



## Резюме

1. **Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 800 тыс.**
2. **Продукция** – лазерные технологии - высокопроизводительный энергоэффективный лазерный технологический комплекс на базе технологии Axialscan ЛТК-RL для экологически чистой прецизионной размерной обработки материалов концентрированными потоками энергии.
3. **Торговые марки** – Центр лазерных технологий

## Общая информация о компании

**Дата создания** – 19.03.2004. В 1988 г. Центр лазерных технологий (ЦЛТ) создан на базе кафедры «Технология сварочного производства» Физико-металлургического факультета ЛПИ ныне СПбГПУ. Компания ЦЛТ и сейчас тесно сотрудничает с кафедрой «Лазерной технологии» СПбГПУ. В 2004 г. была проведена реорганизация.

**Знаки общественного признания** – многочисленные дипломы, полученные на региональных и международных выставках. Патенты: Патент N 2111849 Лазерный клеймитель, Патент N 2007802 Устройство для возбуждения разряда в газовом лазере, Патент N 1790796 Лазерный резонатор, Патент N 1725778 Электродный лазер с конвективным охлаждением, Патент N 2007003 Газовый лазер.

**Количество работающих на фирме:** 40 человек.

## Команда

**Лопота Александр Витальевич** – генеральный директор, к.э.н., 29 лет. Руководитель обладающий опытом реализации инвестиционных проектов, построения и организации эффективной работы нового производства.

**Григорьев Александр Михайлович** – ведущий научный сотрудник отдела разработок ЦЛТ, 49 лет. Опыт работы в сфере разработки и создания лазерных и оптических технологий более 20 лет. Высшее техническое образование, специалист в области лазерных технологий.

**Матюшин Игорь Викторович** – руководитель отдела продаж и маркетинга, 46 лет. Опыт работы в сфере лазерных технологий более 20 лет. Стаж работы в отделе продаж и маркетинга 12 лет, из них руководителем отдела продаж и маркетинга 5 лет. Высшее техническое образование, специалист в области лазерных технологий, обладающий опытом вывода на рынок и эффективного продвижения нового оборудования.

## Продукция

**Выпускаемая продукция** – «Скат-301/501» – лазерный технологический комплекс (ЛТК) для глубокой технологической гравировки, прошивки отверстий, точной резки сверхтвердых, керамических, полупроводниковых и хрупких материалов; «БетаМарк-2000» – прецизионный лазерный маркирующий комплекс (ПЛМК) для прецизионной маркировки продукции в условиях промышленного производства, в рекламном бизнесе; «Кобра-25» – СО<sub>2</sub>-лазерный маркирующий комплекс для маркировки продукции; «Дельта-501» – лазерный клеймитель для лазерного клеймления изделий из драгоценных металлов в ювелирной промышленности и приборном надзоре.

**Разрабатываемая продукция** – высокопроизводительный энергоэффективный лазерный технологический комплекс на базе технологии Axialscan ЛТК-RL предназначен для нанесения текстовых и графических изображений на поверхность различных материалов в задачах, требующих максимально высоких скоростей и точностей обработки, характерных для высокопроизводительного серийного производства или требовательных к графическому качеству применений. Основными конкурентными преимуществами ЛТК-RL являются: высокопроизводительность и экологичность, компактность и эргономичность, воздушное охлаждение и низкое энергопотребление, высокое качество излучения и прецизионная точность, широкий спектр обрабатываемых материалов.

## Текущее состояние

Центр Лазерных Технологий разрабатывает, производит и продает лазерное технологическое оборудование, а также предоставляет различные услуги по лазерной обработке. В настоящее время завершена разработка и вывод на рынок нового современного оборудования для высокопроизводительной прецизионной размерной обработки D'Mark 06. Начаты новые разработки в области лазерных технологий, в том числе гибридной газолазерной сварки.

## Стратегия развития

### Направление использования инвестиций:

- |                                                     |      |
|-----------------------------------------------------|------|
| 1. НИОКР                                            | 60%; |
| 2. Приобретение основных средств (каких и для чего) | 5%;  |
| 3. Маркетинг                                        | 15%; |
| 4. Обратные средства                                | 22%; |
| 5. Модернизация продукции                           | 3%.  |

## Результат инвестиций

Создание и вывод на рынок высокопроизводительного энерго-эффективного лазерного технологического комплекса на базе технологии Axialscan ЛТК-RL для экологически чистой прецизионной размерной обработки материалов концентрированными потоками энергии, а также обеспечение высокой доходности и ускоренного развития компании ЦЛТ. Реализация ЛТК-RL позволит усилить конкурентные позиции ЦЛТ на внутреннем и внешнем рынках.

#### **Маркетинг и рынки**

Стратегия выхода на рынок: внедрение инноваций, интенсификация маркетинговых усилий для увеличения доли на рынке и завоевания новых целевых сегментов. Удовлетворение потребностей широкого круга потребителей лазерного оборудования. Организацию сбыта продукции предполагается вести методом прямых продаж и по дистрибьюторской схеме.

Конкурентная ситуация на рынке лазерного оборудования: По мнению ряда экспертов, рынок лазерного оборудования в России недостаточно насыщен предложением, в России работает около 80-90 компаний, предлагающих лазерное оборудование российского и иностранного производства. Из них около 50 располагаются в Москве, порядка 15-20 – в Санкт-Петербурге, а остальные – разбросаны по регионам России. Конкуренцию лазерному оборудованию составляет традиционное оборудование для обработки материалов. На рынке практически отсутствуют компании, предлагающие комплексные решения задач клиентов с помощью лазерного оборудования.

В настоящий момент компания ЦЛТ занимает около 30% рынка лазерного оборудования в России, после вывода на рынок нового оборудования доля рынка должна увеличиться до 50-60%.

Основной конкурент «Лазерный центр», СПб.

#### **Взаимодействие с инвестором**

Инвестору предоставляется доля собственности компании пропорциональная доли инвестируемых средств по отношению к рыночной стоимости компании на момент инвестирования капитал, т.е. около 15%. Срок окупаемости проекта 3 года. При успешной реализации проекта, через 4-5 лет предполагается «выход» инвестора из компании по одному из сценариев: продажа инвестиции стратегическому инвестору; продажа доли предприятия другим инвесторам или руководству предприятия. Прогнозная рыночная стоимость компании, при успешной реализации проекта, составляет около \$ 10 млн.