малого и среднего бизнеса, а именно, на первом этапе в следующих городах: Нижний Новгород, Самара, Волгоград, Краснодар, Ростов-на-Дону.

Главными конкурентными преимуществами технологии является очень низкая стоимость разворачивания инфраструктуры необходимой для оказания услуг связи, низкие эксплуатационные издержки, небольшой штат сотрудников и высокая оперативность при подключении новых абонентов.

Беспроводные широкополосные сети не только являются высокоприбыльными коммерческими проектами но и сами являясь элементами инфраструктуры стимулируют экономическое развитие городов и их пригородов, создавая для себя таким образом новые потребительские рынки.

Беспроводные сети являются самыми технологически совершенными для организации сетей технологи-

ческой связи, например для нужд ЖКХ крупных мегаполисов.

## Рынок

Основными потребителями услуг являются компании малого и среднего бизнеса, а также государственные и коммерческие структуры, имеющие распределенную структуру на территории города. Потребность в услугах беспроводных операторов связи очень высока в пригородах городов (проекты малоэтажного строительства) а также на территориях промышленных зон крупных городов.

## Текущее состояние

Компания уже на сегодняшний день имеет подготовленную проектную документацию, технический персонал и готовые технологические решения для масштабирования бизнеса путем территориальной экспансии.

В Казани у компании развернута сеть беспроводного доступа стандарта фиксированный WiMax, в настоящее время производится расширение и модернизация данной сети на инвестиции полученные от ЗПИФ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Татарстан (высоких технологий)».

## Стратегия развития

Направление использование инвестиций

- |  |      |
|--|------|
| 1. НИОКР   | 5%;  |
| 2. Приобретение основных средств (оборудование и сооружения связи) | 55%; |
| 3. Маркетинг   | 20%; |
| 4. Оборотные средства  | 20%. |

Тщательный и обоснованный выбор городов для разворачивания сетей на основе следующих критериев: высокий промышленный потенциал города, население города свыше миллиона человек, большая площадь территории и пригородов, высокая активность малого и среднего бизнеса.

Использование гибкой тарифной политики на услуги связи в каждом городе на основе маркетинговых исследований.

Концентрация усилий по привлечению корпоративных клиентов.

Концентрация инвестиций при создании сетей стандарта WiMax в городских агломерациях, отказ от работы в районах с низкой плотностью потенциальных потребителей.

## Результат инвестиций

Коммерческая эксплуатацию сетей беспроводного доступа стандарта фиксированный WiMax в шести крупных городах, промышленных центрах Российской Федерации, срок реализации 1,5 года.

В течении трех лет после старта инвестиций:

Увеличение общего количества клиентов до 21 000 (юридические лица).

Увеличение годовой выручки компании от услуг связи до \$ 15,6 млн.

Увеличение стоимости компании до \$ 60 млн

## Взаимодействие с инвестором

Обсуждается.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	1300	6400	11800	15600	20000	
Валовая прибыль						
	5400	9200	13600			

ООО «О.Ф.С.»: 421001, г.Казань,  
ул. Чистопольская, 85  
Телефон: (843) 527-69-40  
Факс: (843) 527-81-82  
E-mail: rotatemarine@gmail.com  
www http://www.rotatemarine.com,  
http://www.ofsrussia.ru

### Объем инвестиций: \$ 254,19 тыс.

#### Резюме

Проект Rotategroup.com - разработка и выведение на Интернет рынок СНГ (а затем на мировой уровень) группы профессиональных сайтов по продвижению объявлений о продаже товаров и услуг народного потребления.

#### Общая информация о компании

**Торговые марки** – торговая марка и логотип Rotatemarine.com являются зарегистрированными торговыми марками ООО «О.Ф.С.».

**История создания:** 1 февраля 2011 года открыт первый сайт проекта Rotategroup.com - www.rotatemarine.com. Данный сайт разрабатывался с 2008 года. Он является профессиональным инструментом по продвижению водной техники и сотрудничает со всем профессиональным сообществом (производители, дистрибуторы, дилеры, брокеры, профессиональные компании в сфере обслуживания, грузо- и пассажироперевозок и т.д.). В настоящее время идут подготовительные работы по созданию следующего проекта www.rotatemoto.com.

**Стоимость основных фондов – 0**

**Количество работающих:** 3 постоянных в штате сотрудника, 2 привлеченных сотрудника.

#### Структура собственности:

Юридические лица	0 %
Физические лица	100 % (60 и 40 %)
Совокупная доля госсобственности	0 %

#### Команда

**Клопоух Михаил Яковлевич** (33 года) – генеральный директор ООО «О.Ф.С» (ресторанный бизнес). También является управляющим партнером компании ООО «Вельветт Марин» ( завод по производству катеров премиум класса) и проекта группы сайтов Rotategroup.com. Образование высшее – юрист.

**Колова Юлия Валентиновна** (37 лет) – координатор проекта группы сайтов Rotategroup.com. Бизнес-планирование, реклама и продвижение проекта в СМИ и на выставках, определение стратегических и тактических направлений в работе. Образование высшее, кандидат исторических наук.

**Рухлов Александр Владимирович** (28 лет) – руководитель проекта группы сайтов Rotategroup.com по

продвижению в Интернете. Мониторинг, аудит и развитие сайта в Интернете. Образование высшее – физик.

**Беляева Ирина Алексеевна** (24 года) – менеджер проекта Rotatemarine.com. Образование высшее – психолог.

#### Продукция

Существующий сайт www.rotatemarine.com служит базой данных о продаже водной техники. Цель - в короткий срок выводить потенциального покупателя на продавца напрямую и без посредников. Также разрабатывается и будет открыт летом 2011 года второй аналогичный сайт www.rotatemoto.com, который станет базой данных о продаже мото техники (мотоциклов, снегоходов, квадрациклов, скутеров и т.д.).

Сайт www.rotatemarine.com создан по самым последним технологиям:

- серверная часть: UMI.CMS + XSLT (надежность, безопасность, быстрое развитие);
- клиентская часть: jquery UI, Ajax (удобство, скорость, особые возможности).

Данные технологии позволили разработать:

- уникальную профессиональную детализацию описаний лотов (нет ни на одном аналогичном сайте);
- уникальную систему поиска по 53 параметрам, с быстрой загрузкой результатов поиска на одной странице (нет на аналогичных сайтах);
- максимум интерактивных возможностей для покупателей и продавцов (переписка, RSS, избранное, сравнение).

Все это позволяет утверждать, что Rotatemarine - на данный момент лучший сайт по яхтенной тематике. По такому же принципу будет создан сайт www.rotatemoto.com.

#### Рынок

Сайты - узкоспециализированные направления по продаже водной и мото техники в СНГ с выходом на мировой рынок. Планируется перевод сайтов на 7-8 языков и наполнение базы за счет мировых игроков в данных областях. А также сотрудничество с сайтами мирового уровня, такими как американский сайт www.yachtworld.com.

#### Текущее состояние

Востребованность в профессиональных сайтах узкоспециализированных направлений высока. Это доказывает посещение сайта www.rotatemarine.com. С 1 февраля по 31 марта на сайте зарегистрировалось 390 пользователей, которые разместили более 855

объявлений о продаже водной техники. Количество визитов пользователей в среднем около 350 в сутки и постоянно растет. Ожидается к 1 июня около 1000 посещений в сутки. Укомплектованность персоналом в настоящий момент полная. При расширении и вводе новых сайтов понадобиться увеличение – один менеджер на сайт, а также на поддержание сайтов и создание нового функционала необходим программист. В настоящее время проводится активная политика по рекламе сайта в СМИ и Интернете. Также менеджер компании участвовал в международной выставке «Московское бутик-шоу».

### Стратегия развития

1. НИОКР (28627 USD)	11.26%;
2. Маркетинг (143080 USD)	56.29%;
3. Зарплата с налогами (45650 USD)	17.96%;
4. Аренда двух серверов (6861 USD)	2.70%;
5. Остальные расходы (29976 USD)	11.79%.

### Результат инвестиций

К окончанию инвестиционной программы проект будет насчитывать 2 тематических сайта, привлекающих разные направления, объединенных в одно предприятие Rotatengroup.com. Это будут крупнейшие базы в СНГ по своим направлениям. В конечном итоге два направления вместе дадут синергетический эффект — между сайтами будет возможность быстро переключаться.

К концу 2014 года планируется стать абсолютными лидерами в СНГ. А, с переводом сайтов в 2012 году на 7-8 языков, начнется постепенный выход на мировой уровень.

### Взаимодействие с инвестором

Планируется создание отдельного юридического лица - ООО «Ротейт Групп». 25-30% - доля компании, которую может получить инвестор. Предположительная стоимость доли инвестора на конец инвестиционного периода \$ 500 тыс.

Планируемый срок инвестиций 1 год 4 месяца.

Ожидается от инвестора помимо капитала, также помощь в продвижении сайтов.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация	—	—	—	—	—	189,24	283,86	425,79	638,69	
Валовая прибыль	—	—	—	—	25,43	100,08	250,67	474,90	91	



## ООО «Орикс»

Адрес: 400012, Казань  
Телефон: +7 906 322 36 68  
E-mail: hello@orikshq.ru  
<http://orikshq.ru>

### Объем инвестиций: \$ 150 тыс.

#### Резюме

Компания занимается разработкой программного обеспечения на основе технологий облачных вычислений. Основное направление - разработка онлайн-сервисов, автоматизирующих процессы компаний сегмента малого и среднего бизнеса. Разрабатываемый продукт - это платформа коллективной работы пользователей в небольшой компании или проекте, обеспечивающая эффективность коммуникаций за счет интеграции с большим количеством уже существующих корпоративных приложений других вендоров.

#### Общая информация о компании

Торговые марки – нет.

**История создания:** декабрь 2010. До создания компании участники коллектива совместно работали в проектах по интеграции корпоративных информационных систем для крупных заказчиков.

**Стоимость основных фондов** – \$ 0 тыс.

**Количество работающих:** 3 человека.

#### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физические лица (1 учредитель)	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

#### Команда

**Переяславский Глеб Васильевич** – директор, 24 года. Имеет пятилетний опыт участия в проектах по разработке и сопровождению программных продуктов различной степени сложности как для российского, так и для международного рынка.

**Арасланов Айрат Шамильевич** – специалист, 24 года. В течение последних пяти лет занимается различными ИТ-проектами в роли технического специалиста и консультанта. Он работал с такими компаниями, как РусГидро, ФСК ЕЭС и другими. Благодаря опыту работы над проектами с различных сторон, Айрат обладает уникальными знаниями, позволяющими ему обеспечить наилучшее качество проектирования технического решения.

#### Продукция

Продукт – корпоративное решение, предоставляемое пользователю по модели SaaS (Software as a Service). Это платформа коллективной работы, позво-

ляющая работать с задачами, документами и другой информацией, находящейся в различных пользовательских приложениях, из единого интерфейса.

Разрабатываемый продукт удовлетворяет следующие потребности компаний плоской организационной структуры и небольших проектных групп: постановка и контроль задач, быстрый доступ к аналитике и отчетности в различных срезах, организация коллективной работы, структурирование коммуникаций.

Точного аналога продукта не существует. В настоящее время косвенными конкурентами могут считаться российские продукты Мегаплан, DaOffice, Comindwork, 1С-Битрикс. Преимуществами продукта перед косвенными конкурентами является акцент на интеграции с продуктами различных вендоров на стороне разработчика, а не пользователя, в том числе с крупными платформами. Также система имеет интуитивно понятный пользовательский интерфейс, созданный по тем же принципам, что и социальные сервисы в пользовательском Интернете, что дает ей преимущество перед классическими системами проектного управления.

#### Рынок

Продукт планируется продвигать на международном рынке. Объем рынка корпоративных SaaS-приложений в 2010 году составил 8,5 млрд долл, что на 14,1% больше по сравнению с 2009 годом. Прогнозируется увеличение совокупного дохода от продажи SaaS с 10% в 2009 году до более 16% в 2014 году, который будет значительно опережать рост рынка ПО в целом. Системы для поддержки коммуникаций и коллективной работы, наряду с CRM-решениями, продолжают оставаться самыми крупными сегментами рынка SaaS: в 2009 году на долю SaaS приходилось 4% дохода в сфере приложений для управления корпоративным контентом (ECM) и приблизительно 82% - в сегменте приложений для веб-конференций. Предполагаемая доля компании к концу 2014 года на рынке систем поддержки коммуникаций и коллективной работы – 16%.

Потребность в подобном продукте испытывают компании, ведущие проектную деятельность и создающие новые продукты. Потенциальными клиентами являются компании следующих сегментов: разработка программных продуктов, дизайн, консалтинговые услуги, организация мероприятий, электронные масс-медиа, маркетинг.

Продвижение продукта планируется за счет присутствия компании на торговых площадках (маркетплейсах) крупных платформ и рекламы в Интернете.

## Текущее состояние

На текущий момент ведется активная разработка продукта, готовится запуск публичной бета-версии.

## Стратегия развития

- |   |      |
|---|------|
| 1. НИОКР  | 25%; |
| 2. Приобретение основных средств (серверное оборудование) | 5%;  |
| 3. Маркетинг  | 35%; |
| 4. Оборотные средства                                     | 35%. |

## Результат инвестиций

В результате инвестиций станет возможным расширение команды разработчиков, что обеспечит более быстрый выход на рынок. Также будет возможно привлечение сторонних компаний для организации качественного PR-обслуживания в Интернете, что является критическим фактором успеха при запуске на рынок сложного технологического продукта. Основными маркетинговыми мероприятиями при выходе на рынок будут: выход на торговые площадки крупных плат-

форм – Google Apps Marketplace, в России – Softcloud, партнерские программы с SaaS-сервисами.

## Взаимодействие с инвестором

Предполагаемый размер доли инвестора - 20%, срок выхода - 5 лет. Предполагаемая стоимость доли инвестора на момент выхода – \$ 260 тыс.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015
Реализация	-	-	-	-	-	20	122	1015	3825
Валовая прибыль	-	-	-	-	-	40	930	3500	93



## ООО «Плазматех»

420103, г. Казань, ул. Амирхана, 33, оф. 65  
Телефон: (843) 231-02-06  
Факс: (843) 231-02-03  
E-mail: almaz87@mail.ru  
www.plazma-tech.com

**Объем инвестиций: \$ 1 105 тыс.**

### Резюме

Производство и продажа оборудования различной мощности для шлифовки и полировки изделий из металлов и сплавов при помощи многоканального разряда.

### Общая информация о компании

**Торговые марки – нет.**

**История создания:** 27.02.2009 Компания создана для разработки и организации производства оборудования по модификации поверхностей изделий из металлов и сплавов при помощи нового запатентованного вида электрического разряда – многоканального разряда.

**Стоимость основных фондов – \$ 20 000** Оборудование (малогабаритная установка для модификации поверхности изделий)

**Количество работающих:** 11 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица (Венчурный фонд Республики Татарстан)	25%
Физические лица (3 физических лица):	75%
Гайсин Азат Фивзатович	20%
Гайсин Фивзат Миннебаевич	35%
Гайсин Алмаз Фивзатович	20%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

**Гайсин Фивзат Миннебаевич** научный руководитель, 62 года. Участвовал в создании филиала компании «Самсунг» в МФТИ (г. Москва). Руководил реализацией проектами по межотраслевым программам. Руководил лабораторией при создании разрядной камеры технологической лазерной установки ЛСУ – 5МТ.

**Гайсин Алмаз Фивзатович** исполнительный директор, 22 года, окончил факультет технической кибернетики и информатики, КГТУ им. А.Н. Туполева. Является ответственным за промышленную коммерцию и маркетинг.

### Продукция

В настоящее время проблема очистки и полировки поверхности металлов и сплавов является актуальной, как в нашей стране, так и за рубежом. Все известные методы дорогие и отличаются низкой производитель-

ностью. Мы же предлагаем более дешевый и простой способ для решения столь актуальной проблемы при помощи нового вида электрического разряда – многоканальный разряд. Особенностью данной технологии является использование низкотемпературной плазмы электрических разрядов для обработки материалов.

В результате реализации проекта будет начато производство установок, обладающих следующими преимуществами:

- широкая область применения: полировка, очистка поверхности нержавеющих и низкоуглеродистых сталей, меди, и ее сплавов; титана, алюминия и др. металлов;
- возможность совмещения в одном процессе очистки, полировки и создания на поверхности защитного покрытия;
- универсальность оборудования для очистки и обработки изделий сложной конфигурации и различных размеров;
- полное отсутствие силового воздействия на деталь;
- механизация и автоматизация процесса в условиях любого производства;
- экологическая чистота вследствие безвредности и низкой токсичности электролита.

Основное конкурентное преимущество данной установки состоит в значительном сокращении габаритов установки при сохранении тех же мощностей, что и у наших конкурентов. Основными нашими конкурентами являются фирмы по производству шлифовального и полировального оборудования, основанные механическим и электрохимическим способе обработки.

Во всех режимах технология обеспечивает автоматизацию процесса при очень большом ресурсе работы оборудования. Производительность и суммарная эффективность в 7 – 8 выше, чем механическая обработка. При равной производительности, суммарные эксплуатационные затраты 4 – 5 ниже, чем при электрохимической обработке. Имеются патент на изобретение № 2324769 «Способ очистки и полировки изделия (варианты)» от 20.05.2008г. и патент на изобретение № 2317610 от 22.05.2006 г. – патентообладатель ООО «Плазматех».

### Рынок

Потенциальные покупатели технологии и установки для очистки с одновременной полировкой изделий: двигателестроение, строительство, инструментарии, аэрокосмической, электротехнической и электронной, нефтехимической и газовой, текстильной, медицин-

ской, пищевой промышленности заводы машиностроения России и Зарубежья. В первую очередь планируется выход в медицинскую и электротехническую отрасль. Объем рынка в медицинской и электротехнической отрасли в РФ 500 шт. (\$ 9 млн.). Предполагаемая доля рынка к 2014 году составит более 20%. Динамика развития рынка за последние 3 года ежегодный незначительный рост. Ведутся переговоры с потенциальными потребителями о заключении соглашения о поставке оборудования. Динамика развития рынка за последние 3 года стабильный.

### Текущее состояние

В данное время создана малогабаритная опытно промышленная установка для модификации поверхностей изделий из металлов и сплавов.

### Стратегия развития

- |  |      |
|--|------|
| 1. НИОКР (модернизация установок)  | 38%; |
| 2. Приобретение основных средств (лабораторное оборудование для испытаний) | 20%; |
| 3. Маркетинг (исследование рынков)   | 11%; |
| 4. Оборотные средства  | 26%; |
| 5. Другое  | 5%.  |

### Результат инвестиций

В результате инвестиций будет расширено производство малогабаритной установки, разработаны и

созданы новые более мощные виды оборудования для обработки крупногабаритных изделий из металлов и сплавов со сложной конфигурацией. Ожидаемые сроки начала продаж – 2012 год.

### Взаимодействие с инвестором

Инвестору предполагается предоставить долю в компании до 50%. Срок окупаемости проекта 5 лет. Срок выхода инвестора по согласованию с учредителями. Компания готова рассмотреть любые предложения со стороны инвестора. Стоимость доли инвестора на момент выхода в случае успешной реализации 2 500 000 \$.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация	-	-	-	-	-	80	240	600	1300	
Валовая прибыль	-	-	-	-	25	96	240	510	1300	



ООО «ПОЛИОЛ»

423570, РТ, г. Нижнекамск,  
промышленная зона ОАО «НКНХ»,  
территория АО «Химстрой»  
Телефон: (927)406-90-98, (903)341-84-77  
Факс: (843)227-41-56  
E-mail: ooo.polyol@gmail.com www: poliol.ru

## Объем инвестиций: \$ 600 тыс.

### Резюме

Название проекта: «Производство фасадных термопанелей на основе модифицированного полимер-полиольными добавками пенополиуретана».

Цели проекта:

- А) Создать первое в России производство модифицированных полимер-полиольными добавками систем для производства пенополиуретанов (далее ППУ);
- Б) Организовать производство фасадных термопанелей для строительного рынка Республики Татарстан.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – планируются ТМ «Полиол ЛапС», «ТермоПолиол» и «Система Полиол».

**История создания:** Дата создания – 03.02.2009. ООО «Полиол» - молодая стремительно развивающаяся научно-производственная компания, работающая в области химии полиуретанов. В 2006 году командой «Полиол» была одержана победа в конкурсе «50 лучших идей для Республики Татарстан» в номинации «МИП», в 2008 году - в номинации «Старт 1», а в 2009 году - в номинации «Старт 2». Компания финансируется государственными фондами – ФСР МФП НТС и ИВФ РТ.

**Стоимость основных фондов** – \$ 28 тыс. (промышленный и опытно-промышленный реакторы).

**Количество работающих:** 6 чел., в случае получения инвестиций потребность в персонале - 22 чел.

### Структура собственности:

Юридические лица (ИВФ РТ)	25%
Физические лица (Еганов Р.В., Севастьянов А.В.)	75%

### Команда

**Еганов Руслан Владимирович** – генеральный директор, 23 года - разработчик технологии получения полимер-полиольных добавок, ведет научные исследования в области синтеза стирола с различными мономерами. Имеет опыт ведения инвестиционных проектов, маркетинговых исследований, рекламной деятельности, продвижения товаров на российском рынке и работы на фондовой бирже.

**Еганов Владимир Федорович** – помощник генерального директора, 62 года – деятельность в области поиска клиентов и налаживания торговых отношений, ведет инновационные научные разработки. На протяжении последних 17 лет занимает должность генерального директора компании ЗАО «Химтраст», имеет богатый опыт ведения бизнеса и конкурентоспособной работы на российском рынке.

**Севастьянов Артем Валерьевич** – инженер-технолог, 23 года - контроль сырья, проектирование и отладка технологического процесса. Ведет научные исследования в области химии полиуретанов. Имеет опыт работы на производстве, а также в банковской и маркетинговой сферах деятельности.

### Продукция

А) Выпускаемая – Полимер-полиольная добавка для получения ППУ нового поколения; на химическом языке – это дисперсия привитого сополимера стирола с простым полиэфиром. Технология получения запатентована членами команды ООО «Полиол» (патенты №2275391, №2265031, №2266302, ЛД №РД0055008).

Область применения ППУ и, в свою очередь, полимер-полиольных добавок очень широка: автомобильная (кресла, панели), мебельная (поролон), строительная (теплоизоляция) и авиационная промышленности.

Применение добавки в рецептуре системы для получения ППУ в количестве 10-20% позволяет без изменения технологического процесса значительно улучшить качество готовых изделий из ППУ:

- повышает физико-механические свойства ППУ на 20%;
- снижает количество дефектов поверхности на 50%, тем самым улучшает внешний вид;
- увеличивает срок эксплуатации изделий из ППУ;
- позволяет управлять свойствами ППУ и технологией их переработки.

Конкурентные преимущества нашей добавки:

- рыночная стоимость на 25% ниже мировых аналогов (при сохранении высокой рентабельности), поскольку в технологии получения не используется дорогостоящий и ядовитый мономер акрилонитрил;
- при внедрении добавки в технологию получения ППУ не происходит удорожания продукции;
- по техническим характеристикам не уступает зарубежным аналогам.

Б) Разрабатываемая - Системы для производства ППУ, модифицированные полимер-полиольными добавками. Заливочная система ППУ и напылительная система ППУ – это двухкомпонентные системы (полиольный Компонент А и изоцианатный Компонент Б) для получения закрыточечистых жестких ППУ методом заливки и напыления, соответственно.

Конкурентные преимущества:

- применение полимер-полиольных добавок с целью повышения долговечности, улучшения внешнего вида и физико-механических показателей готовых изделий из пенополиуретана;
- на 5-10% дешевле аналогов;
- система готовится по техническим требованиям

клиента.

В) Разрабатываемая - Фасадные термопанели на основе модифицированного полимер-полиольными добавками ППУ. Фасадные термопанели — это практически готовый фасад, включающий высококачественную клинкерную плитку и твердую теплоизоляционную основу — ППУ. Продукт решает сразу две проблемы – идеальная облицовка плиткой и качественное утепление фасада. Сочетание уникальных свойств: лучшая теплоизоляция, звукогашение, влагостойкость, пожаробезопасность, атмосферостойкость.

Конкурентные преимущества:

- применение полимер-полиольных добавок с целью повышения долговечности, улучшения внешнего вида и физико-механических показателей ППУ основы термопанелей;
- на 10-15% дешевле аналогов;
- полный комплекс услуг (выезд специалиста, создание 3D-моделей, организация монтажа и доставки);
- снижение логистических издержек.

## Рынок

Компания ожидает растущий спрос на качественные теплоизоляционные материалы, сырье для их изготовления и работы по теплоизоляции. В наибольшем выигрыше может оказаться пенополиуретан - материал с самым низким в мире коэффициентом теплопроводности. Таким образом, мы ожидаем рост спроса на производимую продукцию согласно расчетам:

А) Рынок полимер-полиола РФ – \$35 млн. или 10 000 т/год; темп роста - 4-6% в год (за 2005-2009 г.).

Наша цель – занять 15% рынка за следующие 5 лет.

Потребители - более 200 компаний переработчиков и производителей изделий из ППУ.

Конкуренты – Bayer, BASF, DAW Chemical, Huntsman.

Б) Рынок систем для ППУ РФ – \$1 100 млн. или 350 000 т/год; темп роста - 10-12% в год (за 2003-2008 г.).

Наша цель – занять 1-3% рынка за следующие 5 лет.

Потребители - более 300 компаний производителей изделий из ППУ.

Конкуренты – ООО «Эластокам», НПП «Дай Изолан», НВП «Владипур», ОАО «Химпром», ООО «Корунд».

В) Рынок термопанелей РФ - \$40 млн. или 600 000 кв.м/год; темп роста – более 200% за последние 3 года.

Наша цель – занять 30% рынка за следующие 5 лет.

Потребители - владельцы частных домов в РТ, московские дилеры плитки и термопанелей, строительные компании РТ. Конкуренты - в РТ производителей нет, а дилеры не активны

## Текущее состояние

1. Получены и осваиваются инвестиции – \$150 тыс. (\$75 тыс. - ФСР МП НТС и \$75 тыс. – ИВФ РТ)
2. Освоено производство полимер-полиольной добавки для эластичных и жестких ППУ мощностью 55 т/год.
3. Смонтирован промышленный реактор для производства полимер-полиольной добавки для эластичных ППУ мощностью 550 т/год.
3. Разработан опытно-промышленный способ получения полимер-полиольной добавки для жестких ППУ.

4. Разработан бизнес-план, проведены маркетинговые исследования и патентно-информационный поиск.

5. Собрана слаженная команда готовых к работе специалистов.

## Стратегия развития

Распределение бюджета инвестиционных затрат:

1. Приобретение основных средств	72%
2. НИОКР и оснащение лаборатории	7%
3. Пополнение оборотных средств на этапе старта проекта	12%
4. Подготовительные и пуско-наладочные работы	4%
5. Резерв непредвиденных расходов	5%

## Результат инвестиций

Привлечение инвестиций позволит реализовать стратегические цели компании до 2016 года:

1. Организация производства фасадных термопанелей мощностью 50 000 кв.м/год в 2011-2012г.;
2. Организация производства полимер-полиольных добавок и модифицированных ими систем ППУ мощностью свыше 3 000 т/год в 2011-2012г.;
3. Организация сервиса по монтажу и обслуживанию производимых термопанелей в 2012г.;
4. Организация консультационного сервиса по внедрению полимер-полиольных добавок и модифицированных ими систем ППУ на производстве в 2012г.;
5. Экспансия на рынок Урала и Сибири в 2013-2016 г.

## Взаимодействие с инвестором

Владельцы и менеджеры Компании готовы инвестировать в развитие проекта до \$100 тыс. Для запуска проекта в полном объеме необходимо привлечение внешнего финансирования в размере \$600 тыс. В соответствии с бизнес-планом, Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) по методу DCF-оценки, с учетом прогнозируемого развития в 2011-2016 годах составляет \$6,7 млн. Внутренняя ставка доходности проекта имеет высокое значение (IRR = 133%). Окупаемость проекта составляет 2 года (к концу 2012 года).

В обмен на инвестиции - доля в Компании 40-70%, стоимость которой к 2016 г. составит \$12-21 млн. соответственно. Возможно целевое кредитование и лизинг.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически		прогноз	прогноз с учетом инвестиций							
	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Реализация	-	7		220	2 064	5 780	11 560	17 340	20 808	23 929	
Валовая прибыль	-	-	-16	717	1 734	3 410	5 115	6 138	7 059	97	

# ООО «РАТЕЛСИС»

420036, г. Казань ул. Дементьева 2В  
Телефон: (843) 297-03-61, +7(908)3 38-12-85  
E-mail: director@ratelsys.com  
www.ratelsys.com

## Объем инвестиций: \$ 70-150 тыс.

### Резюме

Ключевым проектом сейчас является: «Радиоканальная система охранно-пожарной сигнализации для объектов сельской местности». Направлением деятельности предприятия является разработка и производство беспроводных высокочастотных приборов и систем на их основе. Основной сферой применения разрабатываемых технологий являются системы охранно-пожарной сигнализации. Эти же технологии могут быть успешно использованы и в других смежных приложениях: системы радиотелеметрии и мониторинга различного назначения; системы автоматизации; системы домашней автоматики и т.д.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – планируются к регистрации.

История создания: Дата регистрации – апрель 2010 г. Фирма создана группой единомышленников, имеющих опыт работы (10 лет и более) в коммерчески успешных проектах в области разработки и производства технических систем безопасности, радиосвязи, беспроводных устройств и программного обеспечения. Фирма является победителем конкурса 2010 года по программе «СТАРТ» проводимой Фондом Содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

**Стоимость основных фондов** – \$ 10 тыс. Инструментальные средства разработки электронных устройств, измерительные приборы, компьютерная и офисная техника, радиомонтажное оборудование.

**Количество работающих:** 5 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физические лица	
Галеев Т.И.	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

**Галеев Тимур Ильдарович** - директор, 36 лет. После окончания радиофакультета КГТУ им. А.Н.Туполева в 1999г. прошёл путь от рядового инженера до руководителя проекта – главного инженера на предприятиях по производству электронных приборов. Имеет практический опыт руководства крупными, коммерчески успешными проектами по разработке беспроводных и радиоканальных систем ОПС.

Для работы по проекту привлечены 4 специалиста с большим опытом успешной работы в приборостроительной отрасли на предприятиях г.Казани.

### Продукция

Ключевым проектом сейчас является: «Радиоканальная система охранно-пожарной сигнализации для объектов сельской местности».

Использованные новейшие технические решения при разработке радиоканала (приёмопередатчика) и радиопrotокола, позволяют обеспечить достаточную дальность связи (3-5 км) и надёжность связи (время контроля канала не более 300 сек), при этом существенно сократить энергопотребление. Абонентское оборудование может работать длительное время (не менее года) от автономных источников питания в широком диапазоне (от -40С) температур. Т.е. система обеспечивает возможность мониторинга не электрифицированных и не отапливаемых объектов – это ключевая новизна проекта. Абонентское оборудование (объектовый радиомодем) является прибором полностью собственной разработки (не используются радиомодули или GSM модемы стороннего производителя), что позволяет существенно оптимизировать себестоимость. Конечную стоимость прибора сейчас можно оценить как 60\$-80\$ с возможностью снижения на 30% при выходе на объём производства 4000-12000 шт/год. Стоимость комплекта элементов питания с ресурсом работы не менее 1 года – 4\$.

Для решения задач мониторинга удалённых объектов сейчас наиболее широкое распространение имеют системы на основе передачи извещений по сетям GSM. Объектовое оборудование имеет стоимость от 150\$ до 250\$, т.к. в своём составе имеют GSM-модем стороннего производителя. Такие системы не возможно оптимизировать под задачи микропотребления энергии и помимо более высокой стоимости они потребуют элементов питания ёмкостью (и стоимостью) в десятки раз больше. Единственной системой для не электрифицированных объектов представленной сегодня на рынке является -TAVR (производитель Альтоника). Имеет стоимость 220\$. Микропотребление обеспечивается полным отключением канала связи – контрольный сигнал передаётся только 1 раз в сутки, при этом требуется 7-ми элементов питания для работы в течении 1 года. Объектовый прибор выполняет только функцию дозвона до телефона владельца. Данное решение абсолютно не пригодно для организации пультовой охраны, т.к. не обеспечивает постоянного контроля объекта и защиты от саботажа.

## Рынок

Основной потребитель (конечный плательщик) продукции – это владелец загородной недвижимости. Реализация продукции может проходить как напрямую через торговые сети, так и через монтажные и эксплуатирующие организации (установщики систем ОПС и организации осуществляющие охранные услуги). Представленная целевая ниша на сегодня практически не заполнена. Количество объектов, где система могла бы быть востребована (на территории России, Белоруссии, Казахстана) можно оценить как 10 млн объектов. Можно рассчитывать, что в течении 5-ти лет 10% объектов будут оснащены подобными системами. В условиях конкурентной борьбы можно рассчитывать занять 10%-20% рынка (по мере появления и развития подобных систем). Примем итоговую оценку – 100 000 объектов в течении 5-ти лет, т.е. выход на объём 20 000 приборов в год. При стоимости 60\$ - объём может составить 1 200 тыс \$ в год. В условиях жёсткой конкуренции можно рассчитывать на значение валовой прибыли -30% от объёма реализации. Для выхода на запланированные объёмы может потребоваться 1,0-1,5 года от начала продаж.

## Текущее состояние

Проведены основные НИР по разработке высокочастотного оборудования. Имеются опытные образцы приборов (рис 1.). Ведутся работы по отладке и модернизации программного обеспечения. До конца 2011 г. планируется осуществить ввод в эксплуатацию нескольких систем в нашем регионе (есть предварительные договорённости с заинтересованными организациями). Достигнуты соглашения с двумя крупными дистрибутерами систем безопасности о выходе на рынки РТ и других регионов РФ. Достигнуты соглашения с контрактным производителем о сборке печатных плат электронных узлов. Достигнуты соглашения о создании сборочного участка на одном из предприятий г.Казань. Отложены каналы поставки электронных компонентов.



Рис 1. Опытные образцы приборов системы.

## Стратегия развития

На данном этапе целесообразно основные средства направить на завершение НИОКР, чтобы выходить на рынок с наиболее качественным изделием и тщательно отработанным и протестированным программным обеспечением.

1. НИОКР 60%;
2. Маркетинг 10%;
3. Проведение сертификации 20%;
4. Проведение мероприятий по защите интеллектуальной собственности 10%.

## Результат инвестиций

Мы привлекаем под проект собственные средства. Однако, дополнительные инвестиции позволили бы провести НИОКР в более скжатые сроки и более качественно, что позволит выйти на рынок с более качественным продуктом и значительно раньше. Это может быть существенным конкурентным преимуществом.

## Взаимодействие с инвестором

Компания готова передать инвестору от 10% до 30% в зависимости от соотношения собственных средств, привлекаемых под проект и средств инвестора. Срок реализации НИОКР 2-3 года (расширение функциональности и линейки выпускаемых изделий) при выходе на первые продажи не позднее 1 года. В дальнейшем время жизни проекта 5-7 лет. Ожидаемый рост стоимости доли инвестора 30% в год. Идеальным инвестором мог бы являться дистрибутер систем ОПС или сложного электронного оборудования, а также крупная проектно-монтажная организация. Такой инвестор помимо получения прямой прибыли от участия в проекте мог бы рассчитывать на расширение своего бизнеса за счёт освоения новых рынков. Мы в свою очередь, могли бы проводить согласованную маркетинговую политику с целью сохранения его конкурентного преимущества на рынке.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически	прогноз с учетом инвестиций					
		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Реализация	0	0	0	0	25	100	500
Валовая прибыль	0	0	0	7,5	30	150	360



ООО «Роста»

420107, г. Казань, ул. Петербургская, д. 50  
Телефон: (843) 296-62-61  
Факс: (843) 227-40-37  
E-mail: rosta@extrel.ru  
www.extrel.ru

## Объем инвестиций: \$ 700 тыс.

### Резюме

Разрабатываемая продукция – технология и технологическая линия производства гелеобразующего пектина на основе передовых технологических решений из жома сахарной свеклы и других отходов пищевых производств. Пектин – натуральный пищевой загуститель, широко применяется в пищевой промышленности, особенно в кондитерской отрасли. Основные покупатели технологии – свеклосахарные заводы.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – планируются.

**История создания:** 28 марта 2007 года. Компания создана для реализации проекта «Технология производства пектина», победителя программы «Старт I» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в 2007 году.

**Стоимость основных фондов** – \$ 20 тыс. компьютеры, офисная мебель, оргтехника, экспериментальные установки, автомобиль.

**Количество работающих:** 6 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица, в том числе:	25%
1. ОАО «Инновационно-производственный Технопарк «Идея»	10%
2. Государственная некоммерческая организация “Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан”	15%
Физические лица, Аухадеев Феликс Фердинандович	75%
Совокупная доля госсобственности	15%

### Команда

**Аухадеев Феликс Фердинандович** - генеральный директор, 42 года. Высшее техническое образование. Большой опыт работы в продвижении и реализации продукции на рынке сельскохозяйственных препаратов. Осуществляет общее и стратегическое управление компанией.

**Канарский Альберт Владимирович** – технический директор, научный руководитель проекта, 64 лет, д.т.н. Научно-техническое управление проектом.

100

**Харина Мария Владимировна** – главный технолог, 26 лет. Высшее техническое образование. Исследовательская деятельность.

### Продукция

Разрабатываемая продукция – технология и линия производства гелеобразующего пектина из жома сахарной свеклы. Технология позволяет использовать другое доступное сырье – овощи и фрукты и отходы их переработки (арбузные корки, тыква, яблочные отжимки и др.)

Пектин - природный полимер, широко используется в различных отраслях промышленности. Наибольшее применение нашел в кондитерской промышленности – в качестве гелеобразователя и загустителя при производстве мармелада, зефира, суфле, конфитюр, джемов и некоторых других продуктов.

Традиционным сырьем для производства гелеобразующего пектина считаются цитрусовые и яблочные отжимки. Особенность разрабатываемой технологии в том, что в качестве сырья используется сахарная свекла, которая для России является доступным и дешёвым сырьём.

Протопектин переводится в растворимый пектин гидролизом, осуществляется на принципиально новом аппарате с использованием специальных интенсифицирующих режимов, что позволяет бережно извлечь пектин, не разрушая его молекулярную структуру, а также значительно ускорить процесс.

Преимущества технологии «Роста»:

- Использование доступного сырья – сахарная свекла или свекловичный жом;
- Снижение температуры процесса с 70-75 до 60°C и ниже;
- Высокий выход пектина до 60% – по сравнению со стандартными – до 30%;
- Сокращение длительности процесса;
- Сокращение расхода реагентов;
- Снижение энергопотребления;
- Простота эксплуатации и обслуживания.

Срок окупаемости линии составляет – 2-2,5 года

### Рынок

Объем российского рынка технологий и оборудования для производства пектина оценить сложно, т.к. в России пока нет подобного производства. Потребность в технологии большая, прежде всего среди сахарных заводов, стремящихся повысить экономическую эффективность своего производства за счет утилизации основного отхода – жома. Как основных покупателей

мы рассматриваем сахарные заводы, а также другие предприятия перерабатывающие корнеплоды, овощи и фрукты. Потенциальный рынок, с учетом сервисного обслуживания, оценивается порядка 400 млн. \$.

Объем российского рынка пектина превышает 30 млн. \$ в год, около 10% используется в парфюмерно-косметической отрасли, 15% - в медицине и фармацевтике, а оставшиеся 75% приходятся на пищевую промышленность.

В целом, основными потребителями пектина - около 60%, являются кондитерские производства. Рынок имеет хорошие перспективы, связанные с расширением производства и ассортимента продукции, содержащей пектин, в среднем отмечается стабильный рост кондитерского производства на 7-9% в год.

Производства гелеобразующего пектина, применяемого в кондитерской промышленности, в России нет. Потребности кондитеров удовлетворяются поставщиками импортного пектина.

Крупнейшими производителями пектина являются фирмы «Hercules Inc.» (США), «Herbstreith und Fox KG» (Германия), «Grill & Grossman» (Австрия), «Kopenhagen pectin fabric» (Дания), «Pectowin» (Польша).

Планируемая доля пектина по разрабатываемой технологии на российском рынке пектина к 2013 году - 50%.

### Текущее состояние

Разработан «Лабораторный регламент производства пектина из жома сахарной свеклы» при содействии ГНО «Инвестиционно-венчурного фонда Республики Татарстан» и Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

### Стратегия развития

1. Разработка нестандартного оборудования, промышленной линии, отработка технологических решений - 50%;
2. Совершенствование продукта - 10 %;

3. Маркетинг - 20 % (рекламные и выставочные мероприятия, маркетинговые исследования, вывод продукта на российский рынок);

4. Оборотные средства - 20% (сырье и материалы);

### Результат инвестиций

- создана проектно-сметная документация на технологическую линию;

- разработана технологическая линия производства пектина;

- отработаны ключевые технологические решения;

- разработано нестандартное оборудование;

- разработана конструкторская документация на нестандартное оборудование;

- собран полный пакет документов для продажи технологии;

- к 2015 году смонтировано и продано 10 линий.

### Взаимодействие с инвестором

Доля компании, которую мы готовы отдать инвестору – 40%; срок инвестиций 3 года; ожидаемое изменение стоимости доли инвестора в течение инвестиционного периода – 60% в год; ожидания от инвестора: участие в развитии компании.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	–	–	–	–	–	6 000	6 500	12 000	18 000
Валовая прибыль	–	–	–	–	1500	1800	4 000	6500	6500

# Сакоса

ООО НПП «Сакоса»

420036, Республика Татарстан,  
г. Казань, ул. Дементьевая, 2 В  
Телефон: (843) 519-42-71, 8-917-220-36-73  
Факс: (843) 519-42-71  
E-mail: ooocakosa@gmail.com

**Объем инвестиций: \$ 100 тыс.**

## Резюме

Разрабатывается беспроводной оптический измеритель степени полимеризации для контроля состояния бумажно-масляной изоляции силовых трансформаторов. Данное устройство позволит энергетическим компаниям сэкономить значительные средства, затрачиваемые на диагностику изоляционных материалов трансформаторного оборудования.

## Общая информация о компании

**Торговые марки** – планируется торговая марка «БОИ».

**Дата создания** – январь 2010г. в рамках программы Старт1.Научно-производственное предприятие «Сакоса» создано для решения следующих технических задач в области диагностики маслонаполненного электрооборудования:

1. Разработка и внедрение беспроводного оптического измерителя степени полимеризации для контроля состояния бумажно-масляной изоляции силовых трансформаторов в режиме реального времени.

2. Разработка и изготовление системы диагностики изоляционных материалов силовых трансформаторов в режиме онлайн.

**Стоимость основных фондов** – нет.

**Знаки общественного признания** – Сотрудники предприятия – победители программы инновационных проектов «Идея - 1000» в номинации «Старт-1» (г.Казань) в 2010 г.

**Количество работающих:** 3 человека.

## Структура собственности:

Физическое лицо 1	40%
Физическое лицо 2	30%
Физическое лицо 3	30%

## Команда

**Сабитов Айдар Хайдарович**, 25 лет. Директор – определяет стратегию развития компании, имеет ряд публикаций в области диагностики маслонаполненного оборудования, автор 1 изобретения, участник и победитель многих научно – технических конкурсов.

**Козлов Владимир Константинович**, 57 лет – Технический директор, д. физ. – мат. н., ведет инновационные научные разработки. Автор большого числа

изобретений, статей и научно – технических докладов. Имеет богатый опыт в разработке и внедрении малогабаритных устройств в электроэнергетике.

**Сабитов Ильдар Хайдарович**, 24 года – Инженер, занимается управлением производства, отработкой опытных образцов продукции.

## Продукция

Разрабатывается беспроводной оптический измеритель степени полимеризации со следующими конкурентными преимуществами:

- пределы измерений от 200 до 1200 единиц,
- площадь охвата исследуемой поверхности от 1,57 до 14,13 мм<sup>2</sup>,
- диапазоном температур при эксплуатации, °С: от -40 до +40;
- исключает отбор проб, внесение дефектов в бумажно-масляную изоляцию силовых трансформаторов;
- значительное снижение экологической нагрузки на окружающую среду при определении степени полимеризации, в отличие от химических методов диагностики.

Данное устройство будет превосходить аналоги, к которым относятся химические методы диагностики бумажно-масляной изоляции ГОСТ 25438-82 «Целлюлоза для химической переработки. Методы определения характеристической вязкости», стандарт Международной электротехнической комиссии МЭК 450 «Измерение средней вискозиметрической степени полимеризации новых и старых электро – бумаг», данные методы требуют отключения и вывода в ремонт оборудования, что в свою очередь приводит к простою и недоотпуску электроэнергии.

Разработка устройства беспроводного оптического измерителя степени полимеризации позволит исключить отбор проб, внесение дефектов в бумажно-масляную изоляцию силовых трансформаторов, усовершенствовать систему мониторинга и диагностики трансформаторного и реакторного оборудования и перейти энергетическим компаниям с системы плановых ремонтов к ремонтам по состоянию. Использование беспроводного оптического измерителя степени полимеризации на функционирующих силовых трансформаторах позволит в системе «интеллектуальный» трансформатор контролировать состояние бумажно-масляной изоляции в режиме реального времени.

Данное техническое решение запатентовано, патент на изобретение №2392684.

## Рынок

Компания ожидает роста потребности экспресс систем контроля качества изоляционных материалов в условиях отсутствия финансовых средств у энергетических компаний на замену маслонаполненного оборудования износ которых в энергосистеме страны составляет более 60 %.

К основным покупателям беспроводного оптического измерителя следует отнести ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы», ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «Холдинг МРСК», сетевые и генерирующие компании республик, центры сервисного обслуживания и диагностики маслонаполненного оборудования. В России на балансе предприятий электроэнергетики и промпредприятий находится более 40 000 трансформаторов на напряжение 35 - 220 кВ.

Предполагаемая доля рынка – 27 %.

Потенциальный рынок, с учетом сервисного обслуживания, оценивается порядка 100 млн. \$.

К основным конкурентам относятся ОАО «НТЦ Электроэнергетики» г.Москва, ОАО «Электросетьсервис ЕНЭС» г.Москва.

## Текущее состояние

На сегодняшний момент ведется разработка экспериментального образца. Параллельно нашей компанией производится поиск заказчиков заинтересованных в контроле маслонаполненного оборудования. Ведутся переговоры с ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» о внедрении устройства в опытно-промышленную эксплуатацию.

## Стратегия развития

- |   |       |
|---|-------|
| 1. НИОКР  | 30 %; |
| 2. Приобретение основных средств (Оптический тестер, приборы, инструменты и приспособления для работы с ОК) | 20 %; |
| 3. Маркетинг  | 20 %; |
| 4. Оборотные средства   | 20 %; |
| 5. Другое (проведение сертификационных работ)   | 10 %. |

## Результат инвестиций

Будет получена сертификация, организовано производство, увеличение клиентов, рост продаж.

Взаимодействие с инвестором

Инвестор будет владеть 25 процентами акций. Стоимость доли будет определяться финансовыми показателями. В случае выхода инвестора ему предоставляется возможность возврата инвестируемых сумм, доли стоимости с учетом рыночного состояния и невозвратных затрат.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций					
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Реализация	0	0	0	0	0	4,9	9,8	163,3	465,5	868,9
Валовая прибыль	0	0	0	0	4,1	7,35	122,5	620,6	1241,3	868,9



## ЗАО «Саунд»

420027, Казань, Петербургская, 50  
Телефон: 8(960)0559449  
E-mail: anton@ivfrt.com

**Объем инвестиций: \$ 10 000 тыс.**

### Резюме

Цель проекта – разработка и начало промышленного выпуска слуховых аппаратов, действие которых основано на переносе звуковой информации из области частот, где больной не слышит, в область, где слух сохранен, а также учебной методики «Слышать и говорить», позволяющей использовать все возможности аппарата, и компьютерного стенда для обучения по методике «Слышать и говорить»

### Общая информация о компании

**Торговые марки – нет**

**История создания:** компания создана в октябре 2006. Компания создана для реализации проекта «Создание системы интеграции глухих и слабослышащих в обществе».

**Стоимость основных фондов** – \$ 67 тыс. в уставной фонд ЗАО «Саунд» входит интеллектуальная собственность, оцениваемая в 1 млн. рублей, научное оборудование, исследовательская база, на общую сумму 1 млн.руб.

**Количество работающих:** 11 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица	
Государственная некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан»	50%+1 акция
ЗАО «Корпорация Экологический Научно-производственный Центр «Акустика»	50%-1 акция

### Команда

**Кочергин Андрей Анатольевич** – Директор, 32 года. С 2000 года возглавляет ЗАО «Корпорация ЭНПЦ «Акустика», возглавляет компанию ООО «Акустика», проводившую работу по проекту до 2006 года, с 2003 года

**Кочергин Анатолий Васильевич** – Научный руководитель проекта 59 лет, д.т.н., профессор, заслуженный деятель науки и техники Республики Татарстан, член-корр. Петровской академии наук, автор изобретения.

**Морошек Антон Александрович** – менеджер проекта, 29 лет, к.м.н.

### Продукция

На методику протезирования слуха получен патент № 2159099.

Преимущества новых СА заключаются в высокой эффективности, бережном отношении новой технологии к остаточным слуховым возможностям человека, простоте конструкции, надёжности и привлекательной стоимости оборудования. Преимущество методик обучения заключается в комплексном подходе к обучению глухих, с оригинальными сурдопедагогическими наработками. Поурочные занятия имеют целью обучить пациента слышать и говорить с помощью энергетических лексических кодов, воздействующих на подсознание обучаемого, вызывающих в мозгу обучаемого ассоциативные связи между звуками, тактильными ощущениями, зрительными образами и второй сигнальной системой. Программное обеспечение СА является авторским и содержит ноу-хау.

### Рынок

Реальный ежегодный объем производимых в мире слуховых аппаратов составляет 8-10 млн. шт.(150-200 млн. долларов). Потенциальный, по данным ВОЗ - 45-50 млн.шт.(800-1000 млн. долларов);

Данный рынок имеет очевидный потенциал к росту. Драйверами роста для рынка слуховых аппаратов являются:

- абсолютный рост населения;
- повышение благосостояния Азии и Африки и снижение цен на изделия;
- старение населения (особенно, в Европе);
- рост культуры медицины),

Мировой рынок слуховых аппаратов сегодня оценивается на уровне 5,5 млн. единиц или 4 миллиарда долларов. Средний темп роста рынка - 6% в год в натуральном выражении и 9% в стоимостном. Степень удовлетворенности спроса на слуховые аппараты составляет не более 25%

По данным Минздравсоцразвития и ВОЗ почти 13 миллионов россиян страдают проблемами слуха. По данным Росстат, в 2009 г в России было произведено 99392 слуховых аппарата, это на 45 % меньше, чем в 2008 году. Производством слуховых аппаратов в РФ занимаются следующие предприятия:

Почти половину всех потребляемых в РФ слуховых аппаратов составляет импортная продукция, причем больше половины импортной продукции в натуральном выражении составляют слуховые аппараты из Дании. Мы планируем, что конкурентные преимущества продукции компании и комплексный подход позволят нам занять до 20 % российского рынка и до 5% мирового рынка СА.

## Сравнение слуховых аппаратов

Модель аппарата	inteo IN	Триано Siemens CS/CT	Саунд
Тип аппарата	заушный/ каналь- ный/ глубокий канал	заушный/ каналь- ный/ глубокий канал	Карман- ный
Рекомендуется при потерях слуха (в дБ)	до 100	до 100	до 130
Частотный диапазон, Гц	100-8700Гц	100-8000Гц	50-5000Гц (100-10000 Гц)
Адаптация под звуковую ситуацию	+	+	+
Регулятор громкости	опция	+	+(меню)
Количество полос обработки звука	15	4	>100
Режим усиленного подавления шумов	+	+	+
Интенсификатор речи	+	+	+
Направленный микрофон	+	+	+
Режим подавления обратной связи	+	+	+
Режим подавления окклюзии (эффект бочки)	+	+	+
Возможность пользования сотовыми телефонами	+	+	+
Количество автономных выходных каналов	1	1	2
Цена, руб. 2008г. на одно ухо	от 35 000	От 35 000	От 15000
Цена, руб. 2008г. на два уха	От 70 000	От 70 000	От 15000

Дополнительные преимущества СА «Саунд»:

1. Позволяет протезирование при больших потерях слуха.
2. Полностью настраивается под индивидуальные слуховые возможности человека с панели аппарата.
3. Имеет функцию сжатия и переноса информации.
4. Имеет встроенную систему самостоятельного тренинга.
5. Обеспечен методиками обучения:
  - слышать подаваемую звуковую и речевую информацию,
  - говорить (воспроизводить звуки и речь).
6. Представлен одной модификацией для всех степеней потери слуха.
7. Возможно подключение других систем (телефона, плеера, телевизора и др.)

8. Значительное время беспрерывной работы аппарата без подзарядки (до 50 часов).

### Текущее состояние

Создана опытная рабочая модель слухового аппарата, основанного на принципе переноса частот, изготовлено 4 экземпляра аппарата. Разработана методика «Слышать и говорить» для различных возрастных групп пациентов, записано значительное количество аудио-видео обучающих материалов. Требуется разработка компьютерного стенда, для обучения по методике и предсерийная доработка СА.

### Стратегия развития

1. НИОКР Повышение качества продукции, проведение экспериментальных исследований эффективности аппарата и т.д., миниатюризация СА, совершенствование обучающих и диагностических методик 20%;
2. Приобретение основных средств Создание высокотехнологичного производства СА нового типа 35%;
3. Разработка следующего поколения СА 10%;
4. Маркетинг СА и обучающих программ 10%;
5. Оборотные средства 15%;
6. Другое 10%.  
закупка новых лицензионных технологий, программного обеспечения, ноу-хау, технологических решений.

Планируется использование в осуществлении проекта новейших научных достижений в области микроэлектроники, программирования, ИТ.

### Результат инвестиций

Будет создана серийная модель слухового аппарата, коммерческий вариант обучающей методики и компьютерного стенда, проведено мероприятия по продвижению продуктов на российском и мировых рынках.

### Взаимодействие с инвестором

Доля компании, которую мы готовы отдать, срок инвестиций, ожидаемое изменение стоимости доли инвестора в течение инвестиционного периода будут являться предметом переговоров в каждом отдельном случае.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций T\$			
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014
Реализация	·	·	·	·	100	5000	10000	15000
Валовая прибыль					-	1000	5 000	9000

# ООО «СЕРБИТ»



РТ, 420080, г. Казань,  
ул. Волгоградская, д. 10-21  
Телефон: (843) 231-41-56  
Факс: (843) 231-41-56  
E-mail: 1040max@rambler.ru; www.serbit.ru

## Объем инвестиций: \$ 300 тыс.

### Резюме

Применение серы и смесей различных полимеров при модификации дорожных битумов позволит более широко использовать продукцию местных химических предприятий и тем самым снизить стоимость вяжущего при существенном улучшении его характеристик, а как следствие повысить свойства и увеличить срок эксплуатации дорожных и кровельных материалов. Основными потребителями полученных материалов являются предприятия, занимающиеся дорожным строительством.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – планируется зарегистрировать торговую марку продукта «Сербит».

**История создания:** Предприятие ООО «СЕРБИТ», создано 17 февраля 2010 г. Предприятие специализируется на научных разработках в области технических и естественных наук и работает в области исследования и разработки полимерных композиционных материалов. Приоритетным направлением на сегодняшний день является: создание энерго - ресурсосберегающей технологии получения серобитума и серополимербитаума.

**Стоимость основных фондов** – нет \$

**Количество работающих:** 5 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица: ГНО «ИВФ РТ»	25%
Физические лица:	
1	37,5%
2	18,75%
3	18,75%
Совокупная доля госсобственности	25%

### Команда

**Гимазутдинов Максим Навилевич** – генеральный директор ООО «СЕРБИТ», 26 лет. Является аспирантом Казанского Государственного Технологического Университета, занимается научной деятельностью и готовит к защите диссертацию на соискание ученой степени кандидата технических наук.

**Дебердеев Рустам Якубович** – научный руководитель проекта, 70 лет. Заслуженный деятель науки РФ и РТ, лауреат государственных премий правительства РФ и РТ в области науки и техники, автор множества патентов статей и монографий. Усовершен-

ствовал технологию получения сополимеров этилена и пропилена.

**Гарипов Руслан Мирсаевович** – научный консультант проекта, 55 лет. Является ведущим специалистом в России в области разработки научных основ получения, изучения структуры, свойств и применения композиционных материалов на основе эпоксидных олигомеров. Имеет 190 публикаций, из них 84 статьи, 15 патентов и авторских свидетельств, 1 учебное пособие и 1 монография. Имеет опыт внедренческих работ в ОАО «НКНХ», г. Нижнекамск, ОАО «Оргсинтез» (г. Казань), ОАО «ЕлаАЗ» (г. Елабуга), ОАО «Татнефть» (г. Альметьевск) эпоксидных и эпоксиуретановых композиций различного назначения.

### Продукция

Эффективным решением для улучшения качества дорожных и кровельных битумов, особенно окисленных, которые преимущественно применяются в строительстве, является их модификация, т.е. введение в состав битума полимера. Наиболее эффективными модификаторами битумов являются такие ингредиенты, которые непосредственно вступают в химическую реакцию с битумом и создают пространственную сетку, которая обеспечивает стабильность технологических свойств и улучшает качество дорожного и кровельного покрытия. До настоящего времени модифицированные битумы представляли собой простую механическую смесь компонентов. Использование предлагаемой нами экологически безопасной технологии позволит за короткое время создавать благоприятные условия для протекания химического взаимодействия дезинтегрированной серы с битумами и другими компонентами композиции. В этом случае получаемый продукт обладает комплексом уникальных свойств, например, повышается цикличность к «замораживанию – размораживаю» до 1000 раз, прочность, температура размягчения (по методу КИШ) повышается в 1,6 раз, по сравнению с исходным битумом, твердость возрастает на 25%, повышается адгезия к наполнителям а, следовательно, и долговечность дорожных покрытий. Применение серы в качестве добавки позволяет резко поднять качество битума для дорожного покрытия, уменьшить расход битума, повысить производительность применяемых асфальтосмесителей и уплотняющих механизмов, снизить температуры нагрева битумов и приготовления асфальтобетонных смесей. Технологии использования серобитумов в строительстве (дорожное и возведение зданий) предлагают такие компании как ОАО «Газпром», НИИЖБ, ГНЦ РФ

«Гинцветмет», НПЦ «Термакат», ЗАО «Иримекс» и др. Эти предприятия выполняют работы в рамках НИОКР и осуществляют поставку опытных партий материалов, промышленного производства указанных материалов на данный момент нет. Имеется патент РФ № 2263631 «Способ получения полимерной серы».

## Рынок

Объемы добычи и производства битумов в РФ ежегодно растут. Выведение на рынок новой технологии получения серобитума и серополимербитума, требует преодоления барьеров входа, к числу которых можно отнести последствия кризисных явлений и нестабильной экономической ситуации в России и в мире, насыщенность рынка битумов отечественными производителями; понимание целесообразности добавления серобитумов и серополимербитумов в рецептуры дорожных и кровельных материалов специалистами, работающими в строительных отраслях. Согласно статистическим данным, представленным Первым Независимым Рейтинговым Агентством, в 2009 г. в РФ было произведено 4082,7 тыс.тонн битумов (нефтяных и сланцевых) на 42000 тыс. \$. При этом около 85% битумов расходуется для устройства дорог. Учитывая, что темпы среднегодового роста спроса на битум в ближайшей перспективе ожидаются в пределах 10 %, к 2015 году объемы его использования могут достигнуть 9–10 млн. т. Наша предполагаемая доля на рынке 2%.

Текущее состояние

На настоящий момент создана опытно - лабораторная установка, позволяющая получать серобитумные (СБ) и серополимербитумные (СПБ) композиции, за счет создания физического воздействия на технологическую среду. Получены СБ и СПБ, отличающиеся повышенными эксплуатационными характеристиками (температура размягчения, хрупкости, морозостойкости; пенетрация, дуктильность, коэффициент водопоглощения). В данный момент на предприятии работают пять человек по совместительству, при наличии дополнительных инвестиций штат будет доукомплектован.

## Стратегия развития

1. НИОКР	20%;
2. Приобретение основных средств	50%;
3. Маркетинг	3%;
4. Оборотные средства	20%;
5. Другое	7%.

Основные средства - комплектующие для создания промышленной каскадной установки.

Другие расходы подразумевают аренду производственного помещения площадью 300 кв.м. для размещения производства по получению СБ и СПБ композиций

## Результат инвестиций

Будет организовано производство СБ и СПБ композиций, мощностью 50 тыс. т/год, что обеспечит потребности местного рынка дорожного и кровельного строительства, а в дальнейшем планируется увеличить производство до 200 тыс. т/ год, что позволит при соответствующей маркетинговой политике выйти на рынки других регионов.

## Взаимодействие с инвестором

Доля, которую компания готова отдать - 45%. Срок инвестиций – 5 лет. Какова будет стоимость доли инвестора в момент выхода - 750 тыс. \$

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация	-	-	-	-	-	15	150	400	1200	
Валовая прибыль	-	-	-	-	-	1,5	15	40	120	



## ООО «Сетевой друг»

420101, РФ, РТ, г. Казань, ул. Мавлютова, 28  
Телефон: +7 (843) 233-70-82  
E-mail: konfigur@gmail.com

**Объем инвестиций: \$ 200 тыс.**

### Резюме

Компания разрабатывает программный комплекс с единой информационной базой студентов и выпускников РТ, который позволит оказывать услуги по подбору персонала на основе выборки, как по специальности (проф. пригодность), так и по психо-эмоциональному профилю (должность). Новизна продукта: в качестве базы данных будет использована информация о студентах ВУЗов РТ. Информирование о вакансиях будет проводиться посредством SMS.

### Общая информация о компании

**История создания:** январь 2011 года. Коллектив предприятия сложился в стенах Казанского государственного университета из выпускников ВМК и Физфака КГУ. Команда сплотилась вокруг автора идеи, который в свою очередь стал руководителем проекта.

**Стоимость основных фондов** – отсутствуют, ввиду короткой истории предприятия.

**Количество работающих:** 3 человека.

### Структура собственности:

Ибрагимов Ринат Анасович	100%
--------------------------	------

### Команда

**Ибрагимов Ринат Анасович** – Директор, 27 лет. Магистр физики КГУ. Молчаливый, но целеустремленный и последовательный в делах. Лауреат стипендии «Токио Бозеки» 2007-2008 гг.; грант Республики Татарстан в научном направлении «Физика» от 25.01.2009.

**Ягофаров Айрат Альфитович** – программист, 29 лет. Выпускник ВМК КГУ. Исполнительный и старательный. Имеет большой опыт в прикладном программировании.

**Ягофарова Лилия Ильгизяровна** – программист, 29 лет. Выпускница ВМК КГУ. Опыт прикладного программирования более восьми лет.

### Продукция

Продуктом проекта является комплекс программ реализующий сервис поиска работы (для соискателей) и кадров (для работодателей) использующий на первоначальном этапе в качестве базы информацию о студентах К(П)ФУ. Новизна проекта в том, что в качестве базы данных будет использована информация о студентах, предоставленная К(П)ФУ на первоначальном этапе. Информирование о вакансиях будет проводиться посредством SMS, что сделает подбор канди-

датов на собеседование практически моментальным. Для наиболее эффективного подбора соответствия соискателя и рабочего места планируется разработать комплекс психологических и профессионально-ориентационных тестов.

Путем таких действий решиться проблема студентов и выпускников – информация будет поступать оперативно и только та, которая их интересует. Проблема работодателей в поиске подходящего сотрудника также будет решена, так как автоматический отбор будет проведен как по профессиональной пригодности (специальность обучения и проф.тест), так и по психо-эмоциональному состоянию (тесты на интеллект и специфику характера позволяют определить рекомендуемую должность).

Наши конкурентные преимущества:

- Самая большая база
- Подбор по психологическим, личностным и профессиональным характеристикам
- Автоматизированный алгоритм работы
- Стоимость ниже, за счет снижения издержек

Программная реализация идеи защищена в рамках авторского права. Первый блок программы уже зарегистрирован в ФИПСе – получено свидетельство о регистрации ПрЭВМ. В кратчайшие сроки основная часть программы будет реализована и так же зарегистрирована.

### Рынок

Потребителями нашего продукта являются 2 целевые рыночные группы:

- Студенты ВУЗов РТ;
- Для примера в К(П)ФУ обучается более 16 000 студентов по 44 специальностям и 7 направлениям (по данным К(П)ФУ). Количество стабильно, прирост примерно равен оттоку. По нашим подсчетам, порядка 9,5 тысяч студентов составляют нашу целевую группу.
- Юридические лица РТ, нуждающиеся в сотрудниках с полным и неполным высшим образованием;
- Количество организаций в РТ, учтенных в административной части стат. регистра (ОКВЭД; с 2005 г.) на первое апреля 2010 года составляет 103 334 предприятий.

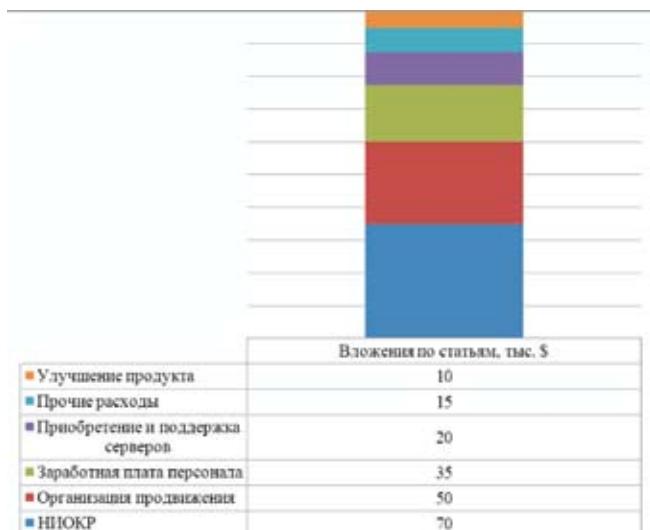
Потенциальная емкость интересующего сегмента – более \$500 тыс. в год

### Текущее состояние

Продукт на стадии выполнения НИОКР. Идет подбор персонала для вывода продукта на рынок. Автоматизация процессов позволяет активно расти, а также

организовывать филиалы в других регионах при трансляции продукта при расширении.

## Стратегия развития



## Результат инвестиций

За счет инвестиций, компания сможет ускорить разработку продукта, и максимально активно войти на рынок.

## Взаимодействие с инвестором

Из ниже приведенных данных, можно спрогнозировать стоимость компании к концу 2015 года. Исходя из этой стоимости, так же бурный рост сектора IT-технологичных компаний, мы готовы преобразоваться в 2012 году в акционерное общество (в связи с текущим исполнением Государственного контракта) и передать инвестору 34% компании.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	фактически		прогноз	прогноз с учетом инвестиций					
	2008	2009		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	-	-	-	-	0	50	150	250	300
Валовая прибыль	-	-	-	0	40	120	200	240	240



## ООО «Скай Роботс»

420103, г. Казань,  
пр-т Ф. Амирхана, д.53а-28  
Телефон: (843) 249-40-96  
Факс: (843) 522-32-45  
E-mail: info@skyrobots.ru; www.skyrobots.ru

**Объем инвестиций: \$ 400 тыс.**

### Резюме

Сервисные услуги по эксплуатации беспилотных летательных аппаратов в интересах геофизических компаний. Производство специальных беспилотных летательных аппаратов для аэрогеофизической разведки месторождений полезных ископаемых.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – планируется к регистрации (Sky Robots).

**История создания:** январь 2011.Основное направление деятельности компании - разработка, производство, реализация и эксплуатация комплексов беспилотных летательных аппаратов (БЛА) в интересах гражданских заказчиков.

**Стоимость основных фондов** – \$ 200 тыс. – интеллектуальная собственность (регистрируется патент РФ). Разработана, прошла испытания и применяется сторонними организациями система автоматического управления беспилотными летательными аппаратами AFC-2D.

**Количество работающих:** 2 человека.

### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Физическое лицо. Попов Андрей Юрьевич.	50%
Физическое лицо.	50%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

**Попов Андрей Юрьевич**, Генеральный директор, главный конструктор, 42 года.

Имеет 15-ти летний опыт работы в области беспилотной техники. Специализация – аэродинамическое проектирование и прочностные расчеты, общее проектирование комплексов БЛА, выпуск конструкторской и технологической документации, организация опытного производства, летные испытания. Участвовал в различных проектах в области беспилотной техники, наиболее известный из которых – комплекс малоразмерной воздушной мишени. Имеет опыт руководства конструкторским коллективом и опыт доведения проектов от идеи до реализации.

**Серебренников Дмитрий Викентьевич**, зам. директора, главный разработчик радиоэлектронного оборудования комплексов БЛА, 30 лет.

Основной разработчик одной из лучших систем автоматического управления БЛА, существующих в России на сегодняшний день - AFC-2D. Серебренниковым Д.В. разработаны эффективные алгоритмы управления БЛА, выполнены различные варианты программной реализации этих алгоритмов, разработаны и испытаны различные варианты бортового вычислителя системы автоматического управления.

Также Серебренниковым Д.В. отработаны различные реализации систем навигации для БЛА, радиолинии управления, выполнены различные реализации программного и аппаратного обеспечения для наземной станции управления. Также он обладает глубокими познаниями в других технических областях и многолетним практическим опытом работы в области беспилотной техники.

### Продукция

Производство мобильного комплекса аэрогеофизической разведки «Прогноз» для проведения аэрогеофизических исследований перспективных на наличие месторождений твердых полезных ископаемых и углеводородов площадей в следующих сегментах:

- аэромагнитная съемка;
- аэро-гамма-спектрометрическая съемка;
- атмо-геохимическая съемка;
- тепловая (ИК) съемка.

Стоимость (в расчете на линейный км) аэрогеофизических съемок на порядок ниже их наземных аналогов и для большинства геолого-исследовательских задач (геологическое картирование, поиски месторождений, экологический мониторинг и мн. др.) аэрогеофизические технологии оказываются предпочтительнее наземных по экономичности, качеству и надежности получаемых результатов.

Использование аэрогеофизического комплекса БЛА «Прогноз» непосредственно на месте дислокации полевой геофизической экспедиции позволит достичь небывалой скорости получения результатов, более чем на порядок увеличит производительность работ по сравнению с наземными методами, при в разы меньшей стоимости работ.

Основные характеристики БЛА:

Взлетный вес 10 кг.

Полезная нагрузка 2,5 кг.

Скорость полета 65-100 км/ч.

Высота полета 50-3000 м.

Продолжительность полета 80 мин.

Макс. дальность маршрутной съемки 80 км.

Способ взлета/посадки с пневматической пусковой установки/парашютная

Функциональных аналогов в России нет.

## Рынок

Рынок геофизических услуг в России и СНГ оценивается в \$ 1 млрд. в год. Из них на сегменты в которых предполагает работать компания (магнитная съемка, гамма-спектрометрия, атмо-геохимическая съемка, тепловая (ИК) съемка) приходится порядка \$ 150 млн. Предполагается выйти на уровень оказания сервисных услуг геофизическим компаниям (производство аэро-геофизических съемок без камеральной обработки) в объеме \$ 1,5-2 млн.

## Конкуренция.

Ведущими игроками на рынке аэрогеофизических исследований в России являются ЗАО «ГНПП Аэрогеофизика» и норильский филиал Всероссийского научно-исследовательского института им. Карпинского.

Тем не менее, прямой конкуренции не предвидится, т.к. рыночные ниши будут разные:

1. Наша компания предполагает производство аэрогеофизических съемок непосредственно в условиях полевой экспедиции заказчика. Заказчик будет иметь специализированный летательный аппарат «при себе». Результаты съемки Заказчик может просмотреть после посадки БЛА и может сам оперативно принять решение о необходимости повторных полетов. Возможность круглосуточного применения.

2. БЛА не привязаны к аэродромной инфраструктуре, могут производить полеты в сложных метеоусловиях и на предельно малой высоте, намного более точно проходить заданный маршрут, но у малоразмерного БЛА меньшая производительность по сравнению с «большой» авиацией.

## Текущее состояние

Проект находится в стадии разработки. На сегодняшний день разработаны, изготовлены, испытаны и готовы к применению:

- система автоматического управления;

- система навигации;

- радиолиния управления.

Ведутся работы по определению состава полезной нагрузки и разработка конструкторской документации на комплекс.

## Стратегия развития

1. НИОКР	30%
2. Приобретение основных средств для производства комплекса «Прогноз»	20%
3. Маркетинг	20%
4. Оборотные средства	20%
5. Другое	10%

## Результат инвестиций

Результатом инвестиций будет производство аэро-геофизического комплекса БЛА «Прогноз» и начало деятельности по сервисному обслуживанию геофизических организаций.

## Взаимодействие с инвестором

По договоренности. Доля 49%.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014
Реализация	-	-	-	-	400	1000	2000	2000
Валовая прибыль	-	-	-	-	160	400	830	830

Рынки дальнего зарубежья на данном этапе не рассматриваются.



## ООО «НПП «СКАЛДИС»

420036, г. Казань, ул. Дементьева, д.2В  
Телефон: (843) 510-51-50 / +7 960 0544642  
Факс: (843) 510-51-50  
E-mail: scaldis.inc@gmail.com

### Объем инвестиций: \$ 500 тыс.

#### Резюме

Продукция – портативная система акустической диагностики автомобильных двигателей, турбин и компрессоров, которая позволит в автосервисе или на предприятии быстро осуществить диагностику состояния сложных агрегатов без вмешательства в сам агрегат или его работу и без использования квалифицированного персонала.

#### Общая информация о компании

**Торговые марки** – планируется регистрация товарного знака.

**История создания:** Фирма была создана 15 апреля 2010 г. двумя сотрудниками Казанского федерального университета (к.ф.-м.н. Осокин С.И. и д.ф.-м.н. Нигматуллин Р.Р.). Основатели фирмы в течение 10 лет занимались развитием флюктуационно-шумовой спектроскопии, разрабатывая новые, неинвазивные методы обработки и анализа спектров, сигналов и шумов. Весной 2010 г. был выигран конкурс СТАРТ-2-10-2 Выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям развития науки и техники. Сейчас коллектив фирмы разрабатывает: 1) программное обеспечение для обработки и анализа спектров, сигналов и шумов (система распознавания шумов для каротажного оборудования буровых установок, программное обеспечение для обработки фармацевтических данных и программное обеспечение для обработки и анализа сигналов и шумов различной природы); 2) системы акустической диагностики сложных агрегатов (автомобильные двигатели, компрессоры).

**Стоимость основных фондов** – \$ 10 тыс. (специальное оборудование и компьютеры).

**Количество работающих:** 7 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица	0%
Осокин С.И.	60%
Нигматуллин Р.Р.	40%
Совокупная доля госсобственности	0%

#### Команда

**Осокин Сергей Игоревич** – директор, 34 года, к.ф.-м.н., научный сотрудник кафедры молекулярных систем Казанского федерального университета. В составе группы разработчиков выиграл гранты РНП 2006-2008 и РНП 2009-2010, по которым был ответственным исполнителем. С апреля 2010 г. является директором ООО «НПП «СКАЛДИС». В июне 2010 г. выиграл конкурс СТАРТ-

2-10-2. В октябре и ноябре 2010 г. прошел программу повышения квалификации «Основы коммерциализации технологий» (учебная программа FAST TRAC, подготовленная Центром предпринимательства США-Россия).

**Нигматуллин Равиль Рашидович** – заместитель директора по НИОКР, 63 года, д.ф.-м.н., профессор кафедры теоретической физики Казанского федерального университета. Является одним из ведущих специалистов в мире в области флюктуационно-шумовой спектроскопии. Имеет более 180 статей в реферируемых журналах. Выиграл 3 зарубежных гранта (Франция, Англия, Турция) и 3 российских гранта в качестве руководителя проектов. Имеет награды: 1) Турция 2008, награда за выдающийся вклад в развитие дробного исчисления; 2) Франция 2004, Бордо, награда «Рыцарь науки и вина».

#### Продукция

Основной продукцией нашей фирмы является портативная система акустической диагностики сложных агрегатов (двигателей, турбин и компрессоров). Она основана на новых, неинвазивных (не вносящих ошибки в исходные данные) и безмодельных (не навязывающих модельные представления о характере сигнала или шума) методах обработки и анализа спектров, сигналов и шумов. Эти методы позволяют на более качественном уровне (по сравнению с аналогами) анализировать сигналы от сложных агрегатов (акустические шумы) и «вытаскивать» из них полезную информацию о состоянии этих сложных агрегатов (причем анализ может осуществляться без участия человека). Наша продукция позволяет потребителю на ранних стадиях, оперативно, без дополнительных затрат, без привлечения дорогостоящих специалистов, сложной и дорогостоящей аппаратуры и без вмешательства в сам агрегат или его работу (без вывода агрегата из работы) обнаружить и спрогнозировать возникающие проблемы главных (критических) узлов агрегата. Это в свою очередь позволит серьезно снизить аварийность и сэкономить на плановых профилактических проверках. Резюмируя, можно сказать, что наша продукция позволит потребителю (автосервис или предприятие) значительно увеличить производительность труда, снизить трудозатраты, сократить время и снизить стоимость диагностики, сократить количество работников. Преимуществами нашей продукции являются: 1) отсутствие необходимости вмешательства в работу агрегата (прибор регистрирует и анализирует акустический фон около работающего агрегата); 2) отсутствие необходимости в квалифицированном персонале (анализ данных проходит в автоматическом режиме без участия человека). Конструктивных аналогов нашей продукции нет. Функциональные аналоги (приборы для вибродиагностики: анализаторы вибраций «КВАРЦ»

и «ТОПАЗ», фирмы ООО «ДИАМЕХ 2000», «СМ-3001» и «АДП-3101» фирмы «ИНКОТЕС») требуют вмешательства в работу агрегата (вывод из работы) и квалифицированного персонала для подключения приборов к диагностируемому агрегату и для анализа полученных данных. Планируется регистрация ПО создаваемой системы и получение патента (полезная модель) на аппаратную часть системы акустической диагностики.

## Рынок

Целевым рынком нашей продукции являются автосервисы и предприятия, использующие компрессоры в своей работе. Специального маркетингового исследования объемов этого рынка не проводилось, но из статистических исследований известно, что в крупных городах в России на 1 млн. человек приходится примерно 350 автосервисов и автомастерских (в Казани 387 автосервисов). Ежегодно количество автомобилей на дорогах страны увеличивается. Увеличивается и количество автосервисов. Это быстро растущий рынок. Количество продаваемых ежегодно компрессоров исчисляется десятками тысяч. Из анализа информации, предоставляемого крупными предприятиями, производящими вибродиагностическое и компрессорное оборудование, можно оценить рынок вибродиагностического оборудования в России примерно в \$ 100 млн. Этот рынок тоже является растущим. В среднем каждое крупное предприятие по производству компрессоров ежегодно осваивает и выпускает 10-12 новых видов продукции, что говорит о растущем спросе на компрессоры. Наши основными конкурентами являются предприятия, производящие вибродиагностическое оборудование и оборудование для автомобильной диагностики (компьютерная диагностика автомобилей: мотор-тестер «Автомастер АМ1-М»). Однако это оборудование обладает рядом потребительских недостатков, которых нет у нашей продукции, а именно: 1) это оборудование требует вмешательства в работу агрегата (вывод из работы); 2) требует квалифицированного персонала для подключения приборов к диагностируемому агрегату и для анализа полученных данных; 3) решает ограниченный круг задач. Стратегия выхода на рынок: 1) личные контакты, на этапе ОКР (тестирование опытных образцов приборов в автосервисах и в НИИ, разрабатывающих компрессоры и турбины) можно выявить конкретные потребности потенциальных потребителей и показать преимущества нашей продукции; 2) специализированные выставки; 3) реклама через интернет (сайт фирмы). В целях продвижения продукции предприятия будет использоваться реклама в печатных СМИ и Интернет, а также личные продажи в соотношении 25% к 75%, так как наш рынок сбыта – это сектор b2b.

## Текущее состояние

1) Созданы прототипы программно-аппаратных комплексов акустической диагностики, в которых реализована часть (60%) планируемых функциональных возможностей.

2) Один образец системы акустической диагностики проходит испытания в автосервисе. С помощью данного образца можно осуществлять: а) проверку износа подшипников генератора и игольчатых подшипников коробки передач; б) проверку натяжения ремня привода генератора, насоса рулевого управления, клинового ремня

привода компрессора и кондиционера; в) акустическую диагностику клапанов двигателя; г) люфт-диагностику подвески автомобиля. В ходе испытаний создается база данных шумов двигателей.

3) Планируется поездка в Нижний Новгород на автомобильный завод для проведения испытаний на стендах (есть договоренность).

4) Есть договоренность с отделом новых разработок НИИ, который разрабатывает компрессоры, на проведение испытаний нашей акустической системы диагностики компрессоров и на разработку базы данных акустических шумов компрессоров в различных состояниях и с различными дефектами (они готовы «прогнать» свои компрессоры на стендах через различные состояния и аварийные ситуации).

## Стратегия развития

1. НИОКР	50%
2. Приобретение основных средств (оборудование и комплектующие материалы)	10%
3. Маркетинг	17%
4. Оборотные средства	20%
5. Защита интеллектуальной собственности	3%

Половина запрашиваемых средств (50%) пойдет на испытания нашей продукции в автосервисах и в НИИ, на оптимизацию разработанных алгоритмов обработки и анализа акустических данных, на разработку базы данных акустических шумов агрегатов в различных состояниях и с различными дефектами.

## Результат инвестиций

В результате инвестиций компания сможет наладить стабильный и быстрый процесс осуществления ОКР и полностью выстроить свою организационную структуру, что позволит быстро осуществить наш бизнес-проект, в результате выполнения которого предприятие сможет создать и занять до 70% рынка приборов акустической диагностики сложных агрегатов (6-10% рынка приборов для диагностики сложных агрегатов, включая приборы акустической и вибрационной диагностики).

## Взаимодействие с инвестором

Доля инвестора в компании – по договоренности (примерно 25%). Срок инвестиций – 4 года. Ожидаемая стоимость доли инвестора к концу срока инвестиций – \$ 1500 тыс. Ожидания от инвестора: связи с разработчиками турбин, двигателей и компрессоров, связи с крупными компаниями, использующими турбины и компрессоры (для осуществления испытаний создаваемой продукции).

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	-	-	-	0	0	500	2000	6000	9000
Валовая прибыль	-	-	-	0	160	660	2000	3000	3000



## ООО «СНС Холдинг»

127106, Moscow, Телефон: (495) 967 14 51  
Факс: (495) 967 14 52  
г. Казань, ул. Петербургская, д.50,  
Технопарк «Идея»  
[sales@safensoft.com](mailto:sales@safensoft.com); [www.safensoft.ru](http://www.safensoft.ru)

### Объем инвестиций: второй раунд.

#### Резюме

Компания SafenSoft предлагает семейство продуктов SysWatch для индивидуальных и корпоративных пользователей для защиты от вторжений, борьбы с утечками информации и реализации политик информационной безопасности компаний.

#### Общая информация о компании

**Торговые марки** – SafenSoft.

**История создания:** Компания была образована в 2006 году Москве в результате отделения проекта Safe'n'Sec от компании StarForce Technologies (лидера в сфере защиты программного обеспечения и цифрового контента от копирования и взлома). С этого времени SafenSoft (ООО «СНС Холдинг») работает на рынке систем защиты от вторжения и контроля за утечками конфиденциальных данных в России и за рубежом. Разработка альтернативного классическим антивирусным средствам решения защиты ПК, основанного на базе проактивных технологий, началась в еще 2003 году. Необходимость такого решения была вызвана очевидной несостоятельностью традиционных антивирусов в борьбе с новыми видами Интернет угроз и явлением кибермошенничества.

**Количество работающих:** 20 человек.

#### Структура собственности:

Закрытый паевой инвестиционный фонд особо рисковых (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Татарстан»	60%
Физические лица	40%

#### Команда

**Калиниченко Михаил Иванович** – генеральный директор компании, 44 года. В 1988 году с отличием закончил ф-т ВМиК МГУ, в 1991 году защитил диссертацию на степень к.ф.м.н. С 1993 по 1998 года работал программистом, а позднее менеджером проектов в области разработки программного обеспечения в западных компаниях. С 1998 по 2002 год - технический директор Лаборатории Касперского. В это время компания вышла на международные рынки и увеличила продажи в 16 раз. В 2002-2003 годах успешно провел несколько проектов в области реорганизации бизнес процес-

сов в компаниях Trustworks BV (Голландия) и R-Style Softlab (Россия). С начала 2004 года является генеральным директором группы компаний «StarForce». В 2005 году получил диплом UAMS (Belgium) по программе Executive MBA. В 2006 году возглавил компанию SafenSoft (ООО «СНС Холдинг»).

**Сучков Дмитрий** – руководитель департамента разработки. С 2010 года – технический директор компании SafenSoft (ООО «СНС Холдинг»). С 2007 по 2010 год директор по исследованию и разработке компании Perimetrix.

**Кутузова Лариса** – директор по развитию бизнеса. С 1993 по 2008 - руководитель сети магазинов и генерального импортера фирмы Van Laak в России.

#### Продукция

Последнее время в Интернете и на страницах специализированных СМИ достаточно часто появляются сообщения о компьютерных взломах, хакерах, незаконной передаче информации и вирусных атаках. Крупные и мелкие игроки на рынке информационной безопасности предлагают передовые разработки и свежие решения. В настоящее время, успешно конкурируя с традиционным программным обеспечением по информационной безопасности, на первый план выходят технологии класса Host-based Intrusion Prevention Systems (HIPS), более известные как проактивные системы защиты ПК. Персональные и корпоративные продукты SysWatch обеспечивают полнофункциональную защиту ПК и корпоративной сети от всех видов вредоносных программ и Интернет-угроз, направленных на причинение вреда работе Вашего компьютера и сохранности находящейся на нем информации, предотвращают кражу личных данных, блокируют несанкционированное управление компьютером. Программные продукты также обеспечивают защиту, контроль и аудит всех каналов возможных утечек корпоративной информации, как внешних, так и внутренних.

Продукты SysWatch разработаны на основе технологии V.I.P.O. (Valid Inside Permitted Operations). Передовая технология V.I.P.O., являющаяся собственной разработкой компании SafenSoft, основана на гибком разграничении системных привилегий при работе компьютера. Технология использует устойчивые алгоритмы хеширования, контролирует файловую и реестровую активность для сохранения целостности системных файлов и установленных пользователем программ. Позволяет исполняться только процессам, которые заведомо являются доверенными. Запуск неизвестного процесса будет предотвращен, пока поль-

зователь не обозначит степень доверия к нему. V.I.P.O. так же контролирует и блокирует загрузку неизвестных исполняемых модулей, что позволяет предотвратить инфицирование системы, используя уязвимости доверенных приложений.

На данный момент компания имеет сертификат соответствия ФСТЭК на продукт Safe'n'Sec Персональный (версия 2.5), ведутся работы по сертификации новых версий SysWatch.

## Рынок

По оценкам LETA IT-Company, объем рынка IT-безопасности в России в 2009 году составил \$561 млн., что на 2% больше, чем годом ранее. Причем, сегмент защитных программ растет по-прежнему быстрее, чем развивается весь рынок программного обеспечения. Аналитики IDC прогнозируют рост рынка в ближайшие пять лет со средним темпом 16% в год. Исследователи компании считают, что уже с начала 2009 года организации возобновили финансирование проектов по информационной безопасности хотя и в меньшем объеме. Соответственно, начался рост рынка, который, согласно прогнозу LETA IT-company, в ближайшие два года сохранится на уровне 25–30%, а в 2012 году, при условии завершения кризиса, примет «взрывной» характер.

Компания планирует продолжить продвижение продуктов SysWatch путем пропаганды HIPS-подхода и получить дополнительные возможности по лицензированию технологий. Доходы от продажи продуктов планируется реинвестировать в развитие бизнеса, а прибыль планируется генерировать в первую очередь за счет лицензирования и продажи технологии проактивной защиты на основе поведенческого анализа.

Компания предполагает фокусироваться на одном сегменте и максимально широко использовать воз-

можности по кооперации с другими компаниями, включая продажу технологий по различным схемам.

## Текущее состояние

Компания завершает инвестиционный этап развития предыдущего периода и выходит на безубыточность. Следующий этап – развитие продаж.

## Стратегия развития

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

Инвестиции второго раунда предполагается использовать для развития продаж, в том числе путем приобретения компаний, оказывающих услуги в области системной интеграции и IT безопасности на территории бывшего СССР и США.

## Результат инвестиций

Произойдет увеличение продаж.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	1000	2000	5000	10000		
Валовая прибыль	150	300	750	1500		

# ООО «Супергипс»

420088, Республика Татарстан, Казань,  
ул. Ак. Арбузова, 8  
Телефон: (843)2727324  
Факс: (843)2727324  
E-mail: burilov@iopc.ru

## Объем инвестиций: \$ 300 тыс.

### Резюме

Создание инновационных наноструктурированных пеногипсовых материалов высокой прочности с добавлением армирующих модификаторов.

### Общая информация о компании

**Торговые марки – нет**

**История создания:** фирма ООО «Супергипс» зарегистрирована 19 февраля 2010 года с целью реализации НИР в рамках проекта СТАРТ – 10 «Разработка новых технологий получения наноструктурированных пеногипсовых материалов высокой прочности», идея, лежащая в основе создания пеногипсового материала нового типа, была предложена творческим коллективом молодых ученых Института органической и физической химии им. А.Е.Арбузова Казанского научного центра Российской академии наук: к.х.н., н.с. Садыковой Ю.М., к.х.н., н.с. Касымовой Э.М., к.х.н., н.с., Вагаповой Л.И., аспирантом Шаеховым Т.Р., во главе академика РАН Синяшина О.Г., д.х.н., проф. Бурилова А.Р., д.х.н. Будниковой Ю.Г. при проведении фундаментальных исследований свойств элементоорганических производных каликс[4]резорцинов.

**Стоимость основных фондов – \$ 0 тыс.**

**Количество работающих:** 10 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан»	25 %
Физические лица распределение долей	75 %
Совокупная доля госсобственности	25 %

### Команда

К.х.н., н.с. **Садыкова Юлия Масхутовна**, 36 лет, руководитель работ, директора фирмы; к.х.н., н.с. **Касымова Эльмира Мингалиевна** 33 года, инженер-технолог; к.х.н., н.с. **Вагапова Лилия Ильгизовна**, 32 лет, инженер-технолог; аспирант **Шаехов Тимур Рашитович**, 24 года, лаборант; д.х.н., проф. **Бурилов Александр Романович**, научный консультант, координатор работ по созданию новых типов пеногипсовых материалов.

### Продукция

Создание новых типов строительных материалов на основе гипсового вяжущего - пеногипса, отличаю-

щихся высокими прочностными характеристиками при использовании низких концентраций армирующих модификаторов за счет формирования «зародышевых» наноразмерных центров, агрегатов (ансамблей), которые при определенных условиях сшиваются с образованием трехмерной молекулярной сетки – армирующего молекулярного каркаса. Применение оригинального, пока не имеющего аналога подхода армирования гипсовых материалов с применением нанотехнологий, когда объем блока «прошивается» наноструктурами модификаторов позволяет получать гипс, обладающей повышенной прочностью при сохранении его легкости, что чрезвычайно важно для строительства: характеристики пеногипса высокой прочности: удельный вес 40 –100 кг/м<sup>3</sup>; теплопроводность 0,03 - 0,05 Вт/(м К); негорючий (класс НГ); безусадочный; предел прочности на сжатие – 5 - 25 кг/см<sup>2</sup>; морозостойкость - не менее 20 – 35 циклов. Этот материал может использоваться при возведении монолитного жилья, малоэтажного жилья (позволяют механические свойства), а также может быть использован в сэндвичевых конструкциях вместо горючего полистирола. Использование удобной, экономически выгодной технологичной схемы производства в будущем позволит выпускать пеногипс, который может вытеснить с рынка полистирол, пено-, газобетон и т.д. В настоящее время подана заявка на патент.

### Рынок

Пеногипс относится к ячеистым бетонам, в котором вместо обычного бетона используется гипсовое вяжущее. По данным Росстата, в 2008 гг. российскими предприятиями было произведено 15,7 млн.м<sup>3</sup> ячеистого бетона. В «Стратегии развития промышленности стройматериалов до 2020 года», по всем стройматериалам ожидается увеличение производства в среднем в 2 раза к 2020г. Емкость рынка строительных материалов на основе гипса в 2009 году в денежном выражении составила более 20 млрд.рублей (\$0,66 млн.). В настоящее время рынок строительных гипсовых изделий, переживший спад в связи с последствиями мирового финансового кризиса, в настоящее время проходит стадию восстановления, характеризующуюся положительными темпами роста. На основании приведенных выше данных, емкость рынка строительных изделий на основе гипса составит более 40 млрд.рублей в существующих ценах до 2020 года, или в натуральном выражении – около 500 млн.м<sup>2</sup>. Конкурентами ООО «Супергипс» являются в первую очередь отечественные компании занимающиеся добывчей гипса и производством гипсовых изделий на его основе.

В частности, это предприятия ГК «Кнауф», корпорация «Волма», ЗАО «Самарский гипсовый завод» и др. В связи с тем, что ООО «Супергипс» в первую очередь занимается разработкой модификаторов гипсовой смеси, то к возможным конкурентам можно отнести все те компании (отечественные – ООО «Фирма «Вефт», ООО «Стройэволюция» и др.; зарубежные – Wacker Polymer Systems, Bang and Bonsomer и др.), которые предлагают на рынке модифицирующие добавки для гипса.

Текущее состояние: разработка находится в стадии создания укрупненного образца, прототипа промышленного пеноблока, в качестве перспективного компаньона и со инвестором выступает татарстанская гипсодобывающая компания ООО «Фоника Гипс».

### Стратегия развития

- |   |          |
|---|----------|
| 1. НИОКР  | 45 %;    |
| 2. Приобретение основных средств (каких и для чего) | _____ %; |
| 3. Маркетинг  | _____ %; |
| 4. Оборотные средства                               | 55 %;    |
| 5. Другое - средства инвестора                      | _____ %. |

### Результат инвестиций

В результате инвестиций появится возможность покупки нового оборудования, которое позволит быстрее и более качественно выполнить поставленную задачу – выпуск конкурентно способной продукции, кроме того позволит повысить производительность труда участникам работы, так как часть средств пойдет на увеличении заработной платы.

### Взаимодействие с инвестором

30% компании, срок инвестиций – 2 года.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация	нет	нет	нет	нет	нет	нет	20	200	600	
Валовая прибыль	нет	нет	нет	нет	нет	10	100	300	600	

215 Bouchard Boulevard Suite 1315 Montreal (Dorval). Quebec. H9S 1A9, Canada  
Телефон: +1 (514) 849 6094  
Факс: +1 (514) 282 1338  
E-mail: oleg.romar@supratek.com  
www: http://www.supratek.com

## Объем инвестиций: \$ 26 000 тыс.

### Резюме

Supratek планирует вывести на рынки России и СНГ 3 лекарства-блокбастера, представляющих собой новые лекарственные формы ряда широко используемых лекарственных субстанций, применяемых при химиотерапии онкологических заболеваний. Для этого до конца года будет основана компания SupratekRu. Организаторами компании выступят Супратек Канада, Роснано, ИВФ РТ и Соинвесторы.

**Торговые марки** – SupreTek, Biotransport

**История создания:** Компания была основана в 1994 г. и начала активную деятельность в 1996 г. Supratek Pharma, Inc. частная научно-исследовательская и внедренческая компания. Разрабатывает и выводит на рынок противораковые лекарства, фокусируется на создании патентно-защищенных лекарств, основанных на уже подтвердивших свою эффективность химиотерапевтических агентах, что позволяет снизить технические риски при разработке своих продуктов. Стратегия компании Supratek строится на понимании недостатков этих агентов и использования нанотехнологических платформ Биотранспорт 1 и Биотранспорт 2 для создания лекарств с улучшенным терапевтическим индексом по сравнению с существующими на рынке коммерческими препаратами.

**Стоимость основных фондов** – \$ 50000 тыс. интеллектуальная собственность, защищенная патентами США и др. стран, на состав и композицию лекарственных средств, результаты доклинических и клинических испытаний лекарственных средств

**Количество работающих:** 15 человек.

### Структура собственности создаваемой компании:

Юридические лица	(%) в уставном капитале
ГК "Роснанотех"	49%
Supratek Pharma Inc.	25%
Соинвестор	26%
В т.ч. доля государства	49%
Физические лица (количество)	0%

### Команда

**Михаил Феликсович Карась**, MD., Ph.D., MBA, 49 лет - генеральный директор создаваемой компании. Исполнительный вице-президент и руководитель опе-

рационной деятельности компании Supratek. Закончил Российский государственный медицинский университет им. Н. И. Пирогова. Ученый, врач и бизнесмен с богатым опытом в сфере развития бизнеса, лицензирования, создания совместных предприятий и управления компаниями в биофармацевтической сфере. Имеет успешный опыт в инициировании и закрытии инвестиционных сделок в сфере высоких технологий. Обладает богатым опытом в стратегическом консалтинге. Имеет более 30 публикаций в международных научных журналах и значительное число патентов США и других стран мира

**Алахов Валерий Юрьевич**, Ph.D., 52 года - вице-президент по разработке и исследованиям, член Совета Директоров компании Supratek. Один из основателей компании Supratek и со-изобретателей технологических платформ Биотранспорт 1 и Биотранспорт 2. Органический химик и молекулярный биолог с более чем 25-летним опытом работы в области онкологии и наномедицины. Имеет более 100 публикаций в международных научных журналах и более 30 выданных патентов США и других стран мира. Имеет 20-летний опыт руководством коллективов, занимающихся исследованиями и разработкой новых лекарств. Профессор Института им. Арманда Фрапье (Университет Квебека, Канада). Член Комитета по оценке исследовательских проектов в области онкологии и материалов Национального Института Здоровья (США), член редакционной коллегии Международного Журнала Наномедицины (Австралия)

**Александр Викторович Кабанов**, д.х.н., Ph.D., 50 лет - председатель научного совета компании Supratek, член Совета Директоров компании Supratek. Закончил химический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. Лауреат премии Ленинского Комсомола (1988 г.). Работает в США с 1994 г. Основные работы, начатые в СССР и продолженные в США, положили начало использованию полимерных наноматериалов для доставки лекарств и ДНК в клетку. Один из мировых лидеров в области исследований и разработок технологий доставки лекарств на базе полимерных наночастиц. В настоящее время — профессор фармацевтического факультета и Института исследования рака в Медицинском центре университета Небраски (г. Омаха, США), директор Центра доставки лекарств и наномедицины. Профессор химического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова с 2002 г. С 2009 — профессор Российской государственной медицинского университета им. Н. И. Пирогова. Имеет более 200 публикаций в международных научных журналах на которые

было сделано более 8000 ссылок. 26 патентов США и больше 100 патентов в других стран мира. Председатель экспертного совета Национального института здоровья США по биоматериалам и биоповерхностям (BMBI) в 2006-2008 гг.

### Продукция

SP1031C – нанокомпозиция на базе Бендамустина с улучшенным терапевтическим индексом относительно имеющегося на рынке средства (Треанды™). SP1063C - нанокомпозиция на базе SN-38 - активный метаболит Иринотекана с уменьшенной токсичностью и повышенной эффективностью относительно имеющегося на рынке средства (Камптосар™). SP1049C – нанокомпозиция на базе Доксорубицина с повышенной активностью в сильно пролиферирующих опухолях и стойких к химиотерапии опухоли. Продукция защищена более, чем 15 патентами. Онкологические заболевания занимают второе место среди причин смерти от заболеваний в России и мире. В лечении большинства онкологических заболеваний химиотерапия занимает центральное место. Увеличение терапевтического индекса существующих химиотерапевтических препаратов (то есть увеличение безопасности препарата и/или увеличение его эффективности) позволит значительно улучшить результаты лечения сложных раков таких как рак легких, молочной железы, прямой кишки, желудка и т.д.

### РЫНОК

Текущая оценка рынка в России и СНГ на препараты SupratekRu составляет \$ 769 миллионов долларов. Рынок в России растет быстро, со скоростью 21% (CAGR). По скромным оценкам продажи в 2015 году достигнут \$ 140 миллионов долларов и будут расти с каждым годом.

### Текущее состояние

Разработан дизайн и технология изготовления 3-х новых противораковых препаратов. Наложен выпуск опытных партий препаратов и осуществляются их до-клинические и клинические испытания

### Стратегия развития

Инвестиции будут направлены на доклинические и клинические испытания трёх лекарств в соответствии со стандартами GCP /ICH, их регистрацию и производство в России и других странах. Через 3 года компания начнёт продажи, IRR проекта составит более 40%.

### Взаимодействие с инвестором

До конца этого года будет основана компания SupratekRu. Организаторами компании выступят Супратек Канада, Роснано, ИВФРТ и Соинвесторы. Супратек Канада вносит свои патенты, доклинические и клинические данные, ноухау и менеджмент. Роснано вносит приблизительно \$40M и получает около 50% в собственности компании. Соинвесторы и ИВФРТ вносят приблизительно \$24-25M и получают 1/3 долю в компании.

Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Объем реализации	0	0	0	0	0	0	\$4740	\$28440	\$85320	
Валовая прибыль	0	0	0	0	0	0	\$3508	\$21679	\$63046	



# ООО «Тепловые системы»

420069, РТ, г. Казань, ул. Меридианная, д1А, офис 5  
Телефон: (843)523 25 32  
Факс: (834)523 27 34  
E-mail: info@akbars-capital.ru

**Объем инвестиций: \$ 1300 тыс.**

## Резюме

В рамках проекта планируется разработка и организация серийного производства предпусковых отопителей-подогревателей мощностью 5-30квт для автотракторной техники, эксплуатирующейся в условиях низких температур до -60° С и соответствующих экологическим требованиям Евро-5.

## Общая информация о компании

**Торговые марки – нет.**

**История создания:** Компания создана в августе 2008г группой энтузиастов-специалистов КГТУ им. Туполева, г. Казань в области процессов горения по разработчиков.

**Стоимость основных фондов – \$ 17 тыс.** Основные средства состоят из оборудования для проведения НИОКР по созданию предпусковых подогревателей.

**Количество работающих:** 9 человек.

## Структура собственности:

Юридические лица ЗПИФВИ	99,6%
Физические лица	0,4%
Совокупная доля госсобственности	отсутствует

## Команда

Генеральный директор **Туктаров Артур Гафурович**, 1962 г.р.. выпускник МГИМО, Ранее работал на руководящих должностях ОАО «КАМАЗ», руководил подразделением по экспорту.

Технический директор **Магсумов Талгат Магсумович**, 1950 г.р.. Руководитель лаборатории теплотехники КГТУ им. Туполева. Заслуженный деятель наук РТ, доктор технических наук.

## Продукция

Разработанный предпусковой подогреватель работает на принципах испарения и с использованием вихревых систем, когда топливо поступает в камеру сгорания, испаряется и смешиваясь с воздухом поступает зону основного горения. Конструкция горелочного устройства подогревателя позволяет использовать низкосортные топлива, уменьшить потребление электричества, улучшить чистоту горения и уменьшить

габариты всей системы, что позволяет обеспечить гарантированный запуск холодного двигателя в условиях низких температур.

Конструкция котла защищена патентом №2406925 от 22 декабря 2010г.

## Рынок

Целевым рынком являются производители автотракторной техники СНГ (КАМАЗ, ГАЗ, МАЗ, УРАЛАЗ и т.д.). Основным потребителем продукции выступает ОАО «КАМАЗ», на который приходится более 35% рынка выпускаемых в России грузовиков.

Среди основных конкурентов присутствующих на рынке, ООО «Адверс», ООО «Элтра-термо» и ОАО «ШААЗ».

Подогреватель, разработанный ООО «Тепловые системы, в отличие от конкурентов, имеет малый вес, более высокую (до 25%) теплопроизводительность» и значительно меньшую (до 50%) потребляемую мощность.

## Текущее состояние

Разработан и создан промышленный образец подогревателя, планируемого к запуску в серийное производство;

Проведен полный цикл необходимых испытаний перед запуском серийного производства;

Конструкция подогревателя защищена патентом;

Проводятся подготовительные мероприятия к запуску серийного производства (закупка и монтаж оборудования, изготовление специальной оснастки и т.д.).

## Стратегия развития

Стратегическим планом компании на ближайшие 5 лет является создание производства предпусковых подогревателей, способных конкурировать с основными участниками рынка за счет:

Организации серийного производства;

Организации сервисно-сбытовой сети с привлечением существующей системы автоцентров КАМАЗ;

Привлечения в качестве стратегического партнера крупного производителя специализированной автотехники.

Для этого планируется привлеченные инвестиции расходовать на следующие цели:

- |   |      |
|---|------|
| 1. НИОКР  | 25%; |
| 2. Приобретение основных средств (каких и для чего) | 45%; |
| 3. Маркетинг  | 10%; |
| 4. Оборотные средства                               | 15%; |
| 5. Другое   | 5%.  |

### Результат инвестиций

Результатом станет создание компании, стоимостью на пятый год реализации проекта не менее 150 млн. руб., располагающей эффективным мобильным производством по выпуску гаммы подогревателей для автотракторной техники;

Будет создано 150 новых рабочих мест.

Объем ежегодных налоговых отчислений составит не менее 80 млн. руб.

IRR при ставке дисконтирования 20% составит 35%;

### Взаимодействие с инвестором

Портфельная компания ЗПИФВИ

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация, тыс.шт.	-	-	-	0,5	17	28	50	50	50
Валовая прибыль, млн.р.	-	-	-	0,25	85				



## ООО «Универдидакт»

420008, г. Казань, Кремлевская ул. д.16А  
Телефон: (843) 233-70-14  
Факс: (843) 231-53-60  
E-mail: IDSRus@yandex.ru  
www.univerdidact.ru

### Объем инвестиций: \$ 100 тыс.

#### Резюме

Планируется разработка учебно-методического пособия «Эксперт» и его реализация. Данное пособие позволяет школьникам реализовать реальные эксперименты по физике, химии и биологии не выходя из дома. Так же позволяет подготовится к ЕГЭ по указанным предметам. Проект удостоен награды «50 лучших идей Республики Татарстан» в номинации «инновации в области образования».

#### Общая информация о компании

**Торговые марки** – планируется создание торговой марки «Универдидакт»

**История создания:** дата создания «21»декабря 2010г. Фирма создана сотрудниками Казанского федерального университета.

**Стоимость основных фондов** – \$ 0,33 тыс. Лицензия на патент.

**Количество работающих:** 5 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица КФУ	34%
Физическое лицо 1	51%
Физическое лицо 2	15%
Совокупная доля госсобственности	34%

#### Команда

**Кокорина Олеся Борисовна** – ген. директор, 29 лет. Дипломы бакалавра и магистра физики КГУ, золотая медаль Всероссийской выставки научно-технического творчества молодежи НТТМ-2007, автор 3-х патентов на изобретения и 4-х научных статей, стипендият программы инновационных проектов УМНИК 2007-2009 г.

**Ирисов Денис Сергеевич** – коммерческий директор, 25 лет. Дипломы с отличием бакалавра и магистра физического факультета КГУ, диплом КГУ переводчика английского языка в сфере профессиональных коммуникаций, диплом инновационного менеджера (Томск 2006 г.), успешно выполнил Государственный контракт по программе СТАРТ-1 в 2009г Фонда содействия развитию МФП НТС.

**Захаров Юрий Анатольевич** – научный руководитель, 47 лет. Автор 10-ти изобретений и 40-ка научных статей и методических пособий. Участник международных конференций и выставок, в частности IPTEC-2007 The International Marketplace and Conference for Technology Transfer Professionals In Cannes, Франция,

International Exhibition Ideas-Inventions-Novelties IENA-2008, Германия (получена медаль выставки).

**Лысогорский Юрий Вячеславович** – инженер, 23 лет. Магистрант физического факультета, проходил стажировку в Институте Современной Механики и Материаловедения (ISMANS), именной стипендият Ученого Совета физического факультета КГУ, лауреат конкурса «10 лучших инновационных идей КГУ» (2008) и конкурса «50 лучших инновационных идей для РТ» (2009) в номинации «Инновации в образовании».

**Захаров Михаил Юрьевич** – инженер, 17 лет. Призер республиканских олимпиад по физике (2009-2010гг), золотой медалист лицея при КФУ, призер Молодежного инновационного форума 2009.

#### Продукция

Проект направлен на разработку и серийный выпуск запатентованного прибора для учебных экспериментов по физике, химии и биологии на основе персонального компьютера. Потребителями прибора станут школы, средние специальные и высшие учебные заведения и учащиеся всех этих заведений, как в России, так и за рубежом. Прибор состоит из набора датчиков сигналов на основе микрофона, фотоэлемента, соленоида, конденсатора, термопары, пьезокристалла, терморезистора, электродов для электролиза и т.п., которые подключаются к компьютеру через звуковую карту. Сигналы датчиков обрабатываются адаптированной под учебные цели программы. Специальное методическое пособие позволит применять прибор в режиме генератора сигналов, осциллографа, спектрометра и самописца для постановки учебных опытов на уроках и лекциях, для проведения лабораторных занятий, выполнения домашних лабораторных заданий, подготовки к ЕГЭ, а также для интеллектуального творческого досуга. Разработка защищена патентом РФ. В отличие от ближайших аналогов наш прибор не требует подзарядки, обладает большей наглядностью, более компактен, обладает возможностью самостоятельного усовершенствования, и обладает в разы более низкой стоимостью. Реализуемые опыты согласуются со школьной программой.

#### Рынок

Рынок сбыта нашей разработки состоит из двух основных сегментов; 1) учебные заведения и 2) учащиеся и обычные граждане. Объем рынка можно оценивать двояко в зависимости от схемы продаж:

Первый сегмент – средние, средне-специальные и высшие учебные заведения. В России согласно офици-

альным данным насчитывается около 40000 средних школ, 300 вузов и 2000 ссузов технического профиля, то есть всего 42300 заведений.

Оценка для первого способа продаж, если предлагать наш прибор только в качестве демонстрационного пособия на уроках и лекциях. В случае, если каждое учебное заведение купит по одному комплекту, при стоимости установки программы, методического пособия и комплекта датчиков на один ПК 1000 руб. Тогда емкость рынка в России составит около 42 млн. рублей.

Оценка для второго способа продаж, если предлагать данный прибор для фронтального лабораторного практикума в компьютерном классе. Если каждое учебное заведение купит по крайней мере 10 приборов, тогда емкость российского рынка увеличивается в 10 раз и составит соответственно 420 млн. руб.

Оценка для третьего способа продаж. Можно продавать программу с описанием через Интернет по очень низкой цене всего 100 руб. (без датчиков). Годовой объем рынка можно оценить следующим образом: В восьмом классе в России обучается около 1200 тыс. человек. Если каждый купит продукт по 100 руб., то емкость рынка составит 120 млн. рублей. В первый год продаж емкость рынка примерно в 5 раз выше за счет пяти старших поколений школьников.

Оценка для четвертого способа продаж. Рассмотрим объем рынка при продаже прибора в качестве игрушки. В России проживают примерно 28 млн. человек в возрасте 10-25 лет. Если каждому сотому из них приобрести комплект по 1000 руб., то получается сумма 0,28 млрд. рублей.

Если рассчитывать хотя бы на 1% от емкости рынков, то получаются ежегодные суммы от 2 до 12 млн. руб. в России.

В планах участников проекта рассматривается также выход с продукцией на рынки ближнего и дальнего зарубежья, перспективы которого представляются вполне реальными. Для выхода на мировой рынок нам придется перевести программу и пособие на иностранные языки. Такие возможности у команды проек-

та есть. По предварительной оценке реализация продукции на зарубежных рынках может составить от 80 до 400 млн. руб.

### Текущее состояние

На данное время продукт готов к реализации, и было продано несколько комплектов. Интернет магазин находится в процессе создания. Персонала достаточно для улучшения и расширения ассортимента продукции.

### Стратегия развития

- |                       |      |
|-----------------------|------|
| 1. НИОКР              | 70%; |
| 2. Маркетинг          | 10%; |
| 3. Оборотные средства | 20%. |

### Результат инвестиций

Будет расширен ассортимент продукции и организован серийное производство.

### Взаимодействие с инвестором

Предлагаемая доля инвестору 30% компании. Выход инвестора предполагается на третий год с трехкратным увеличением стоимости доли. Продажа доли осуществляется либо соучредителям, либо внешнему инвестору.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	0	0	0,16	1,7	170	500	1000	2000	1000
Валовая прибыль	0	0	0,08	0,85	85	250	500	500	1000



# ООО «НПЛ «ФОТОН»

423887, РТ, Тукаевский р-н, с. Белоус,  
ул. Центральная, д.9  
Телефон: (8552) 30-40-21, 30-40-20,  
30-40-22; Факс: (8552) 30-40-23  
E-mail: info@nplfoton.ru; www.nplfoton.ru

**Объем инвестиций: \$ 1167 тыс.**

## Резюме

ООО «НПЛ «Фотон» предлагает создание производства точного литья по газифицируемым моделям. Использование такого способа литья решает одну из главных задач литейного производства – повышение точности отливок, при значительном снижении затрат на оборудование и материалы. Основные потребители – сама лаборатория, для изготовления технологической оснастки обсадных колонн в нефтегазовой отрасли, а также сторонние металлообрабатывающие организации.

## Общая информация о компании

### Торговые марки – Фотон

**История создания:** Дата создания - 2 октября 2007 года. Лаборатория специализируется на разработке и производстве технологической оснастки для обсадных колонн (турбулизаторов-центраторов) для нефтегазовой промышленности. Турбулизаторы потока - центраторы предназначены для облегчения спуска обсадной колонны в нефтегазовой скважине, центрирования ее относительно ствола вертикальной, наклонной или горизонтальной скважины, а также отклонения восходящего потока жидкости в заколонном пространстве скважины.

С 2007 года началась разработка и испытание опытных центраторов типа ЦТП-Л на нефтяных скважинах Татарстана. С каждым годом, расширяя номенклатуру и типоразмеры центраторов, компания набирала все больший портфель заказов. Неизбежным стал вопрос о необходимости создания собственного литейного производства. Проанализировав различные способы литья и качество отливаемых заготовок, лаборатория приняла решение о создании производства литья по газифицируемым моделям, как самого перспективного метода.

**Стоимость основных фондов – \$ 35 тыс.**

**Количество работающих:** 14 человек, привлекаемых 10 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица	0
Физические лица	2 (по 50%)
Совокупная доля госсобственности	0%

### Команда

**Миндрюков Анатолий Николаевич** - заместитель

директора по коммерческим вопросам, 53 года. Имеет большой опыт в продвижении и реализации продукции на нефтегазовом рынке.

**Низамов Ильхам Гаднанович** – главный инженер, 53 года. Осуществляет контроль и управление конструкторской подготовкой производства, автор многих исследовательских и экспериментальных работ.

### Продукция

Выпускаемые ООО «НПЛ «Фотон» турбулизаторы-центраторы предназначены для центрирования обсадной колонны нефтяной скважины относительно ствола вертикальной, наклонной или горизонтальной скважины.

В настоящее время для центрирования колонны буровые предприятия используют пружинные и жесткие центраторы различных конструкций и производителей.

Пружинные центраторы успешно используются как элементы наружной оснастки обсадной колонны в вертикальных скважинах. В скважинах с зенитным углом ствола более 25° под воздействием радиально-осевых нагрузок и трения они разрушаются и приводят к осложнениям. Поэтому в скважинах с наклонным и горизонтальным участками ствола необходимо использовать жесткие центраторы.

Зарубежные жесткие центраторы очень металломелки, центрирующие элементы их соприкасаются со стенками скважины по большой площади и при спуске колонны «нагребают» фильтрационную корку со стенок скважины в «сальник» и цена их довольно высокая.

В отличие от конкурентной продукции, турбулизаторы потока - центраторы имеют бочкообразные центрирующие элементы, расположенные по образующей в правосpirальной форме. Точечное соприкосновение центрирующих элементов центраторов со стенками скважины уменьшает усилие трения при спуске колонны. Литой вариант исполнения из стали придает центраторам высокую прочность. В отличие от пружинных центраторов и жестких центраторов-турбулизаторов, турбулизаторы-центраторы типа ТПЦ-ЛМ, разработанные «ФОТОНом», закрепляются к трубам обсадной колонны с ограничением свобод движения. В результате усилие страгивания оборудования с мест закрепления достигает 100 кН (10 тонн) в зависимости от метода закрепления. Это примерно в 2-4 раза выше показателей центраторов других производителей.

Турбулизаторы потока центраторы имеют сертификат соответствия ТУ 3663-006-27913846-2007 и патент на полезную модель №91101.

## Рынок

Основными потребителями нашей продукции являются нефтегазодобывающие компании России и стран СНГ. Объем рынка выпуска центраторов составляет около 570 тысяч \$. Планируемая доля ООО «НПЛ «Фотон» на российском рынке составит примерно 30%.

## Текущее состояние

На данный момент литье поставляют сторонние организации. Литье производится в песчано-глинистые формы. Этот метод литья очень трудоемок, дает невысокую точность размеров отливок, большие припуски для последующей механической обработки и грубую чистоту поверхностей, что ведет к удорожанию как отливки, так и готовой продукции.

Открытие на собственных площадях цеха точного литья по газифицированным моделям позволит резко уменьшить себестоимость продукции, улучшить качество отливаемых заготовок, резко уменьшить затраты на оборудование, сократить операции финишной обработки отливок, снизить до минимума количество отходов производства, а следовательно, увеличится количество выпускаемой продукции.

Для реализации проекта разработан бизнес-план по организации цеха точного литья по газифицированным моделям. Подобран производитель и поставщик оборудования. Приступили к разработке пресс-форм для конструктивно новых моделей центраторов.

## Стратегия развития

- НИОКР 2%;
- Приобретение основных средств (производственные площади и оборудование для литьевого производства) 82%;

- Маркетинг 1%;
- Оборотные средства 15%.

## Результат инвестиций

В результате инвестиций будет создан цех литья по газифицированным моделям. Это - экологически чистое и перспективное производство, продукция которого востребована на рынке, позволяющее в единой технологической цепочке, от литья до готовой продукции, получать заготовки максимально приближенные к готовой продукции и требующие незначительной механической обработки. Для более полной загрузки оборудования будет возможность производить литье и сторонним организациям.

## Взаимодействие с инвестором

Предполагаемая доля инвестора в компании 50%. Ожидаемый срок окупаемости проекта 3,3 года.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2008	2009	2010	2011		2012	2013	2014	2015
Реализация	595,5	1063,5	1225,8	1533	1633	1699	1780	1880	1880
Валовая прибыль	15,3	172,2	190	230	327	357	374	396	396



# ООО «Целоформ»

420107, РТ, г. Казань, ул. Петербургская, 50  
Телефон: (960)0559449  
E-mail: anton@ivfrt.com

**Объем инвестиций: \$ 475 тыс.**

## Резюме

Разработка «Целоформа» - новое и самостоятельное направление, способное расширить номенклатуру используемых местных средств лечения гнойно-воспалительных заболеваний, лекарственных форм, а также присыпок и средств профилактики. В отличие от всех других сорбентов «Целоформ» в фазу воспаления раневого процесса действует как противомикробное средство, а в фазы гранулирования и эпителизации – как протектор репаративных процессов. На основанных реализации целей проекта предполагается организация серийного производства и продажи готового изделия – сорбента «Целоформ».

## Общая информация о компании

**Торговые марки** – «Целоформ», «Celoform» (в стадии регистрации).

**История создания:** В 2006 г. профессором С.С. Ксембаевым получено целевое финансирование на проведение НИОКР от «Инвестиционно-венчурного Фонда РТ» на исследование сорбента «Целоформ», по окончании которого было принято решение о создании ООО «Целоформ» для промышленного выпуска продукции. Компания создана 22 января 2008 г. Предыдущие раунды инвестиций – 2006 г. – 2200000 рублей, 2008-2011 гг. – 3000000 рублей. 22 января 2008 г.

**Стоимость основных фондов** – не определена

**Количество работающих:** 3 человека.

## Структура собственности

Юридические лица	
«Инвестиционно-венчурный Фонд РТ»	25 %
Физические лица	
Ксембаев С.С.	33%
Швецов И.Н.	25%
Ахмеров Ф.Р.	17%
Совокупная доля госсобственности	25%

## Команда

**Морошек Антон Александрович** – генеральный директор, 29 лет. К.м.н., менеджер проектов ГНО «ИВФ РТ», начальник отдела интеллектуальной собственности и трансфера технологий КГМУ, руководитель центра клинических исследований КГМУ

**Ксембаев Саид Сальменович** – научный руково-

дитель и инициатор проекта, 61 год. Д.м.н., профессор. Профессор кафедры стоматологии детского возраста КГМУ.

## Текущее состояние

Разработан новый продукт «Целоформ»; подготовлены и утверждены ТУ; проведены технические, токсикологические и клинические испытания продукта; изучены его свойства; подготовлены рекомендации для использования в хирургии, стоматологии, дерматологии, аллергологии, токсикологии, педиатрии, а также в бытовых условиях, как средства индивидуальной гигиены, подана заявка на получение регистрационного удостоверения РФ. Получен патент РФ на способ производства № 2 390 591, подана заявка по системе РСТ, приоритет зарегистрирован в 140 странах мира. Подана заявка на регистрацию товарного знака «Целоформ» на латинице и кириллице.

Проведены 2 раунда финансирования, на данный момент осваиваются средства, поступающие в рамках 2 раунда в размере 3 млн. рублей. Результатом текущих работ явится создание экспериментального производства и подготовка технического регламента производства сорбента «Целоформ», что позволит перейти к организации промышленного производства и продаж.

## Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

- Оборудование 58,4 %;
- Первоначальные затраты (защита ИС, сертификация, продвижение на международном рынке, консалтинг) 2,5 %;
- Административные (зарплата, командировки, накладные) 34,9 %;
- Резерв 4,6 %.

Продукция, полученная в результате инвестиций.

Основной идеей данного инвестиционного проекта является создание промышленного производства в г. Казани по переработке сырья (медицинской ваты) в целлюлозу хлопковую порошковую.

Будет создано промышленное производство по выпуску «Целоформа», (хлопковой порошкообразной целлюлозы), который обладает высоким уровнем не только сорбционной, но и дренирующей способности, выраженным бактерицидным, противовоспалительным, обезболивающим, противоотечным и ранозаживляющим действием. «Целоформ» в отличие от многих других сорбентов может применяться при гнойно-воспалительных заболеваниях во всех фазах

раневого процесса. Существенно сокращает сроки лечения больных острыми гнойно-воспалительными заболеваниями (абсцессы, флегмоны, фурункулы и др.) на 5-6 дней, снимает болевой синдром, обеспечивает безболезненность перевязок, снижает расход перевязочных средств (бинты, вата). Является биосовместимым сорбентом для тканей человека, имеет хорошие дезодорирующие свойства, не вызывает побочных реакций в виде раздражений и непереносимости.

Продукт производится из хлопковой целлюлозы путем механохимического активирования упругодеформационным способом.

В отличие от «Целоформа» все существующие сорбенты: «Сефадекс», «Биогель» (США), «Колласорб», «Целосорб», «Аниловин», «Колласорб» и т.п., используются только в первую fazу течения раневого процесса – гнойного расплавления и очищения раны и не показаны к использованию во 2-ую fazу (регенерации). Аналоги не препятствуют росту и уничтожению бактерий, не используются в качестве присыпок. К тому же они обладают более высокой стоимостью.

### Маркетинг и рынки

Рынок перевязки РФ еще не достаточно развит, на нем преобладают традиционные, недорогие виды перевязочного материала отечественного производства. Современные перевязочные средства, в основном, представлены дорогостоящей продукцией иностранного производства, они имеют ряд противопоказаний и ограниченную область применения. Необходим продукт, эффективный, безопасный, доступный по цене, рассчитанный на широкий круг потребителей.

В соответствии с данными DSM Group, объемы продаж препаратов для лечения заболеваний кожи в 2009 году составили 12826,1 млн. рублей:

- 11 841,4 млн. рублей – в коммерческом сегменте.

- 48 млн. рублей - по программе дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО)

- 936,7 млн. рублей - лечебно-профилактическим учреждениям

При этом ежегодная динамика роста составляет порядка 40%.

По данным ЦМИ «Фармэксперт», доля препаратов сорбентов составляет 3-5 % от данного объема, а это порядка 0,5 млрд. руб. Мы рассчитываем на то, что Целоформ может получить не менее 15 % этого рынка к 5 году после лонча.

### Взаимодействие с инвестором

Требуются инвестиции в размере \$475 тыс. ИВФ РТ готов выступить в качестве соинвестора и вложить дополнительно \$160 тыс. При этом основной инвестор получит 50,37% в собственности компании. Срок окупаемости проекта 2 года. NPV – \$2990 тыс., IRR – 153,12%. Гарантии – участие в проекте государства в лице ГНО ИВФ РТ.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2005	2006	2007		2011	2012	2013	2014
Реализация	-	-	-	-	-	2570	2920	3270
Валовая прибыль	-	-	-	(88)	(88)	2370	2700	3040

# ООО «ЦНВ АРОС»

420045, РТ, г.Казань, ул. Искра, д.3, офис 13  
Телефон: (843) 238-39-13, 510-47-34  
Факс: (843) 238-39-13, 510-47-34  
E-mail: olvik@list.ru, khozin@ksaba.ru

## Объем инвестиций: \$ 20 млн.

### Резюме

Предлагаются цементы низкой водопотребности (ЦНВ) для производства всех видов бетонов, начиная от низкомарочных и заканчивая высокопрочными. ЦНВ обладают значительными преимуществами в сравнении с рядовыми цементами: повышенной активностью по прочности, низкой водопотребностью, малой усадкой и др. При этом содержание наполнителей (пески кварцевые, карбонатные породы, шлаки, золы и др.) в составе ЦНВ может достигать 30-70 %, что обосновывает экономическую целесообразность данного продукта.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – нет.

**История создания:** Дата создания и фактическая деятельность фирмы с ноября 2008 года. Основное направление деятельности фирмы ООО «ЦНВ АРОС» - научно-технические разработки в области строительной химии и цементных вяжущих. Организация создана по инициативе научных сотрудников ФГОУ ВПО «Казанский государственный архитектурно-строительный университет» и директора ООО «Управляющая компания «УНИСТРОЙ» Сибгатуллина И.Р.

**Стоимость основных фондов** – \$ 900 тыс.

**Количество работающих:** основных 6, привлекаемых 4

### Структура собственности:

Юридические лица (ИВФ РТ)	25 %
4 физических лица:	75 %
Физическое лицо № 1	20 %
Физическое лицо № 2	20 %
Физическое лицо № 3	20 %
Физическое лицо № 4	15 %
Совокупная доля госсобственности	25 %

### Команда

**Сибгатуллин Ильгизар Раифович**, генеральный директор, 35 лет, образование высшее техническое. Осуществляет технико-экономическое сопровождение проекта. Опыт финансового сопровождения проектов и руководства строительства жилищных и общественных зданий.

**Хозин Вадим Григорьевич**, 72 года, образование высшее техническое, д.т.н., профессор, научный консультант, научно-исследовательский опыт в области

строительной химии и реализации научно-технических разработок 20 лет;

**Козлов Роман Владимирович**, заместитель директора, 26 лет, образование высшее техническое, курирование работ по реализации НИОКР;

**Хохряков Олег Викторович**, научный сотрудник, 32 лет, образование высшее техническое, к.т.н., опыт разработки и внедрения строительных материалов. Является ответственным исполнителем научно-экспериментальной части проекта.

### Продукция

Самым востребованным строительным материалом XXI века во всем мире является бетон, ежегодное производство которого превосходит 3 млрд. м3. Основой бетона является цемент – наиболее ценный и дефицитный материал, имеющий большое значение для развития экономик многих стран. Как известно, производство цемента энергетически затратный процесс с большими выбросами углекислого газа и пыли в атмосферу. Поэтому стремления ученых-технологов направлены на снижение доли цемента в вяжущем, в основном, путем совместного помола с природными наполнителями или промышленными отходами. Тем более это актуально сегодня, когда стоимость цемента за последний год возросла на 600-1000 руб.

Мировая тенденция производства цемента также ориентирована на его экономию за счет использования природных наполнителей. Так, в европейском стандарте EN-197-1 заложено 26 видов цементов с различными наполнителями. По данным швейцарского цементного концерна Holcim в мире уже выпускается не более 30 % «чистого» цемента. К сожалению, в российском ГОСТ 31108-2003, гармонизированном с евростандартом, принято только 11 видов цемента с различными наполнителями.

Наиболее эффективным вариантом смешанного малоцементного вяжущего являются цементы низкой водопотребности (ЦНВ). По показателю отношения активности по прочности к расходу ЦНВ в 1,8-2 раза превосходит рядовой цемент. С использованием ЦНВ возможно производство бетона в широком диапазоне, начиная от малоцементных (малоклинкерных) с содержанием цемента всего 30 % и заканчивая высокопрочными. Технология производства этого уникального вида цементного вяжущего позволяет широко использовать разнообразные виды природных и техногенных наполнителей (шлаки, золы, пески, высеивки и др.). При этом она практически безотходна, пожаровзрывобезопасна и не загрязняет окружающую среду.

К другим преимуществам ЦНВ относятся: возможность получения из рядовых цементов марок 400, 500 новых вяжущих активностью 400-1000; возможность получение высокопрочных бетонов, из которых могут быть изготовлены железобетонные конструкции с меньшим физическим сечением и процентом армирования; повышенная ранняя активность на 1...3 суток на 40-60 %; пониженная на 25-30% водопотребность бетонных смесей при равной подвижности со смесями на цементе; обеспечение высокой морозостойкости и трещиностойкости бетонов; повышенная подвижность и нераслаиваемость бетонных смесей; снижение времени на уплотнение бетонной смеси; пониженное тепловыделение цемента; интенсивный характер твердения бетона на ЦНВ в холодный период года.

ЦНВ защищен двумя патентами РФ № 2373163 и № 2379240 «Цемент низкой водопотребности и способ его получения»

## РЫНОК

Рынок сбыта цемента (и, соответственно, ЦНВ) в Республике Татарстан открыт и интенсивно развивается. Потребность портландцемента в Республике Татарстан в 2010 году составляет 1,5 млн.т/год (3-4 млрд. \$) с ежегодным приростом этого показателя на 0,3-0,6 млн.т (0,2-0,4 млрд. \$). Ожидается, что доля ЦНВ на рынке цементных вяжущих составит не менее 50 %.

Производство бетонных и железобетонных изделий, для которых предназначен ЦНВ, постоянно растет и сегодня составляет 1,2-1,5 млн. м<sup>3</sup>/год. Основные конкуренты – общестроительные портландцементы, поставляемые цементными заводами (ОАО «Ульяновскцемент», ОАО «Вольскцемент», ОАО «Мордовцемент») из соседних республик. ЦНВ конкурентоспособен за счет использования местного сырья, высоких физико-механических и технологических показателей, экологически безопасной технологии.

Аналоги ЦНВ (производимые или поставляемые) в Республике Татарстан и близлежащих регионах отсутствуют. В пределах Российской Федерации известно производство ЦНВ-50 и ЦНВ-100 в Ивановской области (ООО «Ивцемент», с. Новоталицы), одного вида высокопрочного ЦНВ I 72,5 марки M800 на По-дольском опытном цементном заводе ОАО «ЦемДекор», производство ЦНВ на 81 Комбинате железобетонных изделий от Министерства Обороны РФ (г.Самара), производство сухих механоактивированных смесей (СМС) ОАО «Московский ИМЭТ» под руководством Бикбау М.Я (г.Москва). Несмотря на существующие аналоги, они не могут быть потенциальными конкурентами вследствие их удаленности от Республики Татарстан и малой мощности предприятия ЦНВ.

Реализация проекта ЦНВ осуществляется путем строительства технологического модуля и его тиражирование, организации малых помольных комплексов при заводах ЖБИ и КПД, продажи технологии производства.

## Текущее состояние

На данный момент осуществляется финансирование НИОКР за счет средств ИВФ РТ. Результаты НИОКР следующие:

- Пилотная установка (малый помольный комплекс производительностью 1 т/ч)
- Патент РФ на ЦНВ и способ получения
- Составы ЦНВ и бетонов на их основе
- Акты испытаний на предприятиях отрасли
- Технические условия, временный технологический регламент

## Стратегия развития

1. Завершение НИОКР (тема «Производство цементов низкой водопотребности с использованием минеральных ресурсов Республики Татарстан») по запуску pilotной технологической линии и приготовление опытных партий для испытания в специализированных лабораториях;

2. Поиск инвестора и заключение инвестиционных договоров;

3. Строительство технологического модуля по выпуску ЦНВ мощностью 200 тыс.тн/год;

4. «Тиражирование» технологического модуля в РТ и близлежащих регионах.

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР	3%
2. Приобретение основных средств (проектирование, оборудование, СМР)	70%
3. Маркетинг	6%
4. Оборотные средства	18%
5. Пусконаладка, сертификация, выпуск и испытание опытной партии, бизнес-план	3%.

## Результат инвестиций

В результате вложенных инвестиций будет открыто крупное производство цементов низкой водопотребности мощностью 200 тыс.тн/год., а также возможна продажа данной технологии.

## Взаимодействие с инвестором

По договоренности. Доля инвестора, участнившего в строительстве крупного производства ЦНВ, будет составлять 40-60 %.

## Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	-	-	-	-	134	13 500	37 400	53 200	5 000
Валовая прибыль	-	-	-	-	-	5 500	6 000	6 000	5 500

# ООО «Узнать штрафы.ру»

420001, г. Казань, ул. Островского, д. 21/8  
Телефон: (917)2601278  
Факс: (843)2487005  
E-mail: zvasil@shtrafy-gibdd.ru  
www.shtrafy-gibdd.ru

## Объем инвестиций: \$ 1,3 млн.

### Резюме

Интернет-сервис, позволяющий гражданам проверять, оплачивать штрафы ГИБДД и подписываться на рассылку уведомлений о новых штрафах. Монетизация за счет комиссии от оплаты штрафов, размещения рекламы и комиссии от продажи сопутствующих услуг.

### Общая информация о компании

#### Торговые марки – не зарегистрированы

**История создания:** В декабре 2010 задуман проект «Штрафы ГИБДД». Сайт shtrafy-gibdd.ru открыт 1 февраля 2011 года. ООО «Узнать штрафы.ру» зарегистрировано 7 апреля 2011 года.

**Стоимость основных фондов** – Основных фондов нет.

**Действующие домены:** shtrafy-gibdd.ru, shtrafygibdd.ru, oplatagai.ru, oplata-gai.ru, oplatagibdd.ru, oplata-gibdd.ru, gibdd-shtrafy.ru, gibddshtrafy.ru, гибддштрафы.рф, uznatshtrafy.ru, узнатштрафы.рф

Количество работающих: 3 человека.

### Структура собственности:

Юридические лица	0 %
Физические лица	100 % в том числе:
Закиев Василь Азатович	55%
Кислухин Денис Владимирович	30%
Дугин Тимур Михайлович	15%
Совокупная доля госсобственности	0 %

### Команда

**Закиев Василь Азатович** – генеральный директор, 23 года. Руководитель крупнейшей в РТ молодежной общественной организации предпринимателей, директор юридической фирмы.

**Кислухин Денис Владимирович** – технический директор, 23 года. Профессиональный web-программист. Опыт работы – более 6 лет.

**Дугин Тимур Михайлович** – поисковой оптимизатор, 23 года. Руководитель сети хостелов «Микадо»

### Продукция

Услуги по информированию о штрафах ГИБДД и их оплате

- рассылка уведомлений о новых штрафах по электронной почте
- сохранение данных об оплаченных штрафах в

личном кабинете, возможность смотреть информацию по нескольким автомобилям

- подробная информация о штрафе, обсуждение КоАП на форуме

- установка бюджета на свой сайт

в т.ч. платные услуги

- оплата штрафов через интернет (платежные системы, терминалы, банковские карточки) с комиссией 25 рублей.

- on-line консультация юриста (от 100 рублей)

- рассылка уведомлений о новых штрафах по SMS (50 рублей за год).

- Оплата транспортного налога (комиссия 25 рублей)

- Приобретение полиса ОСАГО с вызовом агента на дом (комиссия 100 рублей)

Услуги медийной рекламы

- Баннерная реклама на сайте (от 30р. за 1000 просмотров). Среднерыночн. – 15р.

- Баннерная и текстовая реклама в уведомлениях о новых штрафах (от 60р. за 1000 просмотров)

### Рынок

#### Медийная реклама:

Объем поисковых запросов, связанных с проверкой штрафов – более 1 млн. запросов в месяц по РФ. Наша доля на сегодня – 6% (60 тысяч проверок штрафов в месяц). К концу 2011 года наша доля – 20% (200 000 проверок в месяц)

База мейлов к концу года 2011 года составит 1 000 000, т.е. 0,02% от всех автомобилистов РФ.

Рынок медийной интернет-рекламы: 6,1 млрд. руб., из которых 29% (2 млрд. руб.) – автомобильные компании. Прогноз роста – 8-10% в год.

Наша доля на этом рынке 0,004% - 8 млн. руб./год

#### Комиссия за оплату штрафов:

В год водители в РФ получают 100 млн. штрафов ГИБДД. Оплачиваются 60%. Через Интернет 17% (Татарстан). Объем рынка интернет-оплаты штрафов – 12 млн. штрафов или 120 млн. руб (при нашей комиссии 10р.). Наша доля: 5% или 6 млн. руб./год.

### Транспортный налог и ОСАГО

Более 50млн. водителей оплачивают транспортный налог и полис ОСАГО ежегодно. 17% готовы делать это через Интернет. То есть 8,5 млн. полисов и 8,5 млн. оплат транспортного налога ежегодно.

Объем рынка: 850 млн. по полисам ОСАГО и 212,5 млн. по транспортному налогу.

Наша доля: 0.5% - 4,25 млн. по полисам ОСАГО и

1,06 млн. по транспортному налогу

### Текущее состояние

Услуги информирования о штрафах работают во всех 17 регионах РФ, где есть возможность доступа к базе данных ГИБДД о штрафах.

Оплата штрафов работает только в Республике Татарстан.

### Стратегия развития

1. Установка виджета для проверки штрафов на крупных автомобильных порталах (8 млн. руб в год)
2. Организация заключения соглашений с региональными УГИБДД для прямого взаимодействия по проверке и оплате штрафов (2 млн. руб)
3. Реклама в социальных сетях (4 млн. руб. в год)
4. Контекстная реклама (4 млн. руб./год)
5. Комплексное SEO (2 млн. руб. в год)
6. Дальнейшая разработка сервиса (1 млн. руб)
7. Обслуживание сервера (0,5 млн. руб в год)

### Результат инвестиций

Увеличение общей выручки с 19 до 60 млн. руб./год.

### Взаимодействие с инвестором

Необходимо внести 21 млн. рублей в первый год и 18 млн. долларов во второй. Управленческая коман-

да имеет опыт совместной работы, опыт работы в растущих компаниях на управленческих позициях, в интернет-бизнесе. Готовы к привлечению инвесторов и консультантов.

Инвестор получает 30% и 20% доли в компании поэтапно.

Желательно лоббирование подключения сервиса к информационным базам данных и системам оплаты региональных УГИБДД.

Выход возможен через 2,5 года, в 2013 году (в том числе продажа доли менеджменту). Ориентировочная стоимость 49% доли планируется 205 млн. руб.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Measure	Fore- cast	Forecast including investments				
		2011	2012	2013	2014	2015
Sales	655	2068	3103	4137	4828	
Gross profit	517	1551	2413	3448	3965	



## ООО «Электрол Продукт»

420021, г. Казань, ул. Парижской Коммуны,  
д. 25/39  
Телефон: (843) 231-50-92  
Факс: (843) 231-50-92  
E-mail: electrol@mail.ru; http://electrol.su

**Объем инвестиций: \$ 1495 тыс.**

### Резюме

Планируются к выпуску густые (концентрированные) биологически активные добавки (БАД) «Экстрафит» - продукты экстракции и сгущения высокобелкового растительного сырья (амарант, люцерна и др.). Используются в качестве добавок к комбикормам, а также для выпаивания животных и птиц, в результате чего увеличивается продуктивность и сохранность животных и птиц, улучшаются вкусовые качества мяса. Имеется возможность получения животноводческой продукции без применения кормовых антибиотиков.

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – Планируется регистрация ТМ «Экстрафит»

**История создания:** Дата создания 18 мая 2006 г. Компания создана сотрудниками ООО «Электрол», которое более 15 лет занимается разработкой растительных биологически активных добавок, оборудования и технологий их производства и потребления.

**Стоимость основных фондов** – \$ 250 тыс. Технологическая линия для производства жидких (не концентрированных) гидролизатов и экстрактов растительного сырья, производительностью 1 т/ч.

**Количество работающих:** 8 человек.

### Структура собственности:

Юридические лица: нет	0%
Физические лица: 2 чел. (Портнов - 50%, Жарковский - 50%)	100%
Совокупная доля госсобственности: нет	0%

### Команда

**Портнов Илья Юрьевич** – директора, 54 года, образование высшее техническое, опыт управленческой работы 28 лет, осуществляет общее и стратегическое управление компанией. Принимал участие в реализации нескольких проектов.

**Жарковский Анатолий Петрович** – технический директор, 59 лет, образование высшее сельскохозяйственное, опыт управленческой работы 28 лет, осуществляет техническую политику и оперативное управление компанией. Принимал участие в реализации нескольких проектов.

**Шилов Валентин Николаевич** – ведущий специалист, 53 года, кандидат биологических наук, осуществляет научное руководство инновационной деятельностью компании.

### Продукция

Технология переработки травяной муки в условиях комплексного механо-акустического воздействия в коллоидном измельчителе-экстракторе, разработанная ООО «Электрол Продукт», позволяет существенно повысить питательную ценность и биологическую эффективность кормов за счет 3-4-кратного увеличения выхода легкодоступных растворимых фракций переваримого протеина, экстракции большого количества (до 30%) пектинов (пищевых волокон) и существенного (3-4-кратного) снижения уровня клетчатки по сравнению с исходным сырьем, что обеспечивает 3-4-кратное повышение эффективности использования зеленых кормов и существенное повышение продуктивности сельскохозяйственных животных и птицы. Кроме того, в процессе такой переработки зеленых кормов достигается высокая степень гомогенизации растительного сырья и обеспечивается хорошая хранимость полученного пастообразного продукта за счет мощного пастеризующего и бактерицидного воздействия в коллоидном измельчителе-экстракторе.

Получаемые продукты характеризуются следующими свойствами:

- высокая питательная ценность, обеспечиваемая выбором сырья с высоким содержанием белка уникального аминокислотного состава, приближающегося (у амаранта) к белкам животного происхождения;
- высокая переваримость, обеспечиваемая частичным расщеплением сложных природных полимерных молекул в более простые, легко усваиваемые формы (белков – в водорастворимые фракции и полипептиды, жиров – в триглицериды и ненасыщенные жирные кислоты, клетчатки – в поли-, ди- и моносахариды);
- выраженное иммуномодулирующее действие, обусловленное высокой сорбционной емкостью и комплексообразующей способностью экстрагируемых пектиновых веществ и наличием комплекса физиологически активных соединений (алкалоиды, гликозиды, сапонины, фенольные соединения, флавоноиды, ферменты, витамины, фитогормоны);
- отсутствие токсичности, обусловленное асептическим и пастеризующим эффектом процесса переработки сырья в коллоидном измельчителе-экстракторе;
- высокая экономическая эффективность, обусловленная существенным увеличением конверсии корма при использовании БАД вместо исходного сырья (травяной муки), что позволяет в 10...15 раз снизить затраты этого дорогостоящего сырья в расчете на единицу выхода животноводческой продукции.

Предлагается на площадке ОАО «Татхимфармпрепараты» г. Казань постановка производства густых (концентрированных) экстрактов «Экстрафит». При этом разработанная раннее технология дополняется стандартным оборудованием по фильтрации и концентрированию экстрактов, а также корректируется состав экстрагента. Как показали исследования, густые экстракты «Экстрафит» обладают длительным сроком хранения (при температуре 250 С - более одного года), очень малыми эффективными дозировками, простотой ввода в комбикорма, технологически удобным способом их ввода при выпаивании животных и птицы.

Организация производства густых БАД «Экстрафит» даст возможность в короткие сроки обеспечить животноводческий комплекс натуральными стимуляторами роста. Это позволит предприятиям – потребителям густых БАД «Экстрафит» повысить продуктивность сельскохозяйственных животных и птицы без увеличения расходов корма и существенного его удорожания, получать продукцию без применения кормовых антибиотиков и с улучшенными вкусовыми характеристиками. Экономический эффект от использования густых БАД «Экстрафит» на разных видах животных составляет от 3 до 40 руб. на каждый вложенный рубль.

## РЫНОК

Потребители:

- Птицефабрики, свинокомплексы, комплексы КРС и другие животноводческие комплексы.
- Мелкие фермеры, содержащие сельскохозяйственных животных и птицу.
- Владельцы домашних животных и птиц и соответствующие сети зоомагазинов.
- Комбикормовые предприятия, производящие полнорационные комбикорма.

Производители: Pancosma (Швейцария), Preston Vet KFT (Венгрия), Meriden Animal Health (Великобритания), «Koudijs Feed B.V.» (Нидерланды), НПО «Эраконд», ЗАО «Витосоль», ООО «Никомикс», ЗАО «РОСТ», ООО «ВитАгроС-Россовит» (все РФ).

Мировой рынок натуральных кормовых БАД переживает бурный рост в связи с запретом на использование кормовых антибиотиков (стимуляторов роста) на территории ЕС. На российском рынке пока доминируют кормовые антибиотики. Объем рынка РФ комбикормов оценивается на 2011 г. в \$ 4,4 млрд.. В РТ в 2010 году было произведено комбикормов на сумму \$ 200 млн. Объем рынка РФ густых БАД «Экстрафит», исходя из нормативных дозировок их ввода в питьевую воду и комбикорма, оценивается в 18 тыс. тонн (\$ 600 млн.), а рынок РТ, соответственно, в 1400 т. (\$ 50 млн.) Компания планирует занять 50% рынка по РТ и 5...10% рынка РФ. Рынок кормов для домашних животных и птиц оценивается по РФ в 2010 г. в \$ 600 млн. и растет ежегодно на 10%. Исходя из норм ввода, объем рынка густых БАД «Экстрафит» для домашних животных и птиц оценивается по РФ в \$40 млн. Планируемая доля компании - 5%.

Испытания густых БАД «Экстрафит» на птице и свиньях показали их превосходство над конкурирующей продукцией по показателям: привесы, сохранность головья, конверсия корма.

## Текущее состояние

Разработаны технические условия ТУ 9296-001-27909655 2005г. Разработано, изготовлено и испытано оборудование для технологической линии производства густых экстрактов «Экстрафит» (ввод продукта в комбикорма на комбикормовом заводе и использование продукта при выпаивании животных и птицы осуществляется на стандартном оборудование). Разработанная технология позволяет производить густые растительные экстракты в больших объемах (250 л/ч) на достаточно компактном оборудовании. Планируемые показатели: себестоимость продукта -200 руб./л, отпускная цена – 1000 руб./л. При данных показателях обеспечивается высокая рентабельность, как у производителя, так и у потребителя (так же остается возможность участия посреднических компаний).

## Стратегия развития

Разработка проекта привязки технологии производства концентрированной кормовых добавок «Экстрафит» на площадке ОАО «Татхимфармпрепараты»; изготовление оборудования и полная комплектация технологической линии; монтаж; пуско-наладка; организация системы продаж.

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР	3%;
2. Приобретение основных средств (изготовление, покупка оборудования, монтаж)	62%;
3. Маркетинг	10%;
4. Оборотные средства	25%.

## Результат инвестиций

Выход густых БАД «Экстрафит» на рынок даст возможность в короткие сроки увеличить объемы и качество животноводческой продукции без увеличения кормовой базы и существенного ее удорожания.

## Взаимодействие с инвестором

Компания готова передать инвесторам до 50 % своей доли. Срок окупаемости для инвестора не более 2,5 года. Планируемая стоимость доли инвестора на момент выхода – от 7000 \$ тыс. Способ выхода – продажа стратегическому инвестору, выкуп доли участниками общества.

## Финансовые показатели

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2008	2009	2010		2011	2012	2013	2014	2015
Реализация	122,8	205	233	230	430	1600	3000	5000	5000
Валовая прибыль	82,3	144	175	160	280	1040	1950	3250	3250

### Объем инвестиций: \$ 1200 тыс.

#### Резюме

Разработка и вывод на рынок мобильных установок для переработки отходов растительной биомассы в жидкое топливо (бионефть) и уголь.

#### Общая информация о компании

**Торговые марки – нет.**

**История создания:** июль 2007, коллектив фирмы - это сплоченная, проверенная временем, группа ученых и опытных специалистов, способных воплотить высокотехнологичные научноемкие разработки в производство.

**Стоимость основных фондов** \$ 170 тыс. Специальное оборудование, опытно-промышленная установка.

**Количество работающих:** 9 человек.

#### Структура собственности:

Юридические лица (ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан»)	25%
Физические лица (26,3+24,7+24)	75%
Совокупная доля госсобственности	25%

#### Команда

**Грачев Андрей Николаевич** – директор, 31 год., к.т.н. Является основным инициатором проекта. Работой по данному профилю занимается более 8 лет, имеет опыт руководства коллективом и привлечения инвестиций в проект.

**Башкиров Владимир Николаевич** – технический директор, 51 год, д.т.н., Заслуженный изобретатель РТ. Имеет большой опыт внедрения разработок в производство.

#### Продукция

Мобильная установка термохимической переработки биомассы дает возможность осуществить переработку местных ресурсов растительной биомассы и отходов в жидкое биотопливо (бионефть) с выходом до 70% и уголь. Установка термохимической переработки биомассы предназначена для деревообрабатывающих и сельскохозяйственных предприятий, а также потребителей находящихся в отдалении от центральной энергосистемы, которые испытывают потребность в утилизации отходов растительной биомассы и нуждаются в надежном автономном энергоснабжении. Технология основана на процессе быстрого аблационного

пиролиза, который заключается в механоактивированном термическом разложении органических соединений биомассы без доступа кислорода.

Бионефть используется как альтернативное топливо малой и коммунальной энергетики, химическое сырье. В Европе США и Канаде уже организовано более десятка опытных производств по выпуску бионефти, ведется активная исследовательская работа по ее применению. В России, обладающей колоссальными потенциальными запасами биомассы, данная промышленная технология глубокой термохимической переработки отсутствует. По предварительной оценке себестоимость бионефти, полученной на разрабатываемой установке, составляет от 14 до 25 \$ за баррель в зависимости от стоимости сырья.

По сравнению с зарубежными аналогами предлагаемая установка и технология позволяют: использовать более крупные древесные частицы, сокращая энергоемкость операции измельчения исходного сырья; обеспечить мобильное и автономное тепло и электроснабжение предприятий с использованием местных ресурсов.

#### Рынок

Мировой рынок биотоплива оценивается в 50 млрд. \$. Рынок биотоплива непрерывно растет в связи с истощением месторождений ископаемых топлив и увеличением потребности в энергии. В США и Европе в ближайшее время планируется довести долю биотоплива до 20% от общего энергопотребления, при этом рост рынка составит около 50% в год. Потенциал России на рынке биотоплива, исходя только из объема отходов деревообработки (70 млн. м3 /год), составляет 6,7 млрд. \$, из которых 28,8 млн. \$ приходится на долю Республики Татарстан (РТ). Емкость российского рынка, исходя из объемов отходов, составляет более 15000 единиц. Объем рынка установок быстрого пиролиза для предприятий лесопромышленного комплекса в денежном выражении составляет более 70 млн. \$. Основными потребителями установок будут выступать предприятия лесопромышленного комплекса, поскольку они являются, в том числе, и главными производителями отходов лесозаготовки и лесопереработки. Также потенциальными заказчиками установок являются потребители находящихся в отдалении от центральной энергосистемы, которые нуждаются в надежном автономном энергоснабжении, так как предлагаемая технология позволяет диверсифицировать поставки ископаемого топлива с использованием местных ресурсов биомассы путем их переработки в конку-

рентоспособное жидкое биотопливо.

Для продвижения продукта на рынок предполагается организация рекламной кампании, активное участие в выставках и конференциях, опубликование в информационных изданиях и сети Интернет, регистрация товарного знака, создание дилерской сети. Переговоры, презентации и демонстрации действующего образца с целью установления каналов сбыта бионефти и оборудования для ее производства. Расширение области применения бионефти в качестве сырья для химической и других отраслей промышленности.

### Текущее состояние

Разработана, смонтирована и испытана опытная установка по переработке биомассы в жидкое топливо производительностью 50 кг/час. ООО «ЭнергоЛесПром» получены патенты РФ. Произведен анализ химического состава и физических свойств продуктов быстрого пиролиза.



Проведены успешные испытания по сжиганию полученного жидкого биотоплива с выработкой тепловой энергии, и работы двигателя внутреннего сгорания на пиролизном газе с выработкой электрической энергии.

### Стратегия развития

- |  |       |
|--|-------|
| 1. НИОКР   | 30 %; |
| 2. Приобретение основных средств (оборудование и оснастка для организации сборочного цеха) | 15 %; |

- |                       |       |
|-----------------------|-------|
| 3. Маркетинг          | 25 %; |
| 4. Оборотные средства | 30 %. |

Стратегия развития предусматривает: доработку установки до коммерческого уровня, сертификацию, организацию сборочного цеха, продажи установок (технологии).

Следующим этапом проекта является доработка конструкции установки до серийной пригодности, сертификация, организация сборочного цеха и продаж установок

Продвижение продукции планируется осуществлять посредством участия в специализированных выставках, создания Интернет-сайта компании, путем демонстрации технологии на действующем производстве. Сбыт будет организован по принципу прямых продаж.

### Результат инвестиций

Инвестиции позволяют: довести конструкцию опытной установки до коммерческого уровня, проработать технологию энергетического использования бионефти как местного топлива, организовать сборочное производство и сбыт продукции на Российском рынке.

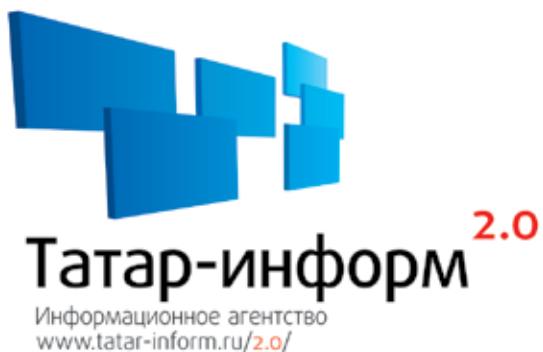
### Взаимодействие с инвестором

Планируемая доля инвестора - 30%, вопрос о контрольной доле обсуждаем, ожидаемый срок окупаемости инвестиций 3 года, Значительная часть технических рисков диверсифицирована при выполнении НИОКР на опытно-промышленной установке.

### Финансовые показатели \$ тыс.

Показатель	Фактически				прогноз	прогноз с учетом инвестиций				
	2007	2008	2010	2011		2012	2013	2014	2015	
Реализация	-	-	-	0	-1200	120	459	1370	2896	
Валовая прибыль	-	-	-	-133	-1218	2132	4576	2132	4576	

Генеральный информационный партнёр



Ведущий интернет-партнёр



Информационные партнёры



## ОРГАНИЗАТОРЫ



## ПАРТНЁРЫ



АССОЦИАЦИЯ  
ИННОВАЦИОННЫХ  
РЕГИОНОВ РОССИИ



ГАЗПРОМБАНК



Фестиваль Науки  
ВСЕРОССИЙСКИЙ



137

Представленная в данном каталоге информация основана на сведениях, сообщенных компаниями. Оргкомитет VI 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.