

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 200 тыс.

Резюме

1. **Продукция** – Производство PLC-модемов для средств автоматики и приборной техники, энергетики, ЖКХ, нефте-, водо-, газоснабжения и др.
2. **Торговые марки** – нет.

Общая информация о компании

Дата создания – март, 2008 г, фирма создавалась по программе «СТАРТ 08» с целью реализации научных разработок научного коллектива.

Знаки общественного признания – имеются публикации:

1. Устройство для обмена данными по электрической сети 0,4 кВ. Актуальные проблемы науки и техники в рамках конкурса У.М.Н.И.К., ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», г. Шахты, 14 – 17 мая 2007 г., с. 23 – 24. Сапронов А.А., Лещенко А.Г., Толстеньев А.Е.
2. Разработка устройства передачи данных по силовой электрической сети 0,4 кВ для АСКУЭ и телеуправления. Материалы Всероссийского смотра конкурса научно-технического творчества студентов высших учебных заведений «Эврика-2007» Новочеркасск 2007 г. с 365-369. Сапронов А.А., Лещенко А.Г., Толстеньев А.Е. и др.

Количество работающих: 8 человек.

Команда

Лещенко Антон Геннадьевич – директор, 23 года, аспирант ГОУ ВПО «Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса». Победитель конкурса «УМНИК» 2007 г. «Разработка устройства приема-передачи данных по электрической сети 0,4 кВ для АСКУЭ и телеметрии». Самостоятелен в мышлении, может оперативно принимать обоснованные решения, последовательно и инициативно обеспечивать их выполнение.

Сапронов Андрей Анатольевич – научный руководитель, 43 года, д.т.н., профессор каф. «Радиоэлектронные системы» ГОУ ВПО «Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса», имеет 70 научных и учебно-методических работ, в т.ч. 2 авторских свидетельства, 7 патентов на изобретение РФ. Имеет опыт коммерциализации научно-технических разработок.

Продукция

Предлагаемые устройства (электросетевые модемы) предназначены для передачи любой телеметрической информации по распределительной силовой электрической сети напряжением 220 В и могут быть использованы для организации недорогих каналов связи в составе:

- автоматизированных систем контроля и учета энергоресурсов (АСКУЭ);
- в автоматизированных системах диспетчерского управления энергоснабжением (АСДУЭ);
- в системах управления уличным освещением;
- в системах управления удаленными исполнительными устройствами, в том числе в системе «умный дом», устройствами коммутации нагрузки, регулировки уровня потребляемой мощности и т.д.;
- в системах охранной и пожарной сигнализации для получения информации с удаленных датчиков;
- а также в других системах, где не требуются большие объемы и скорости передачи информации, но важна минимизация стоимости устройств, надежность связи.

После проведенного обследования требований потенциальных заказчиков сформированы следующие основные спецификации устройства:

- Дистанция приема-передачи по воздушной линии – не менее 1000 м.
- Дистанция приема-передачи по кабельной линии – не менее 300 м.
- Требования к параметрам передаваемого сигнала – согласно ГОСТ Р 51317.3.8-99 (МЭК 61000-3-8-97).
- Устойчивостью к затуханию сигнала в линии - не менее 60 dB.
- Варианты исполнения – в отдельном корпусе с автономным питанием или в виде дочерней платы для встраивания в другие изделия.
- Интерфейс для подключения к терминальным устройствам – RS-485.
- Перестройка несущей частоты сигнала из сетки частот.
- Диапазон рабочих температур - -30..+50С.
- Стоимость – не более \$ 29 (без блока питания и корпуса).

Предлагаемый продукт превосходит по характеристикам многие аналогичные изделия.

Текущее состояние

Выполнение НИОКР

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР	20%
2. Приобретение основных средств (производство)	60%
3. Маркетинг	10%
4. Оборотные средства	10%

Результат инвестиций: Серийное производство PLC-модемов.

Маркетинг и рынки

Общий выпуск электрических счетчиков на территории РФ по данным, приведенным в ежеквартальном отчете ОАО «Концерн Энергомера», около 5-6 млн. шт. в год. Исходя из предположения, что 10-15% счетчиков будут использоваться в качестве элементов АСКУЭ с электросетевыми модемами, можно оценить потенциальную потребность рынка в электросетевых модемах порядка 500 тыс. в год.

Расчет потенциально возможного годового объема рынка электросетевых модемов:

1. Планируемая себестоимость модема – \$ 17.
2. Планируемая цена модема – \$ 29 (без блока питания и корпуса).
3. Потенциальная потребность рынка, тыс.шт. в год – 500.
4. Потенциальный объем реализации (п.2 x п.3), \$ млн. в год – 14,5.
5. Потенциально возможный объем прибыли (п.2-п.1) x п.3, \$ млн. в год – 6.

Динамика рынка:

В 2009 г. объем производства до 2000 шт., что будет составлять 0,4% от общего числа электросетевых модемов, производимых в РФ. В 2010 г. предполагается увеличение до 10 000 шт. – 2%, 2011 г. до 11 500 шт. – 2,3 %, 2012 г. до 13 000 шт. – 2,6 %.

Стратегия вывода продукта на рынок (этапы, организационные действия):

2008 год

1. Подготовка производства электросетевого модема. Закупка оборудования, прием персонала, заключение договоров на поставку комплектующих. Изготовление опытных образцов. Полевые испытания. Доработка конструкторской документации по результатам изготовления и испытания опытной партии.
2. Сертификация продукции. Подготовка документации и проведение сертификационных испытаний. Получение необходимых сертификатов.
3. Реклама. Участие в выставках, публикации, целевая адресная реклама. Создание сайта в сети Интернет. Переговоры с предполагаемыми заказчиками. Заключение договоров на поставку опытных партий. Переговоры с предполагаемыми заказчиками.
4. Патентование. Получение результатов экспертизы по существу, получение патента.

2009 год

5. Расширение опытного производства. Объем производства до 2000 шт. Передача партий приборов заказчикам для проведения испытаний и опытной эксплуатации (многие предприятия просят приборы для испытаний и опытной эксплуатации для последующего решения вопроса о закупке серийной партии). Корректировки по результатам испытаний и эксплуатации.
6. Заключение договоров на мелкосерийные поставки с предприятиями изготовителями электросчетчиков и систем АСКУЭ.
7. Реклама. Участие в выставках, публикации в специализированных изданиях, целевая реклама, реклама на сайте Интернет, переговоры с заказчиками.

2010 год

8. Освоение мелкосерийного производства. Сертификация производства.
9. Поставка серий продукции. Изготовление и поставка серийной продукции.
10. Реклама. Участие в выставках, переговорах с заказчиками, публикации, целевая реклама, обновление информации на сайте в сети Интернет.
11. Заключение договоров на серийные поставки с предприятиями изготовителями электросчетчиков и систем АСКУЭ. Серийное производство. Объем производства более 10000 шт.

Взаимодействие с инвестором

Планируемая доля инвестора – 49%.