

Объем инвестиций: \$ 3 млн.

Резюме: Предлагаемый продукт - лазерная система очистки металлоконструкций, установленная на автомобильном шасси. Основные секторы потребления нашего продукта это крупный бизнес - Газпром, Ростелеком, МТС, Вымпелком, Роснефть, РосЭнергоАтом, а так же государственные заказчики, такие как муниципальные органы крупных городов, вооруженные силы и военно-морской флот РФ. Технология позволяет очищать от коррозии места, где единственным доселе возможным способом обработки была ручная работа. При этом срок службы нанесённых после обработки покрытий возрастает в 3-5 раз при меньших трудовых затратах и стоимости работ.

Общая информация о компании

Команда

Деев Рубен Дмитриевич - Автор - 21 год, студент 5го курса МФТИ

Продукция

Предлагаемый продукт - лазерная система очистки металлоконструкций, установленная на автомобильном шасси. Технология позволяет очищать от коррозии места, где единственным доселе возможным способом обработки была ручная работа. При этом срок службы нанесённых после обработки покрытий возрастает в 3-5 раз при меньших трудовых затратах и стоимости работ. Комплекс предназначен для очистки крупногабаритных металлоконструкций, опор и антенн радиорелейных линий, мостов, кораблей, опор ЛЭП от, продуктов коррозии (ржавчины, отслоившейся, краски, пыли). Утилизация ядерных отходов.

Рынок

Основной сектор потребления нашего продукта это крупный бизнес - Газпром, Ростелеком, МТС, Вымпелком, Роснефть, РосЭнергоАтом, а так же государственные заказчики, такие как муниципальные органы крупных городов, вооруженные силы и военно-морской флот РФ.

Целью плана организации сбыта является формирование пакета договоров по прямым поставкам непосредственным покупателям. Таким образом, систему сбыта можно разбить на два основных направления.

На основе прямых договоров с собственниками объектов.

На основе прямых договоров с компаниями, представляющими услуги по очистке металлоконструкций.

Реализацию продукции планируется осуществлять через продажи комплексов и сдачу установок в лизинг.

В качестве путей продвижения продукции на рынке выступают непосредственная работа с клиентами, участие в целевых выставках, реклама в специальных изданиях и сети.

Для поддержания конкурентной способности товара предполагается его дальнейшее совершенствование с целью расширения его возможностей по обработке труднодоступных поверхностей, особенно находящихся в воде, а также увеличения производительности.

Текущее состояние

Опытный макет установки создан в Государственном Научном Центре РФ ФГУП "НПО Астрофизика". Предприятие имеет 30-ти летний опыт разработки и производства лазерных комплексов для военных и гражданских заказчиков. Мы предлагаем создать юридическое лицо с эксклюзивными правами на реализацию данного продукта, блокирующий пакет акций которого будет принадлежать инвестору.

Стратегия развития

1. НИОКР	40%
2. Приобретение основных средств (каких и для чего)	5%
3. Маркетинг	25%
4. Оборотные средства	25%
5. Другое	5%

Основная часть средств пойдет на заказ НИОКР и постановки оборудования в серийное производство на существующих мощностях ФГУП "НПО Астрофизика".

Результат инвестиций

Будет созданы различные варианты комплексов, налажено серийное производство и сбыт. Проект окупает себя в первый год после начала серийного производства после реализации первых 50 экземпляров установки при оценке потребности нашей страны в более 1000 комплектов. Первые 100 комплексов планируется продать за 3 года после поступлений инвестиций.

Взаимодействие с инвестором

Мы ищем стратегического инвестора, предлагаем блокирующий пакет акций совместного мероприятия, обладающего эксклюзивным правом на продажу производимых установок.

Также мы готовы разработать и произвести оборудование очистки решающие конкретные уникальные задачи заказчика.