ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ТОПЛИВНЫЙ МОТИВАТОР

Повышение эффективности дизельной генерации

- Экономия топлива 13%
- Снижение выбросов CO до 44%
- Без модернизации ДГУ
- Энергосервисная бизнес-модель

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РАУНД

200 млн ₽ за 15% компании



СТРУКТУРА ВЛАДЕНИЯ ПРОЕКТОМ

Технология разработана и развивается при участии научного сообщества и основателя проекта.

НАУЧНЫЙ ПАРТНЕР

Томский государственный университет

Участие в развитии и сопровождении технологии

Подтверждает научную основу разработки

СТРУКТУРА ВЛАДЕНИЯ

ПРОЕКТНАЯ КОМПАНИЯ

85%

Автор технологии и основатель проекта

15%

Томский государственный университет



ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА

Автор технологии

Разработчик установки

Руководитель проекта

Участвует в развитии продукта и коммерциализации технологии

Проект сочетает предпринимательскую экспертизу основателя и научную поддержку ведущего российского университета.

ПРОБЛЕМА

Потери топлива превращаются в миллиарды рублей

30–70%

топлива в структуре затрат на генерацию

100 ₽/кг+

стоимость доставки топлива в удаленных регионах

500 тыс. тонн+

ежегодное потребление дизельного топлива

20 млрд ₽

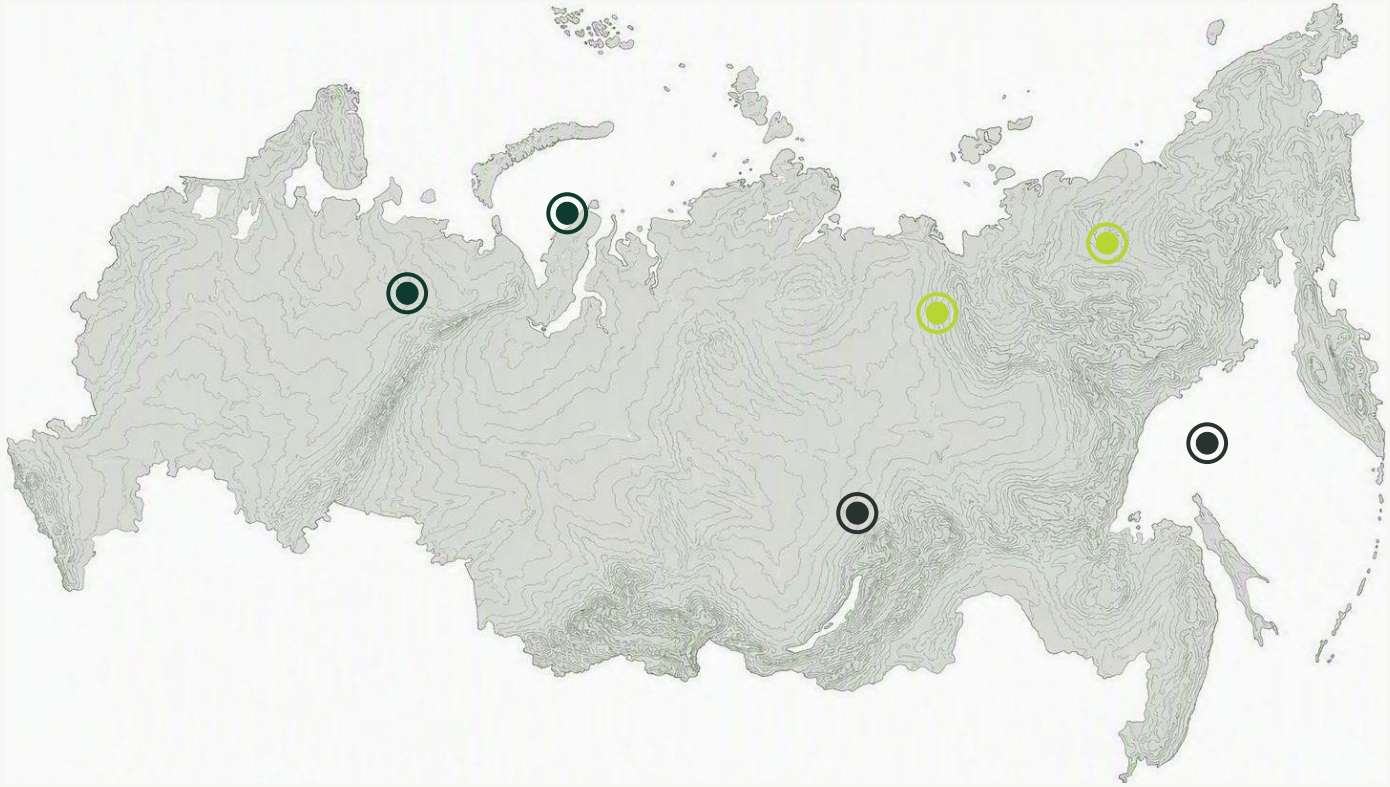
ежегодные субсидии государства

Даже 13% экономии топлива эквивалентны многомиллиардному экономическому эффекту.



РАЗМЕР РЫНКА

Распределенная генерация формирует рынок на десятки миллиардов рублей



- Нефтегазовые месторождения
- Горнодобывающие предприятия
- Изолированные территории

1500+ МВт

мощность дизельной генерации

500+ тыс. тонн

ежегодное потребление дизельного топлива

471 объект

локальной генерации

Рынок измеряется десятками миллиардов рублей ежегодно.

ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ РЫНОЧНЫЙ СПРОС

Проект уже имеет предварительные договоренности и подтвержденный интерес со стороны потенциальных заказчиков.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ

200 УСТАНОВОК

Предварительные договоренности о поставке оборудования после завершения этапов коммерциализации и масштабирования производства.

ДОКУМЕНТАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС

ПИСЬМА О НАМЕРЕНИЯХ

Получены письма о намерениях и подтверждение заинтересованности в приобретении установок после выхода продукта на рынок.

ПОТЕНЦИАЛ РАСШИРЕНИЯ

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СПРОС

Имеется интерес со стороны других компаний и потенциальных заказчиков.

Детальная информация, подтверждающие документы и материалы по переговорам могут быть представлены инвестору на втором раунде переговоров при подписании NDA.

Подтвержденный интерес рынка существенно снижает коммерческие риски проекта и подтверждает востребованность технологии.

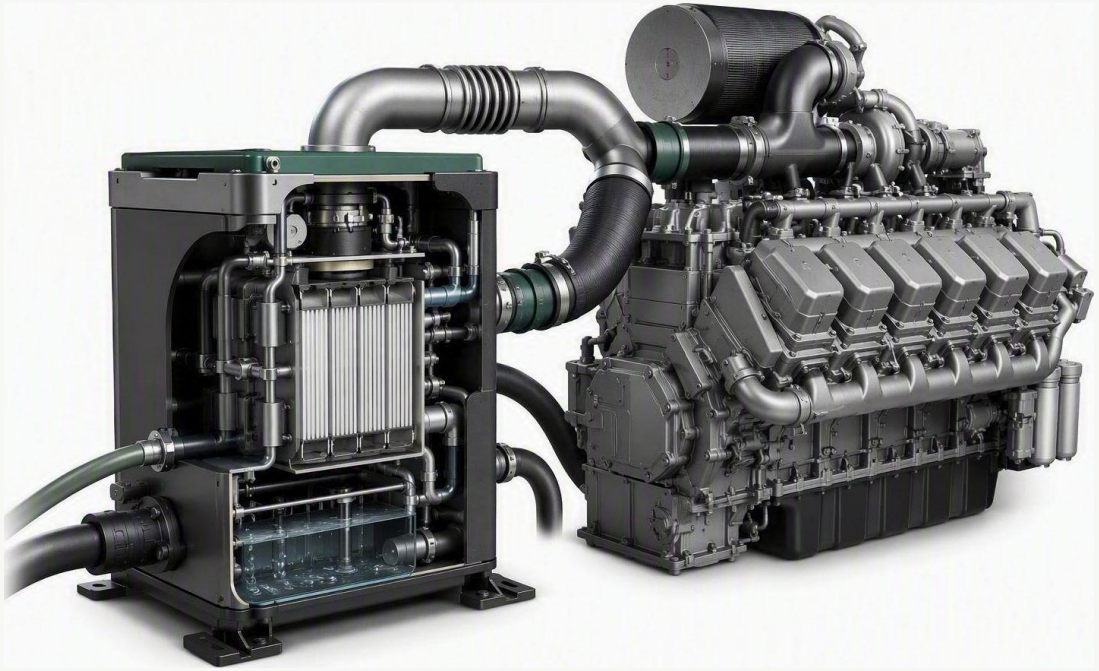
РЕШЕНИЕ

$H_2 + O_2$ подаются по требованию — без хранения водорода

Вода → Электролизер → **$H_2 + O_2$** → Впускной коллектор → Дизельный двигатель

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Газ производится по требованию
- Нет хранения водорода
- Сохраняются заводские параметры двигателя
- Совместимость с существующими ДГУ
- Быстрая установка
- Высокая безопасность эксплуатации



Компактная надстройка для действующего парка ДГУ

ПОДТВЕРЖДЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИСПЫТАНИЙ

Результаты подтверждены испытаниями

13%

подтвержденная экономия топлива

38–44%

снижение выбросов CO

<0,3%

изменение температуры выхлопа

СВОДКА ИСПЫТАНИЙ

Показатель	Результат	Характер изменения
Расход топлива	**13%**	снижение
Выбросы CO	**38–44%**	снижение
Температура выхлопа	**<0,3%**	изменение



Негативного влияния на двигатель не выявлено

По данным, предоставленным инициатором проекта

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА

Инвестиции 200 млн ₽ создают масштабируемый бизнес

От подтверждения характеристик — к промышленной партии за 18–20 месяцев

ЭТАП 1

1

Завершение испытаний

8 млн ₽

2 месяца

ЭТАП 2

2

Инжиниринг и сертификация

42 млн ₽

8 месяцев

ЭТАП 3

3

Первая промышленная партия

150 млн ₽

8–10 месяцев

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РАУНД

200 млн ₽ за 15% компании

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ESCO

Клиент оплачивает только 40% проекта на старте

ФИНАНСИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ

КЛИЕНТ

40%

стоимости проекта

ПРОЕКТ ESCO

Поставка и монтаж

под ключ

КОМПАНИЯ

60%

финансирует остаток

ЭФФЕКТ ОТ УСТАНОВКИ

13%

снижение расхода топлива

ПОДТВЕРЖДЕННАЯ ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА

50% клиенту

50% компании

Компания получает долгосрочный повторяющийся доход от подтвержденной экономии топлива, а клиент снижает расходы без полной оплаты проекта

Экономика одной установки

Клиент оплачивает только часть стоимости проекта, а основной доход компании формируется за счет доли в достигнутой экономии топлива.

01 СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

13 млн ₽
Стоимость оборудования

2 млн ₽
Монтаж, пусконаладка и ввод в эксплуатацию

15 млн ₽
Полная стоимость проекта

02 СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ

6 млн ₽
Оплата клиента (40%)

9 млн ₽
Финансирование компании (60%)

СХЕМА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ И ЭФФЕКТА

15 млн ₽ проект → **6 млн ₽** оплачивает клиент → **9 млн ₽** финансирует компания → **119 тонн/год** экономия топлива → **50/50** распределение эффекта

03 ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА

3 м³ Средний расход топлива в сутки

≈ 920 тонн Потребление топлива в год

13% Подтвержденная экономия топлива

≈ 119 тонн Экономия топлива в год

04 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТА

50%
Получает клиент

50%
Получает компания

Компания получает не прибыль от продажи оборудования, а долгосрочный повторяющийся денежный поток от подтвержденной экономии топлива.

ЭКОНОМИКА ПОРТФЕЛЯ

ПОРТФЕЛЬ ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ

Каждая установленная система создает повторяющийся денежный поток за счет участия компании в экономии топлива клиента.

РОСТ ПОРТФЕЛЯ		ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА В ГОД
1	установка	119 тонн
↓		
5	установок	595 тонн
↓		
25	установок	2 975 тонн
↓		
100	установок	11 900 тонн

БОЛЬШЕ СИСТЕМ · БОЛЬШЕ РЕГУЛЯРНЫХ ВЫПЛАТ

ПОКАЗАТЕЛИ ОДНОЙ УСТАНОВКИ

920 тонн
топлива в год

119 тонн
экономии топлива в год

50%
экономии получает компания

50%
экономии получает клиент

МАСШТАБИРОВАНИЕ

Чем больше установок работает у клиентов, тем больше ежегодный объем экономии топлива и тем выше повторяющийся денежный поток компании.

Компания создает портфель долгосрочных энергосервисных контрактов с регулярными выплатами от достигнутой экономии топлива.

Мы создаем портфель энергосервисных контрактов с долгосрочным повторяющимся денежным потоком.
Каждая новая установка увеличивает совокупную экономию топлива, денежный поток компании и стоимость всего портфеля контрактов.

ПОЧЕМУ СЕЙЧАС

Пять структурных драйверов ускоряют спрос на экономию топлива



ДАВЛЕНИЕ НА ЭКОНОМИКУ ДГУ

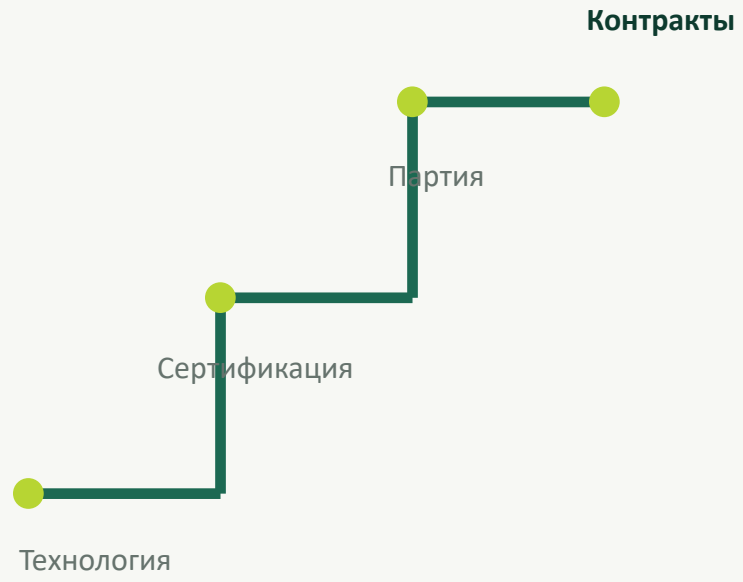
Рынок уже сформирован и нуждается в быстром снижении топливных затрат.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

200 млн ₽ создают готовый к масштабированию бизнес

ЭТАП 1	**Завершение испытаний**	**8 млн ₽**	2 месяца
ЭТАП 2	**Инжиниринг и сертификация**	**42 млн ₽**	8 месяцев
ЭТАП 3	**Первая промышленная партия**	**150 млн ₽**	8–10 месяцев

РОСТ ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ



Снижение технологического риска

↑ коммерческая готовность

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РАУНД

200 млн ₽ за 15% компании

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТЕЗИС

Платформа энергосервисных контрактов

Компания создает масштабируемую платформу энергосервисных контрактов с долгосрочным денежным потоком.

01 Подтвержденная технология

Испытания показали подтвержденную экономию топлива 13% без вмешательства в конструкцию двигателя.

02 Огромный рынок

Сотни объектов распределенной генерации потребляют сотни тысяч тонн дизельного топлива ежегодно.

03 Низкий барьер покупки

Клиент оплачивает только 40% стоимости проекта.

04 Повторяющийся денежный поток

Доход компании формируется от доли в экономии топлива на протяжении всего срока действия контракта.

05 Высокая масштабируемость

Рост количества установок автоматически увеличивает объем ежегодной экономии топлива и выручку компании.

06 Рост стоимости бизнеса

Компания создает не портфель оборудования, а портфель энергосервисных контрактов с прогнозируемым денежным потоком.

Мы продаем не оборудование. Мы продаем экономию топлива.

13%	Подтвержденная экономия топлива
50%	Доля экономии компании
50%	Доля экономии клиента

Каждая новая установка увеличивает долгосрочный денежный поток компании и стоимость всего портфеля контрактов.

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА

Roadmap развития бизнеса на 24 месяца

ЭТАП 1 — 0–2 МЕСЯЦ

- Завершение испытаний
- Подтверждение экономии топлива
- Подготовка экспертных заключений

ЭТАП 2 — 3–10 МЕСЯЦ

- Разработка РКД
- Нормативная документация
- Сертификация
- Изготовление пилотной установки

ЭТАП 3 — 11–18 МЕСЯЦ

- Производство первых 9 установок
- Монтаж у клиентов
- Формирование референсов

ЭТАП 4 — 18–24 МЕСЯЦ

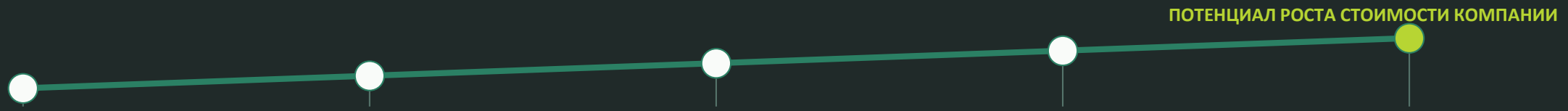
- Массовые продажи
- Нефтегазовый сектор
- Горнодобывающий сектор
- Экспорт

РОСТ КОМПАНИИ



ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗВИТИЯ И КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ

Последовательное развитие проекта от коммерческого внедрения технологии до публичной технологической компании.



ЭТАП 1

ООО

Текущий этап развития проекта

- Коммерциализация технологии
- Первые продажи и внедрения
- Подтверждение экономии топлива 13%
- Формирование производственной и управленческой команды

ЭТАП 2

МИП

Малое инновационное предприятие

- Партнерство с университетом
- Доступ к научной инфраструктуре
- Совместная работа с научными кадрами
- Повышение доверия со стороны инвесторов и государства

ЭТАП 3

МТК

Малая технологическая компания

- Включение в реестр технологических компаний
- Доступ к государственным мерам поддержки
- Льготное финансирование инновационных проектов
- Рост инвестиционной привлекательности компании

ЭТАП 4

АО

- Возможность привлечения крупных инвесторов
- Выпуск акций и формирование корпоративной структуры
- Масштабирование бизнеса на федеральном уровне
- Подготовка к выходу на публичный рынок капитала

ЭТАП 5

ПУБЛИЧНАЯ КОМПАНИЯ

IPO / Биржевое размещение

- Привлечение значительного инвестиционного капитала
- Рост капитализации компании
- Повышение узнаваемости бренда
- Международное развитие и масштабирование

Цель проекта — создание публичной российской технологической компании федерального уровня с высоким потенциалом роста капитализации.

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Рост стоимости через портфель энергосервисных контрактов

Стоимость компании растет вместе с количеством действующих энергосервисных контрактов.

ТРИ ЭТАПА РОСТА

01 СЕГОДНЯ

Испытания завершены
Подтвержденная экономия топлива 13%
Готовность к коммерческому внедрению

02 ЧЕРЕЗ 12–18 МЕСЯЦЕВ

Первые коммерческие установки
Первые энергосервисные контракты
Первые повторяющиеся денежные потоки

03 ЧЕРЕЗ 3–5 ЛЕТ

Сотни действующих установок
Портфель энергосервисных контрактов
Регулярный денежный поток
Федеральный масштаб
Потенциальный экспорт

ДЕЙСТВУЮЩИЕ УСТАНОВКИ

1 установка

↓

10 установок

↓

50 установок

↓

100+ установок

Каждая новая установка увеличивает стоимость всего портфеля контрактов.

↑ **Объем экономии топлива**

↑ **Денежный поток**

↑ **Стоимость бизнеса**

Компания строит не бизнес по продаже оборудования, а энергетическую платформу с долгосрочным повторяющимся денежным потоком.

ПОЧЕМУ КЛИЕНТ КУПИТ ЭТО РЕШЕНИЕ

Бизнес-модель устраняет основные барьеры внедрения технологии.

01

40% первоначальных затрат

Клиент оплачивает только часть стоимости проекта.

02

Экономия с первого дня

После запуска клиент сразу начинает снижать расходы на топливо.

03

Без модернизации двигателя

Не требуется замена или серьезное вмешательство в конструкцию ДГУ.

04

Совпадение интересов сторон

Компания получает доход только в случае реальной экономии топлива клиента.

13%

подтвержденная экономия топлива

50 / 50

распределение достигнутой экономии

Клиент получает экономический эффект, а компания зарабатывает только при достижении результата.

СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА ИНВЕСТОРА

Проект предусматривает прозрачный механизм возврата инвестиций и дополнительные гарантии для инвестора.

ПУТЬ ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиции	**200 млн руб.**
Доля в проектной компании	**15%**
Развитие проекта	**32 месяца**
Опцион обратного выкупа доли	**не менее 300 млн руб.**
Доходность инвестора	**от 50%**

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРАВА ИНВЕСТОРА

- Опцион обратного выкупа доли через 32 месяца по цене не менее 300 млн рублей.
- Инвестор имеет преимущественное право участия в последующих инвестиционных раундах.
- При дополнительной эмиссии долей инвестору предоставляется первоочередное право приобретения новых долей на условиях раунда.
- Инвестор вправе сохранить свою долю и участвовать в дальнейшем росте капитализации компании.
- Инвестор может оставаться акционером до этапа преобразования компании в АО и последующего выхода на IPO.

Условия опциона и прав требуют договорного закрепления. 50% — совокупная доходность за 32 месяца до расходов.

Инвестор получает гарантированный механизм выхода из проекта и возможность участия в долгосрочном росте стоимости компании.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ТОПЛИВНЫЙ МОТИВАТОР

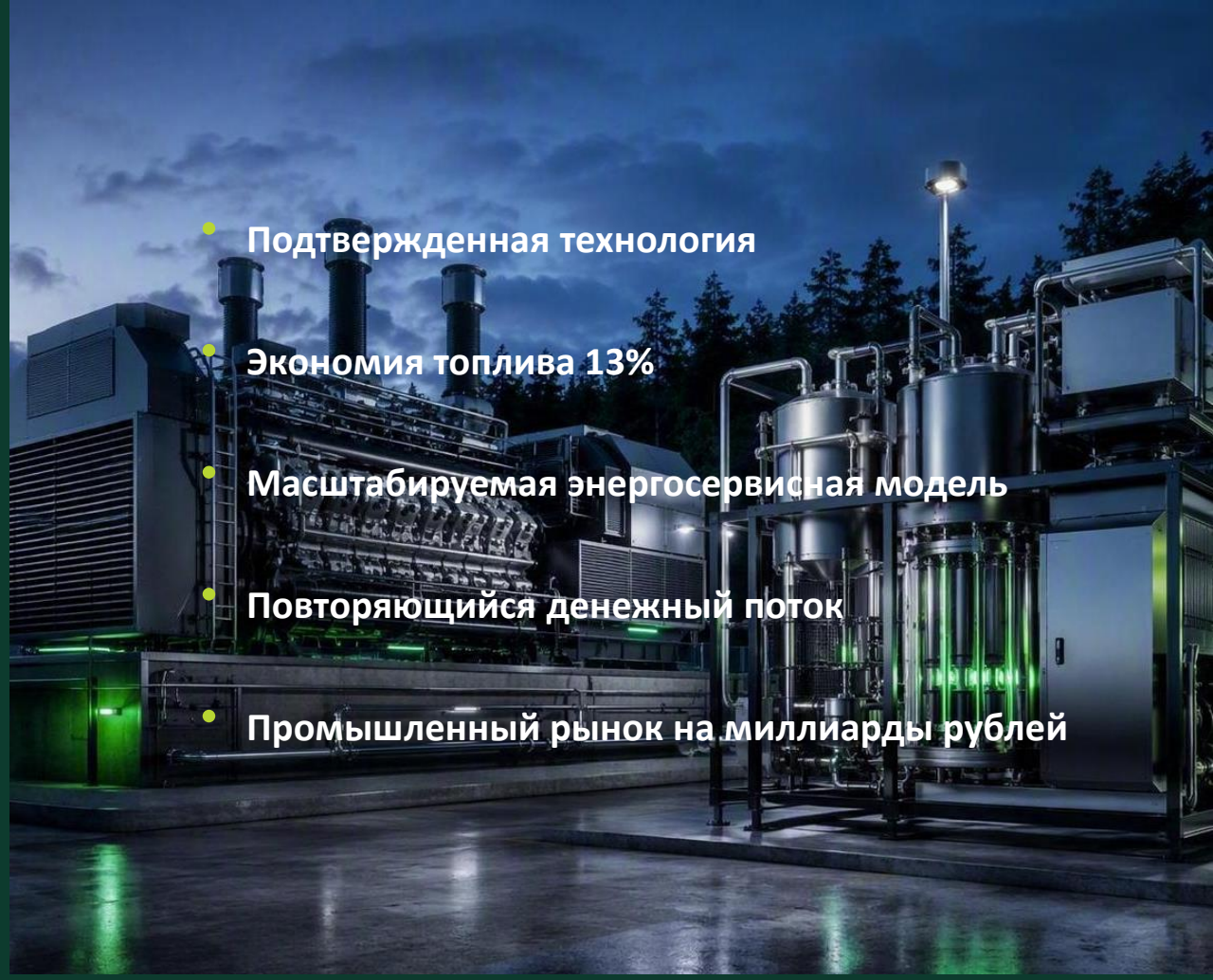
Создаём эффективность дизельной генерации нового поколения

200 млн ₽

инвестиционный раунд

15%

доля инвестора



- Подтвержденная технология
- Экономия топлива 13%
- Масштабируемая энергосервисная модель
- Повторяющийся денежный поток
- Промышленный рынок на миллиарды рублей

СОЗДАЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

СОХРАНЯЕМ РЕСУРСЫ.

ЗАРАБАТЫВАЕМ ВМЕСТЕ.

Всегда на связи – Фролов Андрей Александрович +79044773672 avteplo@rambler.ru