



АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ  
ПРОГРАММА  
ДЛЯ ЛИДЕРСКИХ  
ПРОЕКТОВ АГЕНТСТВА  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ:  
ИНИЦИАТИВА АСИ  
**«100 ЛИДЕРОВ РАЗВИТИЯ  
ТЕХНОЛОГИЙ»**

14 ОКТЯБРЯ – 17 ДЕКАБРЯ 2020 ГОДА



# СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ .....	2
ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО .....	4
КОГНИТИВНЫЙ ПРОЦЕССОР BRAIN2NLP .....	6
ПЛАВУЧИЕ СОЛНЕЧНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ .....	8
«РУССКИЙ КАРБОН» .....	10
DOCZILLA PRO .....	12
3Д ПЕЧАТЬ РАСХОДНЫХ ЧАСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ .....	14
ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КВАЗИКРИСТАЛЛИЧЕСКОГО ПОРОШКОВОГО МОДИФИКАТОРА ALCUFE .....	16
STAFFVISION – МОНИТОРИНГ РАБОТОСПОСОБНОСТИ СОТРУДНИКОВ .....	18
ПРОИЗВОДСТВО СВЕТОПРОВОДЯЩЕГО БЕТОНА И СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ .....	20
HIGHTOUCH LAB .....	22
РЕКУЛЬТИВАЦИЯ МУСОРНЫХ ПОЛИГОНОВ КОМПЛЕКСОМ ГИДРОСЕПАРАЦИИ ТКО .....	24
ГЕОАНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА РЕГИОНА (ГЕОИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА SMARTCITY) .....	26
AUDITORPRO .....	28
ПРОИЗВОДСТВО ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ДАТЧИКОВ .....	30
ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ ДИСТАНЦИОННОЙ ДИАГНОСТИКИ ЗАБОЛЕВАНИЙ CALL4LIFE .....	32
ТЕРМИЧЕСКАЯ ПЕРЕРАБОТКА ОСАДКА СТОЧНЫХ ВОД ГОРОДСКИХ КАНАЛИЗАЦИОННЫХ СТОКОВ .....	34
ТЕХНОЛОГИИ ОБРАБОТКИ НИЗКОТЕМПЕРАТУРНОЙ ПЛАЗМОЙ И ПУЛЬСИРУЮЩИМ ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ ПОЛЕМ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ .....	36
СИСТЕМА НАКОПЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ VOLTS .....	38
ДИСТАНЦИОННЫЙ МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ ПЕРСОНАЛА .....	40
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ЛЕКАРСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ .....	42
УМНАЯ ПОИСКОВО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «GLAZ» .....	44
ПЛАТФОРМА АВТОМАТИЗАЦИИ ОБРАБОТКИ ОБРАЩЕНИЙ .....	46
ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩАЯ КЛИМАТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «ТЕПЛОПАНЕЛЬ» .....	48
ТЕЛЕМАТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ НАВИГАЦИИ И КОНТРОЛЯ АВТОТРАНСПОРТА .....	50
ASSI START .....	52
ИНТЕРАКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОЦЕДУРА ANDROID, IOS .....	54
MULTISAY .....	56
PROCESSET .....	58
AMTEC – СОВРЕМЕННЫЕ РОССИЙСКИЕ ЭЛЕКТРОГЕНЕРАТОРЫ.....	60
DATALOCATOR .....	62
RETURN SERVICE .....	64
ПЕРЕВАХТОВКА .....	66
ПЛАТФОРМА УПРАВЛЕНИЯ И ИНТЕРАКТИВНОЙ ПОДАЧИ КОНТЕНТА В ОТРАСЛИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА .....	68
ДИАГНОСТИКИ НЕФТЕ И ГАЗО ТРУБОПРОВОДОВ .....	70
ЕДИНАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ОБРАБОТКИ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН .....	72
ВИРТУАЛЬНАЯ ПРИМЕРОЧНАЯ ДЛЯ ПОДБОРА СПЕЦОДЕЖДЫ TEHEL .....	74
ГОРОДСКОЙ ДОКТОР .....	76
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КАРЛИКОВЫЙ СВЕТОФОР В КОРПУСАХ ИЗ НЕГОРЮЧЕГО КОМПОЗИТНОГО МАТЕРИАЛА .....	78
«РАБОЧИЕ РУКИ» – РОБОТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОПЕРАТИВНОЙ МОБИЛИЗАЦИИ .....	80
«СИНИХ ВОРОТНИЧКОВ» .....	82
CARE MENTOR AI .....	84
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОРРОЗИОННОЙ ЗАЩИТЫ СУДОВ И МОРСКИХ СООРУЖЕНИЙ .....	86
КАРАНТИН 2020 .....	88
BELLSOFT .....	90
СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛОЩАДОК .....	92
МОБИЛЬНАЯ КОРПОРАТИВНАЯ СЕТЬ .....	94
STATANLY TECHNOLOGIES .....	96
АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПО СОЗДАНИЮ И СОГЛАСОВАНИЮ АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕГЛАМЕНТА «КАНБАЛА» .....	98
АЭРОГАЗ .....	100
ROCKET MEDIC – КАРМАННЫЙ МЕДИК .....	102
VMX GALAXY – ПРОМЫШЛЕННАЯ ВИДЕОАНАЛИТИКА НА БАЗЕ АИ И СВ .....	104
GORECRUIT .....	106
БЕЗБУМАЖНЫЙ ОФИС .....	108
СИСТЕМА ПРЕДИКТИВНОЙ АНАЛИТИКИ AWTOR .....	110
Т-МОБИС .....	112
TRASE .....	114
ДЛЯ ЗАМЕТОК .....	114

# АКСЕЛЕРАТОР АГЕНТСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

В целях оказания методологической и экспертной поддержки лидерам, ускорения развития и повышения эффективности реализуемых проектов Агентство стратегических инициатив запустило полномасштабный акселератор для лидерских проектов в социальной, образовательной и технологической сферах.

За период с 23 сентября по 11 октября 2020 г. на участие в акселераторе было получено около 160 заявок от технологических проектов. В Стартовом интенсиве акселератора приняло участие более 100 проектных команд в сфере образования. Двухмесячный трекинг прошли 54 лидера технологических проектов.

Прохождение акселератора позволило лидерам технологических проектов:

- проанализировать текущее состояние;
- выявить слабые места и определить прогрессивные пути развития проекта;
- провести анализ рынков;
- сформулировать ключевую ценность своего проекта, разработать маркетинговый план с учетом особенностей предпринимательства в области технологий;
- получить полезные контакты и экспертную оценку проекта;
- научиться эффективно презентовать свой проект.

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ  
СЛЕДУЮЩИЕ БЛОКИ:

## Теоретический

Участники проходят тренинги и мастер-классы по темам: продукт, рынок, продажи, маркетинг, экономика, команда и др.

## Практический

При поддержке опытных трекеров участники проводят исследования рынков, разрабатывают самоокупаемые и финансово устойчивые бизнес-модели своих проектов, активно работают над маркетинговым продвижением проектов, а также проходят практические курсы, посвященные подготовке презентаций и развитию навыков выступлений перед инвесторами.

## Презентационный

С целью получения поддержки участники акселератора разрабатывают презентационные материалы и принимают участие в Демо-дне (презентация и встреча с потенциальными партнерами и инвесторами).

# КОГНИТИВНЫЙ ПРОЦЕССОР

## BRAIN2NLP



### Описание компании

Языковой процессор на основе нейросетей для обработки промышленных объемов естественного текста позволяет превратить простой текст в машиночитаемый формат и извлечь из него ценные знания.



### Клиенты

Ключевые клиенты – системные интеграторы и разработчики NLP-решений.

- Интеграторы для бизнеса, которые предлагают конечным клиентам: системы умного поиска, системы аналитики отзывов и обращений, системы автоматизированной поддержки клиентов.

### Основатель, генеральный директор

**Артем Артемов**

### Команда

**Игорь Хасеневич**

Технический директор  
и руководитель разработки

**Иван Болохов**

Директор по GR  
и ведущий аналитик

**Эдуард Таланов**

Тимлидер

### Контакты

e-mail: office@cogsys.com  
ibolokhov@cogsys.com  
сайт: <https://cogsys.com>  
Telegram: @bolokhov

8 (977) 687-71-96

- Интеграторы в медицине, которые предлагают конечным клиентам: системы извлечения фактов из мед карт, системы поддержки принятия решений для врачей.
- Интеграторы для госструктур, которые предлагают конечным клиентам: системы обработки обращений граждан, системы анализа новостных потоков.

### Проблема (потребность клиента)

Разработка языковых моделей для создания умных помощников, поисковых систем и систем текстовой аналитики – долгий и дорогостоящий процесс, а специалистов сложно найти на рынке.

### Рынок

Обработка текста на естественном языке применяется у 36% крупных компаний, и 51% из числа опрошенных планируют ее использование в ближайшие два года. Размер российского рынка NLP-систем по данным исследования IDC и ABBYY на конец 2019 г. составляет около 3,5 млрд руб., а скорость роста – выше 35% в год.

Интеграторы CRM и ERP систем: 28 крупных интеграторов с проектами в 1,57 трл руб.  
Интеграторы IT в медицине: 25 крупных интеграторов 50 млрд руб. Госструктуры: Бюджет на программы цифровой трансформации – 1,8 трлн руб. до 2024 г.  
Общая доля проектов с использованием NLP – 5,3 млрд руб.

### Решение

Языковой процессор BRAIN2NLP делает половину работы за Вас и сокращает до 50% временных и финансовых ресурсов на создание NLP-решений.

### Конкуренты и преимущества

Основные конкуренты компании, которые предоставляют схожие продуктые решения либо работают на рынке NLP-проектов. Такие, как: Just AI, Naumen, Нейросети Ашманова, ABBYY, Наносемантика, Preferentum.

#### Наши преимущества

- Универсальное решение с интеграцией лучших NLP моделей в одном процессоре.
- Конвейерная обработка данных – разделение на потоки, экстраполяция, контроль загруженности процессора.
- Адаптирована версия для ОС Astra Linux – работа с госструктурами с повышенными требованиями к ИБ.
- Возможность полностью автономной работы on premise без подключения к сети.
- В комплекте собственный сервис по разметке данных.
- Регулярное обновление моделей для поддержания высоких показателей качества.

### План развития компании

Обобщенный план развития компании на ближайший год.

#### Технология:

- запущен сервис по разметке данных;
- добавление функционала генерации и суммаризации текста на основе моделей GPT3;
- продукт внесен в реестр рос. ПО и получены сертификации.

#### Маркетинг:

- определены каналы и организованы системные продажи;
- привлечено 10 клиентов по 2 млн руб.

#### Команда:

- усиление команды специалистами по маркетингу и продажам;
- организован отдел поддержки клиентов.

#### Финансы:

- получено грантовое финансирование на 5 млн руб.;
- выручка 20 млн/год;
- выход на прибыль.

### Что нужно

Помощь в поиске проектов и заказчиков, планирующих внедрять системы языкового искусственного интеллекта в свои процессы.

# ПЛАВУЧИЕ СОЛНЕЧНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ



**Основатель,  
генеральный директор**  
**Полина Василенко**

## Команда

**Ирэна Тимофеева**  
Операционный директор

**Davide Padeletti**  
Инженер морских установок

**Tanmay Yogesh Tongaonkar**  
Инженер-конструктор

## Контакты

e-mail: [pvasilenko@heliorec.com](mailto:pvasilenko@heliorec.com)  
сайт: [www.heliorec.com](http://www.heliorec.com)

8 (903) 777-41-54

## Описание компании

Мы делаем плавучие системы, помогающие производителям солнечных панелей решить проблемы высоких капитальных затрат при строительстве электростанций, низкой эффективности выработки электроэнергии и, ограниченность рынка сбыта при помощи инновационного плавучего модуля и подхода круговой экономики.

## Решение

На плавучие системы будут устанавливаться солнечные панели, данная конструкция базируется на воде и закрепляется швартовными линиями, по электрическому кабелю электричество будет передаваться на берег (<https://youtu.be/GPO8Jc5dAOY>).

### Наше решение:

- Установка солнечной электростанции на водной поверхности (на 20% снижение капитальных затрат).
- Выше эффективность выработки электричества (на 10–20%, за счет охлаждения воды).
- Открытие новых рынков сбыта (островные отели, порты, удаленные локации и пр.).

## Конкуренты и преимущества

- Установка на озерах – Ciel et Terre (Франция) и Sungrow (Китай).
- Установка на море, в основном на стадии НИОКР – Oceans of Energy (Голландия), SwimSol (Австрия) and OceanSun (Норвегия).

### Наши преимущества

- Уникальный дизайн плавучего модуля с запатентованной системой «гидрозамок».
- Подход круговой экономики.
- Использование алгоритмов машинного обучения (ML).

## План развития компании

- Установка датчиков, сбор данных, аprobация ML.
- Подготовка к тестированию в бассейне с волнами (Франция).
- Оптимизация производственного процесса (снижение затрат на 20%).
- Подписание соглашения о сотрудничестве (50 МВт), с компаниями Хевел и СоларСистемс.
- Привлечение инвестиций минимум 20 млн.

## Что нужно

- Помощь привлечения инвестиций.
- Поиск первого заказчика на коммерческий проект.

## Клиенты

Производители солнечных панелей и электрогенерирующие компании.

## Проблема (потребность клиента)

- Дорогая и сложная подготовка земли для солнечной электростанции.
- Снижение эффективности выработки электричества (солнечные панели перегреваются на земле).
- Сложно найти новые рынки сбыта солнечных панелей.

## Рынок

Согласно прогнозам, к 2025 г. спрос на плавучие солнечные электростанции во всем мире составит 10 ГВт, что будет определять:

- TAM около 10 млрд евро.
- SAM 300 млн евро (3% от TAM).
- SOM 30 млн евро (10% SAM).

# «РУССКИЙ КАРБОН»



## Описание компании

Мы делаем проект «Русский карбон», который призван дать людям на инвалидных колясках больше свободы, возможность учиться и путешествовать без сопровождения, так как одним из направлений является серийное производство сверхлегких инвалидных колясок активного типа из карбона. Вес рамы до двух килограмм, позволяет самостоятельно положить коляску в машину, обучаться, работать, путешествовать без посторонней помощи. Серийное конвейерное производство как инструмент снижения себестоимости (доступность технологий).

**Генеральный директор**  
**Теняков Андрей**

**Команда**

**Дмитрий Малахов**  
Главный инженер  
**Павел Шуляк**  
Инженер

**Контакты**

e-mail:[icross@rucarbo.ru](mailto:icross@rucarbo.ru)  
сайт: [rucarbo.ru](http://rucarbo.ru)

8 (902) 070-45-95

## Клиенты

- Дети от 14 до 18 лет на инвалидных колясках, способные к самостоятельному передвижению и обучению.
- Подростки и молодые люди от 18 до 25 лет на инвалидных колясках, желающие учиться в вузах.
- Молодые женщины и мужчины в возрасте от 25 до 45 лет, ведущие активный образ жизни, желающие работать и путешествовать.
- Параспортсмены, ведущие активную спортивную жизнь.
- Ретейлы по продаже инватахники.

## Проблема (потребность клиента)

- Главная проблема – большой вес большинства инвалидных колясок.
- Невозможно путешествовать, добираться до работы, учебы и тренировочной базы без посторонней помощи.
- Высокая цена на активные коляски из композитных материалов.

## Рынок

Ежегодная потребность в инвалидных колясках в стране – 190 тыс. штук, 90% закупается за границей. Активных колясок по нашим данным необходимо на сегодня 100 000 шт. Возможности одной точки производства – 1000 активных колясок в год.

## Решение

- Создали проект модульной, универсальной активной коляски для серийного производства.
- Разработали способы конвейерного производства цифровизации процесса производства и, как результат, снижение уровня экспертизы рядовых сотрудников.
- Легкая масштабируемость производства.
- Простое переключение между актуальными задачами в разных проектах.

## Конкуренты и преимущества

- В России есть только одна компания, которая производит коляски из карбона – Кинезис. Они позиционируют свою коляску не как серийный продукт, а как уникальный. Цена на коляску начинается от 350 000 руб. что делает ее недоступной для большинства потенциальных пользователей.
- Коляски изготавливаются индивидуально, а это не менее двух месяцев.
- Есть зарубежные производители колясок из карбона Panthera (Швейцария), ProGeo (Италия).
- Позиционирование как продукт класса «элит» (индивидуальное изготовление) от 3-х до 6-ти месяцев изготовление.
- Цена на коляски от 450 тыс. до 800 тыс. руб. (недоступно для большинства потенциальных нуждающихся потребителей).

## План развития компании

- Запуск серийного производства базовой версии коляски.
- До конца 2021 года изготовить и продать 1000 активных колясок. iCross Active, годовой оборот 150 млн руб.
- Завершить разработку второй модели iCross MAX, до конца 2021 года изготовить и продать 200 колясок = 40 млн руб.
- Завершить разработку детской инвалидной коляски iCross Kids, до конца 2021 года изготовить и продать 200 колясок = 20 млн руб.

## Что нужно

- Помощь в масштабировании проекта в рамках страны.
- Выход на внешние рынки.

# DOCZILLA PRO



## Описание компании

Мы развиваем платформу для создания и согласования документов Doczilla Pro, помогающую пользователям из секторов B2B, B2G, B2C решать проблемы по подготовке и согласованию типовых или сложных уникальных документов при помощи собственного фреймворка Z8, на котором реализованы: а) полноценный текстовый процессор (rich text editor); б) конструктор документов; в) библиотека знаний и предиктивный ввод; г) режим совместной работы.

## Основатели

**Кирилл Буряков**  
**Михаил Мурадов**  
**Григорий Столяров**

## Команда

**Александр Бородин**  
Директор по развитию бизнеса  
**Любовь Игнатьева**  
Директор по маркетингу  
**Наталья Никулина**  
Project Manager  
**Олег Лекшин**  
**Максим Деревянко**  
Инженеры-программисты  
**Ксения Чаусова**  
Product Manager  
**Павел Никулин**  
Менеджер по работе  
с ключевыми клиентами

## Контакты

e-mail: [buryakov@doczilla.pro](mailto:buryakov@doczilla.pro)  
сайт: <https://rus.doczilla.pro/>

 8 (909) 150-49-49  
 8 (495) 960-59-99

## Клиенты

- В2В: малый и средний бизнес. Корпорации: банки, страховые компании, рetail (независимо от количества сотрудников, но ключевые направления в корпорациях: кредитная и обеспечительная документация, закупки, юр. департаменты). Общее направление: оформление типовых документов, создание сложных уникальных документов, внутреннее согласование.
- В2G: правительства регионов, ФОИВы, гос. учреждения (ключевые направления: закупочная деятельность, ответы на обращения граждан).

## Проблема (потребность клиента)

Платформа Doczilla Pro решает ряд ключевых проблем, связанных с автоматизацией документооборота, такими как: ошибки при подготовке документов; большой промежуток времени на согласование документации; трудности в автоматизации и подготовке сложных нетиповых документов.

## Рынок

Рынок автоматизации подготовки документов – 17,9 млрд руб./г. (на основе данных СПАРК). Метод снизу вверх (на основе крупных, средних и госкомпаниях): на 2020 год в России 1465 госкомпаний, крупных и средних коммерческих компаний – более 30 тыс. Итого – около 35 тыс. Емкость рынка =  $35000 * 500.000 = 17$  млрд руб. Даже при 2% рынка, потенциальная доля – 340 млн руб./г.

## Решение

Платформа Doczilla Pro позволяет пользователю самостоятельно создавать интерактивные шаблоны (для создания типовых документов), а также помогает эффективно согласовывать сложные документы при помощи уникальных модулей: конструктора документов, библиотеки знаний, полноценного текстового процессора и режима совместной работы.

## Конкуренты и преимущества

FreshDoc, ТурбоКонтракт, Doc.one.

## Наши преимущества

Собственный многофункциональный текстовый процессор; библиотека знаний и предиктивный ввод; одновременная совместная работа; конструктор документов.

## План развития компании

### Активности до конца года

Привлечь 10–12 новых клиентов из В2В и В2G, планируемый «эффект минимум» – 9 млн руб. (при среднем чеке в 750 тыс.) руб.; участие в создании национальной единой среды взаимодействия всех участников нормотворческого процесса при подготовке регуляторных решений, подсистема «разработка документов»; участие в торгах СОГАЗ; тестирование технологического проекта и цифровых бизнес-гипотез на площадке индустриального партнера; участие в торгах АО «Гринатом»; контрактация с Альфа-банком; pilotные проекты с ОАО «КРАСЦВЕТМЕТ», «Капитал Лайф»; релиз англоязычной версии платформы и привлечение минимум одного крупного клиента с европейского рынка.

### Активности на первый квартал 2021 г.

Привлечь более 30 новых клиентов из сферы из В2В и В2G (планируемый эффект – 23 млн руб. минимум); полноценный выход на европейский рынок; воронка по компаниям с международным участием; проводим работу которые имеют с представительством РФ (10–20); pilotные проекты с Министерством юстиции, Федеральным агентством по государственным резервам, Министерством энергетики; pilotные проекты «Росимуществом» и Минпросвещением; работа с банком «ДомРФ» и Cardif Russia.

## Что нужно

Построить с агентством долгосрочные партнерские отношения с целью последующим привлечением новых партнеров.

# 3D-ПЕЧАТЬ РАСХОДНЫХ ЧАСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ



## Описание компании

Промышленные предприятия, имеющие сборочное, конвейерное оборудование, станки импортного производства с дорогостоящими расходными материалами. Наиболее актуально для предприятий, имеющих упаковочное и укупорочное оборудование, для металлургических комбинатов, использующие крутильные машины сигарного типа, предприятия, использующие насосы работающие в агрессивных средах.

**Руководитель, соучредитель** **Анатолий Тулаев**

### Соучредители

**Артем Авдеев**  
Генеральный директор

**Алексей Дроботов**  
Научный руководитель

**Андрей Швец**  
Главный инженер

**Илья Гущин**  
Главный программист

### Контакты

e-mail: [Tulaev@5Dtech.pro](mailto:Tulaev@5Dtech.pro)  
сайт: <https://stereotech.org/>

8 (929) 785-73-33

## Клиенты

Промышленные предприятия, имеющие сборочное, конвейерное оборудование, станки импортного производства с дорогостоящими расходными материалами.

Наиболее актуально для предприятий, имеющих упаковочное и укупорочное оборудование, для металлургических комбинатов, использующие крутильные машины сигарного типа, предприятия, использующие насосы работающие в агрессивных средах.

## Проблема (потребность клиента)

- Остановка производства из-за выхода из строя деталей на промышленном оборудовании.
- Длительное ожидание оригинальных импортных запасных деталей.
- Дорогостоящие расходные материалы.

## Рынок

Средняя оценка потенциального объема рынка РАМ к 2023–2025 годам на основе данных аналитических агентств Context, IDC, Frost & Sullivan и Wholers Associates составляет 23,55 млрд долл. Этот рынок включает в себя продажи установок, расходных материалов, софта и оказание услуг по печати. Рынок аддитивных технологий растет ежегодно на 30-40%. Общий объем целевого рынка пятиосевого принтера 5D-tech – это мировой рынок профессиональных 3D-принтеров. С учетом 5% роста количества продаж доступный объем рынка профессиональных 3D-принтеров в 2020 году, согласно Context, составляет: 50 000 \* 1,05 \* 11 250 = 590,6 млн долл.

## Решение

Печать деталей и расходных материалов на 5D-принтере, имеющем библиотеку деталей с номенклатурой расходников для конкретного оборудования. Возможность создавать и увеличивать библиотеку деталей с номенклатурой расходников индивидуально для конкретных предприятий.

## Конкуренты и преимущества

Конкурентами в отрасли можно считать: Ethereal Machines Halo, Diabase Engeeniring, 5AxisMaker 5xm400, Free D printing, Stratasys 8 axis printing, VeraShape VShaper 5 Axis, Hage3D 175X, Q5Dtechnology, Free D printing, Arevo.

### Наши преимущества

- Получаемое по технологии многоосевой FDM печати на 5D-принтере изделие обладает изотропными высокопрочными свойствами, по сравнению с анизотропными свойствами 3D-печатной детали.
- С появлением технологии 5D-tech можно получать функциональные детали без поддержек и с использованием непрерывного углеволокна. Теперь их можно просто распечатать на 5D-принтере с увеличенным ресурсом эксплуатации и качеством, превосходящим оригинальное.

## План развития компании

- 4 квартал 2020 – релиз пользовательской версии ПО STE Slicer. Реализация режимов 5D Spiral и 5D Spiral full для деталей любой геометрии и формы. Реализация принтеров версии V4. Выручка с продаж 6 млн руб.
- 1 квартал 2021 – реализация двухэкструдерной 5D-печати. Открытый старт продаж 5D-принтеров V5. Альфа-версия облачного ПО STE Cloud, объединяющий функционал STE Slicer и STE App с целью увеличения монетизации софта, защиты программного кода. Выручка с продаж 20,4 млн руб.

## Что нужно

Включить технологию 5Dtech в раздел «технологии» национальной программы «Цифровая экономика», в направлении аддитивные технологии, с целью цифровой модернизации производства и систем обеспечения ЗИП.

# ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КВАЗИКРИСТАЛЛИЧЕСКОГО ПОРОШКОВОГО МОДИФИКАТОРА ALCUFE



## Основатель

**Денис Филиппов**

**Олег Неяглов**  
Директор по развитию

**Елена Тимофеева**  
Руководитель проекта

**Юрий Абузин**  
Научный руководитель

## Контакты

e-mail: tev@nanocom.ru  
сайт: www.nanocom.ru телефон  
8 (495) 488-71-56

## Описание компании

Мы, ООО «Наноком» – команда с опытом в металлургии, энергетики, нефтяной отрасли – резидент Сколково, делаем порошок квазикристаллический порошковый для снижения энергоемкости технических процессов на производстве.

## Клиенты

- Предприятия, использующие в производственных циклах: насосы, редукторы или станки.
- Средние и крупные предприятия с оборотом выше 60 млн руб. в год (в России и за рубежом).
- Обозначающие в стратегии своего развития одним из приоритетов – поиск новых решений для снижения энергоемкости производства.

## Проблема (потребность клиента)

- Сложность поиска и внедрения новых решений по снижению потребления электричества.
- Ремонт оборудования и трудозатраты из-за поломки высоконагруженных узлов.
- Поломка узлов – простои в технологическом цикле: брак – отходы.
- Частая плановая замена масла.
- Критичность наличия масла.

## Рынок

Объем рынка модификатора в год – 1 тыс. тонн модификатора в год, исходя из 80 грамм на каждый десятый механизм, где критично трение в технологическом процессе предприятий.

Рынок присадок в индустриальные масла, смазывающе-охлаждающие жидкости, пластичные смазки – темп рост – 1,6% в год, 10% рынка – 480 тыс. тонн, в России потребление – 15 тыс. тонн (по данным: Research and Markets, Grand View Research, «МИ-Сис», РБК.)

## Решение

- Модификатор квазикристаллический добавляется в масло (как индустриальное, СОЖ, так и пластичную смазку) и, с первого применения создает нанонасыщение, даже при одном применении, даже при плановой замене масла в течение года.
- Шумность снижается на 3%.
- Энергопотребление снижается на 12%.
- Масла с МКП эффективно снижают трение и износ по сравнению со стандартными продуктами.
- Облегчается холодный запуск.
- Продлевают ресурс не менее чем на 50%.

## Конкуренты и преимущества

Основные конкуренты: РВС, ВНИИНП-210, Фуллерен.

## Наши преимущества

- Уникальное конкурентное преимущество – снижается энергоемкость, микровыглаживание поверхности, высокая продолжительность действия.
- Легкость встраивания в технологический цикл.
- Дешевле российских и зарубежных аналогов.

## План развития компании

- Запуск промышленного производства.
- Получение российского патента на процесс получения модификатора.
- Проведение опытно-промышленных испытаний на узлах энергетики и металургических производствах (не менее 2-х).
- Повторные продажи и продажи для новых клиентов (не менее двух).
- Привлечение внешнего финансирования (не менее 3 млн руб.).

## Что нужно

Инвестиции для запуска опытно-промышленного производства (от 3 млн руб.), сотрудничество для проведения опытно-промышленных испытаний, лабораторных испытаний для тестирования новых гипотез на предприятиях, распространение информации о наличии продукта и его преимуществах среди целевой аудитории.

# STAFFVISION – МОНИТОРИНГ РАБОТОСПОСОБНОСТИ СОТРУДНИКОВ

## VIDEOLOGIC



### Описание компании

Проект StaffVision помогает руководителям HR и функциональных подразделений решать задачи мониторинга работоспособности удаленных сотрудников при помощи системы автоматической видеоаналитики.

### Клиенты

Крупные компании с персоналом от 1500 сотрудников, в которых необходимо отслеживать статус работы удаленных сотрудников в рамках рабочего дня. Собирать информацию об эмоциональном психологическом состоянии сотрудника.

### Директор по развитию

**Олег Неяглов**

### Контакты

- e-mail: mikhail.sokolovsky@gmail.com
- 8 (915) 254-99-96

### Проблема (потребность клиента)

Во время и после COVID, рост продуктивности работы офисных и удаленных сотрудников при их постоянном нахождении вне офиса все важнее для самого существования бизнеса.

При этом:

- постоянный контроль глазами или через видеонаблюдение большого количества сотрудников в офисе и удаленных физически невозможен,
- контроль только экранов и действий на компьютерах не дает целостной картины ситуации.

### Рынок

Сегмент банков количество/сотрудников:

- в России 396/~700 тыс.,
- в мире ~10000/~20000 тыс.

Сегмент страховых компаний количество/сотрудников:

- в России 155/~200 тыс.,
- в мире ~ 5000/~2000 тыс.

### Решение

Создание удобного инструмента автоматического визуального контроля работодателем работоспособности своих сотрудников.

### Конкуренты и преимущества

Прямые конкуренты – VisionLabs ГК Сбербанк, NtechLab ГК Ростех, ЦРТ ГК Сбербанк, Ivideon ГК Росnano и т. д.

Смежные конкуренты – вендоры решений мониторинга экранов и действий на компьютерах – «Стахановец», CleverControl, Kickidler, StaffCop и т. д.

### Наши преимущества

Готовых продуктов, одинаково хорошо распознающих изображения и звуки из разных областей и в реальной ситуации, не существует. У наших решений в реальных условиях выше процент распознавания и меньше ложных срабатываний.

### План развития компании

Количественные KPI на ближайшие месяцы:

- с клиентами сформулировать итоговые требования к продукту;
- у заинтересованного клиента пройти аккредитацию поставщика;
- подписать договор проекта на разработку от 30 млн руб.

### Что нужно

- Выделить свой ключевой сегмент клиентов среди целевой аудитории.
- Понять и оцифровать ценностное предложение для бизнес-заказчиков.
- Локализовать продукт для выхода на международные рынки.

# ПРОИЗВОДСТВО СВЕТОПРОВОДЯЩЕГО БЕТОНА И СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ



## Основатель

**Артем Немчинов**

## Контакты

e-mail: intera-satka@yandex.ru  
артемнемчинов@mail.ru  
8 (908) 053-62-3

## Описание компании

Трехмерное моделирование и трехмерная печать позволяют повысить доступность такого редкого материала, как светопроводящий бетон. В рамках национального проекта «Комфортная городская среда» архитекторы и дизайнеры получат возможность создавать высоко защищенные объекты окружающего пространства, способные светиться управляемым электрическим светом.

## Рынок

В рамках проекта «Комфортная городская среда 300 городам» в 2020 году федеральный бюджет выделил 4,5 трл руб. Оценка рабочей документации 50 крупнейших проектов показала, что модернизация или создание нового общественного пространства содержит в себе индивидуальную светящуюся инсталляцию. Оценка заложенного бюджета на подобные решения дала в совокупности 875 млн руб.

## Решение

3D-моделирование и 3D-печать, позволяют проектировать и создавать светящиеся электрическим светом бетонные объекты любой формы.

## Конкуренты и преимущества

На международном рынке представлена одна компания из Австрии, в России есть ее аналог.

## Наши преимущества

Наши технические решения позволяют снизить стоимость за счет снижения расхода самого дорогого компонента от 3 до 5 раз, созданием не только плоских изделий, но и любых геометрических форм. А решения по схемотехнике и программированию, позволяют создать на поверхности бетонной конструкции управляемое электрическое свечение: любые цвета, переливы, градиентные цвета, анимации, текст.

## План развития компании

- Успешно и с пользой пройти обучение в рамках акселератора АСИ.
- Составить список потенциальных партнеров, обзвонить, завязать деловые отношения.
- Найти первые заказы и пилотные проекты на общую сумму 3–4 млн руб.
- Получение гранта (2 млн руб.) Фонда содействия инноваций по программе «Старт» на организацию опытно-производственной лаборатории.
- Поиск и подготовка производственного помещения.

## Что нужно

- Запуск пилотных проектов.
- Партнерство.
- Совместные разработки с дизайн студиями и архитектурными бюро.
- Возможность презентовать проект комитетам по архитектуре различных городов.



## Описание компании

Мы помогаем компаниям сократить до 60% расходов операционных подразделений за счет автоматизации обработки входящих документов с помощью технологий искусственного интеллекта.



**Основатель**  
**Сергей Чепиков**

**Александр Ганин**  
Сооснователь,  
технический директор

## Контакты

email: chepikov@tochcka.ai

8 (926) 233-77-73

## Проблема (потребность клиента)

Более 70% всей ценной деловой информации приходит в неструктурированной форме. Эта информация необходима для бизнес-процессов, но практически недоступна для понимания обычными машинами из-за разнообразия форм, а ручная обработка осуществляется в несколько раз медленнее, ведет к ошибкам и, как следствие, отрицательно сказывается на обслуживании клиентов.

## Рынок

Оценочно, рынок применения систем NLP для корпоративных клиентов можно оценить в 500 млн долл. Достижимый объем целевого рынка к 2023 году – 250–300 млн руб./г.

## Решение

Решение построено на базе Стека технологий (машинное обучение, компьютерное зрение, нейронные сети, обработка естественного языка) и позволяет:

- автоматизировать процессы обработки и извлечения информации из различных типов документов, форматов и неструктурированного контента;
- классифицировать документы, сопоставлять данные из разных документов, проверять корректность данных, комплектность пакета документов, применять заранее заданные бизнес правила и т.д;
- готовить и передавать обработанные данные в корпоративные системы или БД.

Это делает процесс обработки документов дешевле и точнее, чем традиционные методы, повышает производительность труда сотрудников и снижает операционные расходы.

## Конкуренты и преимущества

Структурированные документы – ABBYY, KOFAX;  
полу-структурные – BEORG, Dbrain (краудсорсинг);  
неструктурные – не видим конкуренции.

## Наши преимущества

- Уникальность технологии: умеем то, что не могут другие – например, обработка табличных данных без потери структуры связи между ячейками.
- Функциональность: имеем ряд технологических компонентов для работы с любыми типами документов.
- Комплексный подход: ориентированы не на локальную задачу, а на бизнес-процесс.
- Высокая готовность к адаптации под требования заказчика.
- Собственная разработка, гибкая бизнес-модель и ценообразование.
- Тесный контакт с научным сообществом, что позволяет быть в курсе всех новейших разработок.

## План развития компании

- Формирование продуктовой линейки (кейсы применения) решения для отдельных подразделений и задач.
- Подготовка маркетинговых материалов.
- Фокусировка на финансовой сфере – банки, страховые компании.
- Целевые поразделения – операционный департамент, департамент клиентского CRM, департамент учета и отчетности (бухгалтерия), департамент правового обеспечения.
- Запуск 10 пилотов с банками из «топ 50» в течение трех месяцев.

## Что нужно

Привлечение новых клиентов из числа партнеров АСИ.

# РЕКУЛЬТИВАЦИЯ МУСОРНЫХ ПОЛИГОНОВ КОМПЛЕКСОМ ГИДРОСЕПАРАЦИИ ТКО



## Основатель

**Дмитрий Горяинов**

Генеральный директор  
ООО «Русмет»

## Контакты

e-mail: npprusmet@npprusmet.com  
сайт: www.npprusmet.com

8 (929) 636-62-88

## Описание компании

Мы делаем проект «Рекультивация мусорных полигонов комплексом гидросепарации ТКО», помогающий населению Российской Федерации решать проблемы накопленного и генерируемого мусора при помощи технологии гидросепарации твердых коммунальных отходов (ТКО).

## Клиенты

- Основные потребители технологии – мусорные полигоны и рекуператоры ТКО.
- Второстепенные потребители, частные компании и предприятия, получающие вторичное сырье из отходов своих или сторонних производств.

## Проблема (потребность клиента)

Высокие затраты на вывоз мусора на специализированные полигоны при отсутствии инструментов извлечения вторичного сырья из мусора для последующего использования на производствах.

## Рынок

- Переработка мусора, генерируемая Московской и Московской областью. Потенциально доступный объем – 26 млрд руб./год.
- Рынок вторичных ресурсов – 186,515 млрд руб./г.

## Решение

Специализированный комплекс Гидросепарация ТКО, позволяющий с эффективностью до 90% разделять смешанные твердые коммунальные отходы (ТКО) на полезные фракции; техногрунт, органические отходы, легкая фракция (RDF-топливо).

## Конкуренты и преимущества

- Существующие технологии автоматического разделения смешанных отходов имеют эффективность не более 20% и высокую себестоимость сортировки, 2500 руб./тонна.
- Конкурентный комплекс гидросепарации (Израиль) не имеет эффективной системы очистки оборотной воды.

## Наши преимущества

Альтернативные решения; аэродинамическое, баллистическое, электромагнитное разделение и IR (инфракрасное) сканирование дополняют гидросепарацию ТКО для получения большего числа вторичных ресурсов высокого качества разделения и доводят эффективность разделения до 99%.

## План развития компании

- 2020 год, привлечение инвестиций для окончания испытаний и оптимизации проекта под массовое производство (требуется 25 млн руб.).
- 2020 год, оформление международной патентной заявки РСТ на полезную модель (150 тыс. руб.).
- 2020 год, подача заявки на получение гранта от Фонда содействия Инноваций (20 млн руб.).
- 2020–2021 годы, резидентство «Сколково» (500 тыс. руб.).
- 2020–2021 годы, поиск рекуператоров и полигонов для промышленного испытания комплекса.
- 2022–2025 годы, массовое производство и внедрение установок гидросепарации ТКО СВЕТ-2 в Московском регионе (поставка 50 комплексов СВЕТ-2 на сумму 1,25 млрд руб.).
- 2022–2025 годы, изменение законодательства обращения смешанного мусора в РФ.
- 2021–2035 годы, формирование и развитие рынка вторичных ресурсов (30 млрд руб. в год).
- 2023–2035 годы, рекультивация мусорных полигонов России (1 трлн руб.).
- 2025 год, защита диссертации «Разработка инженерных средств повышения безопасности труда в процессе сепарации ТКО при реализации задач рециклинга (гидросепаратор ТКО)».
- 2025 год, начало мировой экспансии услуг разделения мусора на вторичные ресурсы.
- 2040 год, полная ликвидация накопленного мусора в мире.

## Что нужно

Инвестиции/гранты от специализированных фондов на доработку и сертификацию технологии в размере 25 млн руб.

# ГЕОАНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА РЕГИОНА (ГЕОИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА SMARTCITY)

## Описание компании

Мы предлагаем геоаналитическую систему, помогающую лицам, принимающим решения в регионе Российской Федерации, решать проблемы эффективного управления территориями при помощи знаний о людях и объектах, распределенных по территории, на основе больших геоданных и моделирования.



## Команда

**Денис Струков**  
CEO, Ph.D  
**Андрей Лабодин**  
CTO  
**Екатерина Пустовалова**  
Data Science  
**Марина Мельник**  
GIS

## Контакты

e-mail: denis.strukov@gmail.com  
сайт: geointellect.ru  
8 (921) 983-70-73

## Клиенты

B2G (здравоохранение, урбанистика, экономика (поддержка предпринимательского сектора), и др.). Лица, принимающие решения в своей отрасли, а также департаменты, отвечающие за внедрение информационных систем в субъекте РФ. Уровень министра или замминистра органов исполнительной власти, либо губернатор. Для ряда проектов и приложений может быть B2G2B или B2G2C.

## Проблема (потребность клиента)

- Мы работаем с запросами клиентов в разных областях: оптимизация ресурсов по объектам здравоохранения;
- улучшение инвестиционной привлекательности региона;
- понимание и улучшение уровня комфортности для проживание внутри кварталов городов;
- создание единой платформы для агрегации геоданных.

## Рынок

Дано 85 регионов. Средний чек для здравоохранения – 5 млн руб., для инвестиций и предпринимательства – 1,5 млн руб., для урбанистики – 0,5 млн руб.  
Итого ТАМ = 7X85 = 595 млн руб. в год.  
SAM = 300 млн руб. в год, SOM = 100 млн в год.  
Рынок Smart City – ТАМ = 1 млрд руб. в год,  
SAM – 500 млн руб. в год, SOM – 200 млн руб. в год.

## Решение

- Здравоохранение.
- Инвестиции в земельные участки для крупного бизнеса (<https://smarteka.com/contest/practice/geoanaliticeskaa-sistema-regiona-dla-investorov>) и сервис для малого бизнеса – <https://smarteka.com/contest/practice/cifrovoj-servis-dla-obosnovania-razmesenia-vidov-biznesa-v-konkretnoj-lokacii>.
- Комфортность (<https://smarteka.com/contest/practice/cifrovoj-servis-po-opredeleniu-indeksa-komfortnosti-kvartalov-gorodov-dla-prozivaniya>).
- Смарт-сити <https://russiasmartcity.ru/projects/238-geointellect-urban-geointellektualnaya-platforma-smart-city>.

## Конкуренты и преимущества

Ростелеком, сотовые операторы, компании, поставляющие ситуационные центры.

## Наши преимущества

В цене и в экспертизе по отраслям (опыт реализации). Кроме того, в отличие от сотовых операторов, наше преимущество в наличии российской платформы «ГеоИнтеллект. Платформа», регистрация в реестре отечественного ПО «Приказ 665 от 30.11.2020».

## План развития компании

- Партнерство с АСИ.
- Партнерство с Яндекс.Облаком по выходу на B2G-рынок.
- До конца года минимум 2 забюджетированных проекта на 2021 год (3–5 млн руб.).

## Что нужно

- Проведение совместных вебинаров по отраслям или в целом для проектных офисов «Умный город» в регионах.
- Помощь в мотивации людей на местах, вовлекать и доносить ценность продуктов на базе ГЕО для разных сфер.



## Основатель, CEO

Антипов Павел

## Команда

Роберт Стракис  
CMO

Юрий Капков  
Lead Product designer

Валентин Воробьев  
Frontend team lead

Дмитрий Климов  
Backend team lead

## Контакты

e-mail: [pavel.antipov39@mail.ru](mailto:pavel.antipov39@mail.ru)  
сайт: <https://auditorpro.info/>

8 (921) 710-09-05

## Описание компании

Мы создаем web-сервис, который работает по принципу конструктора, в котором можно создавать: обучающие тесты в формате видео-диалогов, онлайн-формы для удаленного подбора сотрудников, электронные чек-листы, онлайн-опросы и исследования, а также любые другие формы. Наш сервис – это Google form «на стероидах», с возможностью видеть информацию о респондентах и защищой от повторных заполнений.

## Клиенты

- Сетевые компании из HoReCa (от 3 точек), FMCG, средний и большой бизнес.
- Университеты и другие организации, у кого есть потребность в опросах, создании тестов и чек-листов.

## Проблема (потребность клиента)

- Создание опроса с возможностью написать ре-спонденту через встроенный мессенджер.
- Создание тестов и опросов с возможностью отве-тов в формате видеоселфи.
- Конструирование чек-листа, в котором можно прикреплять фото- видео- и аудиозаметки. Отчеты по чек-листу сразу отправляются нескольким получателям.
- Создание разных путей прохождения теста, в зависимости от ответов на предшествующие во-просы.
- Защита теста от недобросовестного и повторного заполнения.

## Рынок

Конструкторы форм, совокупная выручка аналогичных сервисов в 2019 г. – 450 млн долл. Совокупный CAGR 2017–2019 годов – 36,5%, SOM= 100 млн в год. Рынок Smart City – ТАМ = 1 млрд руб. в год, SAM – 500 млн руб. в год, SOM – 200 млн руб. в год.

## Решение

Мы создаем простой и многофункциональный конструктор, в котором можно быстро создать тест, опрос или чек-лист. В котором можно создавать сценарии различной сложности.

## Конкуренты и преимущества

Google Forms  
SurveyMonkey  
Typeform  
Anketolog  
iAuditor by SafetyCulture

## Наши преимущества

- Уникальные типы вопросов.
- Возможность видеть, кто ответил на опросы.

## План развития компании

- OKR на 2021 г.
- MAO: 14 000.
- Конверсия в оплату: 5%.
- Выйти на рынок ОАЭ, Англии, Германии.
- Выручка: 20 млн/мес.
- OKR 1 квартал 2021 г.
- MAO: 1 400.
- Переход к автоворонке продаж.
- Полноценный выход на рынок РФ.

## Что нужно

- Финансовая помощь (для масштабирования бизнеса).
- Помощь с привлечением партнеров.
- Эдвайзинг/менторство.

# ПРОИЗВОДСТВО ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ДАТЧИКОВ



**Интегратор  
интернета вещей  
IOT LINE.**

**Володько Денис**

## Контакты

e-mail: [info@iotline.ru](mailto:info@iotline.ru)  
сайт: [iotline.ru](http://iotline.ru)

8 (485) 293-03-25

## Описание компании

Мы делаем проект «Интернет вещей для людей, для дома, для города», помогающий компаниям и физическим лицам решать проблемы, связанные с информированием о возникновении различных событий и осуществлением быстрой передачи данных дистанционным способом, при помощи установки автономных беспроводных датчиков-устройств, работающих по технологии передачи данных LoraWan.

## Решение

Мы предлагаем нашим потенциальным клиентам устройства по цене гораздо ниже рыночной стоимости аналогичных разработок, за счет отсутствия промежуточных элементов сети «Умного дома» (контролеров, базовых станций, линий интернета, электричества). Наши устройства, благодаря своей автономности могут устанавливаться в места, где нет GSM-сетей и электричества, что выгодно отличает их от продукции конкурентов. Устройства не имеют привязки к месту расположения и могут быть расположены в любом помещении по назначению. Устройства отправляют оповещения о событиях на любые телефоны (СМС, голосовое сообщение, а также в различные мессенджеры), в том числе кнопочные телефоны, что актуально для аудитории пожилого возраста.

## Конкуренты и преимущества

Сотовые операторы, интернет-провайдеры, обладающие материально-технической базой для продажи и обслуживания функционально похожих устройств, но разработанных на других дорогостоящих и ресурсоемких технологиях и компаниях по разработке устройств для умного дома.

## Наши преимущества

Основное конкурентное преимущество нашего предложения заключается в том, что мы создаем сеть или пользуемся существующей для обслуживания устройств интернет-вещей различного типа и назначения, при этом не используя сложные дорогостоящие технологии GSM, мы проектируем и разрабатываем различные типы и виды датчиков под разные нужды, а также имеем готовое программное обеспечение для сбора данных. Наши устройства не требуют сетевого питания и могут размещаться в любых помещениях в зависимости от их назначения, без привязки к конкретному месту расположения. Устройства можно переносить в разные места. Например, из дачного дома в квартиру.

## План развития компании

- На данный момент разработан один тип устройств – датчик охраны с дистанционным управлением для постановки на охрану. Устройство прошло положительные испытания в экосистеме Дому.
- Разработан личный кабинет пользователя, в котором отображается информация, поступающая с устройств и мобильное приложение, дублирующее личный кабинет.
- Разработан промо-сайт для продвижения продукта.
- Планируется к разработке проект по реализации системы сбора информации о наполнении мусорных баков, в связи с востребованностью устройства.
- Для тестирования развернута собственная сеть.
- Для промышленной эксплуатации заключен договор с провайдером сети LoraWan.

## Что нужно

Нужны государственные или коммерческие заказчики, для которых мы готовы реализовать свои проекты по различным направлениям деятельности, в зависимости от потребностей.

# ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ ДИСТАНЦИОННОЙ ДИАГНОСТИКИ ЗАБОЛЕВАНИЙ CALL4LIFE



## Описание компании

Мы делаем проект «Искусственный интеллект для дистанционной диагностики заболеваний Call4life», помогающий организациям предоставлять работникам и клиентам возможность решать проблемы доступности медицины и первичной проверки здоровья при помощи «Электронных докторов», построенных на основе опыта и знаний израильских врачей и рекомендациях европейских и американских медицинских ассоциаций.

## Основатель, владелец

**Юрий Оганянц**

## Команда

**Руслан Латыпов**  
Директор компании

**Анатолий Доброхотов**  
Глава IT-департамента

## Контакты

e-mail: latypov@call4life.net  
сайт: call4life.net

8 (915) 024-53-53

## Клиенты

- B2b Финансовые организации (страховые, банки).
- Медицинские организации (клиники).
- Компании с большим количеством клиентов.

Ключевые параметры партнера: крупная организация, расширяющая клиентские сервисы или продающая доп. продукты; крупная организация, стремящаяся повысить лояльность сотрудников, клиентов.

## Проблема (потребность клиента)

- Низкое качество существующих доп. услуг.
- Невозможность востребования доп. услуг.
- Снижение лояльности клиента, отказ от покупки услуг партнера.

## Рынок

VEB Ventures: «Рынок телемедицинских услуг развивается очень быстро. По нашим оценкам, среднегодовой темп прироста в ближайшие пять лет составит около 116%. И если за 2019 г. объем российского телемедицинского рынка оценивается в 1,5 млрд руб., то мы ожидаем, что к 2025 г. он может вырасти более чем в 60 раз, достигнув 96 млрд руб.»

## Решение

- 80% обращений к врачу – первичные.
- Электронные доктора заменяют первичную консультацию врача.
- Электронные доктора не имеют ограничений по конверсии для партнеров, они могут одновременно качественно обслужить любое количество клиентов.

## Конкуренты и преимущества

Крупнейшие конкуренты на рынке телемедицины в России:

- СберЗдоровье;  
 • Яндекс.Здоровье;  
 • ОнДок;  
 • Доктис;  
 • Медси.

## Наши преимущества

Только мы делаем «Электронных докторов». Этот продукт оценили и конкуренты – Медси разместил у себя на сайте одного из них.

## План развития компании

- Регистрация в реестре отечественного ПО.
- Заключение 2-3 крупных договоров.
- Разработка нового «Электронного доктора».
- Повышение конверсии прохождений у партнеров.
- Работа с медицинскими организациями/клиниками.
- Начало работы с государственными органами.

## Что нужно

- Оценка перспектив проекта.
- Направление в вопросах B2G работы.
- Поддержка в привлечении новых партнеров.
- Правильная «упаковка» продуктов компании.

# ТЕРМИЧЕСКАЯ ПЕРЕРАБОТКА ОСАДКА СТОЧНЫХ ВОД ГОРОДСКИХ КАНАЛИЗАЦИОННЫХ СТОКОВ



## Директор

**Андрей Баянкин**

## Команда

**Леонид Зюбин**  
Технический директор

**Андрей Солдатов**  
Научный консультант

## Контакты

e-mail: [synecogas@gmail.com](mailto:synecogas@gmail.com)  
8 (902) 473-75-87

## Описание компании

Мы делаем продукт, который помогает городским водоканалам экологически решить проблему утилизации осадка сточных вод. Технология обработки осадка включает четыре стадии: подготовка к сушке, сушка, газификация в многоподовой печи, высокотемпературное сжигание генераторного газа в отдельном горелочном устройстве.

## Клиенты

Водоканалы и администрации муниципальных образований с населением более 200 тыс. чел., получающие жалобы от жителей, недовольных существующей системой хранения осадка, а также планирующие прекратить увеличение площадей земельных участков, занятых под хранение осадка.

## Проблема (потребность клиента)

- Дальнейшее размещение в илохранилищах может оказывать негативное воздействие на окружающую среду.
- Увеличение площадей илохранилищ требует выделения новых земельных участков.

## Рынок

В 2019 г. затраты водоканалов на утилизацию осадка сточных вод в РФ составляли от 8,3 до 13 млрд руб. При этом затраты города-миллионника составляют около 130 млн руб. Строительство комплекса по обезвреживанию осадка сточных вод по нашей технологии для города-миллионника составит 250 млн руб. Себестоимость утилизации 1 тонны, составляет 850 руб., что обеспечит полный возврат инвестиций за 4 года.

## Решение

- Комплекс, обеспечивающий автотермическое обезвреживание осадка сточных вод.
- Сокращение объема отхода в 10–12 раз при безусловном соблюдении экологических норм.
- Производство и сервис, осуществляется российскими компаниями.
- Отсутствует необходимость строительства новых илохранилищ.

## Конкуренты и преимущества

VOMM (Италия), HUBER, Rugeg, Raschka (Германия).

## Наши преимущества

- Окупаемая за достаточно короткий срок стоимость оборудования и сервиса.
- Технология переработки с более эффективной системой очистки выбросов.
- Высокая производительность относительно российских аналогов.
- Низкое энергопотребление.

## План развития компании

- До конца 2020 г. проведение испытаний опытно-промышленного комплекса, подтверждение готовности к промышленному внедрению.
- Непрерывная работа комплекса в течение 5 суток с производительностью 1-1, 2 т/ч.
- Заключение с водоканалом г. Перми договора о намерениях на поставку в 2021–2022 гг. комплекса из 3-х линий общей производительностью 12 т/ч. на сумму 250 млн руб.
- Переговоры с холдингом «Российские коммунальные системы» о поэтапном внедрении технологии на водоканалах холдинга в 3–5 городах.

## Что нужно

- Приглашение к участию в тематических выставках и семинарах (экология, землепользование, водоочистка и водоотведение).
- Доведение информации о нашем продукте до муниципальных образований городов-миллионников.

# ТЕХНОЛОГИИ ОБРАБОТКИ НИЗКОТЕМПЕРАТУРНОЙ ПЛАЗМОЙ И ПУЛЬСИРУЮЩИМ ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ ПОЛЕМ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



PulseTech



## Директор

**Иван Шорсткий**

## Команда

ООО «РисШел»  
ФГБОУ ВО «КубГТУ»

## Контакты

e-mail: riceshell.krasnodar@gmail.com  
сайт: rice-shell.ru  
8 (967) 652-58-81

## Описание компании

Мы повышаем качество переработки пищевых продуктов и сокращаем производственные затраты за счет использования технологии обработки продуктов низкотемпературной микроплазмой и пульсирующим электрическим полем.

## Клиенты

- Производители фруктовых чипсов и снеков.
- Производители СО<sub>2</sub> экстрактов, а также экстрактов лечебных трав и растений.
- Предприятия чайной и табачной промышленности на этапе переработки сырьевого материала.

## Проблема (потребность клиента)

- Низкое качество продукции, получаемой в результате термической обработки.
- Длительный цикл экстракции (может достигать 7 часов).
- Длительный процесс сублимационной сушки (12 часов).

## Рынок

Проблема актуальна для >8000 пищевых предприятий.  
Длительность одного цикла экстракции может достигать 7 часов, а с использованием нашей технологии – 4,5 часа.  
Длительность сублимационной сушки – 12 часов, а с использованием нашей технологии – 8 часов.  
Это приводит к потерям от 3-5 руб. на единицу продукции.  
При мощности завода 100 тонн/сутки \* 3 руб. = 300 тыс. руб. в день убытков.

## Решение

- Получаем безопасный пищевой продукт.
- Сокращаем энергетические затраты на 8-11%.
- Сокращаем длительность сушки продуктов на 13-35%.

## Конкуренты и преимущества

Основными конкурентами являются устаревшие способы термической подготовки пищевого продукта и экстракции.

## Наши преимущества

- Легкая интеграция в существующую технологическую линию без длительных остановок производства.
- Повышение экономической эффективности производства без потери качества получаемого продукта.

## План развития компании

- До конца 2020 г. реализовать 2 pilotных проекта на различной целевой аудитории (экстракты, чипсы), привлечение софинансирования «Фонда содействия инновациям» (программа СТАРТ-2), подать 2 заявки на гранты (фонд РНФ и Госзадание).
- Завершить customer development целевой аудитории, найти индустриального партнера и сделать 1 продажу.

## Что нужно

- Помощь в поиске индустриального партнера/инвестора среди производителей пищевого оборудования, а также получении грантов государственных и негосударственных фондов.
- Доведение информации о продукте до управлений сельского хозяйства муниципальных образований ЮФО, респ. Крым, Воронежской области и Алтайского края.
- Доведение информации о продукте и помочь в построении коммуникации с руководителями предприятий переработки эфиромасличного сырья и плодовоощной продукции ЮФО, респ. Крым, Воронежской области и Алтайского края.

# СИСТЕМА НАКОПЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ VOLTS



## Описание компании

Мы делаем продукт – накопитель электроэнергии VOLTS, который накапливает в себе электроэнергию и обеспечивает дом стабильным, бесперебойным питанием.



**Директор, СЕО**  
**Александр Кияница**

## Команда

**Владимир Млынчик**  
Маркетинг

**Артем Денисов**  
Исполнительный директор

**Виталий Млынчик**  
Исследования

**Андрей Поляков**  
CBDО

## Контакты

e-mail: [office@voltsbattery.com](mailto:office@voltsbattery.com)  
сайт: <https://voltsbattery.com/>

8 (800) 707-90-46  
8 (952) 352-46-80

## Проблема (потребность клиента)

- Отключения электроэнергии.
- Скачки напряжения.
- Нехватка выделенной мощности.

## Рынок

Рынок всех услуг конечным потребителям в секторе электроэнергетики по прогнозам, в ближайшие 5 лет составит 1,3 трлн долл. Сегодня рынок домашних накопителей оценен в 6 млрд долл.

Прогноз мирового рынка домашних накопителей в 2025 г составляет 23 млрд долл.

Рост составляет 22% в год, ожидается, что на жилищный сектор будет приходиться самая большая доля на рынке аккумуляторов энергии за счет установок, большая часть которых будет приходить на Германию, Австралию и США, Китай.

Источник: <https://www.marketsandmarkets.com/> 2020.

## Решение

VOLTS подключается к домашней беспроводной сети, ведет мониторинг потребления и предоставляет пользователю расширенную сводку по энергопотреблению и рекомендации по повышению энергоэффективности через мобильное приложение.

## Конкуренты и преимущества

Дизельные генераторы.

### Наши преимущества

- Представляет собой универсальное решение проблем электроснабжения.
- Обеспечивает резервное питание от дополнительного источника без выхлопа, шума, горючего топлива, без перерыва питания.
- Обеспечивает Plug-and-play подключение ВИЭ.
- Разработан для простой интеграции с системами умного дома.
- Внедрение VOLTS ведет к снижению потребления электроэнергии, потерь, затрат.
- Улучшает экологическую ситуацию, снижая выбросы CO<sub>2</sub> до 70%.
- Увеличивает доступную потребителю мощность.
- Подключение VOLTS повышает качество электроэнергии для потребителя.
- Реализует уникальные алгоритмы встроенного ПО.
- Объединение VOLTS обеспечивают современные децентрализованные алгоритмы.

## План развития компании

- Разработка продукта Volts mini: увеличение клиентской базы и продаж (+3 млн руб.).
  - Разработка open API, облачный сервис: возможность создания microgrids и продажи услуг для целого поселка (+10 млн руб.).
  - Открытие шоурума в Новосибирске: увеличение клиентской базы и улучшения сервиса (+3 млн руб.).
  - Открытие шоурума в Краснодаре: увеличение клиентской базы и улучшения сервиса (+3 млн руб.).
  - Разработка алгоритма для снижения потребления электроэнергии конечным клиентом: увеличение клиентской базы и улучшения сервиса (+3 млн руб.).
  - Разработка алгоритма предсказания потребления и генерации на основе получаемых данных: увеличение клиентской базы и улучшения сервиса (+3 млн руб.).
  - Привлечение финансирования.
  - Разработка продукта Volts flat: увеличение клиентской базы и продаж (+6 млн руб.).
- На ближайшие 3 месяца: открытие представительского офиса в ОАЭ «Абу-Даби Масдар Сити», для увеличения продаж и развития бизнеса в MENA регионе; KPI: выручка 250 к долл. за год, продажа дополнительных четырех накопителей в декабре.

## Что нужно

- Привлечение финансирования для реализации планов.
- Round A по сумме 5 млн долл. на следующие 14 месяцев.
- Мы заинтересованы в пилотных проектах по созданию умных микрогридов на территории РФ.

# ДИСТАНЦИОННЫЙ МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ ПЕРСОНАЛА



## Описание компании

Мы сделали продукт, цель которого – существенно снизить расходы и повысить эффективность использования рабочего времени путем применения современных цифровых технологий и соответствующего оборудования в области охраны труда и промышленной безопасности.



**Основатель, директор**  
**Екатерина Устименко**

## Команда

**Илья Кушнир**  
Директор по развитию  
бизнеса и стратегии

**Андрей Кабаков**  
Руководитель разработки  
электронных устройств

**Олег Ассур**  
Руководитель разработки  
софтверных решений

## Контакты

e-mail: [info@hltc.ru](mailto:info@hltc.ru)  
8 (495) 120-23-43

## Клиенты

Сегменты рынка: промышленные, транспортные, логистические, торговые компании со своими автопарками и самоходными машинами.

- Промышленные компании, чьи «полевые» сотрудники выполняют опасные работы.
- Специфические черты, сужающие круг клиентов: количество осмотров – от 50 в день.
- Потребность в онлайн-мониторинге и планировании, быстром реагировании.
- Готовность к внедрению новых технологий.

## Проблема (потребность клиента)

- Аварийность, производственный травматизм и смертность.
- Ответственность руководителей.
- Риски здоровья, выбытия и замены сотрудников.
- Высокий объем страховых платежей.
- Необъективность контроля.

## Рынок

Оценка рынка «сверху»: на предприятиях 2,9 млн сотрудников заняты на особо опасных работах, им требуется медицинский осмотр хотя бы 1 раз в день.

Оценка «снизу»: в одной только транспортной отрасли работает 2,25 млн человек, которым требуется предрейсовый осмотр хотя бы раз в день (грузовиков – более 4 млн штук). Планируемая доля АО «ТЗ» – не менее 3%. SOM проекта – 200–500 млн руб. в год.

## Решение

- Информационная система агрегирует информацию о состоянии здоровья сотрудника.
- Браслет SafeLife – определяет местоположение, наступление опасных событий, измеряет пульс, передает данные, обеспечивает двустороннюю связь.
- ПАК SafeOperator – инструмент контроля основных показателей состояния здоровья, в соответствии с приказом № 835н Минздрава России является медицинским изделием.
- Цифровые профили здоровья сотрудников.

## Конкуренты и преимущества

ООО «Телемедик», ООО «НОБИЛИС», ООО «Осирис-С» и др.

## Наши преимущества

- Интегрированная система.
- Возможность тиражирования и масштабирования.
- Возможность подключения цифровой платформы по открытому API.
- Обеспечение защиты персональных и медицинских данных в своем ЦОДе.
- Возможность интеграции платформы с другими базами данных.

## План развития компании

- Участие в акселераторах крупных компаний: ПАО «Россельхозбанк» и ПАО «Россети» (совместно с ГК «НИИ СОКБ»).
- Новые контракты (продление действующих) – не менее двух.
- Активное продвижение продукта среди крупных компаний.
- Рекламная компания в Интернете.
- Стратегические цели: поиск инвестора и партнера.
- Формирование национальной сети в России.

## Что нужно

Помощь в поисках партнеров и инвесторов.

# УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ЛЕКАРСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ



## Описание компании

Мы делаем проект – управление рисками лекарственной логистики, помогающий производителям и дистрибутерам лекарственных средств решать проблемы контроля температурных режимов при авто- и ж/д перевозках, при помощи аппаратно-программного комплекса онлайн-мониторинга.

### Основатель

**Сергей Ноздров**

### Команда

Специалисты в области спутникового мониторинга транспорта, тахографии, разработки и производства оборудования, температурного картирования.

### Контакты

- e-mail: tk.646@ya.ru
- сайт: <https://sc32.ru/>
- 8 (483) 232-19-11

## Клиенты

Наша целевая аудитория – это не только фармацевтическая промышленность, но и все производители термочувствительной продукции. Все участники холодовой цепи: производство – транспортная компания – склад временного хранения – розничная торговля.

## Проблема (потребность клиента)

- Соответствие регуляторным требованиям СанПин 3.3.2.3332-16, «Приказ Минздрава № 646 н международный стандарт GDP» и соглашение СПС.
- Предоставление отчета в местах приема товара.
- Контроль водителя (человеческий фактор и различные манипуляции).
- Транспортирование с нарушением температурных режимов.
- Простой в месте выгрузки, у водителя нет возможности подтверждения соблюдения температурных режимов.
- Постфакт контроль температурных режимов при использовании термоиндикаторов и логгеров.

## Рынок

Востребованность системы обусловлена ежегодным ростом парка рефрижераторов на 1–3%, состоящим из 80–100 тыс. единиц. Территория охвата, не только Россия, но и страны СНГ.

## Решение

Решением данных проблем является АПК Онлайн-мониторинг температуры на транспорте, который позволяет:

- исключить человеческий фактор и различные манипуляции;
- непрерывно контролировать режим на всем пути следования груза;
- своевременно оповестить всех ответственных лиц о риске возникновения нарушения и предпринять действия для сохранности груза;
- предоставить отчет об отсутствии нарушений в месте выгрузки.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

Преимущества нашей системы перед аналогичными системами:

- самая доступная стоимость на рынке;
- использование цифрового датчика;
- межповерочный интервал – 2 года;
- возможность поверки только датчика температуры, без системы мониторинга;
- возможность быстрой (самостоятельной) замены датчика, без обращения в сервисный центр;
- возможность использования проводных и беспроводных датчиков как раздельно, так и совместно.

## План развития компании

Мы планируем принять участие в научно-практической деятельности GDP REVIEW, международных фармацевтических форумах. Привлечь к проекту ведущих специалистов «холодовой цепи». Провести интеграцию системы мониторинга с 1С предприятие.

## Что нужно

- Административные меры поддержки в выстраивании коммуникаций с производителями и дистрибуторами фармацевтической отрасли.
- Помощь в реализации пилотного проекта на базе дистрибутора.
- Участие в международных фармацевтических форумах.

# УМНАЯ ПОИСКОВО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «GLAZ»



## Описание компании

Проект «Умная поисково-аналитическая система «GLAZ», помогающий предприятиям научноемких отраслей решать проблемы поиска, сбора и анализа информации из-за отсутствия централизованной системы управления данными.



## Руководитель

### Екатерина Скрыпник

## Команда

### Юрий Муравьев

Технический  
руководитель проекта

### Михаил Саломатин

Бизнес-аналитик

### Роман Мухудтинов

Архитектор  
программного обеспечения

## Контакты

e-mail: glaz@company-dis.ru  
mugravev@company-dis.ru  
сайт: glazsearch.com

8 (800) 700-25-37

## Клиенты

- Предприятия с количеством ИТР >100.
- Предприятия научноемких отраслей.
- Предприятия с потенциалом для цифровизации.
- Крупные производственные холдинги из реального сектора экономики России.
- Крупные сервисные компании с распределенной структурой и разными видами бизнеса (банки, страховые компании, лизинговые компании и др.).

## Проблема (потребность клиента)

- Ежегодно увеличивается объем новой информации в компаниях.
- Неструктурированных данных становится больше.
- Значительное рабочее время сотрудников тратится на поиск информации.
- Большая часть результатов поиска нужной информации не удовлетворяет запросам.
- Новым сотрудникам сложнее обучаться.
- Различные подразделения дублируют функции друг друга.

## Рынок

Согласно исследованиям IDC, мировой рынок поисковых решений и больших данных показывает положительную динамику: в 2015 г. он достиг 122 млрд долл., в 2016 г. – 130 млрд долл.

В 2020 году аналитики ожидают, что объем рынка достигнет 203 млрд долларов. Российский рынок поисковых решений составляет 1-5% от мирового и будет продолжать расти в среднем на 10-15% в год.

Рост российского рынка поисковых решений соответствует увеличению числа информационных систем у заказчиков и объема данных, обрабатываемых в этих системах.

## Решение

- На 40% сокращает временные затраты.
- На 30% сокращает затраты на ресурсы.
- На 30% увеличивает прибыль.
- На 20% увеличивает управляемость бизнесом.
- На 15% увеличивает чистую прибыль.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

- Платформа GLAZ, в отличие от многих конкурентов, включает в себя методы и инструменты, позволяющие клиентам собирать данные по поисковому запросу и выбирать ценные данные из потока данных.
- Автоматическая проверка актуальности документов, формирование версионности и отслеживания изменений документов.
- Обработка и внутренних, и внешних источников данных.
- Поиск по названию проекта, задачи. Создание автоматического поискового запроса при создании задачи в системе и прикрепление к задаче ссылок на рекомендуемую документацию.
- Настройка модели результатов поиска. Например, возможность просмотра всех результатов пользователем, но доступ к содержимому документов только в рамках корпоративной политики доступа.
- Настройка регулярного семантического обогащения индексов на основании истории запросов и новых документов.
- Информирование о новой информации в системе для конкретных групп лиц.

## План развития компании

- Привлечь инвестора.
- Усиление команды проекта.
- Выпуск MVP.
- Регистрация прав на ПО.
- Старт продаж.
- Выпуск востребованных заказчиками краулеров.
- Разделение продукта на стандартную и премиальную версию.
- Выпуск продукта с расширенным функционалом.

## Что нужно

Продвижение в секторе корпоративных заказчиков. Менторство со стороны АСИ.

# ПЛАТФОРМА АВТОМАТИЗАЦИИ ОБРАБОТКИ ОБРАЩЕНИЙ



## Основатель

**Юрий Дмитрин**

## Контакты

-  email: dmitrinyuv1@intersvyaz.net
-  8 (951) 474-78-18

## Описание компании

Мы делаем проект по автоматизации обработки обращений, помогающий B2B сегменту с контакт-центрами решать проблему высокой стоимости обработки одного обращения, а также низкого качества обслуживания при помощи голосовых и чат-ассистентов, а также речевой аналитики.

## Клиенты

B2B и B2G сегменты с контакт-центрами, имеющие более 10 человек в штате:

- телекоммуникационные провайдеры;
- медицинские центры;
- юридические компании;
- управляющие компании.

## Проблема (потребность клиента)

- Увеличение нагрузки на контакт-центр ведет к увеличению времени нахождения в очереди и потере потенциальных клиентов, в результате чего бизнес увеличивает штат сотрудников и увеличиваются затраты на содержание штата и обучение новых сотрудников.
- В результате увеличения нагрузки на контакт-центр и увеличению количества новых сотрудников снижается качество сервиса, оказываемого клиентам и, как следствие ведет к снижению репутации и выручки.

## Рынок

Исходя из информации о вакансиях операторов в контакт-центры находящиеся в открытом доступе, сформировали три группы потенциальных клиентов.  
Там – компании, занимающиеся продажами через телефон.  
Sam – компании с контакт-центрами.  
Som – провайдеры связи.

При условии, что одна лицензия на платформу стоит 100 тыс. руб.  
Там – р. 1 066 959 807,69;  
Sam – р. 536 960 769,23;  
Som – р. 305 500 000,00.

## Решение

Платформа по автоматизации обработки обращений состоящая из 2 продуктов:

- виртуальные ассистенты (голосовые и чат-роботы);
- речевая аналитика.

Решение разработано на основе open source библиотек, включая собственные разработки, что позволяет интегрировать систему во внутренний контур компании и не зависеть от сторонних сервисов.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

- Большой опыт автоматизации обработки обращений крупного интернет провайдера.
- Применение SOTA ML решений для обработки текстов.
- Возможность упаковки решения во внутренний контур компании, что исключает передачу данных вовне.

## План развития компании

До конца года:

- 2 внедрения решения в B2B сегмент.
- 1 внедрение решения в B2G сегмент.

Планы на дальнейшее развитие:

- Интеграция uplift-моделирования с целью определения наиболее эффективного канала коммуникации, а также определения эффекта от коммуникации.
- Разработка системы Next Best Offer (следующего наилучшего предложения для клиента) на основе истории взаимодействия и открытых данных о пользователе.

## Что нужно

Необходима помощь по выходу на различные сегменты B2B и B2G рынков.

# ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩАЯ КЛИМАТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «ТЕПЛОПАНЕЛЬ»

## Описание компании



Мы производим климатическое оборудование «ТЕПЛОПАНЕЛЬ», помогающее владельцам высоких и объемных помещений сокращать в 2-3 раза затраты на отопление и вентиляцию при помощи технологии панельно-лучистого отопления и охлаждения помещений.



## Основатель

**Юрий Ершов**

## Контакты

email: dmitrinyuv1@intersvyaz.net

8 (951) 474-78-18

## Проблема (потребность клиента)

- Высокие ежемесячные затраты на отопление.
- Дискомфорт при эксплуатации традиционных систем (недостаток тепла в отдельных зонах или перетоп в других, шум, перемешивание пыли и аллергенов в воздухе, пересушивание воздуха, конденсат на стеклах).
- Регистры и радиаторы занимают полезную площадь для установки и обслуживания.
- Риск пожаро- и взрывоопасности при использовании высокотемпературных электрических и газовых излучателей.

## Рынок

Доля панельно-лучистых водяных систем составляет не более 1% от общего объема водяных климатических систем. Совокупный объем сегмента водяного лучистого отопительного оборудования в России, Казахстане и Белоруссии составляет сейчас не менее 150 млн руб. в год, с ростом порядка 10–15% в год.

## Решение

Применение системы «Теплопанель» сокращает в 2-3 раза затраты на отопление и вентиляцию высоких и объемных помещений и на столько же вредные выбросы в окружающую среду.

Потолочное расположение позволяет на 100% эффективно эксплуатировать каждый м<sup>2</sup> помещения, и кроме того, снижается мощность генератора тепла и холода, сокращается риск возникновения пожара и травмоопасности, уменьшается заболеваемость персонала, т. к. создается идеальный микроклимат в помещении для комфортного пребывания персонала и посетителей: без шума, пыли, вредных аллергенов в воздухе, коротковолнового излучения и пересушивания воздуха.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

- Значительная, по сравнению с традиционными системами, экономия энергоносителей (до 50%).
- Наибольшая отопительная мощность с одного квадратного метра по сравнению с зарубежными аналогами (согласно опубликованным официальным данным из технических каталогов).
- Цена на 15-50% меньше по сравнению с оборудованием подобного класса европейских производителей (средний чек объекта – 900 тыс. руб.).
- Возможность применения альтернативных источников генерации энергии (тепловых насосов и др.).
- Срок поставки в 3 раза меньше импортных аналогов (1-2 недели против 6-8 недель).

## План развития компании

- Сертификация продукции в ЕС.
- Создание коротких презентаций для каждой ЦА применительно к конкретной отрасли.
- 300 реализованных объектов с «Теплопанель» на конец 2020 года.

## Что нужно

- Организация взаимодействия с крупными компаниями по вопросам представления проектного решения для апробации/внедрения, а также возможностей разработок на базе решения под корпоративные задачи (промышленность, рetail, офисные объекты).
- Рекомендации по «упаковке» проекта.
- Информационная поддержка.

# ТЕЛЕМАТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ НАВИГАЦИИ И КОНТРОЛЯ АВТОТРАНСПОРТА



**Основатель**  
**Андрей Кузнецов**

## Команда

**Алим Бермухамбетов**  
Руководитель проекта  
**Яхницкий Сергей**  
Ведущий программист  
**Никулин Дмитрий**  
DBA  
**Горбунова Дарья**  
Специалист  
по инфо-безопасности  
**Корнилов Максим**  
Менеджер продукта  
**Дырдин Антон**  
Главный разработчик

## Контакты

e-mail: a.kuznetsov@gm56.ru  
сайт: <https://smarteka.com/contest/practice/telematiceskaa-platforma-dla-informacionno-navigacionnogo-obespecenia-deatel-nosti-i-kontrola-avtomobil-nogo-transporta?tab=result>

8 (353) 237-48-74  
8 (999) 105-27-77

## Описание компании

ООО «Глобал Мониторинг» современная компания, объединяющая команду высококвалифицированных профессионалов с богатым опытом работы, накопленным с 2007 г. на быстроразвивающемся рынке навигационно-информационных систем и систем безопасности на транспорте. ООО «Глобал Мониторинг» является разработчиком программного обеспечения, входящего в реестр отечественного ПО. Компания занимается внедрением и развитием решений на базе передовых цифровых сквозных технологий. Наши разработки входят в 50 лучших практик внедрения цифровых платформ АСИ на основе BigData и искусственного интеллекта.

## Клиенты

Сегментация клиентов на несколько частей:

- крупные коммерческие и государственные автотранспортные предприятия; агрегаторы мониторинговой телематической информации; государственные заказчики – операторы региональных и муниципальных навигационно-информационных систем.

Ключевые параметры целевой аудитории:

- наличие парка ТС в управлении; ТС оборудованы системой мониторинга транспорта ГЛОНАСС; имеется доступ к телеметрической информации.

Специфические черты, сужающие круг клиентов:

- парк ТС – более 50 ед.; система мониторинга транспорта ГЛОНАСС с возможностью подключения доп. датчиков; доступ к телеметрической информации по унифицированным протоколам.

## Проблема (потребность клиента)

Собственник ТС: стихийный характер ТОиР ТС и простой ТС во время ремонта; рост затрат на содержание ТС из-за неверного планирования его состава.

Заказчик ТС (нанимает чужие ТС для обеспечения своих производственных нужд): неэффективное планирование заданий и состава требуемого автопарка; рост затрат на оплату подрядчиков транспортной работы.

## Рынок

- Крупные коммерческие и государственные автотранспортные предприятия, более 300 в регионе.
- Агрегаторы мониторинговой телематической информации (Газпром, ГазпромНефть, Роснефть, Росатом, Транснефть и т. д.), более 30 в РФ.
- Государственные заказчики – операторы региональных и муниципальных навигационно-информационных систем, более 300 в РФ.

## Решение

Платформа предназначена для информационно-навигационного обеспечения деятельности и контроля автомобильного транспорта с использованием технологий ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS и предоставления аналитических сервисов для сопровождения и оптимизации транспортно-логистических бизнес процессов производственных предприятий и предприятий пассажирского транспорта.

Результат использования:

- сокращение расходов на эксплуатацию транспорта не менее чем на 10%;
- повышение эффективности коэффициента использования транспортных средств не менее чем на 10%.

## Конкуренты и преимущества

Проекты в области предиктивной аналитики оборудования и агрегаторов (GE SmartSignal, Avantis PRISM). Производители ТС с собственными решениями в области предиктивной аналитики логистики и ТОиР и специализированные организации (GEOSTRON, BearingPoint).

## Наши преимущества

- Охват автопарков с разными марками ТС (основная масса на рынке) и экспертиза в области производственных бизнес-процессов нашей ЦА.
- Отраслевая специализация с ориентиром на повышение эффективности транспортной работы.

## План развития компании

Ключевые активности до конца года и эффект от этих действий:

- презентация прототипа платформы потенциальным заказчикам;
- заключение договоров по платным pilotным проектам (выручка до 1,3 млн руб.);

Количественные KPI, которые планируется достичь к концу года:

- 2 договора о реализации платных pilotных проектов внедрения продукта у потенциального заказчика;
- выручка по договорам pilotных проектов до 1,3 млн

Активности, запланированные на ближайшие три месяца (квартал):

- участие в акселерационной программе АСИ;
- сотрудничество и интеграция сервисов в рамках проекта национальной сервисной телематической платформы АВТОДАТА (НП ГЛОНАСС).

## Что нужно

Развитие компетенций команды в области Product и Project менеджмента.



## Основатель

**Илья Володин**

## Команда

**Андрей Толмачев**

Генеральный директор

**Сергей Батуркин**

Аналитик

**Максим Акинин**

Ведущий программист

**Мария Теренина**

Арт-директор

**Андрей Герасимов**

Ведущий программист

**Александр Барыкин**

Руководитель проектов

## Контакты

e-mail: [founder@assi.ai](mailto:founder@assi.ai)  
сайт: <https://assi.ai>

8 (910) 610-55-05

## Описание компании

AStart – облачная AI-экосистема, включающая в себя сайт, CRM-систему и каталог товаров. С помощью AI автоматически создается сайт и выстраивается автоворонка продаж. Данные о продажах напрямую передаются в CRM. Система сама размещает рекламу, товары, отзывы и портфолио на сайте и в соцсетях. На основе данных CRM реализован посчет финансов и подача отчетности. Скоро – авторазмещение на маркетплейсах и мощный рекомендательный сервис для поддержки принятия решений.

## Решение

Полностью автоматическая бесшовная экосистема для управления бизнесом с мощным AI ассистентом для поддержки принятия просчитанных решений. Автоматизирует процесс работы предпринимателей на 90% и освобождает время на развитие продукта.

## Конкуренты и преимущества

### Прямые конкуренты:

CRM: Битрикс, Амо CRM, Простой бизнес, 1C CRM, YouClients и др. Конструкторы: Tilda, Wix, uCoz, 1C-UMI и др.

### Вторичная конкуренция:

- банки, развивающие сервисы для предпринимателей;
- индивидуальная разработка сайтов.

### Наши преимущества

- Соцсети.
- Высокооплачиваемая работа.
- Бумажные тетради.

С ASSI Start не нужно искать дорогих ИТ и других специалистов, все интегрировано в единую систему (не нужно тратить время на ручные операции), мощное AI-ядро с рекомендациями. Значительно быстрее внедряется и дешевле конкурентов.

## План развития компании

Активности, запланированные на ближайшие три месяца (квартал).

- Интеграция системы в образовательные проекты (Слушаю лекции – сразу создаю бизнес в системе).
- Работа с лидерами мнений – продажа подписок.
- Настройка прямой рекламы в интернет и соцсетях.
- Свои образовательные мероприятия: как начать бизнес, как найти нишу, какую систему налогообложения выбрать и т. д.
- В планах выход на международные рынки, интеграция с другими сервисами, автоматические маркетплейсы на базе нашей платформы. Создание сервиса быстрого вывода продукта нашего клиента на международные рынки.

## Что нужно

- Интеграция с Навигатор МСП, Госуслугами и другими сервисами для бизнеса.
- Возможность регистрации самозанятых в ФНС.
- Привлечение инвестиций.
- Информационная поддержка в системе Мой Бизнес, МСП Навигатор, сервисах для начинающих.

# ИНТЕРАКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОЦЕДУРА ANDROID, IOS



## Описание компании

Мы делаем проект – мобильное приложение НК-Консультант, помогающий пользователю решать проблемы использования бумажной нормативной документации в полевых условиях при помощи автоматизированной цифровой версии нормативного документа, которая работает офлайн.

## Основатель

**Алексей Моташков**

## Команда

**Павел Ильин**  
Технический директор

**Вадим Гершман**  
Мобильная разработка

## Контакты

e-mail: [ndtcons@ndtcons.ru](mailto:ndtcons@ndtcons.ru)  
сайт: [ndtcons.ru](http://ndtcons.ru)  
8 (917) 760-43-04

## Клиенты

- Заказчики строительства ТЭК.
- Строительные компании.
- Инспекционные компании.
- Лаборатории неразрушающего контроля.
- Студенты учебных центров по неразрушающему контролю.

## Проблема (потребность клиента)

- Аварии из-за некачественно проведенного контроля, устранение их последствий.
- Остановка строительства в случае нарушений или отставания по контролю.
- Увеличение расходов на исправление нарушений при выполнении работ (ремонт, повторный контроль, оплата простоя техники).
- Риск срыва сроков сдачи объекта (неустойка).

## Рынок

TAM ~ 102 000 строительных компаний (СРО) в РФ + 10% рынок СНГ = 112 000. Средний контракт ~ 25 000 руб. в год. Общий объем целевого рынка ~ 2,8 млрд руб. в год.  
SAM ~ 70%, доступный объем целевого рынка 1,96 млрд руб. в год.  
SOM ~ 10%, достижимый объем целевого рынка 196 млн руб. в год.

## Решение

- Мобильный телефон с приложением всегда под рукой (работает офлайн).
- Информация удобно структурирована, расчеты автоматизированы.
- Подробно описанный бизнес-процесс поможет избежать ошибок.
- Сбор статистики использования и централизованная система обновлений.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

Преимущества перед бумажными технологическими процедурами (картами):

- приложение всегда под рукой (на ветру, под дождем, на высоте, в траншее);
- автоматические расчеты;
- заменяет кучу бумаг;
- статистика использования документации сотрудниками;
- уменьшение ошибок, вызванных человеческим фактором при составлении и согласовании процедур.

## План развития компании

- Провести CustDev в трех компаниях, где уже заключены контракты.
- Добавить 3 нормативных документа.
- Подписать договор с 15 компаниями в ближайшие 3 месяца (~ 375 000 руб.).

## Что нужно

- Помощь во внедрении в качестве цифровой альтернативы бумажным технологическим картам/процедурам.
- Рассказать потенциальным партнерам из крупных корпораций (Роснефть, НОВАТЭК, Газпромнефть, СИБУР, Транснефть, Газпром) о нас.

## Описание компании

MultiSay – автоматизация клиентского обслуживания через мессенджеры. Мы делаем SaaS-продукт для повышения NPS клиентов, для улучшения сервиса и клиентского опыта в автоматизированных каналах.



### Команда

**Максим Котов**  
CEO + CTO full stack developer

**Максим Зиборов**  
CMO senior marketing manager

**Максим Гиря**  
CFO product manager

### Контакты

e-mail: k@multisay.com  
8 (499) 404-03-71

## Клиенты

Компании B2C-сегмента (E-commerce, HoReCa, Beauty, IT-компании; онлайн образование; развлечения, консалтинг) нацеленные на сокращение издержек, автоматизацию бизнес-процессов; использование мессенджеров в качестве основного средства коммуникации с клиентами.

## Проблема (потребность клиента)

- Нужен WhatsApp + 2-3 других специфичных для бизнеса канала.
- Много обращений с однотипными вопросами.
- Низкая конверсия сайта.
- Нет времени заняться NPS клиентов.

## Рынок

Рост рынка чат-ботов на 30% в год. (долл. 2,6B в 2019 до долл. 9,6B в 2024 г.).  
ТАМ долл. 2,6B (около 19 млн компаний).  
SAM долл. 77M (около 552 тыс. компаний).  
SOM долл. 1,6M (около 12 тыс. компаний).

## Решение

- Использовать мессенджеры для общения с клиентами.
- Сокращать издержки, используя цепочки чат-бота.
- Сокращать отток, повышая NPS и используя предиктивную аналитику.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

- Даем глубокую аналитику и карту кликов.
- Используем ML для поднятия NPS клиентов.

## План развития компании

- 2021/01 – English версия.
- 2021/02 – Onboarding wizard.
- 2021/03 – Video instructions.
- End 2021 – 12000 sign-ups.

## Что нужно

Ищем СТО с опытом высоконагруженных проектов.



## Описание компании

Proceset – первая в России система класса Process Mining. Она позволяет понять, как на самом деле протекают критически важные для бизнеса процессы, выявить узкие места и отклонения процесса от регламента, а также определить направления для дальнейшей оптимизации.

### Основатель

**Александр Бочкин**

### Команда

**Никита Казьмин**  
Координатор проекта

**Ольга Исаикова**  
Координатор проекта

**Кирилл Супрун**  
Маркетолог

### Контакты

e-mail:[bochkinav@infomaximum.com](mailto:bochkinav@infomaximum.com)  
сайт: [infomaximum.com](http://infomaximum.com)

8 (927) 176-00-11

## Клиенты

Нашиими клиентами являются общие центры обслуживания крупных компаний/холдингов, банки и иные крупные предприятия в различных секторах экономики.

## Проблема (потребность клиента)

- Избыточное время на выполнение операций.
- Отсутствие точных и актуальных норм на операции для расчета нормативной численности.
- Финансовые потери из-за ошибок и неэффективного выполнения бизнес-процессов.

## Рынок

Объем российского рынка нашего продукта – от 8 млн долл. до 12 млн долл.  
Объем мирового рынка – 550–600 млн долл.

## Решение

- Мониторинг и анализ фактического протекания бизнес-процессов, поиск узких мест и отклонений от регламента.
- Планирование загрузки сотрудников.
- Учет временных затрат в разрезе операций, клиентов, участков учета.

## Конкуренты и преимущества

Основные конкуренты – это зарубежные системы Celonis, Minit, Signavio. Их главный источник данных для анализа – это логи из информационных систем. Однако зачастую в учетных системах содержится информация только о времени завершения операции.

## Наши преимущества

Proceset обеспечивает максимально возможный уровень детализации за счет установки агентов мониторинга, а также дает возможность автоматически выявлять реальный ход выполнения операций, рассчитать трудозатраты на них без подключения к информационным системам компании.

## План развития компании

- 2021 г. – рост объема продаж на российском рынке в 3 раза.
- 2021 г. – провести 3 пилотных проекта на зарубежных рынках (Восточная Европа/Азия).

## Что нужно

Помощь в доработке модели продвижения продуктов компании на рынках России и Восточной Европы.

# AMTEC – СОВРЕМЕННЫЕ РОССИЙСКИЕ ЭЛЕКТРОГЕНЕРАТОРЫ

СРЕДНЕРУССКОЕ  
ДЕЛОВОЕ  
СОТРУДНИЧЕСТВО



## Команда

**Амонский Александр**  
Executive MBA

**Карасев А.В.**  
Кандидат  
физико-математических наук

**Карасев Ю.В.**  
и другие

## Контакты

сайт: <https://vk.com/aboutamtec>  
amtecfounder (at) list.ru

телеграм: @SODSRMBCO

8 (953) 435-92-61

## Описание компании

Готов технологический продукт – готовая к применению технология мирового класса промышленного выпуска надежных сверхкомпактных и дешевых электрогенераторов высокой мощности и энергоэффективности (КПД).

## Клиенты

Новый генератор применим в тех областях, где уже сейчас используются любые электрогенераторы, и в перспективе, а именно в качестве ядра энергоагрегатов во всех отраслях машиностроения, транспорта, традиционной и альтернативной энергетики, строительства; в автономных системах нефтеплатформ, медучреждений, домовладений и так далее.

## Проблема (потребность клиента)

Предложенные инновации решают такие значительные недостатки известных типов генераторов, как:

- массивность;
- сверхгабаритность;
- сложность;
- материалоемкость;
- дороговизна владения;
- дефицит производительности;
- недостаточный КПД;
- относительная ненадежность;
- низкие ремонтопригодность и технологичность.

## Рынок

Российский рынок электрогенераторов составляет до 100 млрд руб. в год. Мировой рынок электрогенераторов – до 100 млрд долл. США в год.

Пример: ВАЗ ежегодно устанавливает на свою продукцию электрогенераторов примерно на 200 млн долл. США, Toyota – на более чем 1 млрд долл США ежегодно. Новые генераторы могут быть используемы в качестве источников энергообеспечения во всех отраслях машиностроения, транспорта (авто, авиа, морском, ЖД); для электромобилей, гибридов и других перспективных транспортных систем), традиционной и ВИЭ энергетике, строительства; в автономном электроснабжении нефтеплатформ, медицинских учреждений, домовладений и других объектов; в ЖКХ; в разнообразной бытовой и прочей технике, например, для МЧС. Географически рынки не ограничены.

## Решение

Результаты разработок новых решений по конструкции электрогенераторов позволяют получить сверхкомпактный и очень легкий генератор электрического тока, значительно более мощный (производительный), надежный и экономичный, чем известные лучшие предшествующие аналоги, отличающиеся аутентичностью.

## Конкуренты и преимущества

Игроки на рынке электрогенераторов в России и мире производят с учетом аутентичности генераторы, не обладающие преимуществами нового поколения.

### Наши преимущества

- Высокие потребительские свойства продукта.
- Высокая степень готовности продукта к выходу на рынок.
- Низкая себестоимость производства.
- Масштабность рынков, понятность областей применения.
- Защищенность прав на ИС.
- Сроки реализации проекта.
- Инвестиционная доступность проекта.
- Минимизация рисков.

## План развития компании

### Дорожная карта:

- привлечение партнера по внедрению в гражданскую промышленность предложенных технологий;
- организация сборки в масштабе МСП из кооперационной комплектации;
- выпуск pilotной серии для ознакомления потенциальных заказчиков с продуктом в натуральном виде (количественные и сроковые показатели – в соответствии с проектной документацией);
- получение и исполнение первых заказов;
- масштабирование в соответствии с принятыми в технологическом бизнесе практиками.

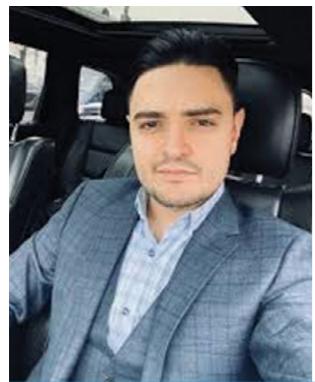
## Что нужно

Акселерация, приобщение к лучшим практикам, консалтинг, привлечение содействия внедрению технологий проекта в гражданскую промышленность, информационная поддержка.

# DATALOCATOR



DataLocator



## Лидер проекта

**Эдгар Григорян**

## Контакты

e-mail: [edgar@atfmedia.com](mailto:edgar@atfmedia.com)  
сайт: <http://даталокатор.рф/>  
8 (495) 645-99-28

## Описание компании

Мы делаем проект DataLocator, позволяющий собирать в интернете и социальных сетях всю информацию о бренде, продукте или услуге, анализировать ее, фильтровать, выявлять тональность и ранжировать по группам: позитивные, нейтральные и негативные.

Система предоставляет инструментарий для запуска бизнес-процессов по обработке и нивелированию негатива. Система имеет мощный аналитический аппарат, который позволяет выстраивать рейтинги отдельных подразделений и сотрудников, а также оценивать качество работы компании в целом.

## Клиенты

Ключевыми клиентами DataLocator являются организации из сферы B2B и B2G. Более 80% общего объема продаж приходится на сектор B2G, продажи в секторе B2B не более 20% от общего объема рынка.

## Проблема (потребность клиента)

- Сегодня все коммуникации людей происходят в сети Интернет.
- Любую коммерческую и государственную организацию пользователи социальных сетей могут оценить и не всегда в положительном ключе.
- Часто именно негативные высказывания пользователей подрывают репутацию таких организаций, и с этим важно бороться.

## Рынок

Мировой рынок – 3 млрд евро. Мировой рынок аналитики больших данных оценивается в долл. 41,85 млрд по итогам 2019 года. По прогнозам аналитиков, он вырастет до долл. 115,13 млрд, при средней динамике в 11,9% в течение прогнозируемого периода с 2020 по 2028 год. Рынок РФ – 1 млрд руб.

## Решение

DataLocator собирает в интернете и социальных сетях всю информацию о бренде, продукте или услуге, анализирует ее, фильтрует, выявляет тональность и ранжирует по группам: позитивные, нейтральные и негативные. Посредством коммуникации с жителями в социальных сетях можно влиять на их лояльность по отношению к власти, и «сглаживать» проблемные вопросы.

## Конкуренты и преимущества

«М-19/Катюша: <https://www.m13.ru/katyusha>

Страна: Россия.

Преимущество «Даталокатор» – поиск происходит не только по информационным поводам, но и по комментариям, оставленными людьми, по «агрессорам».

Медиалогия: <https://www.ibm.com/developerworks/gu/library/sametime-sdk/>

Страна: Россия.

Преимущество «Даталокатор» в сравнении с этим продуктом: выгружаемая аналитика содержит в себе не только ссылки на посты, но и скрин-шоты публикаций, комментариев. А также возможность выгрузки по заданным параметрам пользователей.

IQ Buzz: <https://iqbuzz.rgo/>

Страна: Россия.

Вотличии от «Даталокатор» у сервиса нет многих функций, таких как интеграция с Telegram-ботами, отслеживание выполнения ответственными сотрудниками, мониторинг видеосервисов и т. д.

Также конкурентами являются YouScan: <https://youscan.io/gu/> и Brand Analytics: <https://br-analytics.ru/>

## План развития компании

- В первом квартале 2021 года будет доработан модуль по системе аналитики реакций ответственных сотрудников. Будет разработана клиентская и административная часть программного продукта, позволяющая организовать анализ проведенной работы. Будет завершена интеграция модуля добавления заданий. Разработан модуль нейросети предиктивной аналитики.
- Мы планируем завершить разработку всех инновационных модулей проекта в 1м квартале 2021. После этого будет сформирован «Отдел продаж» и во втором квартале 2021 года мы планируем развернуть проект на большинстве субъектов РФ, в третьем квартале 2021 года – развернуть проект на страны СНГ, и в третьем квартале 2022 года – развернуть проект на страны Европы.

## Что нужно

- Формирование проработанного предложения для конечного клиента.
- Нетворкинг. Получение новых контактов.
- Поиск новых каналов продаж.

# RETURN SERVICE



## Описание компании

Мы делаем проект, помогающий ретейлу, интернет-магазинам решать проблемы по работе с возвратами и обменом покупок. При помощи нашей технологической платформы, фирменного портала возврата и обмена покупок, мы помогаем эффективнее управлять долей возвратов в издержках, выручке и активах компании.

## Команда

**Горбунов Артемий**  
CEO, соинвестор

**Иващенко Александр**  
Операционный директор,  
соинвестор

## Контакты

e-mail: [hello@returnservice.io](mailto:hello@returnservice.io)  
сайт: [returnservice.io](http://returnservice.io)

8 (925) 005-05-30

## Клиенты

Наши клиенты: крупный ретейл, e-соммеге, интернет-магазины с кол-вом возвратов несколько тыс. в месяц. Для небольших интернет-магазинов мы берем на себя решение вопросов с покупателями по возвратам и обмену покупок. По цене: дешевле на 30–50%, чем содержать штатного сотрудника.

## Проблема (потребность клиента)

- Быстрый возврат товара в продажу.
- Сокращение сроков и расходов на обработку возвратов.
- Повышение лояльности клиента к бренду.

## Рынок

Ежегодно в России покупатели возвращают в магазины более 250 млн покупок. Самый высокий процент возврата покупок в онлайн-торговле, до 50%. Пандемия ускорила темпы роста онлайн-продаж, приведя в интернет-торговлю более 10 млн покупателей.

## Решение

- Мы более эффективно организовали работу с поставщиками, работу с покупателями по возвратам и обратную логистику.
- Сокращаем расходы на 45%, в первую очередь на ФОТ и обратную логистику.
- 90% покупателей, имеющих успешный опыт возврата и обмена покупок, делают повторные покупки чаще и на большие суммы.

## Конкуренты и преимущества

В Европе и Америке более 8 лет работают сервисы возврата и обмена покупок (Optogo, Returnly, ReBound) в России сервис возврата и обмена покупок один – RETURNSERVICE.

## План развития компании

Мы планируем за год подключить в России от 5000–30000 магазинов, обеспечить в месяц сопровождение не менее 1–2 млн возвратов на сумму более 1,5 млрд руб. В 2021 году планируем начать работу в странах ЕС, запустить площадку по реализации возвращенных товаров в России.

## Что нужно

Нам нужен партнер (крупный клиент) или инвестор.

# ПЕРЕВАХТОВКА



"ПЕРЕВАХТОВКА"  
ПЛАТФОРМА КОНТРОЛЯ И  
АНАЛИЗА СОТРУДНИКОВ

## Описание компании

Разработка сайтов, мобильных приложений, программ. Мы разработали проект «Перевахтовка» на базе нашей платформы TOP FRIEND, помогающий повысить эффективность работы сотрудников компаний, в том числе действуя на предупреждение негативных сценариев при помощи системы предиктивной аналитики.

## Клиенты

«Перевахтовка» подойдет: продуктовый ретейл от 100+ магазинов; производственные Холдинги; энергетические и телекоммуникационные компании; организации, действованные в газо-, водо- и теплоснабжении; мультирегиональные интернет-провайдеры; компании, занятые в добыче и переработке природных ресурсов.

## Команда

**Иннокентий Мацигура**  
Менеджер проекта

**Эдгар Григорян**  
Лидер

## Контакты

e-mail: it@atfmedia.com  
сайт: atfmedia.com | atflab.ru  
телеграмм: @atfmedia

## Проблема (потребность клиента)

- Отсутствие единого инструмента для контроля повседневных задач. Например, в ретейле: выкладка товара, контроль списания продукции, плановая проверка чистоты в залах, выход сотрудника в смену под чужим бейджем.
- Инсайдерская активность.
- Субъективная оценка условий труда.
- Низкое психофункциональное состояние работников.
- Игнорирование второстепенных задач в рамках рабочего процесса.
- Несоблюдение должностных инструкций.

## Рынок

В 2017 году, согласно прогнозам аналитической компании Gartner, объем мирового рынка программного обеспечения для управления персоналом (Human Capital Management, HCM) составлял 11,3 млрд долл. с 10,4 млрд годом ранее. Темпы роста держались в примерном диапазоне. На 2020 год, объем – не менее 14 млрд долл. Рынок РФ ~ 2 млрд евро, включая такие составляющие, как корпоративные социальные медиа (Улей, Системы аттестации и обратной связи). Приведенные цифры – без учета технических средств безопасности.

По данным на 2019 год: 34,31 млрд долл.(мир).

## Решение

- Адаптивное решение, не требующее установки сложного ПО и спец. оборудования.
- Система может обрабатывать дополнительные данные из других источников и систем. Упрощает взаимодействие подразделений.
- Заложены предупредительные функции (предиктивная аналитика) по инцидентам, негативной поведенческой линии работников.
- Автоматизация процессов, связанных с аттестацией сотрудников, сбором и анализом статистических данных по повседневным задачам.

## Конкуренты и преимущества

Tegamind, Veriato 360, SentryPC, NetVizor, InterGuard, Work Examiner, StaffCop, OsMonitor, iMonitor EAM, Pearl Echo.Suite, WorkTime, Symantec, Trend Micro, BetterWorks, Monitis, Quest Foglight, StackDriver.

Стахановец, InfoWatch Person Monitor, LanAgent, TimeInformer, SecureTower, Mipko Employee Monitor и Terminal Monitor, Zecurion Staff Control, StaffCop Enterprise, Bitcop Security.

## Наши преимущества

Ряд упомянутых решений заточен по одну-две функции: например, активность за ПК, время прихода и ухода и учет рабочего времени.

Наше решение работает и на рядового сотрудника (end user): внедрен функционал и интерфейс традиционных социальных сетей; продумана бонусная система поощрений. Обратная связь: тесты, рационализаторские предложения и идеи.

Автоматизирована система аттестации сотрудников. Коммуникация между сотрудниками. Задействована система предиктивной аналитики, которая может спрогнозировать, такие неблагоприятные сценарии, как: конфликты в коллективе, увольнения, возможная инсайдерская активность.

## План развития компании

На данный момент наш продукт разработан для российского рынка. К концу 4 квартала 2021 года мы планируем развернуть проект на всех стратегических направлениях: сырьевые и производственные компании, топ крупных ретейл компаний.

В 3 квартале 2023 года – выйти с проектом на страны СНГ и ближнего зарубежья.

На российском рынке мы планируем привлечь порядка 40 клиентов со средним чеком внедрения и адаптации от 10 млн руб. В СНГ и ряде европейских стран планируем привлечь около 50 клиентов со средним чеком внедрения 120 тыс. евро.

Были проведены переговоры или презентован продукт: РОСАТОМ, Вертолеты России, РЖД, X5 Retail Group, МТС, ММК, Норникель, АРМЗ, Пепсико, НЛМК, Р-Фарм, ЭР-Телеком, Почта России, Аэрофлот, РЖД, Фольцваген.

В ближайших планах – развивать коммуникации в направлении ретейла, телекоммуникационных компаний и крупных производственных холдингов.

В декабре 2020 планируются переговоры с ВкусВилл, Лето, Мосэнергосбыт, Мосэнергосеть.

В январе и феврале 2021 года – получить запрос на предварительный просчет стоимости решения/разработку ТЗ от крупной торговой компании (продуктовый ретейл) и производственного холдинга.

## Что нужно

Для нас важны нетворкинг и компетентная поддержка. Равно как и правильное выстраивание позиционирования нашего продукта под различные сегменты рынка. Хотелось бы получить стороннюю оценку проекта, узнать новые векторы развития.

# ПЛАТФОРМА УПРАВЛЕНИЯ И ИНТЕРАКТИВНОЙ ПОДАЧИ КОНТЕНТА В ОТРАСЛИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА



## Научный руководитель

**Юрий Абузин**

## Контакты

e-mail: [info@vidiguide.ru](mailto:info@vidiguide.ru)  
[spinchuks@gmail.com](mailto:spinchuks@gmail.com)  
 сайт: [www.vidiguide.ru](http://www.vidiguide.ru)

8 (999) 202-02-44

## Описание компании

Платформа управления и интерактивной подачи контента в отрасли цифрового маркетинга. Мы делаем проект системы визуальных коммуникаций VidiGuide, помогающий клиентам в сфере культуры, искусства, музеев и образования обеспечить иммерсивный опыт и быструю демонстрацию контента средствами Skybox, VR и стриминга без приобретения дорогостоящих серверных мощностей.

## Клиенты

- Музеи, галереи, ландшафтные фестивали, онлайн-шоурумы (недвижимость, автодилеры) площадью не менее 500 м<sup>2</sup>, которым нужно дешево сделать VR, разместив маркеры внутри трехмерных панорам.
- Путешественники (хайкинг) и экстремалы, которым нужно сделать свои впечатления доступными после съемки на 360-градусное видео без приложений.
- Профессиональные организаторы трансляций – которым нужно провести вещание для аудитории до 2000 зрителей, с брендированием и рестрикцией в соцсети.
- Независимые консультанты и работники сферы образования, которым нужно провести видеоконференцию с записью и демонстрацией экрана для группы до 75 человек.

## Проблема (потребность клиента)

Обеспечение простого, удобного и доступного опыта виртуального посещения и общения с помощью дополненной реальности, трансляций, вебинаров и видеоконференций.

## Рынок

Работа проекта сосредоточена на 3 ключевых сегментах рынка:

- сегмент B2B музеи – 40 млн посетителей в год (в России), вынужденных изменить опыт посещения;
- сегмент B2B видеокоммуникации – профессионалы-организаторы трансляций (2–3 в день);
- сегмент B2C стриминга – 3 млн пользователей-стримеров в год в России (300 млн в мире).

Оценочный объем не менее 750 млн руб. в год в России.

## Решение

Обеспечение коммуникации с помощью компонентов Skybox, VR и стриминга:

- настраиваемость и брендирование интерфейса;
- работа без дополнительных приложений прямо в браузере;
- лучшая комбинация value-for-money.

## Конкуренты и преимущества

- Платформы видеохостинга и онлайн-трансляций (YouTube, Twitch).
- Медиасерверные back-end решения (Wowza, CDNVideo).
- Сервисы видеоконференции (Zoom, Google Meet, MS Teams).

## Наши преимущества

- Наша платформа находится на стыке сегментов стриминга, видеочата и опыта виртуальной реальности (VR).
- Продукт ориентирован на создание единой платформы с возможностью демонстрации VR-контента, проведения онлайн-трансляций и конференций без дополнительных ограничений или иных требований к пользователям.
- 

## План развития компании

Ключевые активности к концу года:

- Формирование личного кабинета и редактора Skybox для самостоятельного редактирования клиентами VR-панорам.
- Апробация сервера ВКС в экосистеме АСИ для сбора обратной связи.
- Тестирование системы с Русским музеем. Проверка системы под нагрузкой.
- Запуск системы стриминга с возможностью взимания платы за трансляции с 3 ключевых первых клиентов (группа интеграторов Inkerberts).
- Расширение инфраструктурной базы для обеспечения технической возможности транскодинга потоков, хранения видео и поддержки более 5 потоков на 1 сервере. Эффект – возможность взимания платы по подписке за хранение и преобразование «тяжелых» файлов панорам и VR-видео.
- Запуск функции P2P-плеера для снижения нагрузки на сервер при трансляциях на 90%. Эффект – экономия на оборудовании в размере 2,5 млн руб.

## Что нужно

Пилотное использование в экосистеме АСИ – системы визуальных коммуникаций и видеосвязи с возможностью сбора аналитики (цифрового следа).

# ДИАГНОСТИКА НЕФТЕ И ГАЗО ТРУБОПРОВОДОВ



## Описание компании

Мы создали решение, которое позволяет компаниям, занимающимся диагностикой нефте- и газопроводов ускорить, улучшить и удешевить процесс интерпретации данных, получаемых с датчиков дефектоскопов и выводящих их – в дефекты, при помощи алгоритмов искусственного интеллекта.

## Основатель

**Вячеслав Козицин**

## Команда

**Кацер Юрий**

Главный по машинному обучению

**Иван Максимов**

Проработка рынка

**Дмитрий Малюгин**

Разработчик-технолог

**Борис Загоролько**

Дизайнер

## Контакты

e-mail: [rftk2525@yandex.ru](mailto:rftk2525@yandex.ru)  
сайт: [waico.ru](http://waico.ru)

8 (926) 073-76-01

## Клиенты

Компании, занимающиеся диагностикой нефтепроводов, владеющие данными с датчиков дефектоскопов.

## Проблема (потребность клиента)

- Улучшить качество диагностики трубопроводов. Нынешняя точность конкурентов ~80%. Проблема заключается в том, что если плохо будет проинтерпретирован участок, то не будет осуществлен ремонт, а значит, будет прорыв и штрафные санкции за ущерб экологии.
- Ускорить процесс интерпретации данных. Ручная обработка в среднем занимает 2 месяца. Наше решение – до 1 часа. Это является узким местом, не позволяющим слишком часто запускать дефектоскоп.

## Рынок

Максимально возможный рынок:

- для магистральных нефтепроводов: 12 млрд в год;
- для промысловых нефтепроводов: 10 млрд в год.

## Решение

- Данное решение представляет из себя веб-сервис, который может быть использован диагностами, ремонтным персоналом, топ-менеджерами и другими категориями пользователей.
- Ключевая технология – это обработка данных с датчиков дефектоскопов алгоритмами ИИ и интерпретация этих данных в дефекты, которые помечены соответствующими координатами и другой атрибутивной информацией.
- Данное решение также при наличии необходимых данных может позволить определять остаточный ресурс трубопроводов.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

Ручная обработка.

Время обработки: < 1 часа против 2 месяцев.

Стоимость: 50 тыс. руб. против 200 тыс. руб.

Наличие веб-сервиса (с дашбордами).

Наличие автоматического формирования отчетов по ГОСТу и стандартам компании.

## План развития компании

В 2021 году планируем заключить контракты на 3 пилота на возмездной основе, и к концу 2021 года выйти на показатели выручки в 30 млн руб.

В 2022 году заключить долгосрочные контракты и к концу года выйти на показатели выручки в размере 100 млн руб.

Приоритетная компания: АО «Транснефть – Диаскан».

## Что нужно

Помощь во взаимодействии с релевантными партнерами и инвесторами.

# ЕДИНАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ОБРАБОТКИ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН

INF[]LABS



## Основатель

**Яровой Артем**

## Команда

**Сергей Романов**  
Frontend

**Алексей Морозов**  
Backend

**Дарья Радюк**  
Аналитик

**Вероника Внукова**  
Аналитик

## Контакты

e-mail: team@infolabs.ru  
сайт: infolabs.ru

8 (980) 386-37-00

## Описание компании

Наше решение помогает органам государственной власти региона распределять сообщения жителей по ответственным исполнителям при помощи технологий глубокого машинного обучения, онтологии и базы знаний.

## Рынок

В секторе B2G рынок России и стран СНГ составляет порядка 2.5 млрд руб. Наше решение может применяться и в секторе B2B. По оценке специалистов Сбербанка, рынок решений в области ИИ увеличится до 160 млрд руб. к 2024 г. Мировой рынок решений в сфере искусственного интеллекта (ИИ) в 2024 году достигнет 137,5 млрд долл.

## Решение

Автоматическое определение:

- категории и темы сообщения;
- ответственного исполнителя за работу по сообщению.

Внедрение:

- техническая поддержка и сопровождение;
- интеграция с другими системами региона;
- построение аналитической отчетности;
- дополнительные разработки по требованию.

## Конкуренты и преимущества

Наши преимущества

Точность работы алгоритма – 93%, что превышает показатель «ручной» модерации в потоковом режиме.

Определение тематики сообщения и ответственного исполнителя в режиме реального времени.

## План развития компании

- Внедрение 4 pilotных проектов в регионах РФ.
- Тиражирование решения в 7 регионах России.
- Развитие технологической платформы.
- Формирование клиентской базы в странах СНГ.
- Получение статуса «резидент Сколково».

## Что нужно

Ищем партнеров, готовых работать по модели Revenue share, в России и странах СНГ.

# ВИРТУАЛЬНАЯ ПРИМЕРОЧНАЯ ДЛЯ ПОДБОРА СПЕЦОДЕЖДЫ ТЕХЕЛ



## Описание компании

Проект «Цифровая примерочная» помогает предприятиям снизить травматичность, повысить производительность труда и лояльность сотрудников за счет подбора соразмерной спецодежды для сотрудников.

## Клиенты

По сегменту спецодежды:

- Газпромнефть;
- Восток-сервис.

**Заместитель директора  
по развитию бизнеса**

**Александр Юхневич**

**Команда**

**Сергей Климентьев**

DBD. Отвечает за стратегию, развитие бизнеса и продажи

**Максим Федюков,**

CEO.

Возглавляет рабочую группу

**Андрей Посконин**

СТО. Разработчик API

Команда: 25 человек

**Контакты**

e-mail: team@infolabs.ru  
сайт: infolabs.ru

8 (980) 386-37-00

## Проблема (потребность клиента)

Несоразмерная одежда приводит к травмам, падению эффективности и экономическим потерям в связи с излишними стоками.

## Рынок

Компании – потребители качественной (от 4 тыс. руб.) спецодежды.

## Решение

- Полноростовой 3D-сканер, который за 30 секунд сканирует человека, создает его трехмерную модель, автоматически определяет ключевые размерные признаки и рекомендует подходящий размер спецодежды.
- Собранные антропометрические данные о сотрудниках могут быть использованы для оптимизации существующих размерных сеток и еще больше повысить качественных характеристики спецодежды.

## Конкуренты и преимущества

В РФ конкурентов нет.

За рубежом – Human solutions, tg3d, size stream, tc2.

Скорость и точность сканирования (подтверждена международным исследованиями на базе IBV), возможность виртуальной примерки одежды по фото.

Доступная стоимость – от 26 000 долларов, у Human Solutions – 80 000 евро.

API/SDK для автоматической передачи данных в CRM/ERP системы на предприятиях.

## План развития компании

- Интервью для изданий про спецодежду.
- Участие в двух отраслевых выставках.
- Съемка ролика по проекту с Газпромнефтью.
- Ожидаемый эффект – дополнительная выручка в 8 млн руб. от этого направления до конца года.

## Что нужно

- PR/актуальные контакты в компаниях использующих СИЗ (директора по инновациям/трансформации, директора по закупкам, ЛПР по охране труда).
- Возможность презентации решения целевым государственным ведомствам – Министерство обороны, МЧС, МВД (несоразмерная одежда для сотрудников ведомств – прямая угроза жизни).

# ГОРОДСКОЙ ДОКТОР



## Основатель

**Олег Звонов**

## Контакты

e-mail: [info@tele-med.io](mailto:info@tele-med.io)

сайт: [tele-med.io](http://tele-med.io)

8 (900) 332-35-510

## Описание компании

Наша компания реализует сервис онлайн-консультаций с врачом, решающий проблему удаленного взаимодействия врача и пациента. Платформа позволяет записываться на прием к врачу в клинику или на онлайн-консультацию посредством видео-связи. Онлайн-консультации – это реальный способ оказания медицинской помощи, получение рекомендаций.

## Рынок

Рынок телемедицинских услуг развивается очень быстро. По нашим оценкам, среднегодовой темп прироста в ближайшие пять лет составит около 116%. И если за 2019 год объем российского телемедицинского рынка оценивается в 1,5 млрд руб., то мы ожидаем, что к 2025 году он может вырасти более чем в 60 раз, достигнув 96 млрд руб. При этом специалисты отмечают, что драйвером роста станет не один только эффект низкой базы, но и доступ широкого круга пациентов к услугам телемедицинских платформ. Рынок телемедицинских услуг в России характеризуется низким уровнем концентрации. На рынке большое количество мелких операторов, каждый из которых имеет невысокую долю рынка.

## Решение

Благодаря оперативному внедрению современного онлайн-сервиса у каждого жителя города появляется уникальная возможность задать вопросы докторам, касающиеся состояния своего здоровья, расположившись напротив монитора компьютера или планшета, не выходя из дома, не затрачивая время на сборы и поездки и не подвергая себя риску.

## Конкуренты и преимущества

- «Яндекс Здоровье».
- MyDoc.

### Наши преимущества

- Возможность проводить консультации с помощью современных методов связи: чат, видео, аудио.
- Наличие удобного сервиса обмена документами.
- Хранение историй консультаций для пациентов и врачей.
- Возможность анонимной записи.
- Возможность оказывать платные и бесплатные консультации.
- Дружественность (неконкурентность) сервиса к медицинским организациям и направленность на их продвижение.
- Отсутствие ограничения территориальными рамками.
- ...

## План развития компании

- Запуск сервиса в крупных городах России (Москва, Санкт-Петербург).
- Привлечение партнеров (не менее 10 частных клиник).
- Проведение рекламной кампании.

## Что нужно

Помощь в поиске партнеров-инвесторов для продвижения сервиса на территории России и выхода на международные рынки (прежде всего стран СНГ).

# МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КАРЛИКОВЫЙ СВЕТОФОР В КОРПУСАХ ИЗ НЕГОРЮЧЕГО КОМПОЗИТНОГО МАТЕРИАЛА



## Основатель

**Козлова Светлана**

## Команда

Более 10 человек высококвалифицированных специалистов, имеющих опыт реализации высокотехнологичных инновационных проектов в сфере переработки полимерных материалов более 10 лет

## Контакты

- ✉ e-mail: kozlova@kp-plant.ru
- сайт: <http://www.kp-plant.ru/>
- 📞 8 (812) 542-15-21
- 📞 8 (812) 542-71-48

## Описание компании

Мы разрабатываем многофункциональный интеллектуальный железнодорожный светофор в корпусах из негорючего полимерного материала, который позволит обеспечить высокую надежность в работе и безопасность движения транспорта. Важной особенностью проекта является рециклинг изделия путем переработки вторичных полимерных материалов с использованием собственных «зеленых» технологий. Разработана модель кадрового обеспечения высокотехнологичных проектов и программы обучения по практическим кейсам – «Светофор» и «Зеленые технологии».

## Рынок

Анализ рынка по применению светофоров в РЖД основан на разработке и утверждения стратегии развития ОАО «РЖД» на ближайшие 5 лет (направление «Инфраструктура железнодорожного транспорта/верхнего строения пути»). По предварительной оценке это несколько десятков миллиардов руб. «Зеленые технологии» являются частью рынка ЭКОТЕХ/ЭКОНЕТ. Рост мирового рынка прогнозируется более, чем в 2 раза в течение 15 лет.

## Решение

- Мультифункциональный интеллектуальный железнодорожный светофор в корпусах из негорючего полимерного материала – как изделие и как практикоориентированный кейс по формированию и обучению инженерной команды, подготовленной для внедрения технологических процессов по производству и рециклингу светофора на различным промышленных площадках.
- «Зеленые» компетенции – командное обучение персонала программам дополнительного профессионального образования, обеспечивающим подготовленность к реализации различных проектов в области переработки вторичных полимерных материалов в технические изделия с заданными свойствами.
- «Зеленый менеджмент» – внедрение более 40 (сорока) технологий переработки вторичных полимеров («зеленые технологии») на любых типах промышленных, строительных, инфраструктурных предприятий через формирование инженерной команды, создание карты бизнес-процессов и технологической карты.

## Конкуренты и преимущества

Наш продукт уникален.

Альтернативой может служить точечное решение с учетом конкретной отрасли и технологии (для обучения персонала и внедрении «зеленых» технологий).

## План развития компании

Продвижение заявки на создание производства светофоров по «зеленым» технологиям на площадке Технологической долины СПбГУ, сформулировать заявки для финансирования закупки оборудования в Институты развития (ВЭБ РФ).

## Что нужно

По результатам акселерации получить поддержку АСИ для тиражирования продуктов «Зеленые компетенции» и «Зеленый менеджмент» через Платформу СМАРТЕКА. Агентству предлагается инициировать создание в рамках НТИ по ЭКОНЕТУ коммерческой цифровой платформы, обеспечивающей развитие рынка переработки вторичных полимеров.

# «РАБОЧИЕ РУКИ» – РОБОТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОПЕРАТИВНОЙ МОБИЛИЗАЦИИ «СИНИХ ВОРОТНИЧКОВ»



## Команда

**Олег Шилов**  
CEO

**Александр Гришаев**  
СТО

**Ольга Хаустова**  
СМО

## Контакты

e-mail: [info@handswork.net](mailto:info@handswork.net)  
сайт: <https://russian.works/>  
8 (918) 123-31-13

## Описание компании

«Рабочие Руки» – B2B-сервис для быстрого поиска, найма и оплаты работ самозанятых исполнителей. Ключевой особенностью сервиса является применение принципа «on demand» – сделка происходит по требованию. Работникам и заказчикам заранее известны все условия сделки без дополнительных согласований и переговоров.

## Клиенты

- Крупные логистические и складские центры, привлекающие рабочих, а также грузчиков, упаковщиков, стикеровщиков для выполнения разовых работ (по требованию), а также в пиковые нагрузки.
- Предприятия торговли для выполнения работ, не требующих высокой квалификации.

- Управляющие компании для выполнения работ по контролю объектов, администрированию объектов.
- Предприятия агросектора (сборщики и переработчики овощей и фруктов, временные рабочие).
- Строительные и подрядные организации, выполняющие общественные работы и работы по благоустройству, которым ежедневно требуются бригады разнорабочих.
- Компании из сегмента HoReCa.

## Проблема (потребность клиента)

- Сложность поиска/замены рабочих в короткие сроки. Пока не существует сервиса, который позволил бы заказчику нанять свыше 100 исполнителей в сутки для форс-мажорных ситуаций;
- высокие трансакционные издержки на договорную работу с работниками, проведение расчетов, поиск и найм персонала. При самостоятельном найме работников заказчик тратит существенное время и ресурсы на поиск и подбор исполнителей;
- найм неподходящего персонала, провоцирующий высокую текучку;
- отсутствие возможности оперативно регулировать численность работников в связи с повышением или снижением нагрузки;
- слабая IT составляющая управления своим и наемным персоналом. Высокие трудозатраты.

## Рынок

Объем сегмента подбора массового персонала в 2018 году достиг 320 млрд долл. рекрутмента продолжает расти: в среднем на 13% в год. В 2024 году его емкость приблизится к отметке 22 млрд руб., а в 2025 году – к 24,7 млрд руб. Оценки числа самозанятых, использующих онлайн-биржи фрилансеров находится на уровне 2,5 млн человек, причем примерно для половины из них онлайн-заказы не являются основным источником дохода. Однако уже в марте и апреле ситуация на рынке труда начала резко меняться в связи с пандемией COVID-19 и введенными ограничениями.

## Решение

Сервис Рабочие Руки позволяет компаниям: быстро находить релевантный персонал; оплачивать их работу через одно окно, Самозанятым исполнителям: быстро найти подработку; получить деньги сразу после работы (день в день).

## Конкуренты и преимущества

- Организация выхода сотрудников на объект в полном объеме и в требуемую дату. Платформа обеспечивает конверсию в выход на уровне 80–85%.
- Возможность ежедневно корректировать смены от 1 до 100 работников с минутной тарификацией труда.
- Создание «цифрового двойника» исполнителя позволяет определять наиболее подходящие виды работ, строить индивидуальные рекомендации исполнителям.
- Автоматизация процессов бэк-офиса.
- Заказчик онлайн получает требуемую информацию и ведет необходимый учет.
- Система мотивации исполнителей: динамическое ценообразование, система рейтингов, обеспечение средствами индивидуальной защиты, бонусы за хорошую работу.

## План развития компании

- Создать коммерческую версию продукта по типу «self-service» (увеличить количество клиентов и выручку сервиса до 25 млн руб.\мес.).
- Построить архитектуру сбора, хранения и обработки данных.
- Реализовать блок «Тестирование исполнителей» (успех сделок с 66% до 75%) и «Динамического ценообразования на ИИ» (маржа с 11% до 15%).
- Провести пилотные внедрения в сегментах «Facility», «Retail», «Агро» и др.
- Усилить команду разработки специалистами в области анализа и обработки данных и в области психологии труда и социологии.
- Построение патентного ландшафта.
- Регистрация интеллектуальной собственности на разрабатываемый алгоритм.

## Что нужно

Отдать нам всех безработных, а мы найдем им подработку в сервисе. Представить нас главам или лицам, отвечающим за уровень безработицы в регионах. Совместно с Правительством РФ обсудить вопрос об использования нашего сервиса для помощи гражданам Таможенного союза находить подработку в качестве самозанятых. Совместно с МВД РФ проработать вопрос об организации информационного обмена (API) в части, касающейся направлений уведомлений о фактах привлечения иностранных граждан к трудовой деятельности.

# CARE MENTOR AI



## Описание компании

Мы делаем проект Care Mentor AI, помогающий врачам-рентгенологам определять наличие у пациентов признаки злокачественных новообразований, туберкулеза, пневмонии и др. заболеваний, при помощи нейросетей и технологий искусственного интеллекта.



### Основатель

**Павел Ройтберг**

**Инна Мороз**  
Директор по развитию

### Контакты

e-mail: [info@handswork.net](mailto:info@handswork.net)  
сайт: <https://russian.works/>  
8 (918) 123-31-13

## Проблема (потребность клиента)

- Лучевые методы исследования являются наиболее информативными методами диагностики. Вместе с тем их высокая ресурсоемкость ограничивает пациентопоток в медицинской организации и снижает доступность медицинской помощи.
- Медицинские ошибки в настоящее время рассматриваются наряду с сердечно-сосудистыми и онкологическими заболеваниями как ведущая причина заболеваемости и смертности населения.
- Признан дефицит профессиональных рентгенологов в мире, что приводит к ограничениям в получении качественной и своевременной диагностики. В нашей стране на одну вакансию приходится всего лишь 1,6 резюме рентгенологов.

## РЫНОК

Эксперты пророчат стремительное увеличение рынка искусственного интеллекта – 45% в год. По оценкам Global Market Insights, к 2025 году общий рынок ИИ в здравоохранении достигнет 28 млрд долл., при этом рынок ИИ для медицинской визуализации и диагностики – 2,5 млрд долл. – это объем нашего мирового рынка.

- PAM (Potential Available Market) – Объем мирового рынка программных платформ искусственного интеллекта в 2018 году достиг 2,6 млрд долл., увеличившись на 26,6% относительно 2017-го.
- TAM (Total Addressable Market) – Мировой рынок цифровой медицины растет на 30% ежегодно и, по данным Global Market Insights, к 2025 году составит более 500 млрд долл. Одной из ключевых технологий при этом выступает искусственный интеллект.
- SAM (Served/Serviceable Available Market) – По оценкам BIS Research, к 2025 году общий рынок ИИ в здравоохранении достигнет 28 млрд долл., при CAGR более 45,1%, а рынок ИИ для медицинской визуализации и диагностики – 2,5 млрд долл.

## Решение

Оптимизация трудозатрат врача на подготовку одного исследования. Скрининговая ИИ автоматически обрабатывает все производимые рентгены легких в клинике и строит ворклист рентгенолога с пометкой о важности анализа того или иного снимка. Минимизация врачебных ошибок. Точность заключения диагнозов по приведенным нами данным – до 70%, нейронная сеть сейчас способна проводить скрининги с точностью 84%. Решение вопроса дефицита специалистов-рентгенологов. Наш сервис не увеличивает количество рентгенологов, но серьезно повышает их эффективность. Во-первых, прямым сокращением временных затрат на анализ одного исследования. Во-вторых, позволяет проводить анализ рентгенологических исследований дистанционно без непосредственного участия рентгенолога на удаленных или мобильных скринингах.

## Конкуренты и преимущества

Zebra AI, Израиль; MID, Корея; Arterus, США; Botkin.AI, Россия; Третье мнение, Россия.

### Наши преимущества

- Доказанная клинически и посредством научных публикаций точность и работоспособность продуктов машинного зрения на основе нейросетевых алгоритмов.
- Доступная и гибкая ценовая политика, наличие тестового бесплатного периода, отсутствие необходимости установки дополнительного оборудования.

## План развития компании

- (до 2021) Участие в выставках для увеличение узнаваемости. 1 новый контракт: 5 млн руб.
- (до 2021) Работа с социальными сетями для увеличения узнаваемости. 1 новое подписанное соглашение о намерениях: 3 млн в перспективе.
- (до 2021) Написание научных статей для увеличения экспертизы – 1 новый пилот: 3 000 000 в перспективе.
- (до 2021) Написание статей в информационные порталы – улучшение имиджа российской медицины и 2 соглашения о намерениях: 6 000 000 в перспективе.
- (до 2021) Участие в государственных и международных конкурсах для увеличения узнаваемости и репутационной выгоды: приз на 500 тыс.
- (до 2021) Участие в государственных грантах: грант на 20 млн.

Количественный KPI, который планируется достичь к концу года: 3 экспертные статьи к концу 2020, 15 упоминаний бренда в СМИ, 1 экспертное интервью.

## Что нужно

Помощь в организации переговоров с Ростелекомом для дальнейшего плодотворного сотрудничества, а также помочь в составлении коммуникативной и PR-стратегии.

# ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОРРОЗИОННОЙ ЗАЩИТЫ СУДОВ И МОРСКИХ СООРУЖЕНИЙ



## Описание компании

Корпус судна является важным элементом, отвечающим за безопасность и «живучесть» судна. Наша компания предлагает ряд технических устройств и дополнительных услуг, позволяющих обеспечить непрерывный контроль за состоянием корпуса судна в процессе его эксплуатации. Предлагаемое техническое обеспечение позволяет осуществлять контроль качества докового ремонта судна, оценивать защищенность корпуса в процессе эксплуатации, а с помощью автоматизированного комплекса осуществлять непрерывный контроль за работоспособностью коррозионной защиты. Мы поможем: снизить затраты на диагностику состояния корпуса; снизить затраты на подготовку судов к очередному освидетельствованию; упростить процесс контроля коррозийной защиты и многое другое.

### Руководитель, заведующий кафедрой «ЭУЭС»,

**К.Т.Н, доцент**

**Олег Белов**

### Команда

**Владимир Швецов**

профессор кафедры «ЭУЭС»  
основатель проекта

**д.х.н, доцент**

**Дмитрий Ястребов**

разработчик

**Алексей Рогожников**

разработчик

Члены научно-конструкторского  
бюро ФГБОУ ВО «КамчатГТУ»

### Контакты

e-mail: [boa-1@mail.ru](mailto:boa-1@mail.ru)  
[restart1101@mail.ru](mailto:restart1101@mail.ru)

8 (962) 281-72-45  
8 (961) 962-97-66

## Клиенты

- Морские рыбодобывающие компании;
- предприятия судоремонтного комплекса;
- военно-морской флот;
- службы береговой инфраструктуры;
- целевой сегмент представлен флотом Камчатского края, который насчитывает более 1500 судов.

## Проблема (потребность клиента)

- Сокращение затрат на ремонт корпуса судна в период очередного освидетельствования;
- организация постоянного контроля за состоянием корпуса судна и работоспособностью его электрохимической защиты;
- оценка и контроль качества докового ремонта судна;
- предварительная оценка качества проекторов, корпусной стали, лакокрасочных материалов.

## Рынок

Целевой сегмент представлен флотом Камчатского края, который насчитывает более 1500 судов. С учетом 2-го периода освидетельствования планируется предоставление услуг, исходя из следующих расчетов:  $1500/3=500$  судов обслуживаются ежегодно. Средняя цена услуг для одного судна составляет около 10 тыс. руб. SOM рынка услуг составляет:  $500*10000=5$  млн руб. в год.

При реализации установки на судах технических устройств контроля антикоррозионной защиты, а также при оказании дополнительных образовательных услуг по подготовке специалистов контроля эти показатели существенно повышаются.

## Решение

Предоставить потребителям доступные услуги и техническое обеспечение для контроля коррозионной защиты, чтобы уменьшить затраты от коррозии корпусов судов и металлических сооружений и увеличить безопасность мореплавания. Предоставить возможность потребителям оценить качество выполненного ремонта корпуса судна, а также оценить качество закупаемых или используемых проекторов, лакокрасочных материалов и судокорпусной стали.

## Конкуренты и преимущества

В настоящее время на территории Камчатского края отсутствуют организации, оказывающие услуги данного типа. На ближайшую перспективу нашим конкурентным преимуществом является обладание собственными запатентованными технологиями и разработками в области контроля за состоянием коррозионной защиты корпуса судна.

## Наши преимущества

Особенностью проекта является комплексность предлагаемых решений. Сам потребитель будет решать, какие средства и услуги ему необходимы, исходя из цены и потребностей. Также особенностью проекта является доступность материалов и методики измерений, прошедших научную апробацию. Результатом внедрения предлагаемых технологий и разработок являются снижение финансовых затрат на доковый ремонт судов, а также повышение их надежности и безопасности мореплавания.

## План развития компании

Для обеспечения возможности реализации пилотного проекта в области комплексной защиты судов от коррозии рассматриваются возможности и варианты создания юридического лица для прямого взаимодействия с потенциальными клиентами.

Реализация пилотного проекта должна обеспечить продвижение на рынке, а также способствовать решению проблемы финансирования проекта.

## Что нужно

- Эффективная юридическая поддержка.
- Оказание содействия в оценке экономической эффективности проекта.
- Инвестиции в техническую составляющую проекта.

# КАРАНТИН 2020



## Основатель

**Георгий Метальников**

**Эдгар Григорян**  
Лидер проекта

## Контакты

e-mail: g.metalnikov@insmo.ru  
сайт: atfmedia.ru  
8 (977) 300-61-19

## Описание компании

Наш сервис позволяет осуществлять онлайн-мониторинг и прогнозирование распространения вирусных инфекций. Агрегируя из различных источников информацию о пользователе, его текущем местоположении, передвижениях и контактах с другими людьми, а также используя данные о самом вирусном заболевании, сервис формирует тепловую карту распространения инфекции и строит с помощью специальной глубокой нейронной сети предсказательную аналитику для данного заболевания.

## Клиенты

Планируемые сегменты – B2C, B2B (приоритетная), а также B2G.

## Проблема (потребность клиента)

Различные вирусные эпидемии (особенно сезонные) представляют большую экономическую и социальную проблему как для бизнесов и государства в целом, так и для частных клиентов.

## Рынок

Системы автоматического мониторинга и прогнозирования распространения вирусных инфекций являются одним из сегментов более общего рынка – рынка систем бионаблюдения (Biosurveillance Market). В широком смысле под системами бионаблюдения понимаются все системы и сервисы, позволяющие осуществлять мониторинг и прогнозирование распространения биологических явлений, представляющих опасность для людей (от различных вирусных инфекций до биотerrorизма). По данным отчета Biosurveillance Market By Type, By Technology & Equipment, By Application, By End-use, By End-User, and Segment Forecasts to 2027, подготовленного маркетинговым агентством Reports and Data (<https://www.reportsanddata.com/report-detail/biosurveillance-market>), в 2019-м году общий объем глобального рынка бионаблюдения составлял 3,8 млрд долл.

К 2027 году объем рынка по ожиданиям достигнет отметки в 5,62 млрд долл. с темпами роста примерно 5% в год.

В 2019-м году более 35% от общемирового рынка приходилось на США. Предполагается, что к 2027 году наиболее быстро будет расти рынок в Азии и Индии. При этом в качестве основных драйверов роста этого рынка указывается пандемия SARS-CoV-2, активное использование больших данных и машинного обучения в медицинской сфере, а также рост числа приложений для мониторинга распространения различных заболеваний.

## Решение

Разрабатываемый нами сервис позволяет осуществлять в полностью автоматическом режиме онлайн-мониторинг и прогнозирование распространения вирусных инфекций, передающихся воздушно-капельным путем (различные формы ОРВИ, грипп, SARS-CoV-2, корь и т. д.) или же в результате прямого контакта (аденовирус и т. д.).

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

Это модульное решение, и оно может быть дополнено дополнительным функционалом в интересах конечного потребителя: от бонусных поощрений за соблюдение изоляции до удаленного прохождения аттестации по работе.

### Ценность для власти/организации:

- Быстрое развертывание системы без специального ПО.
- Оперативный контроль за распространением вирусных инфекций.
- Приложение интуитивно понятно и не требует специальных навыков.
- Минимизация риска ложных сигналов.
- Защита от подмены геолокационных данных, обходов через VPN и подмены фотографий.
- Приложение содержит тесты для предварительной оценки состояния здоровья человека. Возможность интегрировать модуль для быстрой обратной связи.
- Конкуренты: Cogona-Datenspende (Страна: Германия) – <http://cogona-datenspende.de/>; Социальный мониторинг (Страна: Россия) – <http://socialmonitoring.mos.ru/>; Cogona 100 m (Страна: Южная Корея) и др.

## План развития компании

- К концу 2021 года мы планируем иметь в своем портфеле не менее 30 компаний (с количеством сотрудников от 100 до нескольких тыс. человек), а также не менее 5-ти регионов в РФ, в которых будет внедрено наше решение.
- В 2022 году мы планируем выход на рынок СНГ – как в B2C, так и в B2B-сегментах.
- В 2023 году мы планируем выход на европейский рынок как в B2C, так и в B2B-сегментах
- К концу 2023 г. ожидаемая выручка компании составит 1 млрд руб. с чистой прибылью 30 млн руб.

## Что нужно

Контакты потенциальных клиентов.



## Основатель

**Александр Белокрылов**

## Контакты

- ✉ e-mail: roman.kargov@bell-sw.com
- сайт: libericaJDK.ru, bell-sw.com
- 📞 8 (926) 566-35-99

## Клиенты

Критические информационные инфраструктуры (КИИ), государственные информационные системы (ГИС) на базе Java SE, современные разработки на базе микросервисной архитектуры в секторах:

- компании с государственным участием, министерства и ведомства;
- банки, финансовые компании и системно-значимые кредитные организации;
- розничные организации;
- облачные провайдеры и компании-разработчики;
- среди крупнейших клиентов – НСПК (платежная система «Мир»), фирма 1С, VMware, JetBrains и др.

## Проблема (потребность клиента)

- Требования лицензирования Oracle: с 2019 года для применения Java SE в промышленных системах теперь требуется коммерческая подписка.
- Требования безопасности: обновления безопасности Java SE больше не доступны публично, а с момента последнего публичного обновления в 2019 году уже устранено более 40 уязвимостей.
- Требования цифрового суверенитета: перед объектами КИИ и компаниями с госучастием стоит задача о переводе информационных систем на российское ПО.

- Требования современной разработки: оптимизация для работы в облаке, поддержка микросервисной архитектуры, работа на различных платформах, возможности переноса передовых функций из новых версий JDK в целевую среду.

## Описание компании

Компания BellSoft производит и поддерживает прогрессивную среду разработки Java™, Liberica JDK и ряд других профессиональных продуктов, которые помогают эффективно решать задачи бизнеса с применением Java™ технологий. Liberica JDK внесена в реестр российского ПО, что позволяет рекомендовать продукт органам государственной власти и отвечать требованиям цифрового суверенитета.

## Рынок

Объем мирового рынка корпоративного программного обеспечения в 2019 году достиг 224,6 млрд долл., увеличившись на 7,5% относительно 2018-го. Об этом свидетельствуют данные аналитической компании IDC. По данным Oracle, Java™ используется на 97% корпоративных компьютеров и 3 млрд мобильных устройств.

## Решение

- Liberica JDK – это среда разработки и исполнения Java™, включена в реестр российского ПО, допущенный ФСБ для использования с сертифицированными СКЗИ, и совместима с ведущими российскими ОС.
- BellSoft – единственная компания, предлагающая дистрибутивы ко всем распространенным платформам и операционным системам.
- Все дистрибутивы полностью соответствуют Java SE спецификации, компания BellSoft имеет лицензию Oracle на Technology Compatibility Kit (TCK).
- Liberica JDK предназначена для ИТ-профессионалов, имеет открытую лицензию, выпускается в различных форматах, оптимизирована для работы в облаке и микросервисной архитектуре.

## Конкуренты и преимущества

Коммерческая подписка на Oracle JDK, использование устаревших версий Java SE без поддержки.

## Наши преимущества

- Техническая поддержка с SLA на своевременные обновления безопасности.
- Поддержка систем заказчиков на базе JDK 6, 7, 8, 11 и следующие LTS версии.
- Инструментарий JFX и WebStart в составе Liberica JDK.
- Легковесные микроконтейнеры Docker с Alpine Linux + Liberica JDK, менее 41 Мб.

## План развития компании

- Развитие ПО в соответствии с лучшими мировыми практиками;
- повышение статуса в управляющем комитете JCP, определяющем развитие платформы Java™ в мире;
- расширение клиентской базы, партнерской сети и продолжение сертификаций в России, в том числе ФСТЭК;
- создание порта JDK для Эльбрус, ускоренного JDBC драйвера для PostgreSQLPRO и др.

## Что нужно

Влиятельный ментор, адвокат стратегии цифрового суверенитета и использования открытого ПО с российской техподдержкой для популяризации перехода на среду разработки и запуска приложений Java™ с поддержкой в России среди государственных компаний, РОИВ и ФОИВ.

# СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛОЩАДОК



## Описание компании



Интегратор системных решений в области энергосбережения и технологического присоединения.

**Эксперт АСИ по вопросам  
технологического  
присоединения к сетям**

**Дмитрий Жуков**

## Контакты

e-mail: <http://energo-solutions.ru/>  
сайт: [info@energo-solutions.ru](mailto:info@energo-solutions.ru)  
8 (814) 233-08-80

## Клиенты

- АСИ.
- Агентства/корпорации развития регионов.
- Инвесторы, планирующие энергоемкие проекты.

## Проблема (потребность клиента)

Ограниченные временные параметры для поиска инвестиционной площадки.

## Рынок

В 2018 году инвестиции в энергосбережение в России составили 188 млрд руб., что на 26% больше, чем в 2017 и 2016 годах. Энергоемкость российского ВВП на 46% выше мирового уровня.

На данный момент рынок составляют:

- корпорации развития регионов;
- инвестиционные фонды;
- компании, занимающиеся продажей земельных участков;
- компании, планирующие создание производств.

## Решение

Автоматизированный онлайн-сервис, объединяющий в себе возможности:

1. Создание цифрового двойника системы ЖКХ региона как одного из элементов цифровой экономики региона.
2. Поиск и подробное изучение земельных участков по запросу инвестора на предмет наличия требуемых энергетических ресурсов: снижение сроков подготовки инвестиционных площадок.
3. Формирование реестра земельных площадок по запросу рынка:
  - подготовка площадок для «Индустрии 4.0»;
  - развитие определенной территории – поиск сильных сторон территории;
  - синхронизация планов развития территорий и инвестиционных программ ресурсоснабжающих компаний.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

Большой опыт работы в области автоматизации технологических процессов и в области технологического присоединения к электрическим сетям.

## План развития компании

Создание 5 новых рабочих мест на регион.

## Что нужно

Подробно изучить опыт компании ООО «Энерго-Решение» и применять его в работе АСИ и министерств развития регионов.

# МОБИЛЬНАЯ КОРПОРАТИВНАЯ СЕТЬ



## Основатель

**Павел Сазоньев**

## Контакты

-  e-mail: pavel@atfmedia.com
-  сайт: www.atfmedia.com
-  8 (962) 994-18-61

## Проблема (потребность клиента)

Проблемы коммуникации сотрудников в современных компаниях возникают в процессе передачи информации и общения между людьми не только в рамках одного учреждения, но и со внешней средой. Проблемы коммуникации могут возникать как в больших компаниях с огромным штатом сотрудников, так и в небольших организациях – для этого не обязательно наличие длинной цепочки делегирования и сложной иерархической системы.

## РЫНОК

Согласно оценке Transparency Market Research, рынок будет расти ежегодно не менее, чем на 17,8% ежегодно. Сегодня можно говорить, что мировой рынок составляет 100 млрд евро, рынок Европы и стран СНГ – 10 млн евро, рынок РФ – 1500 млн евро. Наиболее востребована система в отраслях, работающих с конечными потребителями, таких как страхование, банковские и финансовые сервисы, госсектор, металлургия, фармацевтика, машиностроение.

## Описание компании

Мы делаем проект «Мобильная корпоративная сеть», помогающий владельцам компаний решать проблемы с коммуникацией и аналитикой персонала при помощи технологий предиктивной аналитике, на базе нейронных сетей.

## Клиенты

Настоящий проект предполагает создание и развитие проекта в сегменте B2B и B2C: анализ активности работающих людей в группе компаний; включает в себя функционал социальной сети и дает возможность коммуникации между работниками организаций.

Клиенты: предприятия среднего бизнеса и крупные компании; государственные компании и подразделения.

## Решение

- Мобильное приложение «Мобильная корпоративная сеть» позволяет анализировать активность работающих людей в группе компаний.
- Приложение включает в себя функционал социальной сети и дает возможность коммуникации между работниками организаций.
- Платформа включает в себя не только анализ активности работающих людей, но и систему бонусов для сотрудников, группы, которые варьируются в зависимости от интересов сотрудника, и систему аналитики, позволяющую сделать анализ личности сотрудника, опираясь не только на его рабочие качества, но и на личные интересы.
- Приложение генерирует персональный код сотрудника – QR-код (универсальный идентификатор со встроенной ссылкой, направляющей на страницу пользователя). Код можно запросить через Bluetooth и использовать вместо карточки пропуска через NFC.

## Конкуренты и преимущества

Team Si (Россия), Yammer Microsoft (США), Courselle (США), и др.

## Наши преимущества

- Функционал нашего продукта значительно шире многих конкурентов – в систему включен модуль добавления заданий, который значительно расширяет возможности приложения. Преимущество «Мобильная корпоративная сеть» в том, что оно выходит за рамки одной компании, позволяя сотрудникам разных организаций поделиться опытом.
- Продукт позволяет не только общаться, но и делиться на группы по интересам, тем самым обмениваясь тематической информацией.
- В нем также возможен сбор персональных данных пользователей и многое другое.

## План развития компании

План развития проекта МКП на 3 месяца.

- На данный момент мы активно ведем переговоры с крупными компаниями в сегменте металлургии и машиностроении, фмсд и крупными госкомпаниями.
- В наших планах провести переговоры с представителями более чем 30 компаний.
- Договориться по встречам более чем 10 компаниями.
- Дойти до сделки более чем с 3 компаниями.
- Модули проекта, связанные с мобильной корпоративной сетью, полностью разработаны.
- Ведется активная разработка аналитической составляющей системы на базе нейросетей и машинного обучения, окончание работ планируем через 6 месяцев.

## Что нужно

- Основной запрос к агентству – нетворкинг и база контактов для возможных сделок по нашему продукту.
- По данному проекту мы планируем стать участником программы Сколково, также хотим использовать знания, полученные в АСИ, для прохождения программы Сколково.

# STATANLY TECHNOLOGIES



## Основатель

**Сергей Федоров**

## Контакты

e-mail: [sergey@stataonly.com](mailto:sergey@stataonly.com)  
 сайт: <https://stataonly.com/>

8 (921) 875-23-96

## Клиенты

Российские и международные компании, стремящиеся оптимизировать время работы с информационными данными. На данный момент мы уже осуществили более 200 проектов с компаниями Газпром, Норникель, ТВЦ, Сибур, СТМ-Сервис, Сбербанк, Банк Санкт-Петербург, Mail.ru Group, Huawei.

## Проблема (потребность клиента)

- Высокая стоимость внедрения технологий Big Data.
- Необходимость обеспечения защиты данных и их конфиденциальности.
- Нехватка высококвалифицированных дорогостоящих специалистов.
- Недоверие компаний к данным технологиям.
- Недостаточный объем накопленной информации.
- Сложность интеграции с существующими системами.
- Эти факторы становятся барьером для большинства компаний, желающих использовать подобные решения или вести разработку в этих областях.

## Описание компании

Компания разрабатывает системы и сервисы на базе машинного обучения и искусственного интеллекта. Компания была основана на базе международной лаборатории машинного обучения университета ИТМО в Санкт-Петербурге. За последние годы было реализовано более 250 проектов для крупных компаний, среди которых: Yandex, Mail.ru Group, Газпром, Норникель, Сибур, ТВЦ, Vk.com, Синара-Транспортные машины и многие другие.

## Рынок

Доля российского рынка BI составляет от мировой от 1% до 5%, или от 180 млн долл. до 700 млн долл. Если сейчас на рынке наблюдается рост сегмента предиктивной аналитики и развитие искусственного интеллекта, то в перспективе двух лет эксперты прогнозируют изменение тенденций. Они прогнозируют снижение стоимости BI-инструментов, рост потребности в бизнес-аналитике, рост спроса на углубленную бизнес-аналитику и облачные решения. Так как доля данных от устройств существенно вырастет, то развитие рынка BI повлияет и на смежные направления, в том числе и на Интернет вещей. Согласно исследованиям IDC, мировой рынок бизнес-аналитики и больших данных показывает положительную динамику: в 2015 году он достиг 122 млрд долл., в 2016 г. – уже 130 млрд долл. К 2020 г. аналитики ожидают, что объем рынка достигнет 203 млрд долл. По оценкам Gartner, объем мирового рынка платформ бизнес-аналитики (Business Intelligence, BI) и аналитических приложений в 2017 году достиг 18,3 млрд долл., а к концу 2020-го превысит 22,8 млрд долл.

## Решение

Алгоритмы CusFlow позволяют разделить всю клиентскую базу на кластеры и выделить сегменты клиентов, наиболее склонных к оттоку. Наши сервисы точно настраиваются для каждой клиентской базы наших пользователей, что позволяет получить максимальную точность предсказаний и на раннем этапе предотвратить отток клиентов.

## Конкуренты и преимущества

Сайт: <https://www.churnoff.com/homeCHURNOFF> – готовое решение для глубокого клиентского анализа, с помощью передовых методов машинного обучения, покажет вам «индекс следующей покупки», ожидающую выручку по каждому покупателю и динамику этих показателей.

Сайт: <https://datalytica.ru/churnDATAlytica> – это команда профессионалов в области аналитики, больших данных, разработки программного обеспечения, машинного обучения и искусственного интеллекта.

## Наши преимущества

Простота, полная автоматизация и легкость использования наших сервисов позволяет быстро внедрить и использовать всю мощь интеллектуальных алгоритмов. Основным направлением разработки являются задачи поиска зависимостей, классификации, прогнозирования, визуализации больших данных.

## План развития компании

- Заключение новых контрактов на кастомизированные решения в течение 3х месяцев.
- Развитие и улучшение текущих систем и алгоритмов.
- Привлечение инвестиций.
- Выход на международный рынок.

## Что нужно

Новые клиенты из различных сфер – телеком, рetail, SaaS-сервисы для унификации прогнозных моделей.

Инвестиции на доработку развитие сервисов и алгоритмов 10-12 млн.

# АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПО СОЗДАНИЮ И СОГЛАСОВАНИЮ АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕГЛАМЕНТА «КАНБАЛА»



## Product manager

**Татьяна Дурнева**

## Команда

**Иван Дурнев**

Технический директор

**Дмитрий Бимурзаев**

Бизнес-аналитик

**Илья Третьяков**

Разработчик backend

**Евгения Буторина**

Дизайнер

**Роман Кирилов**

Разработчик frontend

## Контакты

e-mail: faizatanya@gmail.com

8 (924) 444-66-62

## Описание компании

Веб-платформа «Канбала» – помогает сотрудникам исполнительных органов власти создавать и согласовывать регламент синхронизируется с другими ИС, увеличивает скорость работы, уменьшает количество ошибок. Платформа делает получение услуг более качественным и быстрым. Одна из особенностей – параллельная прозрачная работа разных специалистов по принципу «все видят всех».

## Рынок

Рынок представлен преимущественно органами государственной власти, предоставляющими государственные услуги или осуществляющим государственный контроль (надзор):

- министерства РФ – 78;
- региональные министерства и ведомства – 2281;
- органы местного самоуправления – 2294 (города и поселки).

Всего:  $4653 * 100 \text{ тыс.} = 465,3 \text{ млн руб. в год.}$

## Решение

АИС «Канбала» решает основную проблему – увеличивает скорость формирования, согласования административных регламентов, а также создает возможность получения доступа к актуальным сведениям административных регламентов и использования этих сведений в других информационных системах.

## Конкуренты и преимущества

Конкуренты: <http://doczilla.ru>, <http://easy-1c.ru/reglamenti/> (для работы внутри компании).

## Наши преимущества

- Первая система автоматизации документов, в которой структура конструктора отвечает Постановлению Правительства РФ от 16 мая 2011 года № 373 «О разработке и утверждении административных регламентов осуществления государственного контроля (надзора) и административных регламентов предоставления государственных услуг».
- Организована версионность.
- Встроена система обучения новых сотрудников.
- Осуществлен автоматический мониторинг изменений в документах, на которые ссылается регламент (нормативно-правовые акты) и отправка уведомлений.

## План развития компании

- Договориться с 3 ведомствами о pilotировании проекта и заключении контракта о внедрении.
- Доработка MVP до пилота.
- Подготовка документов и внесение в реестр российского ПО.
- Упаковка продукта (разработка).

## Что нужно

Полезные контакты, усиление навыков работы в секторе B2G с ПО.



## Заместитель генерального директора

**Евгений Войтенков**

## Контакты

e-mail: [info@aerogas.ru](mailto:info@aerogas.ru)  
[e.voytenkov@aerogas.ru](mailto:e.voytenkov@aerogas.ru)  
 сайт: [www.aerogas.ru](http://www.aerogas.ru)

8 (926) 256-93-05  
 8 (499) 653-93-90

## Описание компании

Мы делаем проект «Внутритрубные сепараторы и установки на их основе», помогающий нефтегазовым компаниям решать проблемы повышения эффективности существующих и вновь проектируемых объектов добычи газа и нефти при помощи специально разрабатываемых под их параметры компактных газодинамических устройств и технологических установок на их основе

## Клиенты

- Крупные нефтегазовые компании, которым важен опыт поставок за последние 3 года и возможность отсрочки платежа.
- Малые нефтегазовые компании, которым важна стоимость.
- Сервисные компании, которые могут эксплуатировать установки по договорам аренды, им важна стоимость владения установкой.

## Проблема (потребность клиента)

Нет компактных технологий разделения потока на фазы, которые решали бы следующие задачи:

- мобильные системы для ранней добычи газа при бурении скважин;
- увеличение эффективности извлечения целевых фракций из газа;
- увеличение производительности существующих установок подготовки газа;
- предотвращение уноса капельной жидкости после сепараторов и колонн;
- предварительное извлечение газа из нефтегазового потока;
- точное измерение количества добываемой нефти на нефтяных скважинах с высоким газовым фактором.
- 

## РЫНОК

РАМ – потенциальный объем рынка. 1 трл руб./год – Россия, 50 трл руб./год – мир.

ТАМ – общий объем целевого рынка; 100 млрд руб./год – Россия, 5 трл руб./год – мир.

SAM – доступный объем рынка; 20 млрд руб./год – Россия, 1 трл. руб./год – мир.

SOM – реально достижимый объем рынка в ближайшие 3–4 года: 10 млрд руб./год – Россия, 30 млрд руб./год – мир.

## Решение

Компактные внутритрубные газодинамические сепараторы для разделения двухфазных флюидов на нефтегазовых месторождениях позволяют эффективно решать остро стоящие проблемы заказчиков, связанные с необходимостью разделения потока на отдельные фазы, решение которых до появления систем на основе внутритрубных сепараторов либо было технически не реализуемым, либо требовало неоправданно высоких затрат.

## Конкуренты и преимущества

Зарубежными конкурентами являются внутритрубные сепараторы таких известных компаний, как: Caltech – Англия, CDS – Нидерланды, Sulzer – Швейцария. Функционально их решения работают с меньшей эффективностью и отличаются между собой конструктивным исполнением и более высокой стоимостью.

## Наши преимущества

- малые массогабаритные характеристики, как результат – уменьшение занимаемой площади;
- внутритрубные сепараторы не требуют обустройства фундаментов и площадок обслуживания;
- широкий диапазон по расходу газа и количеству жидкой фазы;
- газодинамические элементы изготавливаются из нержавеющей и эрозионно-стойкой стали, поэтому данное оборудование идеально подходит для газов, содержащих агрессивные компоненты;
- высокая эффективность сепарации капельной жидкости, которая достигается за счет центробежных сил;
- простота технического обслуживания: не требуется проведение регулярных проверок и замен;
- небольшой перепад давления на сепараторе;
- уменьшение капитальных и эксплуатационных затрат.

## План развития компании

- Заключить договора на инжиниринг и поставку оборудования с АО ЯТЭК.
- Через 1 месяц пройти аккредитацию в ADNOC и попасть в реестр инновационной продукции ПАО Газпром.
- Увеличение оборотных средств в 1,5 раза по сравнению с 2019 годом.
- Привлечение венчурного финансирования со стороны венчурного фонда Газпромнефти.

## Что нужно

Масштабировать решения в российских и зарубежных проектах крупных нефтегазовых компаний РФ (Газпромнефть, Зарубежнефть, Лукойл, Газпром, Роснефть, Новатэк). Содействовать в привлечении оборотных средств за счет льготных займов со стороны государственных банков.

# POCKET MEDIC – КАРМАННЫЙ МЕДИК

## Описание компании

Мы делаем проект Pocket medic – это многофункциональная медицинская web-платформа и мобильное приложение. Помогающая людям лучше управлять лекарствами с помощью функции таблетницы и мед-друг, выявлять последствия взаимодействия лекарственных средств, контролировать собственное здоровье и своих близких при помощи технологий Национальной технической инициативы (НТИ), Ai и Big data.

### CEO (Full Stack Developer)

**Виктор Белостоцкий**

### Команда

**Титов Михаил**  
Founder, CVO

**Павлов Виктор**  
CTO, Full Stack Developer

**Лукавина Айалина**  
Project Manager

**Стасюлевич Виктория**  
Designer UX/UI

### Контакты

e-mail: [aviv.grant@gmail.com](mailto:aviv.grant@gmail.com)  
сайт: <https://www.pocketmedic.online/>

8 (999) 245-18-18

## Клиенты

- Конечные потребители: люди в возрасте 30+, которые часто обращаются к врачам и принимают лекарства.
- Медицинские учреждения разного профиля, которые используют диджитал-инструменты для привлечения клиентов.
- Фармацевтические компании, выпускающие лекарственные средства.
- 

## Проблема (потребность клиента)

### Проблемы ЦА:

- Забывают сами принимать лекарства вовремя.
- Испытывают трудности с совместимостью лекарств между собой.
- Не знают, где можно купить лекарство по выгодной цене и записаться на КТ, УЗИ через единый сервис.
- Ненавидят с утра стоять в очередях в больницах.

## Рынок

SOM – 30 медицинских учреждений г. Якутска (общее количество 56).  
SAM – 40%, то есть около 2080 медицинских учреждений в РФ (общая совокупность более 5200).  
ТАМ – объем рынка платных медицинских услуг в РФ 849 млрд.

## Решение

Платформа помогающая при проверке совместимости лекарственных средств.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

- благодаря обработке и анализу достигается за счет сортировки, агрегации, объединения или применения специальных расширенных функций и алгоритмов накопленных электронных историй болезни за 10 лет;
- данные для нейросети составляет – 4829170 обращений в стационары ГАУ РС (Я) «РБ№1-НЦМ»;
- 763080 обращений в амбулаторию с ГАУ РС (Я) «Поликлиника №1».

## План развития компании

### Планы развития по Якутску:

- как минимум за 3 месяца получить 10 тыс. пользователей и 15 платных клиентов (по 15 тыс. /рублей в месяц с каждого);
- обеспечить конкурентное преимущество, позволяющее выйти за рамки Якутска уже на российский рынок.

## Что нужно

Соглашение о сотрудничестве с медицинскими учреждениями для бесплатного внедрения с нашей стороны в обмен на предоставленные данные.

# VMX GALAXY – ПРОМЫШЛЕННАЯ ВИДЕОАНАЛИТИКА НА БАЗЕ АІ И СВ



**CEO Videomatrix**  
**Фарид Нигматуллин**

**Проектная команда**  
**«ВидеоМатрикс»**

**Контакты**

e-mail: [vmx@videomatrix.ru](mailto:vmx@videomatrix.ru)  
сайт: [www.videomatrix.ru](http://www.videomatrix.ru)

8 (343) 204-73-30

## Описание компании

Мы разрабатываем и внедряем собственное программное обеспечение для автоматизации контроля качества, технического процесса, номеров, трекинга продукта у промышленных гигантов, существенно повышая качество, уровень контроля и значительно сокращая издержки предприятия при помощи высокоточной сложнейшей промышленной видеоаналитики на основе искусственного интеллекта и машинного зрения.

## Клиенты

Крупные промышленные предприятия различных отраслей экономики: металлургия, пищевая, нефтехимия, аэрокосмическая и военная индустрия, АПК, приборостроение и др.

## Проблема (потребность клиента)

- Ежегодно возрастающие требования к качеству продукта на рынке требуют высокой скорости модернизации промышленного процесса.
- Высокая стоимость человеческой ошибки на производстве.
- Не все процессы можно контролировать человеческим глазом.
- Вынужденный простой оборудования при возникновении проблемы или неполадки в технологическом процессе приносит огромные затраты.
- Часть процессов более нецелесообразно делать вручную или человеческими ресурсами.

## Рынок

Видеоаналитика – продажи программного обеспечения ВА – часть рынка видеонаблюдения, в 2020 году составляет – 9,8 млрд руб.

Рынок видеоаналитики в России растет быстро, со среднегодовым темпом роста CAGR 20,4%. В 2019 году рынок видеоаналитики в России оценивался в 18,79 млрд руб. На 2025 г. одногодичный объем рынка составляет 51,75 млрд руб. Видеоаналитика наиболее востребована в рetailе, сфере производства, а также транспорте и логистике.

## Решение

- Vmx Galaxy – это комплекс из четырех продуктов линейки Vmx, программного обеспечения собственной разработки на основе AI и CV: Vmx Dequs, Vmx MarkerID, Vmx SILA, Vmx Qualex.
- Vmx Galaxy закрывает производственные задачи комплексно: ситуационная, дефектоскопическая, технологическая, номерная. Такое применение не имеет полных аналогов на рынке.
- Происходит агрегирование данных по производству, персоналу и продукту в едином окне. Как онлайн-данные, так и архив событий. Это позволяет принимать во внимание больше данных и принимать более эффективные управленческие решения.
- Vmx продукты удобно комбинируются друг с другом благодаря единой платформе Vmx Platform Frame.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

- Более 30 кейсов клиента, где Vmx ПО решает проблемы.
- Гибкая команда, быстро реагирующая на изменения.
- Российское ПО собственной разработки с необходимыми сертификациями.
- Более 25 лет научно-практического опыта работы с видеоаналитикой.
- Нам доверяют крупнейшие предприятия страны.

По комплексному применению всех 4-х продуктов аналогов на рынке нет.

По каждому из продуктов отдельно есть большое количество альтернативных предложений: от MVP решений на смарт-камерах до видеоаналитических систем со схожим функционалом, однако это на первый взгляд, если не погружаться в детали решений.

## План развития компании

- Завершение 2 проектов на стадии пилотов.
- Начало масштабирования 1 проекта.
- Регистрация дополнительных программ в Росреестре.
- Модернизация внутренних бизнес-процессов.
- Завершение работы над внутренней единой архитектурой продуктов.
- Удвоение выручки за год по сравнению с предыдущим годом.

## Что нужно

Реферальные рекомендации крупным промышленным предприятиям для демонстрации возможностей ПО Vmx на промышленных площадках и наработывания опыта в разнообразных отраслях и сферах для создания универсального продукта – «коробки» Vmx Galaxy.

## GORECRUIT



**Руководитель**  
**Александр Барабаш**

### Команда

**Волнянский Виталий**  
Директор по развитию

**Закар Сухель**  
Директор по продажам

**Градобоев Михаил**  
Технический директор

### Контакты

e-mail: [abarabash@gorecru.it](mailto:abarabash@gorecru.it)  
сайт: [gorecruit.ru](http://gorecruit.ru)

8 (342) 298-28-90

### Описание компании

Мы делаем проект GoRecruit, помогающий сотрудникам кадровых служб решать проблему начальной оценки кандидатов при помощи системы искусственного интеллекта.

### Клиенты

- Малый бизнес.
- Кадровые службы крупных компаний.

### Решение

Технически продукт реализован на интеграции методов машинного обучения и онтологического инжиниринга для адаптации к задачам по автоматической обработке больших массивов разнородных структурированных, полуструктурных данных (разные форматы резюме) с последующей обработкой распознанных данных с помощью математических моделей на базе экспертных систем и нейронных сетей. Помимо распознавания информации из резюме мы собираем данные из открытых баз данных и социальных сетей.

### Конкуренты и преимущества

#### Наши преимущества

Основное преимущество перед представленными на рынке экспертными системами – это скорость принятия решения за счет сбора готовых данных из резюме и открытых интернет-источников.

### План развития компании

- Разработка отказоустойчивой архитектуры и система балансировки нагрузки между вычислительными экземплярами приложения для масштабирования проекта.
- Разработка конструктора профессий.
- Разработка модифицированных математических моделей, адаптированных под новые источники данных в целевых странах.
- Создание мобильных приложений под Android и iOS.
- Создание мультиязычной платформы системы.
- Выйти на рынок США.

### Что нужно

Организовать рабочую группу с участием Министерства труда и социальной защиты РФ по внедрению нашего продукта в работу портала госслужбы.

# БЕЗБУМАЖНЫЙ ОФИС



Продукт создан в рамках  
товарищества 2-мя компаниями:  
Абанкинг и СэйтТек

**Основатель Абанкинг**  
**Николай Адеев**

**Основатель СэйтТек**  
**Денис Калемберг**

## Контакты

- e-mail: f.melnikov@artsoft.ru
- 7 (982) 716-30-81

## Описание компании

Мы делаем продукт «Безбумажный офис» помогающий заказчикам решить проблему законного удаленного электронного документооборота с клиентами при помощи мобильной электронной подписи. А также помогаем снижать затраты на бумажный документооборот за счет цифровой трансформации процессов документооборота.

## Рынок

Рынок отрасли составляют:

- банки РФ и СНГ;
- европейские банки;
- застройщики;
- автодилеры;
- образовательные учреждения.

## Решение

Платформа для электронного документооборота, которая позволяет сделать мобильный телефон средством электронной подписи и взаимодействовать с клиентом без использования бумажных документов; надежно, удобно и юридически подтверждено.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

Структура лицензирования ПО:

- без оплаты пользовательских лицензий и сертификатов для УНЭП;
- модульная лицензия на серверную часть;
- тарификация за объем подписаний документов.

## План развития компании

Перспектива 2–3 лет:

Монетизация банковской отрасли.

- Горизонтальное масштабирование в нефинансовые отрасли.
- Выход на международные рынки.

## Что нужно

- Возможность участвовать в корпоративных акселераторах АСИ.
- Интересует возможность экспорта технологий.

# СИСТЕМА ПРЕДИКТИВНОЙ АНАЛИТИКИ AWTOR



## Описание компании



**Руководитель**  
**Максим Политов**

**Команда**

**Александр Редекоп**  
Автор идеи, инвестор

**Галина Пастухова**  
Научный руководитель

**Дмитрий Сапегин**  
Приоритеты, офисные решения

**Контакты**

e-mail: politov@pss.ru  
сайт: http://awtor.io/

8 (902) 643-75-07

Мы предлагаем инженерам-разработчикам R&D компаний ассистента в виде программного обеспечения AWTOR.

## Рынок

Объем рынка исследований и разработок растет на 6% ежегодно. Учитывая то, что прямых аналогов AWTOR не существует, объем рынка проекта в России, в котором будет реализован проект AWTOR, составляет 1,7% от объема рынка НИОКР. Достигимый объем рынка составляет 10,2 млрд долларов.

## Решение

- Система предиктивной аналитики AWTOR с технологией искусственного интеллекта.
- Генерация всех возможных решений по свойствам предмета.
- Возможность выбора сферы или отрасли.

## Конкуренты и преимущества

- Goldfire Cognitive Search компании IHS Markit (Великобритания).
- True Machine компании «Предизо» (Белоруссия).
- Combinatorial AI (Россия).

## Наши преимущества

- полисферность (решения в сфере физики, химии, биологии, социально-экономические параметры),
- быстрое обучение,
- удобный интерфейс,
- финансовая доступность.

## План развития компании

- Анализ целевой аудитории и сопоставление с результатами Customer Development.
- Подготовка рекламного сопровождения.
- Продажи через агентские сети.
- Привлечение инвестиций.

## Что нужно

Инвестиции в долях компании – от 0,5 млрд руб.



## Основатель

**Роман Гадиатулин**

## Контакты

-  сайт: <https://timepath.ru/about.html>
-  8 (912) 485-90-69

## Описание компании

Компания занимается разработкой программного обеспечения в областях ресурсоснабжения и промышленности.

## Клиенты

- Управляющие компании и ТСЖ.
- Сетевые компании и генерация.
- Мы предоставляем основу цифровизации больших комплексов технических объектов и инженерных сетей, автоматизируем труд полевых сотрудников и помогаем принимать управленческие решения.

## Проблема (потребность клиента)

- Ведение технических документов в электронном виде.
- Планирование и контроль выполнения маршрутных листов полевых сотрудников.
- Ускорение документооборота с клиентами за счет подписания в электронном виде.

## Рынок

От 450 млн в отрасли ресурсоснабжения до 2 250 млн руб. в год экономии за счет продукта в компаниях РВК 500.

## Решение

Мобильное приложение:

- управление текущими задачами полевых сотрудников;
- контроль текущего местоположения и трекинг маршрута;
- отраслевые функции мобильного рабочего места;
- заполнение и электронное подписание документов;
- технологические карты по обслуживанию объектов.

Веб-приложение для диспетчеризации работ и отслеживания состояния объектов (визуализация на карте, управления заявками на работы и т. д.).

Дашборды и аналитики по контролю исполнительской дисциплины и текущему состоянию объектов для непрерывной оптимизации бизнес-процессов.

## Конкуренты и преимущества

- Гибкая настройка любых типов первичных документов.
- Подстройка под бизнес-процесс заказчика.

## План развития компании

- Акселератор «Носороги НТИ»;
- завершение пилота в Т+ по энергосбыту;
- увеличение выручки за 2021 до 114 млн руб.

## Что нужно

Контакты заинтересованных компаний для пилотирования и внедрения Т-Мобис.



## Описание компании

Проект ТгаСе способствует повышению мобильности жителей города, оптимизируя работу общественного транспорта, за счет мониторинга передвижения транспорта и его взаимодействия со светофорными объектами.

### Product manager

Андрей Вагин

### Контакты

 e-mail: av@andvag.ru  
 8 (951) 833-77-11

### Клиенты

Департаменты транспорта и автомобильных дорог городских агломераций с населением более 500 тыс. человек.

### Проблема (потребность клиента)

Общественный транспорт отклоняется от графика из-за дорожных пробок и отсутствия приоритета при проезде перекрестков. Это приводит к нарушению требований «Социального стандарта транспортного обслуживания населения».

## Рынок

Потенциальная оценка рынка – 700 млн руб. Она основана на бюджетах, которые выделяются «Диптрансам» крупных городов на цифровизацию.

## Решение

С помощью анализа BigData, собираемой с транспорта и дорожной инфраструктуры, выявляем проблемы общественного транспорта и предлагаем их решение. В частности, приоритетный проезд на регулируемых перекрестках.

## Конкуренты и преимущества

Конкурент – SIMETRA.

Наши преимущества

- Уникальные алгоритмы обработки BigData.
- Стоимость решения ниже по сравнению с решениями на технологии 5G.
- Специализированные решения для слабовидящих пассажиров.

## План развития компании

Запуск pilotного проекта.

## Что нужно

Финансовая поддержка для завершения НИОКР.

# Для заметок