

Список компаний

Стенд	Название компании	стр.
1	BugCatcher - видеорегиcтpатор багов	2
2	Fire.to	3
3	FreePark	4
4	Green Kitchen	5
5	iFarm project	6
6	IVoice Technology	7
7	MyGenetics – ДНК-тестирование	8
8	ProtoBrain.io	9
9	Автоматизированная детская коляска	10
10	Автоматизированная лечебная кровать-трансформер	11
11	Автоматический ростэр	12
12	Астема Групп	13
13	БАУФ	14
14	БиоИстЭн	15
15	Биоойл	16
16	Вертикаль-М	17
17	Виртуальная энциклопедия Altair VR	18
18	ВитроЛаб	19
19	ГК «ИНТЕККО»	20
20	Здоровое Питание	21
21	Катэрвил	22
22	Комбест	23
23	Кормилица	24
24	МБС-Технология	25
25	Микопро	26
26	МикраВита	27
27	Питьевой Лёд	28
28	Скважинная технология повышения нефтеотдачи	29
29	Современные Системы Выращивания	30
30	Технология очистки призабойной зоны пласта	31

Объем инвестиций: \$ 135 К

Транши: 2018 – \$ 25 К; 2019 – \$ 45 К; 2020 – \$ 65 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

BugCatcher – программный продукт, обеспечивающий качественное тестирование разработанного IT продукта. BugCatcher обеспечивает предотвращение срыва сроков поставки ПО на рынок за счет сокращения количества сессий коммуникации между QA и разработчиком при передаче контекста по багу.

Обычно компании используют методики, инструменты для сокращения времени передачи контекста (Jira, Redmine): видеозаписи и скриншоты для воспроизведения бага. Bugcatcher позволит стандартизовать коммуникации с помощью протокола тестирования и обеспечит автоматическую передачу контекста по багу.

Преимущества: улучшает показатель Time to Market. На 20% сокращает время тестирования.

Фин. модель: продажа лицензий на ПО (стоимость RUR 2 К /мес).

РЫНОК

Объем рынка – более \$ 40 В. Это бюджеты на тестирование IT продуктов. Рынок: рост – более 10% в год (по данным Technavio). К 2024 г. планируется занять 0,01% мирового рынка.

Клиенты - девелоперские компании.

Конкуренты: TestFairy - прямой конкурент на рынке мобильных приложений; Youtube - косвенный конкурент; Problem Step Record - косвенный конкурент на рынке Windows.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Достигнуто: 2018 год. Прототип; 3 место в инновационной школе «Бизнес-ускоритель А:СТАРТ».

Планируется: 2018 – MVP1. Видео протокол тестирования с метками найденных багов; 2019 – MVP2. Формирование контекста бага в автоматическом режиме.

КОМАНДА

Осипенко Константин – 9 лет в IT сфере, 6 лет управления бизнесом в сфере контроля качества ПО. Технические специалисты: Креминский Александр (QA), Акопян Самвел (программист) – 8 лет опыта в IT.

ООО «Аудит Качества»
Новосибирск
Осипенко К.В.
+7-913-458-60-59
osipenko.k@qasquad.com
qasquad.com/bugcatcher

Объем инвестиций: \$ 165 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Fire.to - сервис для разметки, разбора и структурирования собранных смыслов из образовательного видео контента. На рынке сейчас отсутствует продукт, который позволяет структурировать видеоконтент, осуществлять поиск и навигацию. Мы предлагаем инструмент в виде web и мобильного приложения для работы с видео контентом, который позволяет это делать. Конкуренты предоставляют только хранение и платный доступ к видео, без возможности работы с ним, без меток и аналитики.

Базовое решение - бесплатно. Групповое решение - \$ 5 в месяц за пользователя. Корпоративное решение - индивидуальное согласование.

РЫНОК

Международный целевой рынок составляет \$ 126 В. SAM - \$ 31 В, SOM - \$ 2,5 В. Средняя динамика роста на рынках 7,5-10%.

Целевой клиент - образовательные структуры, использующие и генерирующие видеоконтент.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Завершена разработка основного функционала продукта. Три пилотных запуска. Продажи для двух мероприятий. Первое место среди участников «Бизнес-ускоритель А:СТАРТ».

К началу 2019 г. – доработка системы и запуск на российском рынке.

К началу 2020 г. – расширение продаж и выход в ЕС.

КОМАНДА

Гузенко Павел – 6 лет опыта в ИТ, в том числе 4 года управления разработкой и 2 года ИТ бизнесом.

Гуля Илья – специалист по разработке мобильных приложений, в том числе по управлению командой.

Шахматова Юлия – 9 лет опыта продаж, в том числе в ИТ сфере, а также продвижения продуктов.

ООО «Кампуз»
Новосибирск
Гузенко Павел Сергеевич
+7-499-350-25-98
hello@campuz.org
www.campuz.org



Объем инвестиций: \$ 300 К

FreePark

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Сервис FreePark позволяет выбрать точку на карте и найти ближайшее свободное парковочное место. По опросам на поиск парковки тратится до 25 минут, плюс влияние на трафик, экологию и шум. Используя камеры наблюдения и распознавание изображений нейросетями, FreePark мониторит парковочные места, прокладывает маршрут до свободного, а если его займут, находит новое.

В отличие от систем на датчиках стоимость развертывания ниже в 30 раз, неважен способ парковки авто, устойчивость к погодным условиям.

FreePark – «бесплатное приложение – платные данные». Разовое пользование (RUR 30), подписка (RUR 300 /мес), платный API (RUR 0,3 /запрос) сторонним сервисам.

РЫНОК

В Новосибирске 500 К автомобилей, рост 12%/год (Автостат). Это дает TAM – \$ 28 М, SAM – \$ 8 М, SOM – \$ 570 К – план занять 2% на первом этапе.

Мировой рынок умных парковочных систем \$ 53 М с CAGR 25% (NavigantResearch).

Потребители – автомобилисты, курьеры, сторонние сервисы, автопилоты автомобилей, городские власти.

Конкурент – Streetline, ориентирован на рынок платных городских парковок.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Реализован рабочий прототип. Достигнута договоренность с УК «Комфортный дом» и с Академпарком.

Планы:

- подключить жилой комплекс и Академпарк (4 кв. 2018);
- подключить крупные БЦ (2 кв. 2019);
- развернуть сервис на центральных улицах Новосибирска (4 кв. 2019);
- выйти в другие крупные города (с 2020).

КОМАНДА

Кусков Роман Евгеньевич – автор идеи. 15 лет опыта разработки ПО, более 3 лет в областях AI/ML. 3 года руководства сетью розничных магазинов.

Богданова Татьяна Владимировна – 9 лет опыта работы с транспортными проектами, руководство разработкой 2ГИС навигатора.

ООО «Фрипарк»

Новосибирск

Кусков Роман Евгеньевич

+7-903-902-56-41

contact@freepark.city

www.freepark.city



Объем инвестиций: \$ 100 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

«**GREEN KITCHEN**» – всепогодный модуль по выращиванию свежей зелени и ягод для регионов с неблагоприятными погодными условиями и жителей мегаполисов.

Гидропонная вертикальная система производит до 5 тонн в год продукции на 30 м² при любой погоде (от -55 С до +45С).

Система рециркуляции воздушной и водяной смеси расходует в 20 раз меньше тепла и воды, чем промышленная теплица. Среднее потребление 20 литров воды и 125 кВт в день.

Качественный урожай без затрат на доставку и хранение.

Стоимость всепогодного модуля «**GREEN KITCHEN**» – \$ 70 К.

Себестоимость производимой листовой зелени и ягод от \$ 3/кг. Возврат инвестиций от 2 лет.

С модулем выращивания «**GREEN KITCHEN**» каждый предприниматель может начать свой фермерский проект в любом регионе страны.

РЫНОК

По оценке аналитиков Grand View Research В 2017 рынок «умного фермерства» в РФ \$ 221 М. Рост 5% в год.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Август 2018 – разработан проект модуля, смоделированы физические процессы, разработана система освещения.

Сентябрь 2018 – разработка действующей модели модуля выращивания свежей зелени.

Ноябрь 2018 – экспериментальные посадки в условиях крайнего Севера в действующей модели.

Февраль 2019 – организация производства серийной модели.

КОМАНДА

Букатин Роман – руководитель проекта. 15 лет успешных решений для систем микроклимата.

Койнаш Максим – 530 введенных в эксплуатацию инженерных систем.

Семин Алексей – BIM архитектор. Модельное конструирование зданий и физических процессов. Лучший проектировщик в номинации BIM-моделирование 2018.

ООО НПК «Био Системы»
Новосибирск
Букатин Роман
+7-913-736-50-10
info@greenkitchen.company
www.greenkitchen.company



Объем инвестиций: \$ 1,75 М



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

iFarm - интегратор технологий в области контроля микроклимата, энергоэффективной конструкции, LED-фитосвета, органических удобрений и фильтрации воздуха, создающий круглогодичные автоматизированные теплицы и вертикальные фермы для органического растениеводства. Городское, модульное решение позволяет добиться снижения затрат на логистику и обработку овощей от грядки до тарелки.

Инновационность проекта заключается в создании комплексного решения для автоматизированной теплицы, доступной к распространению по франшизной модели, содержащую полный комплект ПО управления теплицей по заданным алгоритмам выращивания растений.

Компания зарабатывает на роялти с оборота франчайзи, продаже расходных материалов (семена, рассада, удобрения), а также подписке на SaaS решение.

РЫНОК

Органическая продукция \$100 В (Мир), \$ 80 М (РФ).

ЦА конечной продукции: HoReCa, Retail, b2c.

Рынок технологий сити-фермерства: \$ 53,5 В (Мир), \$ 221 М (РФ).

ЦА технологии: предприниматели-франчайзи, корпорации.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

2017 г. – 1 теплица в Новосибирске, команда 20+ чел, \$ 450 К – собственные вложения + бизнес ангелы.

2018 г. – теплица 100 м², частная 24 м², вертикальная ферма 408 м², НИОКР, выход в Москву.

2019 г. – масштабирование в России, СНГ.

2020 г. – выход в Китай, Европу.

КОМАНДА

Лысковский Александр – CEO, основатель Alawar, Welltory.

Чижов Максим – CIO, основатель IISCI, Virtuality Club. Эксперт ФРИИ.

Дмитрий Алексеев – микробиолог, к.б.н., Основатель «Кномикс».

Чуксин Иван – биотехнолог, агроном, Руководитель лаборатории в МСХА Тимирязева.

Амбросов Сергей – директор по франчайзингу, ex-CEO «Инвитро».

ООО «Городские теплицы»

Новосибирск

Лысковский Александр Викторович

+7-913-985-82-61

mail@ifarmproject.ru

www.ifarmproject.ru



Объем инвестиций: \$ 500 К

ivoice

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Микросервисная платформа по автоматизации голосовых клиентских коммуникаций на базе искусственного интеллекта, с распознаванием и генерацией речи. Решает проблемы пиковых нагрузок, выгорания сотрудников, многократно снижает затраты контакт-центров, повышает качество обслуживания клиентов. Бизнес-модель: Интеграция с CRM, телефонией клиента. Подписка на SaaS сервис распознавания/генерации речи. Сопутствующие сервисы: связь, хранение данных, СМС и пр. Проектные кастомные разработки под задачи клиента на базе SDK.

РЫНОК

Емкость SAM рынка для наших продуктов в России - более \$ 600 М в год. Оценка рынка речевых технологий в мире – более \$ 100 В в год. Наши ключевые клиенты: Контакт-центры компаний и клиентские службы, обрабатывающие от 5 до 500 тыс. клиентских коммуникаций в месяц. Отрасли: Медицина, Логистика, E-commerce, Системы лояльности, ЖКХ, Энергетика, Недвижимость и строительство, Госуслуги, Услуги населению.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Конверсия переговоров по первым 100 клиентам в сделку составила около 33%, повторных клиентов около 50%, средний чек сделки – \$ 10 К в год. Сделано 100+ пилотных проектов. В стадии заключения договора и его осуществления на 01.08.2018 г. – более 30 клиентов из России, Турции, Беларуси, Узбекистана, Казахстана. Выручка в 1 полугодии \$ 60 К. Прогноз на 2 пол. 2018 г. – \$ 250 К. План оборота в России через 3 года - более \$ 5 М в год (расчет на достижение доли рынка 7-10% - осторожный прогноз). Прогноз на зарубежных рынках – около \$ 10 М в год через три года (осторожный прогноз).

КОМАНДА

Заворин Андрей – Генеральный директор.

Чернецов Артем – Технический директор.

Галицкая Анна – Продажи и развитие.

Александровский Ян – Управление проектами.

Команда из 20 чел.: Управляющая компания, Команда разработки, Региональные клиентские офисы.

Общество с ограниченной ответственностью «Айвойс Технолоджи»

Новосибирск

Заворин Андрей Владимирович

+7-923-181-08-86

zavorin@ivoice.tech

www.ivoice.tech



Объем инвестиций: \$ 980 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

MyGenetics – это персональный ДНК-отчет на основе генетического исследования для людей с избыточной массой тела с понятными не специалисту интерпретациями и рекомендациями по оптимальному типу питания, набору косметических средств и процедур, уровню физических нагрузок и здоровому образу жизни, желающих эффективно избавиться от лишних килограмм и поддерживать себя в оптимальной физической форме.

Научная обоснованность, доказанная эффективность (на 200-300% лучше традиционных диет), доступность рекомендаций (мобильное приложение с уникальным алгоритмом персональных рекомендаций).

Зарабатываем как на продаже ДНК-тестов, так и на мобильном приложении (подписка, премиум опции, market place для сторонних сервисов, специалистов).

РЫНОК

Глобальный рынок direct-to-consumer ДНК-тестов составил \$ 114 М. При этом ожидаемый темп роста оценивается на уровне 25,6% в год. По данным исследования UBS размер рынка сопутствующих услуг на основе direct-to-consumer ДНК-тестов в ближайшее время составит до \$ 7 В.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

2014 г. – MyWellness – питание и спорт.

2015 г. – акселератор ФРИИ.

2016 г. – MyBaby – развитие ребенка.

2017 г. – MyBeauty – красота и молодость, офис продаж Милан, Перу.

2018 г. – собственная лаборатория.

Два раунда инвестиции: 1) pre-seed – осень 2015; 2) seed – весна 2017 г..

КОМАНДА

Руководитель компании – Волобуев Владимир, Управляющий директор наноцентра РОСНА-НО, инвест банкинг. Руководитель разработки – Косых Александр, Accenture, Symetra, Expedia, Unisys, Microsoft, GRT (США). В команде молекулярные биологи, генетики, диетологи, профессиональные тренеры.

ООО «Национальный центр генетических исследований»

Новосибирск

Волобуев Владимир Валерьевич

+7-383-373-43-50

info@mygenetics.ru

www.mygenetics.ru



Объем инвестиций: \$ 2,3 М

ProtoBrain.io

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Программно-аппаратный комплекс **ProtoBrain** предназначен для повышения эффективности проведения совещаний и других групповых коммуникаций с помощью интеллектуального протокола совещания (фиксации биометрии, распознавания эмоций, голосовых интерфейсов). ProtoBrain оцифровывает ход совещания, автоматизирует фиксацию, структурирование, хранение и анализ протоколов совещаний. Итоговый продукт будет поставляться как «коробочное» решение и SaaS версии. В дальнейшем - будут разработаны дополнительные решения для конкретных рынков и клиентов.

РЫНОК

Международный рынок составляет TAM – \$ 236 B, SAM – \$ 4,16 B, SOM составляет \$ 0,73 B. CAGR на рынках составляет от 5 до 20%. Целевая выручка к 5 году реализации проекта – прогнозируется не менее \$ 10 М.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Разработан прототип системы, который демонстрировался на форуме «Открытые инновации 2017». Работы проводились на средства гранта и собственные средства по программе «Развитие – НТИ».

«Вехи» проекта: - начало продаж продукта (2019 г.), реализация SaaS решения (2020 г.), реализация дополнительных решений (с 2020 г.), достижение показателей по выручке (2022 г.).

КОМАНДА

Воинов Александр – директор по развитию, основатель компании. 24+ лет работы в IT.

Браун Денис – менеджер продукта. 7+ лет опыта в IT, 4+ года в продажах.

Юдкин Евгений – технический директор проекта. 5+ лет разработки ПО, включая управление командой.

ООО «I20»
Новосибирск
Воинов Александр Иванович
+7-913-902-36-06
voinov.a@i20.biz
www.i20.biz
protobrain.io

Автоматизированная детская коляска



Объем инвестиций: \$ 104,5 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Традиционные детские коляски обладают рядом недостатков - низкая проходимость, малая маневренность и большой вес.

Предлагаемое решение - **автоматизированная детская коляска (АДК)**, позволяющая уменьшить дискомфорт родителей во время прогулок с маленькими детьми. «Умная» система управления позволит повысить проходимость коляски на наклонных поверхностях, а резервирование энергии увеличит запас хода на 30%.

Бизнес-модель - производство и передача АДК в аренду с возможным выкупом.

РЫНОК

Рынок детских колясок в России составляет \$ 441,646 М, темпы роста с каждым годом увеличиваются в среднем на 10-12%. Мировой рынок достигает \$ 82,303 В.

Рынок автоматизированных детских колясок только формируется.

Основные потребители – семьи с маленькими детьми.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Июль 2018 г. – завершен анализ электронных макетов, получен патент на алгоритмы управления; создан MVP.

Декабрь 2018 г. – создание опытного образца, завершение испытаний.

2019 г. – захват планируемой доли в РФ (ок. 0.3%).

2020 г. – выход на международный рынок.

КОМАНДА

Дымов Илья Сергеевич – 25 лет, руководитель проекта, участник бизнес-ускорителя А-СТАРТ (2017 г.), конкурса УМНИК (2015 г., 2017 г.), Сибирской Венчурной ярмарки (2015 г.), победитель Всероссийского инновационного конкурса (2017 г.).

Котин Денис Алексеевич – 34 года, технический консультант, к.т.н., доцент, заведующий кафедрой «Электропривода и автоматизации промышленных установок» НГТУ.

В команде 6 человек.

Новосибирск
Дымов Илья Сергеевич
+7-913-383-80-78
ildymov@mail.ru



Автоматизированная лечебная кровать-трансформер

СТЕНД
10

Объем инвестиций: \$ 535 К

MEDICAL LIFE
SYSTEMS

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Кровать для позиционной терапии лежачих больных решает проблему их неподвижности после операций, травм, болезней; заменяет 4 санитаров, 3 кровати (ротационную, функциональную, реабилитационную), каталку и противопролежневый матрац. Имеющиеся решения: повороты пациентов вручную - затратно; использование ротационных кроватей RotoRest и RotoProne (USA) - неудобно, дорого – цена \$ 42-80 К, аренда - \$ 500 в сутки.

Автоматизированная кровать-трансформер использует новый принцип поворотов для перевода больных в положения на животе, на боку, на спине, сидя, стоя; выполняет пассивную гимнастику, повышает результативность лечения и качество жизни больных, снижает нагрузку на персонал.

Планируются продажи в медицинские, социальные учреждения и родственникам пациентов.

РЫНОК

Рынок медицинских товаров и услуг для лежачих людей. Объём рынка: \$ 3020 М (РФ - \$ 98 М), рост 5 % в год.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Достигнуто: 2014-2016 гг. – патентование, макетирование. 2017-2018 гг. – прототипирование.

Будет достигнуто: 2018 г.– сборка промышленного образца. 2019 - зарубежное патентование, сертификация в РФ, начало продаж в РФ. 2020 – сертификация и начало продаж за рубежом.

КОМАНДА

Чеченин Михаил – директор, доктор мед. наук; 18 патентов, 120 работ; опыт медицинских разработок - 20 лет, предпринимательский опыт – 5 лет.

Аникеев Виталий – директор по связям. Опыт продвижения региональных программ и проектов 12 лет.

Козлов Александр – серийный предприниматель. Руководство технологическим проектами с 1999 года. Формирование сетей в СНГ, Америках, Африке, ЮВА. Кандидат технических наук. 13 патентов, 70 статей в мировых журналах.

ООО «МЕДИКАЛ ЛАЙФ СИСТЕМС»

Новосибирск

Чеченин Михаил Геннадьевич

+7-963-947-87-53

mlscompany@yandex.ru



Объем инвестиций: \$ 230 К



HAMPER COFFEE
* roast bar *

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Автоматический ростэр – это электрический ростэр со специальным фильтром собственного производства для обжарки зеленого кофе в автоматическом режиме. Программное обеспечение позволяет выбирать методы и степени обжарки в зависимости от сорта кофе. Загрузка от 250 г до 1 кг. Стоимость в 2-3 раза ниже аналогов.

Бизнес-модель: поставка б/пл оборудования для обжарки кофе, кофемолка. Клиент оплачивает только ежемесячную партию зеленого кофе (месячный объем от 30 кг). Расчетный срок окупаемости ростэра + кофемолка - 1-1,5 год.

РЫНОК

Объем рынка кофе в мире в 2017-м составил \$ 2,7 В. Одновременно с ростом рынка (потребления) кофе растет спрос на аппараты по обжарке зеленого кофе - ростэры. Особенный рост выявлен на российском и азиатском рынке.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

2017 г. – Собран опытный образец. Выполнено тестирование и модернизация. Отработано программное обеспечение на 70%.

2018 г. – Модернизация и доработка электронной части и программного обеспечения. Открыт первый действующий магазин, к ноябрю планируется запустить второй.

сентябрь 2018 г. – Завершение НИОКР + комплект технической документации. Производство планируется на базе технопарка Академгородка.

декабрь 2018 г. – Готовый образец для производства.

март 2019 г. – Начало первых продаж.

март 2020 г. – Выход на окупаемость.

КОМАНДА

Рябухин Алексей Вадимович - Руководитель, опыт работы на рынке кофе 12 лет. Опыт организации бизнеса по обжарке кофе.

Коскин Сергей - инженер-программист.

ООО «Хампер кофе»
Новосибирск
Рябухин Алексей Вадимович
+7-913-744-6789
2928219@mail.ru



Объем инвестиций: \$ 162 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Предлагаемый сервис на базе технологий искусственного интеллекта позволяет по описанию товара определить код ТНВЭД ЕАЭС товара, без которого не обходится ни одна внешнеэкономическая сделка. Имеющиеся решения осуществляют лишь контекстный поиск по ключевым словам, что требует от пользователя специальных знаний.

Наш сервис обучен на массиве данных, содержащем более 2 млн. записей, что позволяет ему «понимать» естественный язык запроса пользователя и с точностью более 95% классифицировать товар. Так, компании Leroy Merlin решение позволит сократить среднее время на определение 1 кода ТНВЭД ЕАЭС в 7 раз (до 1 мин), что эквивалентно экономии 776 человеко-часов в месяц (20 специалистов в штате). Сервис монетизируется за счет условно-бесплатной подписки для пользователей, партнерской рекламы, а также за счет продажи крупным клиентам через настройку Open API.

РЫНОК

Рынок услуг по классификации товаров в России и программного обеспечения для поиска кодов ТНВЭД оценивается в объеме более чем \$ 23 М. Рост 25% в год. На рынке присутствуют несколько фирм-разработчиков.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

- Август 2017 г. – старт проекта.
- Март 2018 г. – разработка MVP сервиса.
- 3 квартал 2018 г. – тестирование и доработка сервиса для вывода на рынок.
- 4 квартал 2018 г. – запуск открытого онлайн ресурса с сервисом.
- Февраль 2019 г. – старт продаж сервиса крупным клиентам.

КОМАНДА

Мы команда профессионалов в сфере ВЭД и оказания услуг импортерам и экспортерам. Участники команды имеют более 45 лет совокупного опыта реализации проектов в бизнесе и на государственной службе.

ООО «Астема Групп»
при поддержке ООО «Таможенный Партнер»
Новосибирск
Бондаренко Алексей Валерьевич
+7-916-110-00-65
vedai.ceo@gmail.com
www.ved-i.com



Объем инвестиций: \$ 800 К

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Микрочип управления временем взрыва снаряда, устанавливаемый на заводе-изготовителе боеприпаса.

В общем случае повышение эффективности боеприпаса сопровождается ростом затрат на модернизацию как снаряда, так и производственной линии для его изготовления.

Встраивание разработанного микрочипа в снаряд без изменения его конструкции и модернизации производственной линии даст:

- рост поражающей способности снарядов в 4-6 раз;
- увеличение финансовой эффективности производителя снарядов на 10%, лидирующее положение на рынке на 4-6 лет;
- короткие сроки подготовки и освоения производства.

Организация собственного производства и продаж микрочипа.

РЫНОК

Объём мирового рынка «умного оружия» в 2016 г. – \$ 11,52 В с потенциалом роста до \$15,64 В в 2021 г.

Есть гражданский рынок для продукта проекта – рынок взрывателей для добычи полезных ископаемых открытым (карьерным) способом.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Технология отработана в лабораторных условиях. Масштабирование возможно. Изготовлены и успешно испытаны экспериментальные образцы.

В 2015 г. привлечены \$ 3 К ментора проекта на НИОКР.

КОМАНДА

Смирнов В.К. – серийный предприниматель, опыт 8 лет. Изобретатель. Создал компанию-производителя инновационного бурового оборудования, опыт работы в международных корпорациях.

Маслов Р.А. – предприниматель, опыт 12 лет. Создал управляющую компанию по юридическому и бухгалтерскому обслуживанию компаний.

Салимов Т.В. – предприниматель, опыт 10 лет. Создал компанию-производителя отделочных материалов.

Научную составляющую проекта обеспечивают 2 доктора и 1 кандидат физ.-мат. наук.

ООО БАУФ
Новосибирск
Смирнов Валерий Константинович
+7-953-798-0309
tsalim54@ya.ru



Объем инвестиций: \$ 500 К

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Технология и оборудование для переработки широкого спектра углеродосодержащих материалов (включая муниципальные отходы (ТБО), биомассу) в тепло, стандартные энергоносители, удобрения и другие, востребованные на рынке продукты.

Конкурентные преимущества: Мультисырьевое; Мультитехнологичное; Мультипродуктовое; Масштабируемое; Мобильное; Дешевле в 2-4 раза и меньше по массогабаритным характеристикам в 4-6 раз.

Бизнес-модель: Продажа оборудования; Продажа лицензий; Организация центров оказания услуг по переработке отходов.

РЫНОК

Мировой рынок оборудования для переработки только отходов птицеводства – \$ 30 В, в России – более \$ 3 В. Прогноз продаж через 5 лет: \$ 600 М.

Капитализация \$ 100 М+ через 5 лет.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

2010 г. – 2016 г. – Разработан, изготовлен и испытан опытный образец оборудования; найден индустриальный партнёр; привлечены первые инвестиции (более \$ 200 К).

План развития:

2018 г. – Пилотные клиенты в Европе и РФ.

2019 г. – Промышленный образец, патентные заявки.

2020 г. – Серийное производство, коммерческие продажи, выход на самоокупаемость.

КОМАНДА

Александр Бельский – предприниматель, 15+ лет опыт работы на международных рынках в сфере промышленного оборудования.

Александр Квашнин – к.т.н., сотрудник СО РАН и НГУ, эксперт фондов, опыт в инновационной инфраструктуре 15+ лет. Директор по международному сотрудничеству.

Сторожев Фёдор Николаевич – инженер, опыт работы –12+ лет, технический директор. Предприниматель.

Сергей Вильчек – к.т.н., инициатор проекта, 12+ лет в разработке и патентовании новых технологий и оборудования.

ООО «Биологические Источники Энергии» («БиоИстЭн»)

Новосибирск

Директор Вильчек Сергей Юрьевич

+7-923-223-76-81

sv195503@yandex.ru



Объем инвестиций: \$ 200 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Препарат «Живита» ускоряет заживление ран, уменьшает вероятность осложнений.

Применимость препаратов ограничена условиями хранения, высокая температура (>25°) приводит препараты в негодность.

Применение окисленного декстрана позволяет «Живите» храниться при температуре до 50° длительное время, в отличие от «Пантенола» (25°), «Левомеколи» (15°), заживляя в 1,3 раза эффективнее.

РЫНОК

Объем российского рынка: \$ 95 М, рост 7%.

Потребители: жители регионов с жарким климатом, люди, подверженные повреждениям мягких тканей, находящиеся вдали от цивилизации (военные, спасатели, туристы, охотники, рыбаки). Возможны продажи компаниям, проводящим травмоопасные работы (лесорубы, шахтеры).

Высококонкурентный рынок. Позиционирование «Живита», как ранозаживляющего препарата, сохраняющего эффективность при любых условиях хранения. Основной порог входа – регистрация препарата.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Получен патент. Проведены сравнительные испытания. Налажен мелкосерийный выпуск и реализация препарата, как гигиенического средства. Компания «Биоойл» производит 4 препарата с суммарными продажами более \$ 1,3 М за весь период.

Старт промышленного производства (начало 2019г.), регистрация лекарственного средства (конец 2019 г.)/продажа IP.

Прогноз продаж: 2019 – \$ 128,3 К, 2020 – \$ 160 К, 2021 – \$ 192,5 К.

КОМАНДА

Забелин Владимир Аркадьевич (65 лет) – директор с 2008 г., к.т.н., успешно вывел на рынок 7 проектов, (суммарные продажи > \$ 1,1 М) Опыт предпринимательской работы с 1994 года.

Алексеев Александр Юрьевич (40 лет) – главный технолог с 2006 г., к.б.н., соавтор 3 проектов (продажи > \$ 470 К).



ООО «Биоойл»
Новосибирск
Забелин Владимир Аркадьевич
+7-383-381-45-13
biooil2002@mail.ru
biooil.su

Объем инвестиций: \$ 1М

ВЕРТИКАЛЬ-М
хирургические микродренажи

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Продукт: **Хирургический дренаж для лечения глаукомы**

Проблема: Неэффективность до 30% операций, риск осложнений. Решается подбором совместимых материалов, применением дополнительно лекарственных средств.

Предлагаемое решение: биосинтетический состав и структура дренажа обеспечивают 100% эффективность, биологическую инертность (низкий риск возникновения осложнений), сокращают кратность замены дренажа в 2-3 раза. Технология производства делает цену в 2-3 раза ниже аналогов.

Планируется организовать собственное производство. Сбыт посредством установления контактов с офтальмологическими клиниками, предоставляющими услуги различным категориям пациентов.

РЫНОК

Объем российского рынка – \$ 19,6 М, рост 9,3%.

Конкурентная среда: эффективность существующих дренажей значительно ниже (75-80%). Приоритет отдается зарубежным маркам, но они дороги; российские – дешевле и не имеют позитивного имиджа.

Потребители: клиники, проводящие хирургические операции по лечению глаукомы с применением дренажа.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Получены образцы, завершены доклинические испытания.

MileStones: проведены клинические испытания, регистрация дренажей; организация собственного производства; разработка торговой марки.

КОМАНДА

Ларионов Пётр Михайлович – научный руководитель. Д.м.н, профессор, автор более 15 патентов, более 15 национальных и международных грантов.

Черных Валерий Вячеславович – научный консультант. Д.м.н, профессор. Директор Новосибирского филиала ФГБУ «МНТК «Микрохирургия глаза». Врач – офтальмолог высшей квалификационной категории. 15 патентов на изобретения и научные разработки.

Общество с ограниченной ответственностью «Вертикаль-М»

Наукоград Кольцово, Новосибирская область

Ларионов Пётр Михайлович

+ 7-913-398-69-83

ptrl@mail.ru



Объем инвестиций: \$ 100 К



ALTAIR VR

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Компания «Альтаир Диджитал» уже почти 10 лет создает новые инструменты для обучения детей по всему миру. Сейчас мы разрабатываем глобальную VR-платформу для познания мира, аналогичную Википедии, управляемую сообществом через блокчейн.

РЫНОК

Рынок виртуальной реальности находится в стадии активного роста. Объем продаж контента с 2017г. вырос втрое, а к 2020 г. составит почти \$ 40 В. Рост объема рынка сопровождается ростом инвестиций в сферы виртуальной реальности. Всё большие капиталы приходят в отрасль, и это уже осознанные инвестиции от крупных игроков, основанные не на хайпе, а на уверенности, что за этими технологиями — будущее.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

В 2017 году мы запустили виртуальный планетарий, который сегодня продается по модели эксклюзивной франшизы. (2018 год – уже 24 города России). В ближайшее время планируется выход на зарубежный рынок и создание VR-опытов для платформы виртуальной энциклопедии.

КОМАНДА

Константин Урванцев – CEO, основатель. Победитель десятков предпринимательских конкурсов. Эксперт Сообщества молодых предпринимателей Алтайского края, член международной ассоциации планетариев IPS. Серийный предприниматель.

Алексей Иркв – СТО, основатель. Автор и руководитель разработки защищенной проекционной системы SpaseTouch ONE, приложения для франшизы Виртуального планетария, образовательного приложения Amazing Cinema для магазина Oculus Gear VR.

ООО «Альтаир Диджитал»
Новосибирск
Иркв Алексей Николаевич
8-800-5555-014
irkov@altair360.fm
<https://altairvr.ru>



Объем инвестиций: \$ 260 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Услуги по испытаниям биобезопасности и потребительских свойств уходовой косметики in vitro - без использования лабораторных животных и клинических испытаний на добровольцах с применением «VitroSkin™» - первой отечественной модели кожи человека.

Результат: сокращение сроков испытаний с 1-3 мес. до 3-10 дн., повышение точности заключений, формирование уникального потребительского облика продукта, возможность его экспорта в страны, запрещающие оборот «неэтичной» косметики.

Потребители: производители и разработчики уходовой косметики.

Канал продаж: прямой и через посредников - испытательные центры, аккредитованные на испытания косметики.

РЫНОК

Общий объём рынка услуг по тестированию косметики в РФ (TAM) – \$ 17 М, ежегодный рост 5-7%, реально достижимый объем (SOM) к 2023 г. – \$ 2,2 М.

Предложение уникальных для РФ услуг по тестированию косметики in vitro по протоколам, разработанным в OECD, и собственным оригинальным методикам.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Достигнуто:

Завершен НИОКР по разработке «VitroSkin™» (\$ 1 М).

Зарегистрирован товарный знак, сертифицировано производство, старт продаж.

Выполняется НИОКР по оптимизации технологии производства (\$ 88 К).

Будет достигнуто: создание и аккредитация лаборатории по тестированию косметики.

КОМАНДА

Лузгина Н.Г. – руководитель проекта, к.м.н, опыт работы в качестве директора по экономике и развитию в крупном клиническом центре. Увеличила объем внебюджетных доходов в 3,5 раза за 4 г.

Русанов А.Л. – к.х.н., зав опытным производством.

Лузгин Д.Ю. – инженер–технолог, опыт продаж биомедицинских изделий и расходных материалов.

ООО НПО «ВитроЛаб»

Новосибирск

Лузгина Наталия

+7-964-565-03-37

ngluzgina@gmail.com

<https://www.vitrolabnsk.com>



Объем инвестиций: \$ 4,8 М
Транши: 2019 - \$ 600 К; 2020 - \$ 1,2 М; 2021 - \$ 3 М



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Мы являемся инфраструктурным оператором (IO) — создаём и передаём в аренду инфраструктуру для сотовых компаний. Она представляет собой сооружения связи с комплексом инженерных, программных и аппаратных систем, позволяющие экономить на основных расходах:

- CAPEX свыше 80%;
- OPEX – электричество до 80%, эксплуатация до 40%, при этом сохраняются текущие рыночные цены арендных платежей (за счёт совместного использования инфраструктуры несколькими операторами).

Ценность наших решений вырастает в связи со сменой поколений связи с (4G на 5G), которые увеличат капзатраты операторов до RUR 550-610 В (исследование PwC за май 2018).

РЫНОК

Объем рынка строительства новой инфраструктуры в 2019 г. составит \$ 300 М и будет расти до 2025 года.

Основные потребители — сотовые операторы (Мегафон, МТС, Tele2). Рыночная ниша полноценной инфраструктуры для операторов только начинает формироваться.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

В качестве IO работаем с марта 2017 г. Май 2017 г. – пилотный проект объекта связи.

К концу 2017 было построено 4 сооружения разных типов.

Август 2018 г. построено 12 объектов, привлечено более RUR 20 М (\$ 320 К) частных инвестиций.

К декабрю 2018 г. компания будет владеть 24 объектами связи.

План реализации объектов в 2019 г. с учетом 1R – 50; 2020 (2R) – 150; 2021 (3R) – 300.

КОМАНДА

Наша команда на рынке телекоммуникационных услуг работает уже более 10 лет. Основатели компании прошли все этапы работы от рядовых инженеров до руководителей крупных компаний интеграторов. Накопленный опыт позволяет создавать продукты, которые призваны решать самые современные и перспективные подходы на телекоммуникационном рынке.

ООО «СЭНСМАРК»
Новосибирск
Крючков Иван Сергеевич
+7-495-199-1235
ivan@myintecco.ru
www.myintecco.ru



Объем инвестиций: \$ 177,7 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Специализированное питание для профилактики метаболического синдрома: линейка батончиков, желе и мармеладов с жиросжигающими компонентами, с функцией снижения сахара крови, снижения давления и холестерина. В производстве продукции используются натуральные ингредиенты, инновационная технология приготовления, сохраняющая природную силу сырья.

Бизнес-модель проекта включает прямой маркетинг потребителю (продажа на сайте), ориентация на нишу.

Конечные потребители – фармацевтические сети, аптечные магазины, санатории, больницы, торговые сети, специализированные магазины здорового питания, спортивного питания.

РЫНОК

Объём мирового рынка: \$ 60 В. Рост мирового рынка в год: 5%. Объём рынка РФ: \$ 8 М. Рост рынка в год: 7% в год.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Достигнуто

2016 – 2018 гг. – инвестиции \$ 290 К. Полная модернизация производства, поставлена новейшая линия по производству батончиков, современный фасовочный комплекс. Инвестиции - собственные средства, кредитные ресурсы банков и субсидии фондов поддержки малых предприятий.

Будет достигнуто

2018 г. – Вывод на рынок батончиков, мармелада и желе с жиросжигающими компонентами (инвестиции – \$ 70,7 К).

2019 г. – Вывод на рынок батончиков с функцией снижения сахара крови, снижения давления и холестерина (инвестиции – \$ 107 К).

КОМАНДА

Хомичева С.Я. – Директор. Опыт по профилю – 20 лет.

Лисяков В.Б. – Главный инженер. Опыт по профилю – 30 лет.

Иванина Н.В. – Главный технолог. Опыт по профилю – 30 лет.

ООО «ЗДОРОВОЕ ПИТАНИЕ»

Новосибирск

Хомичева Светлана Яковлевна

+7-923-233-0005

gendir@natureda.su

www.dia-vesta.ru

**Объем инвестиций: \$ 3750 К**

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Проектирование, разработка и производство техники, позволяющей людям с ограниченными возможностями преодолевать различные препятствия, от поребриков до лестничных маршей со ступенями высотой более 20 см и углом наклона более 40 градусов.

РЫНОК

География проекта – Россия и зарубежный рынок инвалидной техники. Инвалидов-колясочников в России - 320 тыс. человек. Потребность инвалидных колясок в год – 70 тыс. штук, в том числе электроколясок – 10 000 шт. Ежегодный прирост мирового рынка инвалидных колясок составляет 7%.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

2014 г. - изготовлен и испытан опытный образец коляски, показавший хороший результат на лестничных пролетах и на улицах города.

2016 г. - оформлено регистрационное досье, проведены токсикологические и технические испытания, получен паспорт ВЭД от Министерства Экономики и Развития РФ, резидент Бизнес-инкубатора в г.Новосибирске с арендой производственного помещения, приобретено производственное оборудование.

2017 г. – Первое место в мире на соревнованиях инвалидных колясок Cybathlon Experience в Дюссельдорфе, патент на полезную модель № 175668, резидент «Сколково».

КОМАНДА

Невзоров Иван – инженер-разработчик, основатель и генеральный директор.

Манджиев Сергей – начальник производства.

Пазий Владимир – инженер-электронщик.

Козлов Александр – к.т.н., директор по развитию, серийный предприниматель.

Аникеев Виталий – директор по внешним связям.

ООО «Катэрвил»

Новосибирск

Невзоров Иван Александрович

+7-999-467-97-95

info@caterwil.ru

www.caterwil.ru



Объем инвестиций: \$ 630 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Технология позволяет бестраншейным способом по уже существующей трассе производить замену чугунных, керамических, асбестоцементных, бетонных и железобетонных трубопроводов. Разработаны комплекты оборудования девяти типоразмеров, для замены трубопроводов диаметрами от 100 до 600 мм. Данная технология позволяет заменить аварийные трубопроводы на полиэтиленовые с увеличением диаметра в 1,5-2 раза. Предлагается продажа комплектов оборудования и оказание услуг по замене водонесущих и водоотводящих трубопроводов.

РЫНОК

Общая протяженность уличных и внутриквартальных водонесущих сетей диаметром 100 – 400 мм в РФ составляет 1550 тыс. км. Изношено и требует замены – 464,5 тыс. км. Ежегодно эта цифра увеличивается на 31 тыс. км, в то время как заменяется только 9-10 тыс. км. По официальным данным статистики, неучтенные расходы воды в системах водоснабжения составляют в среднем по России 15% (3,4 млрд. м³) от всей подачи воды в год, а в ряде городов утечки достигают 30%.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Ведется продажа серийно-выпускаемого оборудования, выполняются работы с его применением на объектах МУП г. Новосибирска «Горводоканал» и объектах жилищно-коммунального хозяйства более 35 регионов России и ближнего зарубежья. Сумма выполненных контрактов превышает RUR 200 М. Открыт филиал в Грузии. Получены патенты РФ.

КОМАНДА

Конструкторско-технологический отдел; Отдел продаж; Наличие в штате 2 бригад квалифицированных сотрудников и спецтехники для реализации контрактов по выполнению работ с водоканалами различных городов.

ООО «Комбест»
Новосибирск
Ланкевич Наталья Владимировна
+7-913-912-25-95
natagri@mail.ru
<http://new.kombest.ru>



Объем инвестиций: \$ 2 М



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Новая Умная теплица – Кормилица с интеллектуальным управлением, открывающейся крышей, оснащённая передовым технологическим оборудованием. Многофункциональная онлайн-программа в круглосуточном режиме поддерживает комфортный микроклимат для растений. Это позволит увеличить урожайность более чем на 60%, что улучшает условия труда работающих дачников – пропадает необходимость ежедневного ухода за овощами.

Блок управления с помощью датчиков, установленных в теплице в режиме онлайн, мониторит параметры погодных данных и при достижении установочных значений передаёт необходимые команды на устройство теплицы, которые обеспечивают благоприятный микроклимат для растений.

РЫНОК

Объем российского рынка в тепличном сегменте составляет \$ 250 М.

Теплица «Кормилица» – Всероссийский бренд. Покупатели оплачивают покупку за два месяца вперед. Поставляется в более 80 регионов Российской Федерации. Основные покупатели – пенсионеры, у которых теплица входит в десятку самых покупаемых товаров.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Компания впервые в 2009 г. разработала и запустила в производства современные теплицы. Разработка и испытания Умной теплицы завершены.

Объем продаж в 2018 г. – \$ 1,5 М.

Теле-видео-печатные рекламные изделия для продвижения готовы. Необходимы средства для раннего заказа комплектующих и пополнения оборотных средств.

Объем продаж в 2019 г. – \$ 5,8 М.

КОМАНДА

Основной состав компании 12 сотрудников. Стаж работы более 9 лет. Директор и руководитель продаж имеют опыт разработки трех новых продуктов, запуска производства и увеличения продаж на 300%.

ООО «ЗАВОД МЕТАЛЛ-СЕРВИС»
Новосибирск
Заркуа Реваз Котеевич
+7-923-187-6116
Info@zavod-mc.ru
www.zavod-mc.ru



Объем инвестиций: \$ 300 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Портативное устройство для контроля свойств коагуляционной системы человека. Решение направлено **на снижение уровня смертности и инвалидизации среди пациентов с сердечно-сосудистыми заболеваниями**, принимающих антикоагулянты.

Решение состоит из трёх компонентов:

1. Портативный анализатор:
 - a. Определяет МНО (индикатор коагуляции) по капле капиллярной крови.
 - b. Выявляет события, требующие экстренного реагирования.
 - b. Осуществляет беспроводную связь с лечащим врачом для своевременной коррекции терапии.
2. Картридж одноразовый для определения МНО.
3. Программное обеспечение для удалённой обработки результатов измерений и выявления событий, требующих реагирования.

Беспроводная связь с врачом и специальное ПО являются новым решением для рынка.

РЫНОК

РФ: Объем рынка - \$ 2,3-2,5 М. Терапию антикоагулянтами ежегодно проходит 500 тыс. пациентов.

Конкуренция: CoaguChek (Roche) и Electrometer (qLabs) (\$ 400-550). Цена МБС-Технология: (анализатор – \$ 30-80, набор картриджей (15 шт.) – \$ 25).

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

1. Разработана КД, изготовлен прототип.
 2. Проведены сравнительные испытания.
- 2017-2018 гг. - привлечено RUR 20,0 М. (Фонд содействия инновациям).

В 2018-2020 гг.:

1. Доработка прототипа.
2. Государственная регистрация, организация производства и вывод на рынок.
3. Объем продаж (в год): не менее 2,5 тыс. устройств и 100 картриджей к каждому устройству.

КОМАНДА

Лосев Михаил Викторович – директор ООО «Медико-биологический Союз», более 25 лет опыта коммерциализации разработок.

Тронин Андрей Владимирович – директор ООО «МБС-Технология», более 10 лет опыта разработки медизделий.

ООО «МБС-Технология»

Новосибирск

Тронин Андрей Владимирович

+7-383-363-77-14

info@mbu-tech.com

http://mbu-tech.com



Объем инвестиций: \$ 252 К

ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

В настоящее время из-за последствий воздействия паразитов (в том числе нематод (гельминтов)) на поголовье потери животноводческих предприятий составляют до 11% по мясной и до 20% по молочной продукции. Существующие лекарства по защите скота токсичны, не обеспечивают достаточного снижения частоты реинвазии животных паразитами. В итоге требуются смена пастбищ и повторное применение препаратов.

Биопрепарат «Корм-Микопро» экологически безопасен, избавляет животных от гельминтов и уничтожает паразитов в местах содержания скота (эффективность более 93%), что увеличивает продуктивность на 15-20%.

Планируются прямые продажи B2B и B2C в качестве кормовой добавки, а также в качестве препарата для дегельминтизации пастбищ и мест обитания животных.

РЫНОК

Объем мирового рынка средств от паразитов для животных - \$ 11 В, российского - \$ 151 М (рост 17% в 2017 г.). Потребители: животноводческие организации и ЛПХ.

Рынок с высокой конкуренцией (230 наименований), в основном химические средства.

Порог входа – регистрация препаратов.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

2017 г. – привлечены инвестиции RUR 2 М (\$ 32 К).

3 кв. 2018 г. – подготовлена производственная площадка, проведение испытаний.

4 кв. 2018 г. – запуск серийного производства и начало продаж.

КОМАНДА

Мишина Анна Сергеевна, 28 лет – директор. Работа с инновационными компаниями – 6 лет. Сопровождение более 10 проектов. Развитие компании с нуля.

Теплякова Тамара Владимировна – д.б.н, профессор (микробиология, микология, биотехнология), 73 года – научный руководитель. Опыт управления КФХ – 17 лет.

Общество с ограниченной ответственностью «Микопро»

Кольцово

Мишина Анна Сергеевна

+7-913-711-57-62

mycopro.ltd@gmail.com

mycopro.ru



Объем инвестиций: \$ 65 М



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Субстанции жирорастворимых витаминов А, D3, Е и их «защищенных» форм, для российских производителей премиксов и комбикормов для птицеводства и животноводства.

Конкурентные преимущества: защита от окисления кислородом; возможность хранения и перевозки при комнатной температуре; увеличение срока годности и хранения с 6 месяцев до 18 месяцев; обеспечение равномерного дозирования при смешивании; термостабильность при нагревании до 90С во время производства гранул комбикорма.

Бизнес-модель В2В: в соответствии с требованиями индустриального партнера создаем производство субстанций и микрокапсулированных форм витаминов А, D3, Е.

РЫНОК

Рынок «защищенных» кормовых витаминов РФ составляет более \$ 250 М и растет, так как растет производство премиксов при производстве которых потребляются кормовые витамины, на 10-12% в год. Рынок премиксов для производства комбикормов РФ по прогнозам специалистов ВНИКИ к 2025 году увеличится почти в 2 раза по сравнению в 2015 годом. Основными конкурентами на российском рынке являются BASF (Германия), DSM (Швейцария), Addiseo (Франция) и китайские производители.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

1. Произведен прототип защищенного (микрокапсулированного) витамина А 1000.
2. Получены протоколы испытаний и положительные заключения на витамин А 1000.

КОМАНДА

Хамзин Марат Гумерович – руководитель проекта. Опыт вывода на рынок новых БАД (от разработки до производства), организации продаж через федеральных дистрибьютеров.

Васенев Александр Васильевич – химик и серийный предприниматель по сути. Технолог, способный воплотить идею в масштабируемую технологию.

Проект реализуется при поддержке специалистов Инновационного Центра Кольцово.

ООО «МикраВита»

Кольцово

Хамзин Марат Гумерович

+7-913-901-70-58

kielcatgreen@yandex.ru

<http://npbio.ru>



Объем инвестиций: \$ 725 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Криоочиститель воды ICESPRING – новый способ очистки/опреснения, не требующий сменных фильтров и хим. реагентов, автоматически делит жидкость на чистый лёд и концентрат, включающий сложные летучие токсины и загрязнения, с которыми другие способы плохо справляются. При этом цена двадцатилитрового аппарата всего \$1,5 К, что на 45% ниже аналогов и сравнима с мембранами по стоимости владения.

ICESPRING за один этап очищает воду до питьевых норм почти из любых источников.

Планируется контрактное производство и продажи B2C- и B2B-решений через партнерские сети.

РЫНОК

Продукт будет реализован на мировом рынке очистителей/опреснителей воды, объем которого \$ 46,5 В и CAGR 7,4% 2018-2020 гг. Расчетная емкость целевого рынка РФ составит 250 К проданных устройств, при доступном SAM в 2,5 млн основных покупателей - владельцы загородных домов и коттеджей, особенно высокий спрос в районах где доступные источники воды сильно загрязнены и другие способы проигрывают новой технологии.

Расчетная емкость целевого рынка в странах ATP составит \$ 375 М (8% от SAM) к 2022 г.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

2017 г. – R&D. Принцип работы (\$ 160 К от бизнес-ангела).

2018/I – R&D. Дешевый метод пр-ва (\$ 90 К).

2018/II – опытный образец.

2018/IV – инвестиции \$ 250 К на серийное пр-во и пилотные продажи.

2019 г. – инвестиции \$ 500 К на контрактное пр-во в странах ATP.

2022 г. – плановый объем продаж \$ 375 М (8% рынка опреснителей ЮВА).

КОМАНДА

Основатели проекта имеют предпринимательский опыт, включая успешный вывод на мировой рынок инновационных продуктов и опыт работы в корпорациях, включая государственные.

Общество с ограниченной ответственностью «Питьевой Лёд»
Новосибирск
Подолоц Андрей Михайлович
+7-960-779-03-31
info@icespring.ru
www.icespring.ru



Скважинная технология повышения нефтеотдачи

СТЕНД
28

Объем инвестиций: \$ 370 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Скважинное гидроударное оборудование, устанавливается в качестве замены стандартного штангового насоса с целью увеличения нефтеотдачи пластов и очистки призабойной зоны скважины. Возможно внедрение в технологию разработки нефтяного месторождения на постоянной основе, что позволяет получать дополнительную добычу нефти до 20% без доп. затрат на разведку и бурение за счёт снижения обводнённости продукции, и сэкономить до RUR 700 К на одной скважине за счет очистки призабойной зоны пласта и увеличения притока к добывающим скважинам, что подтверждено реальными испытаниями.

РЫНОК

Объем рынка сервисных услуг – \$ 8,3 В, волновой технологии \$ 237 М.

Общий эксплуатационный фонд нефтяных скважин РФ - 158,4 тыс. скв. Технология применяется в скважинах эксплуатируемых штанговыми глубинными насосами, доля которых составляет более 60% (95 тыс. скв.).

Основные потребители: сервисные (в т.ч. зарубежные), нефтяные компании и нефтепромыслы.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Разработаны, изготовлены на заводах и испытаны на нефтепромыслах опытные партии генераторов. С 2003 г. на нефтяных месторождениях (Татарстан, Башкирия) проведены испытания генераторов (свыше 30 ед.). Получено увеличение нефтеотдачи до 20% на участке воздействия. Имеются акты внедрения и дополнительной добычи нефти. Получены патенты РФ.

КОМАНДА

Савченко А.В. - к.т.н. Руководитель проекта, зав. отд. ИГД СО РАН.

Нурғалиев А.А. – выбор скважин и оценка эффекта воздействия, Первый заместитель начальника управления по поддержанию пластового давления и повышению нефтеотдачи пластов— главный инженер НГДУ «Ямашнефть» ОАО «Татнефть».

Тюгаев Р.А. - разработка, наладка и установка. Инженер, аспирант ИГД СО РАН.

ИГД СО РАН
Новосибирск
Савченко Андрей Владимирович
+7-923-245-75-50
sav@eml.ru
www.misd.ru

Объем инвестиций: \$ 750 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

«Современные системы выращивания» – разработчик комплексов по выращиванию растений: в отличие от конкурентов, «отверточно» собирающих сити-фермы из представленных на рынке товаров, мы создаем собственные уникальные продукты, опережающие конкурентов по ключевым показателям и существенно выигрывающие в цене.

Мы разработали и продаем: OverGrower – прибор для удаленной автоматизации выращивания растений; вертикальную гидропонную установку-конструктор, превосходящую аналоги по простоте сборки, себестоимости и эффективности использования; компактные фитолампы со специальным спектром для выращивания растений; ОРГАНИЧЕСКИЕ удобрения для гидропоники; системы микроклимата, необходимые для сити-ферм. В итоге мы предлагаем рентабельные сити-фермы с низким сроком окупаемости.

Текущая стадия: Первые продажи, масштабирование бизнеса.

РЫНОК

Автоматизация гидропоники, оборудование для выращивания.

По данным R&R Market Research рынок оборудования для гидропоники имеет CAGR17% и к 2020 г. достигнет уровня в \$ 4 В. В России в 2017 г. реализовано оборудования на \$ 80 М.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

2017 г. – Технические испытания пройдены. Проданы первые OverGrower. Запуск сайта RUS/ENG, формирование сети в России.

2018 г. – Серийное производство приборов OverGrower, систем выращивания Стеллажного и колонного типа, фито-светильников, запущен облачный сервис.

2019 г. – 15% рынка оборудования для ситиферм, 40 % рынка автоматизации, выход на международный рынок.

КОМАНДА

Рыбаков Роман – разработчик, основатель и президент компании.

Козлов Александр – к.т.н., директор по развитию, серийный предприниматель.

Аникеев Виталий – директор по внешним связям.

ООО «Современные системы выращивания»
Новосибирск
Рыбаков Роман
og@overgrower.ru
www.OverGrower.ru

Технология очистки призабойной зоны пласта

СТЕНД
30

Объем инвестиций: \$ 260 К



ПРОДУКТ/ТЕХНОЛОГИИ

Скважинные дебалансные генераторы, устанавливаются на уровне продуктивного пласта и создаваемыми колебаниями способствуют очистке призабойной зоны скважины. Возможна совместная эксплуатация с винтовыми и электроцентробежными насосами внедрение в технологию разработки нефтяного месторождения на постоянной основе, что позволяет получать дополнительную добычу нефти до 15%. Разработанный тип вибратора может использоваться на месторождениях добычи углекислого газа, разрабатываемых скважинным способом с дневной поверхности.

РЫНОК

Объем рынка сервисных услуг – \$ 8,3 В; волновой технологии \$ 237 М.

Общий эксплуатационный фонд нефтяных скважин РФ - 158,4 тыс. скв. Технология применяется в скважинах эксплуатируемых винтовыми и центробежными глубинными насосами, доля которых составляет более 30% (48 тыс. скв.). На месторождениях крайнего севера, где глубина скважин превышает 3 км, может достигать до 100%.

Основными потребителями: сервисные (в т.ч. зарубежные) и нефтяные компании, нефтепромыслы.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

- Разработан и создан скважинный дебалансный виброисточник.
- Проведены стендовые испытания и разработаны технологические схемы его применения.
- Ведется подготовка к промышленным испытаниям.
- Получены патенты РФ.

КОМАНДА

Цупов М.Н. - Руководитель проекта, руководитель ООО «Лион»,

Нурғалиев А.А. – выбор скважин и оценка эффекта воздействия, Первый заместитель начальника управления по поддержанию пластового давления и повышению нефтеотдачи пластов – главный инженер НГДУ «Ямашнефть» ОАО «Татнефть».

Козлов А.В. - разработка, наладка и установка. Инженер, аспирант ИГД СО РАН.

ИГД СО РАН
Новосибирск
Савченко Андрей Владимирович
+7-923-245-75-50
sav@eml.ru
www.misd.ru

Представленная в данном каталоге информация основана на сведениях, сообщенных компаниями-экспонентами XII Сибирской венчурной ярмарки. Оргкомитет 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.

